

Solicitante:

Mauricio de Campos Bueno (Coordenador da Comissão de Contratação)

Data da solicitação:

27/03/2020

Plano de Aplicação de Recursos da Lei 13.756/18**Evento** (§3º do Art. 5º do RCBS): Eventos de capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais**INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO**

- Apresentar a descrição detalhada do bem ou serviço pretendido, contemplando padrão de qualidade, e desempenho esperados, e a definição das unidades e quantidades a serem adquiridas, necessários à sua perfeita identificação (caso necessário, anexar Termo de Referência com a descrição detalhada).
- Nos casos em que for imprescindível indicação de marca e/ou modelo, torna-se OBRIGATÓRIA a justificativa técnica, que DEVE seguir anexa a este pedido.
- Usar requisições distintas para bens ou serviços que não podem ser adquiridos de um mesmo fornecedor.
- Justificar a necessidade do bem e/ou serviço.

Item	Quantidade	Descrição detalhada do bem e/ou serviço pretendido:
01	01	Contratação do palestrante Luciano Salamacha, para ministrar 01 (uma) palestra com o tema: "Um olhar para o futuro" com duração de 1h30m, a ser realizada no dia 01/11/2020, durante a realização da 1ª Semana Nacional dos Clubes.

Local de entrega do bem e/ou serviço:

Local de realização da palestra:

- Hotel Royal Palm Plaza, na cidade de Campinas/SP

Justificativa da Contratação (preencher no campo ou anexar)

Termo de Referência anexo


Mauricio de Campos Bueno
Coordenador da Comissão de Contratação

AUTORIZAÇÃO DO PRESIDENTE DA FENACLUBES: Autorizada a abertura do processo de contratação Não Autorizado / Justificativa:


Aivaldo Boscolo
Presidente da FENACLUBES

TERMO DE REFERÊNCIA

Processo de contratação nº 013/2020 – Palestrante Luciano Salamacha

OBJETO

Este Termo de Referência tem por objeto a contratação do palestrante Luciano Salamacha para ministrar palestra com o tema "Um Olhar para o Futuro", a ser realizada durante a 1ª Semana Nacional dos Clubes.

DA JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE DO TREINAMENTO

A FENACLUBES realizará no período de 27/10 a 02/11/2020 a 1ª Semana Nacional dos Clubes, comemorativa à Lei 12.333/10 que institui 09 de novembro como o Dia Nacional dos Clubes Esportivos e Sociais. A Semana será composta pela Conferência Nacional dos Gestores de Clubes e pelo Congresso Brasileiro de Clubes. Serão 7 dias totalmente focados na capacitação, formação, treinamento e valorização dos gestores.

Embora seja a primeira vez que a FENACLUBES realiza a Semana Nacional dos Clubes, vem realizando há anos eventos que gozam de grande reputação no segmento clubístico, capacitando gestores estatutários e profissionais de clubes sociais. Uma das características desses eventos é o alto nível de seus palestrantes, que tem sido referência para o público interessado.

Sendo assim, para a concretização da 1ª Semana Nacional dos Clubes com êxito, faz-se mister a contratação de palestrantes de renome nacional e de preferência que ainda não tenham se apresentado para este público nos Congressos já realizados, para que além de manter a qualidade esperada, se possa garantir ao evento o caráter inovador que se pretende.

Após ter contratado pessoas de renome como os Atletas Cesar Cielo e Lars Grael, e o professor e filósofo Mario Sergio Cortella, dando continuidade à escolha dos palestrantes da 1ª Semana Nacional dos Clubes, a FENACLUBES foi buscar um profissional qualificado para apresentar ao segmento clubístico um conteúdo bastante inovador, que tem realizado verdadeiras transformações nas organizações em geral, dos mais variados segmentos e portes. 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 tanto se faz necessário buscar o que existe de mais atual e inovador no mercado. Nesse contexto, as palavras "inovação" e "resultados" nunca estiveram tão em moda no mundo corporativo. Um conjunto de crises regionais e internacionais promoveram uma positiva ruptura na tendência equivocada que se observava de se dar mais valor ao ato de preencher formulários que propriamente pensar. Por muito tempo os gestores foram estimulados a focar no controle e menos nos resultados. Quando as coisas vão bem, esse modelo até pode ser utilizado, no entanto, quando as condições são adversas, e a insegurança toma conta da mente e das ações dos profissionais, essa escolha pode ser nefasta. O declínio do pensamento diante do processo formal de completar modelos e lacunas observado nas últimas décadas levou muitas empresas e profissionais à perda de uma capacidade cognitiva fundamental em qualquer tempo e local. Com isso, a capacidade de pensar de maneira diferente da média, "fora da caixa", como se diz, se tornou raridade. No segmento clubístico não foi diferente, e a tendência prevalente está longe da gestão para resultados. Com a aplicação da metodologia do Pensamento Transversal é possível aproveitar o conhecimento existente, e inovar na construção de projetos que alcancem resultados positivos.

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.

Entre as características da metodologia, estão criar um ambiente para o surgimento de ideias e propostas para inovar produtos ou serviços; alinhar as crenças e valores da organização diante do novo posicionamento de atuação no mercado; e identificar as novas competências a serem adquiridas ou desenvolvidas para preparar a estrutura para implantar um processo de inovação.

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?

DA ESCOLHA DO PALESTRANTE

Além de ser o precursor da Matriz do pensamento transversal, Salamacha tem vasto conhecimento acadêmico, é respeitado nacional e internacionalmente, sendo constantemente convidado a ministrar aulas magnas em várias instituições do Brasil e do exterior. Compõe conselhos Editoriais de revistas especializadas acadêmicas (tanto no Brasil como no exterior) e de editoras focadas no mundo dos negócios. Frequentemente é convidado a atuar como orientador em programas de Mestrado e Doutorado no Brasil, na Argentina e nos Estados Unidos, e, também, como avaliador de artigos científicos para eventos acadêmicos. Todo esse conhecimento científico confere a Luciano Salamacha um forte arcabouço acadêmico que, potencializado pela vasta experiência na área empresarial, lhe confere um alto grau para avaliação das metodologias científicas válidas em razão daquelas que são apenas um esforço acadêmico desconectado de resultados práticos.

Suas palestras se destacam exatamente por isso. Embora possua um vasto currículo acadêmico, Salamacha foge aos padrões normais, ousando e interagindo de maneira criativa com a plateia, estimulando os participantes em inovar na forma como pensam em sua organização. Outra característica importante do palestrante é a utilização de fundamentos neurocientíficos e psicológicos para elevar o grau de percepção e conhecimento dos participantes. Com isso, torna suas apresentações leves, objetivas e, ao mesmo tempo, de fácil assimilação e aprendizado.

Nesse sentido, entende-se que o palestrante se alinha 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, o estilo único do palestrante, alinhando humor e sabedoria, além de sólidos conhecimentos 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, e, 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

Considerando sua vasta experiência, potencializada pela incrível capacidade de cativar as pessoas, com a palestra de Luciano Salamacha, a FENACLUBES cumpre com excelência a sua missão na capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais, promovendo a reflexão sobre as principais questões enfrentadas pelos gestores do cotidiano do segmento clubístico.

DA MODALIDADE DA CONTRATAÇÃO

Por todas as razões acima expostas, propõe-se a contratação por inviabilidade de competição do palestrante Professor Luciano Salamacha, conforme disposto na legislação federal, que prevê que "é inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição." (Artigo 25, II, da Lei 8.666/93) e em consonância com o previsto no Regulamento de Contratação de Bens e Serviços da FENACLUBES – RCBS, inciso II do Art. 11º, que prevê a inexigibilidade na contratação de pessoas físicas ou jurídicas para ministrar palestras.

De acordo com o jurista Jacoby Fernandes¹, a contratação por inexigibilidade caracteriza-se quando há a comprovação de que o objeto da contratação contempla três requisitos básicos: (i) serviços de natureza técnico-profissional, como todo aquele que se insere no contexto de assimilação do conhecimento; (ii) serviços de natureza singular, entendido como sendo aquele executado segundo características próprias do executor, em razão de que a própria necessidade apresentada exige atributo incomum, não podendo ser enfrentada por todo e qualquer profissional padrão do mercado, exigindo, assim, (iii) emprego de técnica diferenciada, própria do executor, que revela sua notória especialização, devidamente comprovada pelo desempenho anterior; estudos, publicados ou não; experiências; publicações; organização; aparelhamento; equipe técnica.

Entende-se que a singularidade se encontra presente nesse caso, visto que a atuação personalíssima do profissional será determinante para o alcance dos resultados pretendidos. Sua didática, conhecimento, experiência profissional, capacidade de intermediação, de transmissão do conhecimento, se apresentam como elementos intangíveis, que se aliam aos atributos objetivos do notório especialista.

Fundamenta-se esse posicionamento pelas normas e jurisprudência a seguir:

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".

TCU - SÚMULA Nº 39/2011, que traz o seguinte conceito de singularidade:

"A inexigibilidade de licitação para a contratação de serviços técnicos com pessoas físicas ou jurídicas de notória especialização somente é cabível quando se tratar de serviço de

¹ Jorge Ulisses Jacoby Fernandes in Contratações Direta sem Licitações. ed. 7º, Fórum, Belo Horizonte, 2008. p. 615.

natureza singular, capaz de exigir, na seleção do executor de confiança, grau de subjetividade insuscetível de ser medido pelos critérios objetivos de qualificação inerentes ao processo de licitação, nos termos do art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/1993."

TCU - ACÓRDÃO 2993/2018-PLENÁRIO

"O conceito de singularidade de que trata o art. 25, inciso II, da Lei 8.666/1993 não está vinculado à ideia de unicidade, mas de complexidade e especificidade. Dessa forma, a natureza singular não deve ser compreendida como ausência de pluralidade de sujeitos em condições de executar o objeto, mas sim como uma situação diferenciada e sofisticada a exigir acentuado nível de segurança e cuidado."

DA ESTIMATIVA DE PREÇO

No que diz respeito ao valor a ser pago, este deve ser comparado por aqueles praticados pelo próprio palestrante em eventos similares. Conforme se verifica das notas fiscais apresentadas pelo notório especialista (anexo), o valor proposto encontra-se abaixo do valor cobrado em eventos já realizados nas mesmas condições, estando, portanto, em acordo com o valor de mercado.

A fim de refutar quaisquer alegações de preços exorbitantes, cabe ressaltar que o valor contratado – R\$ 10.200,00 (dez mil e duzentos reais) cobre não apenas a carga horária específica, mas engloba a disponibilidade de agenda para a palestra, incluindo o deslocamento do professor Luciano Salamacha no dia anterior, o período da palestra e o retorno ao seu domicílio.

Sendo assim, considerando que todos os requisitos previstos na legislação federal, bem como no Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES - RCBS estão presentes na contratação em tela, e dada a relevante contribuição do palestrante para o evento proposto, conclui-se pela sua contratação por inexigibilidade.


Mauricio de Campos Bueno
Coordenador da Comissão de Contratação

Abaixo, segue quadro com valor total da palestra e quadro com o preço ofertado pelo palestrante a outras entidades, sendo possível observar que é compatível com a proposta fornecida.
Vale salientar que a dotação orçamentária para execução deste objeto, correrá por conta dos recursos oriundos da Lei nº 13.756/2018 – Loterias e o pagamento será realizado em até 05(cinco) dias úteis após a execução de cada palestra e recebimento da NF e documentos de regularidade fiscal.

VALOR OFERTADO

Tema da Palestra	Palestrante	Valor em R\$
Um olhar para o futuro	Luciano Salamacha	10.200,00

PESQUISA DE PREÇOS (Anexas NFs)

Empresa	Data	Valor em R\$
1. Frisia Cooperativa Agroindustrial	04/12/2019	11.250,00
2. Comitê Brasileiro de Clubes - CBC	05/12/2019	13.500,00
3. Instituto de Tecnologia Edson Mororo Moura	05/01/2020	13.750,00

Justificativa (caso a pesquisa tenha menos de 3 fornecedores - §6º do Art.7º do RCBS):

A pesquisa foi realizada mediante NFs apresentadas para outras entidades por se tratar de um serviço singular, abaixo normas e jurisprudências que baseiam essa condição:

ORIENTAÇÃO NORMATIVA/ AGU Nº 17

"A razoabilidade do valor das contratações decorrentes de inexigibilidade de licitação poderá ser aferida por meio da comparação da proposta apresentada com os preços praticados pela futura contratada junto a outros entes públicos e/ou privados, ou outros meios igualmente idôneos."

ACÓRDÃO 2993/2018-PLENÁRIO

"A justificativa de preço em contratação decorrente de inexigibilidade de licitação (art. 26, parágrafo único, inciso III, da Lei 8.666/1993) pode ser feita mediante a comparação do valor ofertado com aqueles praticados pelo contratado junto a outros entes públicos ou privados, em avenças envolvendo o mesmo objeto ou objeto similar."

Valor médio de referência: R\$12.833,33



OPÇÃO DEFINIDA PARA CONTRATAÇÃO:

- Cotação Prévia de Preços (Art.9º do RCBS)
- Dispensa da Cotação Prévia de Preços (Art. 10 do RCBS)
- Inexigibilidade da Cotação Prévia de Preços (Art. 11 do RCBS)

Justificativa da Opção:

Considerando tratar-se de contratação de pessoa física ou jurídica para ministrar palestra, justifica-se a contratação por inexigibilidade, conforme previsto no Art.11º do RCBS.

Campinas, 27 de março de 2020


Wanderley Martelli
Membro da Comissão de Contratação


Vilma Cristina de Faria Siqueira
Membro da Comissão de Contratação


Mauricio de Campos Bueno
Coordenador da Comissão de Contratação