

Solicitante:

Mauricio de Campos Bueno (Coordenador da Comissão de Contratação)

Data da solicitação:**10/ 02 / 2021****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 da palestrante Erika Linhares, para ministrar 01 (uma) palestra com o tema: " Felicidade e engajamento – A receita de sucesso para gerenciar o seu Clube " com duração de 1h15m, a ser realizada no dia 04/11/2022, durante a realização da 2ª Semana Nacional dos Clubes.

Local de entrega do bem e/ou serviço:

Local de realização da palestra:

- Hotel Bourbon Cataratas, na cidade de Foz do Iguaçu/PR

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:**


Arialdo Boscolo
Presidente da FENACLUBES

TERMO DE REFERÊNCIA

Processo de contratação nº 030/2022 – Palestrante Erika Linhares

OBJETO

Este Termo de Referência tem por objeto a contratação da palestrante **Erika Linhares** para ministrar palestra com o tema **“Felicidade e engajamento – A receita de sucesso para gerenciar o seu Clube”**, a ser realizada durante a 2ª Semana Nacional dos Clubes.

DA JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE DO TREINAMENTO

A FENACLUBES realizará no período de 31/10 a 06/11/2022 a 2ª 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 pelo Seminário Nacional de Formação Esportiva e pelo Congresso Brasileiro de Clubes. Serão 7 dias totalmente focados na capacitação, formação, treinamento e valorização dos gestores.

Há anos a FENACLUBES vem realizando 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, e em 2022 realizará a segunda edição da Semana Nacional dos Clubes.

A Semana tem por objetivo capacitar, formar e treinar os gestores dos Clubes, missão prevista na alínea “c” dos incisos I e II do §º do artigo 16 na Lei nº 13.756/18. Para atingir estas metas, são promovidos fóruns, oficinas, painéis de debates, cursos, palestras técnicas, palestras motivacionais, feiras, concursos, atividades de relacionamento, integração e outras formas de difusão do conhecimento.

A 1ª Semana realizada em Campinas no período de 27/10 a 02/11/2021 superou as expectativas e foi um grande sucesso. Durante uma Semana de intensa programação, os mais de 1.000 participantes de Clubes de todas as regiões do país tiveram acesso às mais variadas atividades englobando, seminários, painéis de debates, palestras técnicas, palestras motivacionais, plantões técnicos e jurídicos, atividades de relacionamento, integração e outras formas de difusão do conhecimento totalmente voltado aos gestores profissionais e estatutários dos Clubes e tendo uma avaliação positiva próxima de 100% entre todos os participantes.

Sendo assim, para a concretização desse novo evento com êxito, e após já ter contratado para seus eventos grandes nomes nacionais e internacionais, faz-se necessário seguir com a contratação de palestrantes de renome para manter a qualidade esperada.

Nessa perspectiva, e cumprindo sua missão de capacitar gestores de clubes, a FENACLUBES busca oferecer aos participantes do evento conteúdos e ferramentas importantes e atuais para apoiar os gestores não apenas no gerenciamento do seu cotidiano, mas também no enfrentamento da crise atual.

Especialmente no período pós-pandemia que tanto alterou o cenário do mercado de trabalho, e que impactou substancialmente nas relações sociais, mais do que nunca os gestores precisam estar atentos aos níveis de motivação e engajamento de suas equipes. 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 aprimorar sua empresa.

É sabido que os impactos da pandemia na saúde e na economia certamente trouxeram ainda mais dificuldades para os dirigentes do segmento clubístico, visto que a crise afetou de modo significativo os seus colaboradores. Nesse sentido, a FENACLUBES foi buscar um profissional qualificado para apresentar conteúdo diferenciado e relevante ao segmento clubístico, destacadamente aos gestores de equipes que necessitam de novas e aprimoradas técnicas de motivação da sua equipe, dessa vez, focadas no comportamento humano.

Poderíamos afirmar, quase que categoricamente, que a produtividade de uma equipe está totalmente relacionada com o bem-estar dos indivíduos que a compõem, e até mesmo ao seu nível de felicidade. Por este motivo, as organizações vêm ampliando cada vez mais a importância desses conceitos e se adaptando ao mercado de acordo com o entendimento desse novo mundo. As empresas têm descoberto a importância do bem-estar social, emocional, profissional de seus colaboradores, e como estes atributos estão intimamente ligados à capacidade produtiva máxima de cada indivíduo, e em especial ao seu engajamento.

Entre outros importantes comunicadores, que com certeza darão elementos essenciais para os gestores se fortalecerem e pensarem soluções para seus clubes, a FENACLUBES realizou um levantamento para identificar um profissional capaz de ir além das abordagens tradicionais sobre motivação no trabalho e que, utilizando-se de técnicas e metodologias inovadoras, pudesse abordar, de forma competente, a questão comportamental, chegando assim à Executiva e Pedagoga **Erika Linhares**.

Entre os temas abordados em suas palestras, considerando a realidade do segmento clubístico a escolha para a 2ª Semana foi **“Felicidade e engajamento – A receita de sucesso para gerenciar o seu Clube”**, uma adaptação do conteúdo abordado por **Erika Linhares** com muita propriedade em seu Livro recém Lançado: “Gente feliz não enche o saco”. Na obra, a palestrante ensina a desenvolver *soft skills* - habilidades sociais e emocionais de relacionamento e comportamento – visando ajudar as pessoas a serem mais felizes e bem-sucedidas no trabalho, tornando-se mais leves, mais práticos, mais abertos. Como ela faz questão de referenciar, “sem mimimi”. A palestra irá abordar conteúdos relacionados à felicidade e bem-estar, empreendedorismo, comportamento humano, mudanças e atitude, inovação, assertividade e comprometimento, traduzindo de forma prática e direta as condições para uma pessoa ser bem-sucedida e feliz na vida pessoal e profissional. Sempre

visando ensinar os gestores a buscarem e estimularem a mudança de comportamento em si mesmos e nos seus colaboradores, para aumentar os seus resultados na gestão dos Clubes.

DA ESCOLHA DA PALESTRANTE

Especializada em comportamento humano nas organizações, **Erika Linhares** iniciou sua carreira aos 19 anos como atendente de loja e vinte anos depois, saiu como Diretora Nacional de Vendas de uma das maiores multinacionais do Brasil. Durante esses 20 anos, liderou mais de 15 mil colaboradores e mais de 600 parceiros comerciais. Com seu olhar de educadora, pedagoga e gestora, tem a habilidade de convencer e engajar pessoas. Com isso fez crescer a companhia que detém hoje mais de 60 milhões de clientes e os melhores resultados financeiros do setor. Esses resultados só aconteceram porque Erika desenvolveu as soft skills – habilidades comportamentais - de suas equipes, os tornando pessoas mais autônomas, engajadas, felizes e produtivas. Hoje seu propósito é fazer isso nas empresas de todo o Brasil, ajudando os gestores a tornar seu negócio mais próspero e lucrativo!

Na visão dela, a alta performance no meio empresarial está diretamente relacionada com a maneira com que os indivíduos encaram suas próprias vidas. Alguns comportamentos como vaidade e vitimismo podem ser extremamente danosos para uma equipe. Contudo, ela acredita que é possível mudar o MINDSET, através de hábitos e técnicas direcionadas, para transformar a vida e a relação das pessoas dentro das empresas. E como consequência desse movimento, teremos líderes e colaboradores mais produtivos e engajados, trazendo melhores resultados para si e para os negócios em que atuam.

Com sua vasta experiência, e com os resultados já conquistados em grandes empresas por todo o país, a palestrante poderá promover uma interação efetiva com os participantes, para contribuir de fato com uma mudança na forma de pensar dos gestores de clubes, contribuindo para o engajamento efetivo de suas equipes.

Mais de 15 mil pessoas e 600 parceiros comerciais passaram pela gestão da executiva. Muitos dos ex-funcionários dela se tornaram presidentes de empresa, diretores e donos do próprio negócio. Com o olhar de educadora, pedagoga e gestora, a empresária acredita que educar as pessoas no ambiente de trabalho é fundamental para que sejam mais engajadas e felizes, além de trazerem mais resultados para a empresa.

Foi assim que ela começou a ensinar os seus times a trabalharem em equipe, assim como inovar e agregar valor em toda e qualquer atividade. “Quando falo de educação corporativa, não estou me referindo a softwares e ferramentas tecnológicas. O foco é comportamental e eu falo disso há 20 anos, antes de batizarem o tema como soft skills”, diz a executiva. O insight foi mais do que valorizado. Com o sucesso de seu trabalho na TIM, além de ser promovida, Erika teve a oportunidade de morar e trabalhar em diversos lugares do mundo, como Brasília, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo, e até na Itália, onde a empresa foi fundada.

“Ensinamos os líderes a lidarem com seus funcionários e os funcionários a lidarem com seus colegas de serviço e chefes”, explica. Além disso, a empreendedora faz palestras sobre o

assunto pelo Brasil todo. Segundo ela, “CEOs precisam sair de cima do muro e entender que o maior patrimônio de uma empresa são as suas pessoas e é preciso cuidar delas. Dá para ser feliz e próspero no trabalho mudando o comportamento das pessoas. Técnica sem comportamento é desperdício. E comportamento evolui. Um funcionário feliz e engajado produz mais”. Essa mudança de MINDSET com certeza pode auxiliar os gestores de clubes a motivar seus colaboradores e assim obter melhores resultados.

Em 2018, a mineira de Belo Horizonte, que mora há sete anos no Rio de Janeiro, fundou a B-Have com os sócios Gabriela Couto, especialista em Gestão de Pessoas, e Laercio Faria, administrador com MBA em Gestão de Negócios com o objetivo de acabar com os mimimis dentro das empresas. Criadora do movimento #nomimimi, a empresária acredita que é preciso acabar tanto com a vaidade dos chefes que se mostram donos da verdade e que não escutam as pessoas, como também com as reclamações dos funcionários que se colocam no papel de vítimas.

“Pessoas que têm mimimi convivem com os problemas ou os usam como álibi. Ela espera a desculpa para dizer porque não entregou. Já uma pessoa não mimimi, incentivada a lidar com os problemas, não tem preconceito que abale, não tem chuva que pare, não tem crise que pare porque ela sempre vai achar uma alternativa para ser uma vencedora”, explica a palestrante.

É com essa visão que a palestrante fará os gestores dos clubes refletirem sobre suas práticas e comportamentos para aprender a lidar melhor com suas equipes.

Minicurrículo Erika Linhares

- Pedagoga especializada em Soft Skills–Habilidades Comportamentais;
- Foi uma Alta Executiva de muito sucesso da TIM;
- É Gestora há mais de 25 anos, já passaram mais de 15 mil pessoas sob sua gestão;
- Já fez Palestra e Ministrou Cursos em mais de 200 empresas e nas maiores do Brasil, entre estas a Rede Globo, Bandnews, UNIMED, BMG, SEBRAE, Uber, Localiza, Dengo, Kroton, Greenpeople, Boticário, entre outras nacionais e multinacionais.
- Mais de 150 mil pessoas já assistiram sua palestra em apenas dois anos;
- Começou sua carreira como “sacoleira” e saiu do mundo corporativo como Diretora Nacional de Vendas de uma das maiores multinacionais do Brasil;
- Está em destaque nos maiores e melhores meios de comunicação;
- Autora do Livro “Gente Feliz Não Enche o Saco”;
- Quase 40 mil seguidores no Instagram.

As palestras de **Erika Linhares** são muito bem avaliadas pelos CEOs das importantes empresas nas quais desenvolveu treinamentos. A Experiência e história de vida da palestrante inspira as pessoas a questionar seu modelo mental a deixar de ser coadjuvante de sua vida, retomando a energia para agir e transformar suas atitudes. E este é, exatamente, o principal objetivo de sua palestra: transformar positivamente os gestores para que retornem a seus Clubes mais

inspirados e motivados a fazerem a diferença por meio de ações e comportamentos de liderança positiva.

Considerando os elementos acima tratados, e considerando a vivência, a qualificação e a expertise da palestrante, a Comissão de Contratação da FENACLUBES entende que a contratação de **Erika Linhares** atenderá plenamente a esse propósito, vindo ao encontro das diretrizes da política de formação, capacitação e treinamento de gestores dos Clubes sociais desenvolvida pela FENACLUBES.

DA MODALIDADE DA CONTRATAÇÃO

Por todas as razões acima expostas, propõe-se a contratação da palestrante **Erika Linhares**, 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 formação como pedagoga, sua didática, seu conhecimento e experiência profissional, e suas capacidades de intermediação e de transmissão do conhecimento, se apresentam como elementos intangíveis, que se aliam aos atributos objetivos da renomada palestrante.

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

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

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 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 aquele praticado pela própria palestrante em eventos similares. Conforme se verifica das notas fiscais apresentadas (anexo), o valor proposto encontra-se dentro 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\$ 21.000,00 (vinte e um mil reais) cobre não apenas a carga horária específica, mas engloba a disponibilidade de agenda para a palestra, incluindo o deslocamento de Erika Linhares 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 importante 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\$
Felicidade e engajamento – A receita de sucesso para gerenciar o seu Clube	Erika Linhares	21.000,00

PESQUISA DE PREÇOS (Anexas NFs)

Empresa	Data	Valor em R\$
1. Banco de Lage Landen Brasil AS	03/01/2022	21.000,00
2. Unimed Fortaleza Sociedade Cooperativa Medica Ltda	04/04/2022	22.500,00
3. Alegria Telecom Ltda	04/04/2022	29.400,00

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\$24.300,00

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, 04 de maio de 2022


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