

Solicitante:

Maurício de Campos Bueno (Coordenador da Comissão de Contratação)

Data da solicitação:**06/05/2024****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 Erik Penna, para ministrar 01 (uma) palestra com o tema: "7 Práticas para a excelência na liderança" com duração de 1h30m, a ser realizada no dia 08/11/2024, durante a realização da 4ª Semana Nacional dos Clubes.

Local de entrega do bem e/ou serviço:

Local de realização da palestra:

- Hotel Costão do Santinho, na cidade de Florianópolis/SC

Justificativa da Contratação (preencher no campo ou anexar)

Termo de Referência anexo


Maurício 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 056/2024 – Palestrante Erik Penna

OBJETO

Este Termo de Referência tem por objeto a contratação do palestrante **Erik Penna** para ministrar palestra com o tema “**7 Práticas para a excelência na liderança**”, a ser realizada durante a 4ª Semana Nacional dos Clubes.

DA JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE DO TREINAMENTO

A FENACLUBES realizará a 4ª Semana Nacional dos Clubes, comemorativa à Lei 12.333/10 que institui 9 de novembro como o Dia Nacional dos Clubes Esportivos e Sociais. A Semana tem como foco a capacitação, formação, treinamento e valorização dos Clubes e de seus gestores. Ela será composta pelo Congresso Brasileiro de Clubes, no período de 7 a 10 de novembro de 2024, e por diferentes atividades festivas para a valorização do Dia Nacional dos Clubes que acontecerão em momentos diferentes da programação oficial do Congresso.

A cada ano, a FENACLUBES organiza eventos de renome no cenário dos Clubes, oferecendo oportunidades de desenvolvimento para líderes estatutários e profissionais de clubes sociais. A Semana visa capacitar e treinar gestores de Clubes, conforme estabelecido na legislação Lei nº 13.756/18. Um destaque do evento é a qualidade excepcional dos palestrantes, que são reconhecidos como referências pelos participantes.

As três primeiras edições da Semana Nacional dos Clubes, realizadas – respectivamente – de 27/10 a 2/11/2021 em Campinas/SP, de 31/10 a 6/11/2022 em Foz do Iguaçu/PR e de 30/10 a 5/11/2023 em Foz do Iguaçu/PR, tiveram ampla participação dos gestores dos principais Clubes das cinco regiões do Brasil, que puderam aproveitar da programação pensada exclusiva e especialmente para atender os propósitos de capacitar, formar e treinar gestores por meio de 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.

Todas as edições anteriores foram um grande sucesso, como mostram as avaliações positivas próxima de 100% entre todos os participantes.

Considerando este histórico, e visando garantir o mesmo sucesso para o evento de 2024, é crucial continuar contratando palestrantes reconhecidos para manter o alto padrão esperado. Nesse sentido, buscamos oferecer conteúdo e ferramentas atualizados e relevantes para apoiar os gestores na gestão diária.

As dinâmicas interpessoais foram profundamente afetadas pela pandemia, exigindo uma análise cuidadosa das abordagens dos gestores, especialmente aqueles envolvidos nas decisões fundamentais do dia a dia dos Clubes!

Com isso em mente, a FENACLUBES procurou por um profissional capacitado para fornecer um conteúdo robusto e atualizado, apoiando os gestores de Clubes diante desses novos desafios, com ênfase nas habilidades de gestão de equipes.

Para instigar reflexões, motivação e engajamento dos gestores participantes, considerou-se essencial uma abordagem técnica e comportamental de um especialista em gestão de crises e adversidades, levando-nos à escolha do renomado **Erik Penna**.

Erik possui MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas. Tem especialização em Administração e Marketing, especialização em Gestão Escolar e graduação em Economia. E qualificações internacionais na Universidade de Tampa, Boston College e Instituto Disney de Orlando nos Estados Unidos.

É palestrante internacional, já tendo se apresentado em mais de 1.500 palestras no Brasil, Uruguai, Portugal e Estados Unidos. Entre seus clientes estão importantes marcas como General Motors do Brasil, Ford, Volkswagen, Bradesco, Banco do Brasil, Caixa, Sicoob, Vivo, Tim, Nestlé, Adidas, Cyrela, Bayer, Sanofi, Multiplan Shoppings, Fecomércio e Honda.

Relevante nas redes sociais, aparece em primeiro lugar nas buscas por "Palestrante em Excelência no Atendimento" no Google e Bing. No Youtube seu canal tem mais de 8 milhões de visualizações.

Autor do best-seller "A Arte de Encantar Clientes" e mais 7 livros. Constantemente é convidado a participar de programas de televisão como É de Casa, Profissão Repórter e Pequenas Empresas Grandes Negócios da TV GLOBO e do Programa Empreender da TV Globo Rio Sul.

Tem artigos publicados no UOL, Estadão, Exame, G1, Terra, Catho, Band Notícias, GSHOW, Globoplay entre outros.

É com essa visão que o palestrante trará aos gestores dos Clubes elementos essenciais para refletirem sobre suas práticas e comportamentos para melhorar sua gestão e liderança no dia a dia.

DA ESCOLHA DO PALESTRANTE

Erik é um palestrante internacionalmente reconhecido, com formação em Gestão de Pessoas, Administração e Marketing, além de uma graduação em Economia e qualificações internacionais. Ele realizou mais de 1.500 palestras em diversos países, atendendo a uma lista impressionante de clientes que incluem grandes marcas. Com forte presença nas redes sociais e um canal no Youtube com milhões de visualizações, ele é autor de oito livros, incluindo o best-seller "A Arte de Encantar Clientes". Erik também

é presença frequente na mídia, participando de programas de televisão e contribuindo com artigos para diversos veículos de mídia.

Considerando os elementos acima tratados, bem como sua vasta experiência aclamada pelo público em geral dos mais variados segmentos, a Comissão de Contratação da FENACLUBES entende que a contratação do palestrante Erick Penna atenderá plenamente ao propósito da 4ª Semana Nacional dos Clubes, atendendo as 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 do palestrante **Erik Penna**, 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.

Nos casos de inexigibilidade, é absolutamente inviável a competição, seja pela exclusividade do fornecedor, seja pela singularidade dos serviços técnicos, seja pela natureza artística ou pela consagração pública do indivíduo a ser contratado. Os serviços ou bens só podem ser fornecidos por determinada empresa ou indivíduo, dadas as suas características singulares.

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.

Nesse sentido, o serviço contratado é de natureza técnico-profissional, e a singularidade resta provada nos seguintes termos: A contratação do palestrante Erik Penna, justifica-se por este ser um dos mais conhecidos palestrantes do Brasil.

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

Quanto à notória especialização, deve restar configurada nos termos do § 1º do art. 25 da Lei nº. 8.666/93:

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

Considerando o vasto currículo do Erik Penna, em especial a formação de excelência, as experiências, as incontáveis publicações, e o desempenho acadêmico e profissional do palestrante, reconhecido por todo o país, não há dúvidas quanto à sua notória especialização.

Por todos os elementos acima expostos, que se aliam aos atributos objetivos do renomado palestrante, resta caracterizado o enquadramento do serviço a ser contratado como técnico especializado, com singularidade e notória especialização, se aplicando assim, a inexigibilidade da licitação, com fulcro no art. 25, II, da Lei nº 8.666/93.

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 252/ 2010

“A inviabilidade de competição para a contratação de serviços técnicos, a que alude o inciso II do art. 25 da Lei n.º 8.666/1993, decorre da presença simultânea de três requisitos: serviço técnico especializado, entre os mencionados no art. 13 da referida lei, natureza singular do serviço e notória especialização do contratado.”

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 Nº 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 pelo próprio 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\$ 30.000,00 (trinta mil reais) cobre não apenas a carga horária específica, mas engloba a disponibilidade de agenda para a palestra, incluindo o deslocamento do Erik Penna no dia anterior, o período da palestra e o retorno ao seu domicílio, além das passagens aéreas de ida e volta até o local do evento.

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\$
7 Práticas par a excelência na liderança	Erik Penna	30.000,00

PESQUISA DE PREÇOS (Anexas NFs)

Empresa	Data	Valor em R\$
1. Manfrim Industrial e Comercial Ltda	07/06/2023	34.900,00
2. Moveedu Inovação e Educação Ltda	25/10/2023	35.000,00
3. Fundo Municipal de Educação Caldas Novas	18/01/2024	32.000,00

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\$33.966,66

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, 07 de maio de 2024


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