



CONSELHO FEDERAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
SBS, Qd 02, Bloco Q, Edifício João Carlos Saad - Bairro Asa Sul - CEP 20070-021 - Brasília - DF - www.confere.org.br
14º andar, salas 1401 a 1406 - CEP 70070-120

PARECER - PROCURADORIA GERAL

PARECER Nº 09/2025 – PROCURADORIA-GERAL

Ref.: Procedimento de Inexigibilidade XX/2025 – Contratação do Palestrante Walter Longo.

Aprecia-se, nesta oportunidade, contratação direta, por inexigibilidade de licitação, da Empresa UNIMARK MENTORING – Palestras e Consultoria Corporativa Ltda, a fim de que seu sócio, Walter Roberto de Oliveira Longo realize até 30 (trinta) palestras, focadas em capacitação e treinamento profissional na área de representação comercial, com duração de 120 minutos cada, mediante solicitação dos Conselhos Regionais vinculados.

O Documento de Formalização de Demanda nº 03/2025, ID 5432, trouxe em seu bojo o objeto do procedimento, já acima identificado, assim como uma consubstanciada justificativa.

O Estudo Técnico Preliminar constou do ID 5433.

A proposta da empresa fora colacionada no ID 5434, cujo valor foi de R\$ 29.000,00 (vinte e nove mil reais) por palestra ministrada.

O robusto currículo do palestrante constou do ID 5471.

A comprovação de que o preço ofertado ao Confere está abaixo do que é praticado no mercado consta dos IDS 5463-5466.

A documentação da empresa e suas certidões de regularidade, as quais foram emitidas pela Gerência de Aquisições, constaram dos IDS 5454-5460.

O Termo de Referência constou do ID 5452.

Acerca da legalidade do procedimento, é cediço que a Lei nº 14.133/2021 estabelece a possibilidade de contratação direta para aquisição de bens ou serviços por dispensa ou inexigibilidade, estando a contratação em destaque prevista no artigo 74, inciso III, "f":

"Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:

...

III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:

...

f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;"

Extrai-se, ainda, que a contratação por inexigibilidade deverá observar os seguintes requisitos:

"§ 3º Para fins do disposto no inciso III do caput deste artigo, considera-se de notória especialização o profissional ou a empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiência, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e reconhecidamente adequado à plena satisfação do objeto do contrato."

No que tange ao requisito de notória especialização, seu extenso currículo é autoexplicativo, ID 5471, tendo sido premiado em diversas ocasiões.

Nesse sentido, temos o artigo 6º, XIX da referida legislação:

"XIX - notória especialização: qualidade de profissional ou de empresa cujo conceito, no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiência, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com suas atividades, permite inferir que o seu trabalho é essencial e reconhecidamente adequado à plena satisfação do objeto do contrato;"

O preenchimento de tal requisito é de clara percepção, tendo em vista o vasto currículo do palestrante, já mencionado, cuja experiência, também, pode ser comprovada por intermédio das principais redes sociais, bem como pela justificativa apresentada pelo setor requisitante no Termo de Referência, a qual convém mencionar:

2.1.1. Notório Saber e Especialização: Walter Longo é amplamente reconhecido por sua expertise em temas de gestão, marketing, vendas, inovação, tecnologia, inteligência artificial e empreendedorismo. Sua trajetória profissional inclui a publicação de diversos livros e artigos especializados na área de intermediação de negócios, além de constante participação em eventos de renome nacional e internacional, o que atesta sua autoridade e notório saber nessas áreas. O palestrante Walter Longo foi escolhido e indicado, também, por seu extenso e renomado currículo: Publicitário, professor, administrador de empresas com MBA pela Universidade da Califórnia, digital e palestrante internacional, ele é sócio-diretor da Unimark Comunicação, membro de conselhos de grandes empresas como SulAmérica, Portobello, Cacau Show e MGB, além de mentor no programa de startups do Hospital Albert Einstein. Com uma trajetória notável, Walter Longo foi presidente de organizações de destaque como o Grupo Abril, Grey Advertising Brasil, TVA, MTV e Grupo Newcomm Bates, além de diretor regional para a América Latina do Grupo Young & Rubicam. Fundador da Synapsys Marketing e Mídia, a primeira agência de Branded Content da América Latina, também liderou associações relevantes como a ABTA e a Abraforte no setor de telecomunicações. Reconhecido por sua excelência, recebeu prêmios de prestígio, incluindo quatro Caborés, o título de Personalidade do Marketing Direto pela Abemd e o Prêmio Lide de Marketing Empresarial. Desde 2015, integra o Hall of Fame do Marketing no Brasil. Autor de obras como O Marketing e o Nexo e Marketing e Comunicação na Era Pós-Digital; é também articulista, influencer no LinkedIn com quase 600 mil seguidores e sócio de diversas empresas digitais.

Uma contratação com essas credenciais garante a qualidade, profundidade e relevância do conteúdo a ser transmitido no treinamento aos profissionais representantes comerciais, elevando a experiência e o aprendizado dos participantes.

2.1.2. Singularidade do Serviço: O treinamento ministrado por Walter Longo é um serviço de natureza singular, pois combina conhecimentos teóricos avançados com experiências práticas e conteúdos únicos adquiridos ao longo de sua renomada carreira. Essa abordagem, que alia teoria e prática de forma dinâmica e personalizada, não é replicável por outros profissionais. Seu trabalho proporciona uma experiência educacional diferenciada, essencial para atender às

necessidades específicas dos representantes comerciais em um cenário em constante transformação.

2.1.3. Alinhamento com os Objetivos do Conselho: Uma das missões do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) é a promoção da qualificação e o desenvolvimento contínuo dos representantes comerciais, contribuindo para o aprimoramento da categoria. A escolha de Walter Longo está alinhada com esses objetivos, ao oferecer um treinamento que aborda tendências tecnológicas e estratégicas diretamente relacionadas ao segmento da Representação Comercial. Essa capacitação será fundamental para elevar o padrão de atuação da categoria, garantindo o desenvolvimento da profissão, com prestação da atividade de representação comercial com maior qualidade à sociedade em um cenário de constantes mudanças. Ressalta-se, ainda, que a presente contratação foi deliberada pela unanimidade do Plenário do Confere, em reunião realizada no dia 25 de julho de 2024.

2.1.4. Demanda pela Expertise Específica: A proposta de Walter Longo apresenta um treinamento estratégico exclusivo, especificamente desenvolvido e direcionado para capacitar os representantes comerciais a enfrentarem os desafios e oportunidades nas vendas na era digital. Reconhecendo a importância estratégica dessa profissão, o programa é voltado para aprimorar habilidades essenciais, fortalecer a atuação no mercado e preparar os participantes para as exigências de um cenário global em constante transformação. O conteúdo abrange assuntos diretamente relacionados ao dia a dia dos representantes comerciais, como, por exemplo: Como as novas tecnologias estão mudando a dinâmica das vendas e o relacionamento com clientes; Identificação de oportunidades, análise de concorrência e uso de dados para decisões mais assertivas; Técnicas modernas para conquistar e fidelizar clientes, ampliando os resultados; Ferramentas e práticas para organizar, planejar e executar com maior eficiência; Entender as novas demandas e expectativas dos clientes para oferecer soluções personalizadas e relevantes.

Resultados esperados: O treinamento capacitará os representantes comerciais a identificar tendências e transformações que afetam diretamente suas atividades e setores de atuação; desenvolver estratégias práticas e eficazes para atender com excelência às demandas de seus clientes e representadas e ampliar sua competitividade e produtividade, destacando-se como profissionais indispensáveis no mercado. Com foco no fortalecimento das competências específicas da categoria, a capacitação oferecerá ferramentas práticas e conhecimentos atualizados, promovendo o crescimento profissional dos representantes comerciais, o que oportunizará sua melhor atuação, em defesa da sociedade.

2.1.5. Conclusão: A contratação de Walter Longo, por inexigibilidade de licitação, conforme previsto no artigo 74, inciso III, alínea "f" da Lei nº 14.133/2021, é plenamente justificada. Sua notória especialização, a singularidade do serviço prestado e o impacto transformador do treinamento oferecido, justificam a contratação e garantem a excelência do evento, que será um importante instrumento de capacitação para os representantes comerciais. Este treinamento contribuirá significativamente para o desenvolvimento da profissão, fortalecendo-a frente às mudanças e desafios do mercado atual.

Ultrapassadas tais questões, passa-se à análise dos demais requisitos legais para o regular prosseguimento da presente contratação.

A Lei que ampara o procedimento, em seu artigo 72, dispõe sobre a instrução do processo licitatório, a qual convém colacionar:

"Art. 72. O processo de contratação direta, que compreende os casos de inexigibilidade e de dispensa de licitação, deverá ser instruído com os seguintes documentos:

I - documento de formalização de demanda e, se for o caso, estudo técnico preliminar, análise de riscos, termo de referência, projeto básico ou projeto executivo;

II - estimativa de despesa, que deverá ser calculada na forma estabelecida no art. 23 desta Lei;

III - parecer jurídico e pareceres técnicos, se for o caso, que demonstrem o atendimento dos requisitos exigidos;

IV - demonstração da compatibilidade da previsão de recursos orçamentários com o compromisso a ser assumido;

V - comprovação de que o contratado preenche os requisitos de habilitação e qualificação mínima necessária;

VI - razão da escolha do contratado;

VII - justificativa de preço;

VIII - autorização da autoridade competente.”

Observa-se que a instrução do processo está em consonância com a lei de regência, conforme consta do documento de oficialização da demanda, ID 5432, do Estudo Técnico Preliminar, ID 5433, do Termo de Referência, ID 5452, bem como pelo presente parecer.

Consta, ainda, nos autos, as certidões de regularidade, devidamente emitidas pela Gerência de Aquisições, conforme IDS 5454-5460.

Isto posto, esta Procuradoria entende que a proposição está em condições de ser aprovada, por inexigibilidade de licitação, com fulcro no artigo 74, III, “f”, da norma em destaque, ressaltando-se, contudo, **que o setor competente deverá providenciar a publicação do ato de inexigibilidade de licitação, nos termos do artigo 72, parágrafo único da Lei nº 14.133/2021, sob pena de nulidade.**

Diante de todo o exposto, entende-se pela regularidade da contratação submetida à apreciação desta Procuradoria.

Rio de Janeiro, 31 de janeiro de 2025.

Izaac Pereira Inácio
Procurador-Geral

AMD/IPI



Documento assinado eletronicamente por **Izaac Pereira Inacio, Chefe da Procuradoria Geral**, em 03/02/2025, às 16:22, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site https://sei.confere.org.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0 informando o código verificador **0005474** e o código CRC **4B6DF233**.
