

PARECER JURÍDICO

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.

Processo nº 31/2022 – Palestrante PROFº GRETZ – tema da palestra: “A Força do entusiasmo na gestão dos Clubes Esportivos e Sociais” a ser realizada durante a 2ª Semana Nacional dos Clubes.

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. 11 prevê expressamente a contratação – por inexigibilidade de cotação prévia – do objeto em tela:

Art. 11 – A cotação prévia de preços será inexigível quando houver inviabilidade de competição, em especial:

(...)

*II – na contratação de pessoas físicas ou jurídicas para **ministrar palestras** ou prestar serviços de instrutoria, relacionados às atividades finalísticas da FENACLUBES, bem como contratação de cursos destinados a capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes.*

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).



Como requisito fundamental para se configurar a inexigibilidade está a característica singular do serviço o qual se pretende contratar. Um serviço deve ser havido como singular quando nele interferir um componente, estilo, capacidade ou qualidade de quem o executa. É o que ocorre quando os conhecimentos, organização e experiência do profissional influem diretamente no produto, a impregnar sua específica individualidade e habilitação técnica. A singularidade do serviço demanda cunho pessoal, intransferível, que o individualize absolutamente dos demais.

IVAN BARBOSA RIGOLIN é mencionado no Acórdão TCU nº 439/98 – Plenário:

A metodologia empregada, o sistema pedagógico, o material e os recursos didáticos, os diferentes instrutores, o enfoque das matérias, a preocupação ideológica, assim como todas as demais questões fundamentais, relacionadas com a prestação final do serviço e com os seus resultados que são o que afinal importa obter, nada disso pode ser predeterminado ou adrede escolhido pela Administração contratante. Aí reside a marca inconfundível do autor dos serviços de natureza singular, que não executa projeto prévio e conhecido de todos, mas desenvolve técnica apenas sua, que pode inclusive variar a cada novo trabalho, aperfeiçoando-se continuamente. Por todas essas razões entendeu a lei de licitações de classificar na categoria de serviço técnico profissional especializado, o trabalho de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal da Administração, por particulares (pessoas físicas ou jurídicas); sendo de natureza singular o serviço, será fatalmente diferente um treinamento de outro, ainda que sobre os mesmos temas, quando ministrado por particulares diversos. E, desse modo, sendo desiguais os produtos que os variados profissionais oferecem, torna-se inexigível a licitação por imperativo lógico que consta do art. 23, inciso II, do Decreto-Lei nº 2.300/86.” (“Treinamento de Pessoal - Natureza da Contratação” in Boletim de Direito Administrativo - Março de 1993, págs. 176/79).

ANTONIO CARLOS CINTRA DO AMARAL também é citado do referido Acórdão TCU nº 439/98:

Treinamento e aperfeiçoamento de pessoal é serviço técnico profissional especializado, previsto no art. 13, VI, da mesma Lei nº 8.666/93. Em princípio, é de natureza singular, porque é conduzido por uma ou mais pessoas físicas, mesmo quando a contratada é pessoa jurídica. A

singularidade reside em que dessa ou dessas pessoas físicas (instrutores ou docentes) requer-se: a) experiência; b) domínio do assunto; c) didática; d) experiência e habilidade na condução de grupos, frequentemente heterogêneos inclusive no que se refere à formação profissional; e) capacidade de comunicação.

Como não se pode dissociar o treinamento do instrutor ou docente, essa singularidade subjetiva é também objetiva. Vale dizer: também o serviço por ele prestado é singular..." ("Ato Administrativo, Licitações e Contratos Administrativos", Malheiros Editores, 1995, pág. 110)

A contratação direta por inexigibilidade de procedimento competitivo de palestrantes (conferencistas ou instrutores) também é partilhada em outras decisões do Tribunal de Contas da União:

Acórdão 1915/2003-Plenário: *As contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal enquadram-se na hipótese de inexigibilidade de licitação.*

Acórdão 1247/2008-Plenário: *As contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal 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 8.666/1993.*

E, ainda mais recentemente (2020), o Tribunal de Contas da União, por meio do Acórdão nº 1409/2020-Plenário, voltou a enfrentar o tema (*inexigibilidade de licitação para a contratação de palestrantes*) tendo manifestado seu posicionamento da seguinte forma:

*"(...) 27. No que tange à inexigibilidade da licitação, os fatos descritos não caracterizam burla às regras previstas no art. 25 da Lei 8.666/1993. Isso porque a jurisprudência deste Tribunal possui vários precedentes a **assinalar que os eventos de cursos, palestras e outras atividades de educação corporativa são passíveis de contratação por meio de inexigibilidade**, em que a singularidade do objeto reside no conjunto de peculiaridades do evento (especificidade de tema, definição de local,*

disponibilidade de agenda dos participantes, adequação às circunstâncias internas da instituição contratante etc.), verbis:

Enunciados de Jurisprudência Seleccionada

- *Enunciado: "as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal 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 8.666/1993". (Acórdão 1247/2008-TCU-Plenário; relator: Ministro-substituto Marcos Bemquerer Costa)*

- *Enunciado: "as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal enquadram-se na hipótese de inexigibilidade de licitação". (Acórdão 1915/2003-TCU-Plenário; relator: Ministro Adylson Motta)*

- *Enunciado: "pode ser objeto de inexigibilidade de licitação a contratação de instrutores para cursos de caráter eventual" (Acórdão 843/2007-TCU-Segunda Câmara; relator: Ministro Aroldo Cedraz) .*

Decisão paradigma

Decisão 439/1998-Plenário; relator: Ministro Adhemar Ghisi

Sumário: Estudos desenvolvidos sobre a possibilidade do enquadramento na hipótese da inexigibilidade de licitação para a contratação de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, bem como inscrição de servidores para participação de cursos abertos a terceiros. Hipótese aceita. Arquivamento. - Licitação. Natureza singular. Considerações. - Licitação. Notória especialização. Considerações.

Decisão: "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". (g.n.)



A corroborar o tema, recentemente (2022), o TCU contratou palestrante por inexigibilidade de licitação com fundamento no art. 25, II, da Lei 8.666/93, conforme Processo: TC-Processo 001.888/2022-6.

No que concerne à **JUSTIFICATIVA DE PREÇOS**, o entendimento não poderá dissociar-se do conceito adrede referido.

Dado que o serviço prestado pelo palestrante, conferencista ou instrutor é de natureza singular, hipótese, inclusive, que justificou o fundamento utilizado pelo Tribunal de Contas da União para classificar este tipo de contratação no preceito contido no art. 25, II; e art. 13, VI; ambos da Lei 8.666/93 (inexigibilidade de licitação), a pesquisa de mercado (justificativa do preço) não poderia, por sua vez, ser ampliada a outros profissionais da área, uma vez que cada um deles possui características próprias, individuais e técnicas que os diferencia entre si. Assim, por coerência e razoabilidade, a verificação do preço médio cobrado pelo palestrante deveria ser feita mediante a avaliação dos preços cobrados em atividades anteriores pelo próprio profissional. A contratação pelo preço médio praticado em trabalhos já executados (em média, nos 12 meses anteriores) destina-se a coibir valores discrepantes que possam ser praticados pelo futuro contratado.

Assim também é o entendimento da Corte de Contas da União:

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.

Em **2019**, o Informativo de Licitações e Contratos 361/2019:

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. Acórdão 2993/2018-Plenário | Relator: BRUNO DANTAS.

E, em posição mais recente (17/08/2021), o TCU ratificou sua posição quanto à apuração dos preços por meio da comparação dos preços praticados pelo futuro contratado, ao reiterar o disposto no Acórdão 2993/2018-TCU-Plenário, conforme Acórdão nº 11.460/2021 – Primeira Câmara:

"(...) 18.1.1. segundo o enunciado da súmula TCU 252, "A inviabilidade de competição para a contratação de serviços técnicos, a que alude o inciso II do art. 25 da Lei nº 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";

18.1.2. conforme o art. 74, III, § 3º, da nova lei de licitações e contratos (Lei 14.133/2021) , para os fins da inexigibilidade de licitação, 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.

1.8.1.3. nos termos do art. 7º da Instrução Normativa SED/ME 73/2000, os processos de inexigibilidade de licitação deverão ser instruídos com a devida justificativa de que o preço ofertado à administração é condizente com o praticado pelo mercado;

*1.8.1.4. **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** (Acórdão 2993/2018-TCU-Plenário)". (g.n.)*

O Acórdão (paradigma) do TCU nº 2993/2018-Plenário, também foi mencionado no Acórdão nº 143/2021-Plenário, proferido em Janeiro de 2021.



Por fim, o art. 7º da Instrução Normativa nº 73/2020¹ do Governo Federal (da Secretaria de Gestão da Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do Ministério da Economia) manteve o mesmo procedimento de comparação dos preços praticados pelo futuro contratado:

"Inexigibilidade de licitação

Art. 7º Os processos de inexigibilidade de licitação deverão ser instruídos com a devida justificativa de que o preço ofertado à administração é condizente com o praticado pelo mercado, em especial por meio de:

I - documentos fiscais ou instrumentos contratuais de objetos idênticos, comercializados pela futura contratada, emitidos no período de até 1 (um) ano anterior à data da autorização da inexigibilidade pela autoridade competente;"

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 justificativa para a contratação da palestra constou do TR:

"(...) 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

¹ Fonte: <https://www.gov.br/compras/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/instrucoes-normativas/instrucao-normativa-no-73-de-5-de-agosto-de-2020>. Acesso em 22/05/2022.

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.

Quando se trata de motivar as equipes de trabalho, as organizações vêm buscando cada vez mais ampliar as abordagens e estratégias, superando os tradicionais treinamentos técnicos e investindo mais nas capacitações comportamentais. Com isso 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. Com o segmento clubístico não poderia ser diferente.

É sabido que os impactos da pandemia na saúde e na economia certamente trouxeram ainda mais dificuldades para os dirigentes de clubes, visto que a crise afetou de modo significativo o segmento, que teve que fechar suas portas ao público e se reinventar para oferecer serviços compatíveis com o momento de reclusão, em um ambiente onde as atividades ocorriam essencialmente de forma presencial. Muitos colaboradores tiveram que ser desligados e isso afetou de forma particular aqueles que permaneceram, em especial no aspecto emocional".

No Termo de Referência foram indicados dados acerca da escolha da palestra e do palestrante:

"Nesse cenário, e considerando o momento da retomada das atividades em sua plenitude, o investimento na motivação dos profissionais que atuam no segmento clubístico torna-se fundamental. Para identificar um profissional capaz de preparar os gestores para resgatar o entusiasmo de suas equipes, abordando de forma empática a questão motivacional, a FENACLUBES realizou um levantamento aprofundado e foi buscar um profissional experiente, que está entre os principais palestrantes do país na área motivacional, que segundo a Revista Exame, pertence ao seletivo grupo dos classificados como "inspiradores", tendo sido eleito por 17 vezes consecutivas, como um dos cinco palestrantes mais lembrados pelos profissionais de RH de todo o país, chegando assim ao **Professor João Roberto Gretz**, conhecido como Prof. Gretz.



O **Prof. Gretz** é o palestrante mais premiado do Brasil, tendo levantado cinco vezes o troféu TOP OF MIND DE RH, na categoria Palestrante do Ano (Pentacampeão). Entre os temas abordados em suas palestras a força do entusiasmo é o carro chefe, direcionado aos diversos públicos em diferentes áreas onde atua, tais como: eventos institucionais e corporativos em geral, convenções de vendas, associações, agronegócio, recursos humanos, segurança de trabalho, serviço público, instituições de ensino, área financeira, marketing multinível, entre outros. Entre outros importantes comunicadores, que com certeza darão elementos essenciais para os gestores se fortalecerem e pensarem soluções para seus clubes, o Prof. Gretz tem todos os atributos para inspirar os gestores para resgatar a autoestima de seus colaboradores, e assim alcançar melhores resultados na gestão dos Clubes.

Considerando o cenário apresentado e a realidade do segmento clubístico, a escolha do tema para a 2ª Semana foi "**A Força do entusiasmo na gestão dos Clubes Esportivos e Sociais**" conteúdo ministrado pelo palestrante em inúmeros eventos realizados por todo o país, adaptado de forma customizada para atender aos anseios do segmento clubístico. A palestra irá abordar conteúdos relacionados a:

- Chaves da motivação para o alto desempenho;
- Atitudes que geram os melhores resultados;
- Novas competências da liderança motivadora;
- Como transformar os colaboradores em empreendedores internos;
- Satisfação do cliente; e
- Excelência: "Sejamos, no mínimo, os melhores".

(...)

Nascido em Itapeva (SP), o **Prof. Gretz** desde cedo trabalhou na agricultura e na feira, ajudando seus pais. Aos 20 anos foi para a capital paulista, formou-se em História, tornou-se professor, depois em Administração. Trabalhou em grandes empresas como diretor de RH e liderou Programas Motivacionais para a Qualidade, até tornar-se palestrante, em 1981. Desde então fez mais de 5.500 palestras em todo o Brasil e no Exterior, para mais de 3.500 organizações dos mais diversos setores, e já foi assistido ao vivo por mais de 1,5 milhão de pessoas, além dos espectadores de seus cinco vídeos de treinamento gravados ao vivo e os leitores de seus 20 livros, que já ultrapassam a marca de 300 mil exemplares. É o palestrante mais premiado do Brasil: pentacampeão do prêmio TOP OF MIND DE RH, e por 17 anos consecutivos faz parte do ranking TOP5, que destaca os cinco palestrantes mais lembrados por milhares de profissionais de RH de todo o país. Citado em pesquisa

especial da revista Exame, da editora Abril, como um dos palestrantes mais contratados para convenções de vendas e outros eventos empresariais.

A enquete da Revista Exame, envolveu 40 grandes empresas perguntando-lhes quem elas chamaram para fazer palestras nos últimos meses. Foram também consultados diretores de RH, presidentes de empresas, agências de contratação de palestrantes, acadêmicos e consultores. Os mais votados foram avaliados com a ajuda desses especialistas, de acordo com a relevância de suas mensagens no campo da gestão de negócios. A reportagem também destacou os principais pensadores dos negócios internacionais. O Prof. Gretz, um dos dez palestrantes brasileiros selecionados pela revista, destacou-se por ser o que fez mais palestras: 180 por ano, segundo o quadro "As estrelas da palestra", que ilustra a reportagem. Esse quadro, entre as frases que resumem a mensagem de cada palestrante, apresenta uma frase marcante das palestras do Prof. Gretz: "Quando você lança o coração naquilo que quer, o corpo vai atrás".

Além de palestrante conhecido nacional e internacionalmente, Gretz tem uma vasta produção literária, que não apenas garante sustentação aos seus ensinamentos, mas também inspira pessoas das mais diversas áreas. Fato curioso na área do esporte. Depois de adotar o livro Arte da Guerra, do general chinês Sun Tzu, como guia para a Copa do Mundo de 2002, o técnico Luiz Felipe Scolari adotou um novo livro de cabeceira para nortear sua preparação para o Mundial da Alemanha. Voando como a Águia, do brasileiro João Roberto Gretz, é a nova fonte de inspiração do treinador de Portugal para a Copa de 2006.

Foi do livro de 170 páginas que o treinador tirava pequenas frases com as quais motivava os jogadores de Portugal a buscarem o título mundial. "Eu coloco por baixo da porta do quarto de cada um uma mensagem, uma frase, que caiba para aquele momento que estamos vivendo", contou Scolari, que grifava as frases que pretendia usar nas páginas do livro do prof. Gretz. Os astros portugueses foram motivados com citações do tipo "Não teríamos nem aprendido a andar a não ser na base do acerto e do erro" e "A disposição para a mudança, nos dias de hoje, é questão de sobrevivência".

Alegria contagiante, entusiasmo, reflexão, carisma, surpresas, participação do público, novos conhecimentos, valorização do talento humano e da missão da empresa – estas são algumas características que fazem da palestra do Prof. Gretz um momento marcante na trajetória das empresas. É com essas qualidades que o palestrante fará os gestores dos

clubes refletirem sobre suas práticas e comportamentos para aprender a lidar melhor com suas equipes.

Minicurrículo João Roberto Gretz

- Graduado em História e Administração;
- Exerceu cargos de liderança na Volkswagen do Brasil e assessorou a diretoria em Programas Motivacionais para a Qualidade. Em seguida, foi diretor de Recursos Humanos da Cerâmica Portobello;
- Palestrante em todo o Brasil e no Exterior, fez mais de 5.500 palestras para mais de 3.500 empresas, associações e organizações de diversos setores;
- Palestrou também em eventos internacionais, como a ExpoBusiness (Nagoya, Japão) e a ExpoBusiness América (Boston, EUA);
- Autor de 14 livros, além de vários outros como coautor. Seu livro "Voando como a Águia" foi publicado também em Portugal e na Itália. O livro "É Óbvio" foi editado também em espanhol. Seus DVDs e livros já ultrapassam a marca de 250 mil exemplares;
- Cinco vezes campeão do prêmio TOP OF MIND DE RH, na categoria Palestrante do Ano, com os votos de milhares de profissionais de RH;
- Já por 17 vezes consecutivas o único palestrante a fazer parte do ranking TOP-5, como um dos cinco mais lembrados pelos profissionais de RH de todo o país, todos os anos em que essa importante premiação tem sido promovida.

Livros de autoria do Prof. Gretz:

- A Força do Entusiasmo. Use a fonte de Energia que existe dentro de você
- Voando como a águia. 20 atitudes que geram resultados vitoriosos em sua vida
- Superando Limites. A viagem é mais importante que o destino
- Mulher não fala muito, mulher pensa alto. Reflexões bem-humoradas para uma ótima vida a dois.
- É Óbvio. Qualidade Real ao Alcance de Todos
- Viabilizando Talentos. Como Semear o Crescimento Pessoal e Profissional
- O Prefeito de Jerusalém. Segredos de Neemias para os Líderes de Hoje
- Vida Com Qualidade. Muitos querem, poucos conseguem
- O Líder dos Líderes
- O pulo do sapo. Os 25 segredos mágicos da vitória pessoal e profissional
- O Triunfo. Dez cartas de sabedoria para Vencer Desafios
- Provérbios para toda a vida
- Motivação
- Sustentabilidade da alma. O equilíbrio no meio ambiente começa dentro de nós

Livros em coautoria:

- Superdicas para ensinar a aprender. Editora Saraiva, 2008.
- Pensamento estratégico para líderes de hoje e amanhã. Integrare Editora, 2008.
- Pessoas comuns, resultados extraordinários. Editora UNISV, 2018.
- O pulo do gato em vendas. Editora UNISV, 2020.
- Lidere como os grandes. Editora Benvirá, 2021.
- Histórias de sucesso. Coautoria com Alfredo Rocha (no prelo).

Experiências internacionais:

- Boston, EUA, 2011. ExpoBusiness América
- Itália, 2007. Lançamento da edição italiana do livro "Il Volo dell' Áquila".
- Portugal, 2007. Lançamento da edição portuguesa de "Voando como a Águia".
- Nagoya, Japão, 2006. ExpoBusiness
- Paraguai, 2002. Agrotec Tecnologia Agrícola e Industrial.
- Paraguai, 2005. Convenção da Matrisoja.
- Chile, 1999. Convenção de Vendas da Husguama (Agronegócio).
- Argentina, 1998. Convenção de Supermercados

As palestras do Prof. Gretz são muito bem avaliadas por Executivos de Empresas como a Indiana Seguros Gerais, o Grupo RBS, Martins Comércio de Importação e Exportação, e a Localiza, que apresentam depoimentos surpreendentes sobre a capacidade do Prof. Gretz mobilizar o público abordando conteúdos densos com muita simplicidade, com palavras que tocam o coração das pessoas.

Considerando os elementos acima tratados, em especial a história de sucesso e a vasta experiência do palestrante, a Comissão de Contratação da FENACLUBES entende que a contratação do Prof. Gretz 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.

Conclusão

Ante as justificativas apresentadas pela FENACLUBES entendo que estão demonstradas a experiência e singularidade do 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...”.

Conforme a justificativa de preços, o valor individual da palestra será de R\$ 19.900,00, valor compatível com aqueles obtidos na comparação dos preços praticados pelo profissional PROFº GRETZ.

Ante o exposto, entendo que foram atendidos os elementos que justificam a contratação do palestrante PROFº GRETZ, com fundamento no artigo 11, II, do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES.

É o meu parecer.

São Paulo, 23 de maio de 2022



ARIOSTO MILA PEIXOTO
OAB/SP Nº 125.311