

Solicitante:

Maurício 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 do palestrante Prof Gretz, para ministrar 01 (uma) palestra com o tema: "A força do entusiasmo na gestão dos clubes esportivos e sociais" com duração de 1h30m, 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


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 031/2022 – Palestrante Prof. Gretz

OBJETO

Este Termo de Referência tem por objeto a contratação do palestrante **Prof. Gretz** para ministrar palestra com o tema “**A Força do entusiasmo na gestão dos Clubes Esportivos e Sociais**” 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.

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.

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 seleto 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”.

DA ESCOLHA DO PALESTRANTE

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.

Obras publicadas:

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'Áquilla".
- 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.

DA MODALIDADE DA CONTRATAÇÃO

Por todas as razões acima expostas, propõe-se a contratação do palestrante **Prof. Gretz**, 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 do profissional será determinante para o alcance dos resultados pretendidos. Sua formação, conhecimento e experiência profissional, além da incrível capacidade de mobilização das pessoas, e de transmissão do conhecimento, se apresentam como elementos intangíveis, que se aliam aos atributos objetivos do renomado 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 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."

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

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 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\$ 19.900,00 (dezenove mil e novecentos reais) cobre não apenas a carga horária específica, mas engloba a disponibilidade de agenda para a palestra, incluindo o deslocamento e traslados do Prof. Gretz 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\$
A Força do entusiasmo na gestão dos Clubes Esportivos e Sociais	Prof. Gretz	19.900,00

PESQUISA DE PREÇOS (Anexas NFs)

Empresa	Data	Valor em R\$
1. Tribunal Regional Eleitoral de Sergipe	02/12/2019	21.204,04
2. Sebrae GO	14/12/2021	20.800,00
3. Município de Palmeira	05/11/2018	20.138,51

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\$20.714,18

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, 05 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