

## 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 35/2022 – Palestrante (atleta olímpico e treinador) RENAN DAL ZOTTO – tema da palestra: “Ninguém é Campeão por Acaso” – 2ª Semana Nacional dos Clubes (2022).

### 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 Selecionada*

- 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. (g.n.)*

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. (g.n.)*

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 73/2020<sup>1</sup> 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:

<sup>1</sup> 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.

“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;”.

No entanto, o caso *sub examine* não se enquadra especificamente na hipótese retro suscitada. Isso porque, apesar do relatado empenho da empresa gestora dos negócios do palestrante (PAR8 PARTICIPAÇÕES LTDA.), foram enviadas três notas fiscais de períodos diferentes (2017, 2019 e 2022), com intervalo entre elas superior a 12 meses. Como explicação para este fato, a FENACLUBES obteve a seguinte justificativa do palestrante, baseada em dois fatos relevantes, o que poderia, a princípio, legitimar a admissão das referidas notas fiscais:

- a) O palestrante foi acometido pelo COVID-19. Consoante noticiou o site olympics.com<sup>2</sup>, em abril de 2021 o atleta começou a sentir os sintomas do COVID-19, que quase tiraria sua vida. ... Com 20 kg a menos, o treinador precisou reaprender a falar, sentar-se, comer e andar. Segue anexa outra matéria que explica o estado de saúde do ex-atleta nesse período<sup>3</sup>. Em razão do tempo em que o palestrante dedicou-se ao treino da seleção de Voleibol (para os Jogos Olímpicos de 2020 em Tóquio) e, ainda, somado o tempo de internação e recuperação do COVID, é possível que o palestrante não tenha tido interesse ou tempo para atividades de *palestra*, a justificar a ausência de notas fiscais emitidas em períodos próximos.
- b) Outro ponto informado pela FENACLUBES reside no fato de que o ex-atleta Renan participa de *debates* ou de *programas* cujo modelo de presença (menor duração e menor exposição) é diferente do modelo de “palestra”. Ademais, a remuneração daquelas participações é inferior à de palestra, impedindo a comparação de preços entre as duas.

<sup>2</sup> <https://olympics.com/pt/noticias/volei-renan-dal-zotto-visa-toquio-2020-apos-encarar-a-morte>

<sup>3</sup> <https://www.olimpiadatododia.com.br/volei/332758-renan-dal-zotto-tem-alta-depois-de-36-dias-internado-por-covid-19/>



Diante dessa realidade, a FENACLUBES, como instrumento subsidiário à “justificativa de preços” para a contratação do ex-atleta RENAN DAL ZOTTO, requereu a outros palestrantes de jaez e qualificação equivalentes (cf. documento anexo), orçamentos de palestra, obtendo o seguinte resultado:

<b>PESQUISA DE PREÇOS (Anexas NFs)</b>		
<b>Palestrante</b>	<b>Data</b>	<b>Valor em R\$</b>
1. Renan Dal Zotto - Consorcio de Alumínio do Maranhão	01/10/2019	25.400,00
2. Renan Dal Zotto - BCD Travel Brasil Turismo S.A.	01/04/2022	32.000,00
3. Renan Dal Zotto - Manfrim Industrial e Comercial Ltda	28/11/2017	31.500,00
<b>Valor médio de referência: R\$29.633,33</b>		

<b>PESQUISA DE PREÇOS (outros atletas)</b>		
<b>Palestrantes</b>	<b>---</b>	<b>Valor em R\$</b>
4. Fernando Fernandes (ex-BBB, atleta paralímpico tetracampeão mundial, tricampeão panamericano, tetracampeão brasileiro, de paracanoagem)	---	75.000,00
5. Mauro Silva (ex-jogador de futebol, capitão da Seleção Brasileira, campeão da Copa América (1997) e Copa do Mundo (1994))	---	37.500,00
6. Edmilson (ex-jogador de futebol, Seleção Brasileira, campeão da Copa do Mundo (2002))	---	50.000,00
7. Denilson (ex-jogador de futebol, Seleção Brasileira, campeão da Copa do Mundo (2002))	---	62.500,00

<b>VALOR OFERTADO</b>		
<b>Tema da Palestra</b>	<b>Palestrante</b>	<b>Valor em R\$</b>
<i>Ninguém é Campeão por Acaso</i>	Renan Dal Zotto (por meio da empresa PAR8 PARTICIPAÇÕES LTDA., CNPJ nº 01.111.560/0001-86)	30.000,00

**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:

“(…) 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. Muitas mudanças ocorreram nesse período, e nessa perspectiva, a FENACLUBES foi buscar um profissional qualificado para trazer um conteúdo denso e atual para apoiar os gestores de clube no enfrentamento desses novos desafios, apresentando conteúdo diferenciado e relevante ao segmento clubístico, destacadamente aos gestores de equipes.

Para promover uma reflexão instigadora nos gestores sobre os desafios da mudança, entendeu-se que a abordagem deve proporcionar elementos para que suas equipes alcancem os resultados, mesmo em um cenário incerto e adverso, gerando engajamento e mantendo-se motivação e inspiração no enfrentamento das dificuldades na gestão, com base em analogias alicerçadas por uma vivência de vitórias esportivas e persistência. A partir dessa definição,

entre outros importantes ídolos esportivos que se destacam no país, chegou-se ao renomado ex-jogador da famosa “Geração de Prata de 1984” e atual técnico da seleção brasileira masculina de voleibol, **Renan Dal Zotto**”.

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

“Com 16 anos **Renan** iniciou sua trajetória como jogador na seleção brasileira. Um dos grandes legados de Renan para o voleibol foi a criação do saque “viagem”, hoje o saque mais utilizado no vôlei mundial. Dirigiu clubes italianos no início de sua trajetória como treinador e como empreendedor e gestor esportivo aumentou ainda mais o seu currículo de conquistas.

No que diz respeito a segredos e estratégias que fazem um campeão, Renan diz que “a dedicação de fazer um pouco a mais todos os dias, saindo de sua zona de conforto, aumenta consideravelmente as chances de você atingir seus objetivos.”

A carreira de sucesso construída no vôlei brasileiro e mundial credenciam este esportista e empreendedor a transmitir sua vivência no âmbito das quadras para que os gestores dos clubes reflitam sobre suas práticas e comportamentos para aprender a lidar melhor com as mudanças e se fortaleçam para enfrentar esse desafio”.

“**Renan** era um dos pilares da equipe que conquistou a medalha de prata nos Jogos Olímpicos Los Angeles 1984. O ponteiro disputou também as edições de Moscou 1980 e Seul 1988. Em 1993, fez a transição de carreira e passou a ser treinador. Destacou-se também como gestor esportivo, no vôlei e no futebol. Em 2014, passou a trabalhar na Confederação Brasileira de Vôlei, onde exerceu o cargo de diretor de seleções até se tornar treinador da seleção masculina. Em 2015, foi incluído no Hall da Fama da modalidade.

Já como diretor das seleções de voleibol, reestruturou todas as categorias, da base à adulta, e participou da caminhada olímpica Rio 2016, conquistando o 5º lugar no feminino e Ouro no masculino. Seu maior desafio aconteceu em 2017 ao aceitar o convite do presidente da confederação para ser o técnico da seleção brasileira masculina adulta de voleibol. Nesses 2 anos, o Brasil continua como número 1 no ranking mundial e em 5 competições disputadas, o Brasil esteve em 4 pódios: Vice-Campeão Mundial 2018, Campeão da Copa dos Campeões

2017, Campeão Sul-Americano 2017 e Vice-Campeão da Liga Mundial 2017. Por esses resultados, recebeu o prêmio de melhor técnico de esportes coletivos entregue pelo Comitê Olímpico Brasileiro (COB), em 2018. Atualmente acumula as funções de técnico da seleção brasileira e da equipe de Taubaté, tendo assumido este cargo para a fase final da Superliga Masculina 18/19 e para a próxima temporada 19/20. Sagrou-se Campeão da Superliga Masculina temporada 18/19

Paralelamente a essas atividades, em 2012 criou com sua esposa, a Par Mais empoderamento financeiro, empresa de inteligência financeira que tem como propósito dar poder às empresas e pessoas sobre o seu próprio dinheiro, com foco em investimentos financeiros alinhado aos objetivos de vida de cada um, plano de aposentadoria, independência financeira e transição de carreira.

A experiência de Renan lhe confere uma perspectiva própria e bastante abrangente sobre todos os aspectos da atuação profissional. Exerceu a função de gestor esportivo nos projetos da Unisul e da Cimed em Florianópolis, foi diretor de marketing do Grupo Cimed e da Confederação Brasileira de Vôlei e Diretor das seleções brasileiras na preparação olímpica Rio 2016.

Usando conceitos que se aplicam do planejamento à execução, com conteúdo que interessam dos gestores e C-levels à equipe operacional, Renan transmite sua vivência em palestras descontraídas e afinadas de acordo com as expectativas particulares de cada empresa. Assim, inspira a vida profissional e pessoal dos seus espectadores – mostrando a importância de celebrar cada conquista e de valorizar o aprendizado de cada derrota. Trazendo exemplos dos desafios à frente da seleção brasileira, Renan fala sobre PLANEJAMENTO, ESTRATÉGIAS, LIDERANÇA, INOVAÇÃO, OUSADIA e SONHOS, abordando a relação entre derrotas e vitórias, realizações e frustrações e a importância de mecanismos motivacionais. De acordo com Renan, o objetivo é sabermos superar os momentos difíceis e termos RESILIÊNCIA para construir nosso plano de ação em busca dos nossos sonhos. A partir da sua vivência de atleta, gestor, treinador e empresário, Renan faz analogias entre os grandes cases do esporte com o mundo corporativo. Destaca a importância de se conhecer profundamente nosso propósito e sermos sempre fiéis aos nossos PRINCÍPIOS E VALORES. Aborda temas importantes como: TRABALHO EM EQUIPE, COMPROMETIMENTO, DISCIPLINA, CAPACITAÇÃO e as TOMADAS DE DECISÕES. Renan é autor do livro “Ninguém é Campeão por Acaso” Neste livro, Renan conta sua bem-sucedida trajetória no vôlei por meio de seis princípios que

sempre nortearam sua vida profissional e pessoal e que ele considera imprescindíveis para o alto rendimento: paixão, treinamento, renúncia, ousadia, resiliência e planejamento. Mesclando momentos inesquecíveis de sua carreira com dramas pessoais que mudaram sua vida. As lições de Renan servirão de inspiração para todos aqueles que buscam a vitória, mas que reconhecem que aprender com as derrotas é fundamental.

#### **Principais Conquistas Renan Dal Zotto**

##### **Principais títulos como jogador**

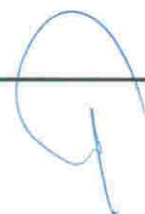
- 1987: Bronze no Pan-Americano de Indianápolis
- 1984: Prata nas Olimpíadas de Los Angeles
- 1983: Ouro no Pan-Americano de Caracas
- 1982: Prata no Campeonato Mundial em Buenos Aires
- 1979: Prata no Pan-Americano de San Juan

##### **Principais títulos como gestor esportivo**

- 2016 - Diretor de Seleções CBV – Confederação Brasileira de Voleibol: campeão nos Jogos Olímpicos Rio 2016 Masculino, 5º colocado nos Jogos Olímpicos Rio 2016 Feminino, campeão do Grand Prix Feminino e vice-campeão da Liga Mundial Masculina
- 2015 - Diretor de Seleções CBV – Confederação Brasileira de Voleibol: campeão do Sul-Americano Masculino, campeão do Sul-Americano Feminino, vice-campeão do Pan-Americano Masculino, vice-campeão do Pan-Americano Feminino e terceiro colocado do Grand Prix Feminino
- 2010: Campeão da Superliga Masculina
- 2009: Campeão da Superliga Masculina
- 2008: Campeão da Superliga Masculina
- 2004: Pentacampeão Catarinense e campeão da Superliga Masculina
- 2003: Campeão do Grand Prix de Vôlei e vice-campeão da Superliga Masculina
- 2002: Campeão do Torneio Intercontinental na Argentina
- 2000: Vice-campeão da Superliga Masculina

##### **Principais títulos como treinador**

- 2021: Campeão da Campeonato Sul-Americano - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2019: Campeão da Copa do mundo - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2017: Campeão da Copa dos Campeões - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2017: Campeão da Campeonato Sul-Americano - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2017: Vice-campeão da Liga Mundial - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2018: Vice-campeão da Copa Pan-Americana - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2018: Vice-campeão da Campeonato Mundial - Seleção Brasileira de Voleibol Masculino
- 2007: Campeão da Supercopa Italiana – Sisley di Treviso
- 2006: Campeão da Superliga Masculina



- 2005: Campeão do Grand Prix de Vôlei, campeão dos Jogos Abertos de Santa Catarina, campeão da Supercopa Mercosul, campeão da Liga Nacional e campeão catarinense
- 1998: Campeão carioca e campeão mineiro
- 1997: Campeão da Copa Sul, campeão catarinense, campeão dos Jogos Abertos de Santa Catarina e vice-campeão da Superliga Nacional
- 1996: Campeão do Sul-Americano de Clubes
- 1994: 3º lugar no Campeonato Paulista e 3º lugar na Superliga Nacional
- 1993: Vice-campeão da Superliga Nacional e vice-campeão paulista

O palestrante é um ídolo que compôs a equipe que conquistou a histórica primeira medalha olímpica da seleção brasileira masculina de voleibol na Olimpíada de 1984. A outro tanto, importa frisar que Renan se vale de seu prestígio, suas experiências, bem como de seus conhecimentos acumulados durante a sua carreira esportiva para transmitir inspiração e motivação ao campo dos negócios durante a realização de suas palestras, estas que são aclamadas pelo público em geral dos mais variados segmentos, razão pela qual a Comissão de Contratação da FENACLUBES entende que a contratação de Renan Dal Zotto atenderá plenamente ao propósito da 2ª Semana, vindo ao encontro das diretrizes da política de formação, capacitação e treinamento de gestores dos Clubes sociais desenvolvida pela FENACLUBES". (g.n.)

### Conclusão

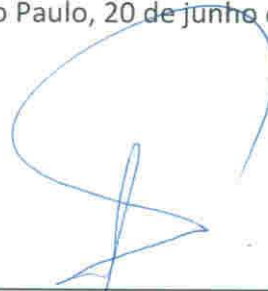
Ante as justificativas apresentadas pela FENACLUBES entendo que estão demonstradas a experiência e singularidade do palestrante, assim como o objetivo da palestra em conformidade com as atividades finalísticas descritas no art. 3º, inciso I, do Regulamento: "*art. 3º. Para os fins deste Regulamento considera-se: 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 apresentada pela Comissão de Contratação, o valor individual da palestra será de R\$ 30.000,00, valor compatível com aqueles obtidos na comparação dos preços praticados pelo mesmo profissional, RENAN DAL ZOTTO e, ainda, valor inferior, se comparado aos orçamentos de outros atletas.

Ante o exposto, entendo que foram atendidos os elementos que justificam a contratação do palestrante RENAN DAL ZOTTO, com fundamento no artigo 11, II (inviabilidade de competição ), do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES.

É o meu parecer.

São Paulo, 20 de junho de 2022.



---

ARIOSTO MILA PEIXOTO  
OAB/SP Nº 125.311