

Termo de Referência 126/2024

Informações Básicas

Número do artefato	UASG	Editado por	Atualizado em
126/2024	153173-FNDE-MEC-FUNDO NAC.DE DESENV.DA EDUCACAO/DF	VICTOR HUGO MOURA SANTOS	21/10/2024 15:35 (v 2.0)
Status	ASSINADO		

Outras informações

Categoria	Número da Contratação	Processo Administrativo
V - prestação de serviços, inclusive os técnico-profissionais especializados /Capacitação		23034.026565/2024-19

1. Definição do objeto

1.1. Contratação de empresa especializada para a prestação de serviços de capacitação “Congresso Excelência em Gestão & Liderança” para os(as) servidores (as) do FNDE, nos termos da tabela abaixo, conforme condições e exigências estabelecidas neste instrumento.

ITEM	ESPECIFICAÇÃO	CATSER	MODALIDADE	UNID. DE MEDIDA	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1.0	“Congresso Excelência em Gestão & Liderança”	17663	Presencial	Vaga	56	2.758,25	154.462,00
1.0	“Congresso Excelência em Gestão & Liderança”	17663	On-line	Vaga	06	1.045,00	6.270,00
							160.732,00

1.2. O prazo de vigência da contratação será de **60 (sessenta) dias**, contados da data estipulada no instrumento contratual, na forma do artigo 105 da Lei nº 14.133, de 2021.

1.3. Os serviços a serem contratados são considerados não continuados ou contratados por escopo, que impõem aos contratados o dever de realizar a prestação de um serviço específico em um período predeterminado, pelo prazo necessário à conclusão do objeto (Art. 16 IN nº 05/2017).

1.4. A empresa contratada será responsável por capacitar os servidores do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) em gestão e liderança e o custo estimado total da contratação é de **R\$ 160.732,00 (cento e sessenta mil e setecentos e trinta e dois reais)**.

2. Fundamentação da contratação

2.1. A Fundamentação da Contratação e seus quantitativos encontra-se pormenorizada em tópico específico dos Estudos Técnicos Preliminares, apêndice deste Termo de Referência.

2.2. O objetivo da contratação está previsto no Plano de Contratações Anual 2024, conforme detalhamento a seguir:

- I. ID PCA PNCP: 00378257000181-0-000001/2024.
- II. Data de publicação no PNCP: 19/05/2024
- III. DFD nº 231/2024 (SEI 4277064)
- IV. Id do item no PCA: 166 - Planilha PCA (SEI 4373882)
- V. Classe/Grupo: 929 - 929 - OUTROS SERVIÇOS DE EDUCAÇÃO E TREINAMENTO.
- VI. Identificador da Futura Contratação: 153173-102/2024.

3. Descrição da solução

3.1. A descrição da solução como um todo encontra-se pormenorizada em tópico específico dos Estudos Técnicos Preliminares, apêndice deste Termo de Referência.

4. Requisitos da contratação

Sustentabilidade

4.1. No que tange a sustentabilidade ambiental, a contratada deverá seguir, no que couber, de rol meramente exemplificativo, as diretrizes de sustentabilidade constantes no art. 4º do Decreto nº 7.746, de 5 de junho de 2012, a Instrução Normativa nº 1 de 19 de janeiro de 2010, o Guia Nacional de Contratações Sustentáveis (GNCS) e o Plano Diretor de Logística Sustentável – PLS (Caderno de Logística), podendo a contratada adotar outros critérios que garantam a sustentabilidade.

4.2. As práticas e especificações técnicas de sustentabilidade ambiental encontram-se pormenorizadas em Estudo Técnico Preliminar, em especial nos subitens 4.5. ao 4.8. e do 14.1. ao 14.3., conforme SEI nº 4385834.

Subcontratação

4.3. Não é admitida a subcontratação do objeto contratual.

Garantia da Contratação

4.4. Não haverá exigência da garantia da contratação dos artigos 96 e seguintes da Lei nº 14.133, de 2021, pelas razões constantes do Estudo Técnico Preliminar.

Vistoria

4.5. Não há necessidade de realização de avaliação prévia do local de execução dos serviços.

5. Modelo de execução do objeto

Condições de execução

5.1. A execução do objeto seguirá a seguinte dinâmica:

5.1.1. O início da execução do objeto será conforme cronograma previsto na proposta comercial - anexa a este termo de referência e a suas atualizações, após assinatura do contrato.

5.1.2. Descrição detalhada dos métodos, rotinas, etapas, tecnologias procedimentos, frequência e periodicidade de execução do trabalho:

Formato Final

5.1.3. O programa focará em uma capacitação de alta performance nas áreas de Gestão e Liderança, buscando o que há de mais inovador no mercado, cujo objetivo é desenvolver o papel de líder, que, além de outras coisas, motiva, engaja e fortalece o comprometimento da equipe.

Instrução

5.1.4. Neste programa teremos 01 (uma) mediadora e 11 (onze) palestrantes especialistas em suas áreas de atuação.

Certificação

5.1.5. Ao final do treinamento, previsto para ocorrer em 30/10/2024, os profissionais que tiverem cumprido os requisitos de participação e apresentações feitas, receberão certificado.

Avaliação de reação

5.1.6. Ao final de cada treinamento, será realizada uma avaliação de reação. A partir da avaliação de reação será elaborado Relatório de Devolutiva. Trata-se de um documento que contém a percepção dos participantes sobre os resultados que tiveram com a participação no programa, além do seu compromisso em continuar o seu desenvolvimento nas áreas trabalhadas. O prazo para envio do relatório aos participantes será de até 10 (dez) dias úteis após o fim do programa de capacitação.

Local e horário da prestação dos serviços

5.2. Os serviços serão prestados em local apropriado fornecido pela Contratada, no Centro Internacional de Convenções do Brasil – CICB em Brasília-DF, conforme Proposta Comercial atualizada, página 12, SEI nº 4365030.

5.2.1. Os serviços serão prestados para 01 (uma) turma, em 01 (um) dia, no seguinte dia e horário: 30/10/2024, das 8h30 às 18h30. Totalizando 08 horas de capacitação

Rotinas a serem cumpridas

5.3. Esta capacitação ocorrerá em 01 (um) dia, com duração total de 8h00, sendo necessária a presença do(a) participante nas aulas e atividades, para fins de recebimento do Certificado de conclusão de curso.

Materiais a serem disponibilizados

5.4. Para a perfeita execução dos serviços, a Contratada deverá disponibilizar os materiais, equipamentos, ferramentas e utensílios necessários, nas quantidades estimadas e qualidade adequada estabelecida em Proposta Comercial atualizada, página 12, SEI nº 4365030, promovendo sua substituição quando necessário.

Informações relevantes para dimensionamento da proposta

5.5. O dimensionamento da proposta foi amplamente abordado em Estudo Técnico Preliminar (ETP), SEI nº 4385834, bem como seus anexos.

5.5.1. Entretanto, destacam-se, entre outras, as seguintes características relevantes:

5.5.2. Levantamento de necessidades deste FNDE realizado pelo PDP/FNDE-2024 (2ª versão), SEI nº 4343188. Consta, ainda, listagem específica para a temática gestão e liderança no item 7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas contido no ETP;

5.5.3. Necessidade contínua de capacitação de servidores(as), além das lideranças desta Autarquia;

5.5.4. Constante aprimoramento e atualização de competências profissionais indispensáveis.

Especificação da garantia do serviço (art. 40, §1º, inciso III, da Lei nº 14.133, de 2021)

5.6. O prazo de garantia contratual dos serviços é aquele estabelecido na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor).

6. Modelo de gestão do contrato

6.1. O contrato deverá ser executado fielmente pelas partes, de acordo com as cláusulas avençadas e as normas da Lei nº 14.133, de 2021, e cada parte responderá pelas consequências de sua inexecução total ou parcial.

6.2. Em caso de impedimento, ordem de paralisação ou suspensão do contrato, o cronograma de execução será prorrogado automaticamente pelo tempo correspondente, anotadas tais circunstâncias mediante simples apostila.

6.3. As comunicações entre o órgão ou entidade e a contratada devem ser realizadas por escrito sempre que o ato exigir tal formalidade, admitindo-se o uso de mensagem eletrônica para esse fim.

6.4. O órgão ou entidade poderá convocar representante da empresa para adoção de providências que devam ser cumpridas de imediato.

6.5. Após a assinatura do contrato ou instrumento equivalente, o órgão ou entidade poderá convocar o representante da empresa contratada para reunião inicial para apresentação do plano de fiscalização, que conterá informações acerca das obrigações contratuais, dos mecanismos de fiscalização, das estratégias para execução do objeto, do plano complementar de execução da contratada, quando houver, do método de aferição dos resultados e das sanções aplicáveis, dentre outros.

Preposto

6.6. A Contratada designará formalmente o preposto da empresa, antes do início da prestação dos serviços, indicando no instrumento os poderes e deveres em relação à execução do objeto contratado.

6.7. A Contratada poderá recusar, desde que justificadamente, a indicação ou a manutenção do preposto da empresa, hipótese em que a Contratada designará outro para o exercício da atividade.

Fiscalização

6.8. A execução do contrato deverá ser acompanhada e fiscalizada pelo(s) fiscal(is) do contrato, ou pelos respectivos substitutos (Lei nº 14.133, de 2021, art. 117, caput).

Fiscalização Técnica

6.9. O fiscal técnico do contrato acompanhará a execução do contrato, para que sejam cumpridas todas as condições estabelecidas no contrato, de modo a assegurar os melhores resultados para a Administração. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, VI);

6.10. O fiscal técnico do contrato anotará no histórico de gerenciamento do contrato todas as ocorrências relacionadas à execução do contrato, com a descrição do que for necessário para a regularização das faltas ou dos defeitos observados. (Lei nº 14.133, de 2021, art. 117, §1º e Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, II);

6.11. Identificada qualquer inexatidão ou irregularidade, o fiscal técnico do contrato emitirá notificações para a correção da execução do contrato, determinando prazo para a correção. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, III);

6.12. O fiscal técnico do contrato informará ao gestor do contrato, em tempo hábil, a situação que demandar decisão ou adoção de medidas que ultrapassem sua competência, para que adote as medidas necessárias e saneadoras, se for o caso. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, IV);

6.13. No caso de ocorrências que possam inviabilizar a execução do contrato nas datas aprazadas, o fiscal técnico do contrato comunicará o fato imediatamente ao gestor do contrato. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, V);

6.14. O fiscal técnico do contrato comunicará ao gestor do contrato, em tempo hábil, o término do contrato sob sua responsabilidade, com vistas à tempestiva renovação.

Gestor do Contrato

6.15. O gestor do contrato coordenará a atualização do processo de acompanhamento e fiscalização do contrato contendo todos os registros formais da execução no histórico de gerenciamento do contrato, a exemplo da ordem de serviço, do registro de ocorrências, das alterações e das prorrogações contratuais, elaborando relatório com vistas à verificação da necessidade de adequações do contrato para fins de atendimento da finalidade da administração. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, IV).

6.16. O gestor do contrato acompanhará os registros realizados pelos fiscais do contrato, de todas as ocorrências relacionadas à execução do contrato e as medidas adotadas, informando, se for o caso, à autoridade superior àquelas que ultrapassem a sua competência. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, II).

6.17. O gestor do contrato acompanhará a manutenção das condições de habilitação da contratada, para fins de empenho de despesa e pagamento, e anotará os problemas que obstem o fluxo normal da liquidação e do pagamento da despesa no relatório de riscos eventuais. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, III).

6.18. O gestor do contrato emitirá documento comprobatório da avaliação realizada pelos fiscais técnico, administrativo e setorial quanto ao cumprimento de obrigações assumidas pelo contratado, com menção ao seu desempenho na execução contratual, baseado nos indicadores objetivamente definidos e aferidos, e a eventuais penalidades aplicadas, devendo constar do cadastro de atesto de cumprimento de obrigações. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, VIII).

6.19. O gestor do contrato tomará providências para a formalização de processo administrativo de responsabilização para fins de aplicação de sanções, a ser conduzido

pela comissão de que trata o art. 158 da Lei nº 14.133, de 2021, ou pelo agente ou pelo setor com competência para tal, conforme o caso. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, X).

6.20. O gestor do contrato deverá elaborar relatório final com informações sobre a consecução dos objetivos que tenham justificado a contratação e eventuais condutas a serem adotadas para o aprimoramento das atividades da Administração. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, VI).

6.21. O gestor do contrato deverá enviar a documentação pertinente ao setor de contratos para a formalização dos procedimentos de liquidação e pagamento, no valor dimensionado pela fiscalização e gestão nos termos do contrato.

7. Critérios de medição e pagamento

7. CRITÉRIOS DE MEDIÇÃO E PAGAMENTO.

7.1. A avaliação da execução do objeto utilizará Check-list, discriminado no subitem 7.3, devendo haver o redimensionamento no pagamento, sempre que a CONTRATADA não cumprir com as obrigações contratuais.

7.1.1. Será indicada a retenção ou glosa no pagamento, proporcional à irregularidade verificada, sem prejuízo das sanções cabíveis, caso se constate que a Contratada:

7.1.1.1. não produzir os resultados acordados;

7.1.1.2. deixar de executar, ou não executar com a qualidade mínima exigida as atividades contratadas; ou

7.1.1.3. deixar de utilizar materiais e recursos humanos exigidos para a execução do serviço, ou utilizá-los com qualidade ou quantidade inferior à demandada.

7.2. A utilização do **Check-List** não impede a aplicação concomitante de outros mecanismos para a avaliação da prestação dos serviços.

7.3. Para a aferição da execução contratual para fins de pagamento serão atribuídos graus, de acordo com as tabelas a seguir:

TABELA 01 - CORRESPONDÊNCIA	
Grau	Correspondência

1	0,2% ao dia sobre o valor do item
2	0,4% ao dia sobre o valor do item
3	0,8% ao dia sobre o valor do item
4	1,6% ao dia sobre o valor do item
5	3,2% ao dia sobre o valor do item

TABELA 02 - DESCRIÇÃO DA INFRAÇÃO		
Item	Descrição da Infração	Grau
a)	Deixar de fornecer recursos humanos , conforme termo de referência e proposta comercial.	5
b)	Deixar de fornecer alimentos e bebidas , conforme termo de referência e proposta comercial.	4
c)	Deixar de fornecer materiais de apoio , conforme termo de referência e proposta comercial.	2
d)	Deixar de fornecer palestrante(s) , conforme termo de referência e proposta comercial.	5
e)	Para a versão em ambiente virtual, deixar de fornecer palestras on-line (ao vivo / síncrono) com qualidade na conexão , conforme termo de referência e proposta comercial.	5
f)	Para a versão em ambiente virtual (síncrono), não ter interatividade entre o mediador e os participantes , conforme termo de referência e proposta comercial.	2
g)	Para a versão em ambiente virtual, após o término do evento, deixar de fornecer acesso a todas as palestras por 30 (trinta) dias .	4
h)	Não cumprir com o conteúdo pré definido, conforme termo de referência e proposta comercial.	3

i)	Não emitir Certificado , conforme termo de referência e proposta comercial.	5
j)	Deixar de fornecer outros serviços , conforme proposta comercial vigente, ETP e termo de referência.	3

Do recebimento

7.4. Os serviços serão recebidos provisoriamente após aferição utilizando-se o Checklist ao final de cada capacitação e recebimento definitivo após a emissão dos certificados de participação e análise pelo gestor do contrato, quando verificado o cumprimento das exigências de caráter técnico e administrativo. (Art. 140, I, a, da Lei nº 14.133, de 2021 e Arts. 22, X e 23, X do Decreto nº 11.246, de 2022).

7.5. O prazo da disposição acima será contado do recebimento de comunicação de cobrança oriunda do contratado com a comprovação da prestação dos serviços a que se referem a parcela a ser paga.

7.6. O fiscal técnico do contrato realizará o recebimento provisório do objeto do contrato mediante termo detalhado que comprove o cumprimento das exigências de caráter técnico. (Art. 22, X, Decreto nº 11.246, de 2022).

7.7. O fiscal setorial do contrato, quando houver, realizará o recebimento provisório sob o ponto de vista técnico e administrativo.

7.8. Para efeito de recebimento provisório, ao final de cada período de faturamento, o fiscal técnico do contrato irá apurar o resultado das avaliações da execução do objeto e, se for o caso, a análise do desempenho e qualidade da prestação dos serviços realizados em consonância com os indicadores previstos, que poderá resultar no redimensionamento de valores a serem pagos à contratada, registrando em relatório a ser encaminhado ao gestor do contrato.

7.8.1. Será considerado como ocorrido o recebimento provisório com a entrega do termo detalhado ou, em havendo mais de um a ser feito, com a entrega do último;

7.8.2. O Contratado fica obrigado a reparar, corrigir, remover, reconstruir ou substituir, às suas expensas, no todo ou em parte, o objeto em que se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução ou materiais empregados, cabendo à fiscalização não atestar a última e/ou única medição de serviços até que sejam sanadas todas as eventuais pendências que possam vir a ser apontadas no Recebimento Provisório.

7.8.3. A fiscalização não efetuará o ateste da última e/ou única medição de serviços até que sejam sanadas todas as eventuais pendências que possam vir a ser apontadas no Recebimento Provisório. (Art. 119 c/c art. 140 da Lei nº 14133, de 2021)

7.8.4. O recebimento provisório também ficará sujeito, quando cabível, à conclusão de todos os testes de campo e à entrega dos Manuais e Instruções exigíveis.

7.8.5. Os serviços poderão ser rejeitados, no todo ou em parte, quando em desacordo com as especificações constantes neste Termo de Referência e na proposta, sem prejuízo da aplicação das penalidades.

7.9. Quando a fiscalização for exercida por um único servidor, o Termo Detalhado deverá conter o registro, a análise e a conclusão acerca das ocorrências na execução do contrato, em relação à fiscalização técnica e administrativa e demais documentos que julgar necessários, devendo encaminhá-los ao gestor do contrato para recebimento definitivo.

7.10. Os serviços serão recebidos definitivamente no prazo de 10 dias, contados do recebimento provisório, por servidor ou comissão designada pela autoridade competente, após a verificação da qualidade e quantidade do serviço e consequente aceitação mediante termo detalhado, obedecendo os seguintes procedimentos:

7.10.1. Emitir documento comprobatório da avaliação realizada pelos fiscais técnico, administrativo e setorial, quando houver, no cumprimento de obrigações assumidas pelo contratado, com menção ao seu desempenho na execução contratual, baseado em indicadores objetivamente definidos e aferidos, e a eventuais penalidades aplicadas, devendo constar do cadastro de atesto de cumprimento de obrigações, conforme regulamento (art. 21, VIII, Decreto nº 11.246, de 2022).

7.10.2. Realizar a análise dos relatórios e de toda a documentação apresentada pela fiscalização e, caso haja irregularidades que impeçam a liquidação e o pagamento da despesa, indicar as cláusulas contratuais pertinentes, solicitando à CONTRATADA, por escrito, as respectivas correções;

7.10.3. Emitir Termo Detalhado para efeito de recebimento definitivo dos serviços prestados, com base nos relatórios e documentações apresentadas; e

7.10.4. Comunicar a empresa para que emita a Nota Fiscal ou Fatura, com o valor exato dimensionado pela fiscalização.

7.10.5. Enviar a documentação pertinente ao setor de contratos para a formalização dos procedimentos de liquidação e pagamento, no valor dimensionado pela fiscalização e gestão.

7.11. No caso de controvérsia sobre a execução do objeto, quanto à dimensão, qualidade e quantidade, deverá ser observado o teor do art. 143 da Lei nº 14.133, de 2021, comunicando-se à empresa para emissão de Nota Fiscal no que pertine à parcela incontroversa da execução do objeto, para efeito de liquidação e pagamento.

7.12. Nenhum prazo de recebimento ocorrerá enquanto pendente a solução, pelo contratado, de inconsistências verificadas na execução do objeto ou no instrumento de cobrança.

7.13. O recebimento provisório ou definitivo não excluirá a responsabilidade civil pela solidez e pela segurança do serviço nem a responsabilidade ético-profissional pela perfeita execução do contrato.

Liquidação

7.14. Recebida a Nota Fiscal ou documento de cobrança equivalente, correrá o prazo de dez dias úteis para fins de liquidação, na forma desta seção, prorrogáveis por igual período, nos termos do art. 7º, §2º da Instrução Normativa SEGES/ME nº 77/2022.

7.15. O prazo de que trata o item anterior será reduzido à metade, mantendo-se a possibilidade de prorrogação, nos casos de contratações decorrentes de despesas cujos valores não ultrapassem o limite de que trata o inciso II do art. 75 da Lei nº 14.133, de 2021.

7.16. Para fins de liquidação, o setor competente deverá verificar se a Nota Fiscal ou Fatura apresentada expressa os elementos necessários e essenciais do documento, tais como:

7.16.1. o prazo de validade;

7.16.2. a data da emissão;

7.16.3. os dados do contrato e do órgão contratante;

7.16.4. o período respectivo de execução do contrato;

7.16.5. o valor a pagar; e

7.16.6. eventual destaque do valor de retenções tributárias cabíveis.

7.17. Havendo erro na apresentação da Nota Fiscal/Fatura, ou circunstância que impeça a liquidação da despesa, esta ficará sobrestada até que o contratado providencie as medidas saneadoras, reiniciando-se o prazo após a comprovação da regularização da situação, sem ônus à contratante;

7.18. A Nota Fiscal ou Fatura deverá ser obrigatoriamente acompanhada da comprovação da regularidade fiscal, constada por meio de consulta on-line ao SICAF ou, impossibilidade de acesso ao referido Sistema, mediante consulta aos sítios eletrônicos oficiais ou à documentação mencionada no art. 68 da Lei nº 14.133/2021.

7.19. A Administração deverá realizar consulta ao SICAF para: a) verificar a manutenção das condições de habilitação exigidas no edital; b) identificar possível razão que impeça a participação em licitação, no âmbito do órgão ou entidade, que implique proibição de contratar com o Poder Público, bem como ocorrências impeditivas indiretas.

7.20. Constatando-se, junto ao SICAF, a situação de irregularidade do contratado, será providenciada sua notificação, por escrito, para que, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, regularize sua situação ou, no mesmo prazo, apresente sua defesa. O prazo poderá ser prorrogado uma vez, por igual período, a critério do contratante.

7.21. Não havendo regularização ou sendo a defesa considerada improcedente, o contratante deverá comunicar aos órgãos responsáveis pela fiscalização da regularidade fiscal quanto à inadimplência do contrato, bem como quanto à existência

de pagamento a ser efetuado, para que sejam acionados os meios pertinentes e necessários para garantir o recebimento de seus créditos.

7.22. Persistindo a irregularidade, o contratante deverá adotar as medidas necessárias à rescisão contratual nos autos do processo administrativo correspondente, assegurada ao contratado a ampla defesa.

7.23. Havendo a efetiva execução do objeto, os pagamentos serão realizados normalmente, até que se decida pela rescisão do contrato, caso o contratado não regularize sua situação junto ao SICAF.

Prazo de pagamento

7.24. O pagamento será efetuado no prazo máximo de até dez dias úteis, contados da finalização da liquidação da despesa, conforme seção anterior, nos termos da Instrução Normativa SEGES/ME nº 77, de 2022.

7.25. No caso de atraso pelo Contratante, os valores devidos ao contratado serão atualizados monetariamente entre o termo final do prazo de pagamento até a data de sua efetiva realização, mediante aplicação do índice IPCA de correção monetária.

Forma de pagamento

7.26. O pagamento será realizado por meio de ordem bancária, para crédito em banco, agência e conta corrente indicados pelo contratado.

7.27. Será considerada data do pagamento o dia em que constar como emitida a ordem bancária para pagamento.

7.28. Quando do pagamento, será efetuada a retenção tributária prevista na legislação aplicável.

7.28.1. Independentemente do percentual de tributo inserido na planilha, quando houver, serão retidos na fonte, quando da realização do pagamento, os percentuais estabelecidos na legislação vigente.

7.29. O contratado regularmente optante pelo Simples Nacional, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 2006, não sofrerá a retenção tributária quanto aos impostos e contribuições abrangidos por aquele regime. No entanto, o pagamento ficará condicionado à apresentação de comprovação, por meio de documento oficial, de que faz jus ao tratamento tributário favorecido previsto na referida Lei Complementar.

Cessão de crédito

7.30.1. É admitida a cessão fiduciária de direitos creditícios com instituição financeira, nos termos e de acordo com os procedimentos previstos na Instrução Normativa SEGES/ME nº 53, de 8 de julho de 2020, conforme as regras deste presente tópico.

7.31. Sem prejuízo do regular atendimento da obrigação contratual de cumprimento de todas as condições de habilitação por parte do contratado (cedente), a celebração do

aditamento de cessão de crédito e a realização dos pagamentos respectivos também se condicionam à regularidade fiscal e trabalhista do cessionário, bem como à certificação de que o cessionário não se encontra impedido de licitar e contratar com o Poder Público, conforme a legislação em vigor, ou de receber benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, direta ou indiretamente, conforme o art. 12 da Lei nº 8.429, de 1992, nos termos do Parecer JL-01, de 18 de maio de 2020.

7.32. O crédito a ser pago à cessionária é exatamente aquele que seria destinado à cedente (contratado) pela execução do objeto contratual, restando absolutamente incólumes todas as defesas e exceções ao pagamento e todas as demais cláusulas exorbitantes ao direito comum aplicáveis no regime jurídico de direito público incidente sobre os contratos administrativos, incluindo a possibilidade de pagamento em conta vinculada ou de pagamento pela efetiva comprovação do fato gerador, quando for o caso, e o desconto de multas, glosas e prejuízos causados à Administração. (INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 53, DE 8 DE JULHO DE 2020 e Anexos)

7.33. A cessão de crédito não afetará a execução do objeto contratado, que continuará sob a integral responsabilidade do contratado.

8. Critérios de seleção do fornecedor

Forma de seleção e critério de julgamento da proposta

8.1 O contratado será selecionado por meio da realização de procedimento de inexigibilidade de licitação, com fundamento na hipótese do art. 74, inciso III, alínea 'f', da Lei nº 14.133/2021.

Regime de execução

8.2. A execução do contrato será por regime de empreitada por preço unitário, conforme a demanda.

Exigências de habilitação

8.3. Previamente à celebração do contrato, a Administração verificará o eventual descumprimento das condições para contratação, especialmente quanto à existência de sanção que a impeça, mediante a consulta a cadastros informativos oficiais, tais como:

- a) SICAF;
- b) Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas - CEIS, mantido pela Controladoria-Geral da União (www.portaldatransparencia.gov.br/ceis);
- c) Cadastro Nacional de Empresas Punidas – CNEP, mantido pela Controladoria-Geral da União (<https://www.portaltransparencia.gov.br/sancoes/cnep>)

8.4. A consulta aos cadastros será realizada em nome da empresa interessada e de seu sócio majoritário, por força do artigo 12 da Lei nº 8.429, de 1992, que prevê, dentre as sanções impostas ao responsável pela prática de ato de improbidade administrativa, a proibição de contratar com o Poder Público, inclusive por intermédio de pessoa jurídica da qual seja sócio majoritário.

8.5. Caso conste na Consulta de Situação do interessado a existência de Ocorrências Impeditivas Indiretas, o gestor diligenciará para verificar se houve fraude por parte das empresas apontadas no Relatório de Ocorrências Impeditivas Indiretas.

8.6. A tentativa de burla será verificada por meio dos vínculos societários, linhas de fornecimento similares, dentre outros.

8.7. O interessado será convocado para manifestação previamente a uma eventual negativa de contratação.

8.8. Caso atendidas as condições para contratação, a habilitação do interessado será verificada por meio do SICAF, nos documentos por ele abrangidos.

8.9. É dever do interessado manter atualizada a respectiva documentação constante do SICAF, ou encaminhar, quando solicitado pela Administração, a respectiva documentação atualizada.

8.10. Não serão aceitos documentos de habilitação com indicação de CNPJ/CPF diferentes, salvo aqueles legalmente permitidos.

8.11. Se o interessado for a matriz, todos os documentos deverão estar em nome da matriz, e se o fornecedor for a filial, todos os documentos deverão estar em nome da filial, exceto para atestados de capacidade técnica, caso exigidos, e no caso daqueles documentos que, pela própria natureza, comprovadamente, forem emitidos somente em nome da matriz.

8.12. Serão aceitos registros de CNPJ de fornecedor matriz e filial com diferenças de números de documentos pertinentes ao CND e ao CRF/FGTS, quando for comprovada a centralização do recolhimento dessas contribuições.

8.13. Para fins de habilitação, deverá o licitante comprovar os seguintes requisitos, que serão exigidos conforme sua natureza jurídica.

Habilitação jurídica

8.14. **Pessoa física:** cédula de identidade (RG) ou documento equivalente que, por força de lei, tenha validade para fins de identificação em todo o território nacional;

8.15. **Empresário individual:** inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis, a cargo da Junta Comercial da respectiva sede;

8.16. **Microempreendedor Individual - MEI:** Certificado da Condição de Microempreendedor Individual - CCMEI, cuja aceitação ficará condicionada à verificação da autenticidade no sítio <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>;

8.17. **Sociedade empresária, sociedade limitada unipessoal – SLU ou sociedade identificada como empresa individual de responsabilidade limitada - EIRELI:** inscrição do ato constitutivo, estatuto ou contrato social no Registro Público de Empresas Mercantis, a cargo da Junta Comercial da respectiva sede, acompanhada de documento comprobatório de seus administradores;

8.18. **Sociedade empresária estrangeira:** portaria de autorização de funcionamento no Brasil, publicada no Diário Oficial da União e arquivada na Junta Comercial da unidade federativa onde se localizar a filial, agência, sucursal ou estabelecimento, a qual será considerada como sua sede, conforme Instrução Normativa DREI/ME n.º 77, de 18 de março de 2020.

8.19. **Sociedade simples:** inscrição do ato constitutivo no Registro Civil de Pessoas Jurídicas do local de sua sede, acompanhada de documento comprobatório de seus administradores;

8.20. **Filial, sucursal ou agência de sociedade simples ou empresária:** inscrição do ato constitutivo da filial, sucursal ou agência da sociedade simples ou empresária, respectivamente, no Registro Civil das Pessoas Jurídicas ou no Registro Público de Empresas Mercantis onde opera, com averbação no Registro onde tem sede a matriz

8.21. **Sociedade cooperativa:** ata de fundação e estatuto social, com a ata da assembleia que o aprovou, devidamente arquivado na Junta Comercial ou inscrito no Registro Civil das Pessoas Jurídicas da respectiva sede, além do registro de que trata o art. 107 da Lei nº 5.764, de 16 de dezembro 1971.

8.22. Os documentos apresentados deverão estar acompanhados de todas as alterações ou da consolidação respectiva.

Habilitação fiscal, social e trabalhista.

8.23. Prova de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas ou no Cadastro de Pessoas Físicas, conforme o caso;

8.24. Prova de regularidade fiscal perante a Fazenda Nacional, mediante apresentação de certidão expedida conjuntamente pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) e pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN), referente a todos os créditos tributários federais e à Dívida Ativa da União (DAU) por elas administrados, inclusive aqueles relativos à Seguridade Social, nos termos da Portaria Conjunta nº 1.751, de 02 de outubro de 2014, do Secretário da Receita Federal do Brasil e da Procuradora-Geral da Fazenda Nacional.

8.25. Prova de regularidade com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS);

8.26. declaração de que não emprega menor de 18 anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e não emprega menor de 16 anos, salvo menor, a partir de 14 anos, na condição de aprendiz, nos termos do artigo 7º, XXXIII, da Constituição;

8.27. Prova de inexistência de débitos inadimplidos perante a Justiça do Trabalho, mediante a apresentação de certidão negativa ou positiva com efeito de negativa, nos termos do Título VII-A da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943;

8.28. Prova de inscrição no cadastro de contribuintes Estadual/Distrital relativo ao domicílio ou sede do fornecedor, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual;

8.29. Prova de regularidade com a Fazenda Estadual/Distrital do domicílio ou sede do fornecedor, relativa à atividade em cujo exercício contrata ou concorre;

8.30. Caso o fornecedor seja considerado isento dos tributos Estadual/Distrital relacionados ao objeto contratual, deverá comprovar tal condição mediante a apresentação de declaração da Fazenda respectiva do seu domicílio ou sede, ou outra equivalente, na forma da lei.

8.31. O fornecedor enquadrado como microempreendedor individual que pretenda auferir os benefícios do tratamento diferenciado previstos na Lei Complementar n. 123, de 2006, estará dispensado da prova de inscrição nos cadastros de contribuintes estadual e municipal.

Qualificação Econômico-Financeira

8.32. Trata-se de contratação direta, por Inexigibilidade de Licitação, assim os aspectos da habilitação da empresa, após se motivar a escolha do fornecedor, sobretudo os ligados à qualificação técnica e econômica, constam discriminados no processo administrativo.

Qualificação Técnica

8.33. A qualificação técnica da empresa está detalhada no item 5 – Levantamento de Mercado – do Estudo Técnico Preliminar (ETP) 25/2024, SEI nº 4245239.

9. Estimativas do Valor da Contratação

Valor (R\$): 160.732,00

9.1. O custo estimado total da contratação é de **R\$ 160.732,00 (cento e sessenta mil e setecentos e trinta e dois reais)**, conforme custos unitários apostos na tabela abaixo:

ITEM	ESPECIFICAÇÃO	CATSER	MODALIDADE	UNID. DE MEDIDA	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1.0	"Congresso Excelência em	17663	Presencial	Vaga	56	2.758,25	154.462,00

	Gestão & Liderança"						
1.1	"Congresso Excelência em Gestão & Liderança	17663	On-line	Vaga	06	1.045,00	6.270,00
							160.732,00

10. Adequação orçamentária

10.1. As despesas decorrentes da presente contratação correrão à conta de recursos específicos consignados no Orçamento Geral da União.

10.1.1. A contratação será atendida pela seguinte dotação:

- I) Gestão/Unidade: 15317
- II) Fonte de Recursos: 8100000000
- III) Programa de Trabalho: 169963
- IV) Elemento de Despesa: 339039
- V) Plano Interno: VFF37N0129N10.2.

11. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

VICTOR HUGO MOURA SANTOS

Integrante Requisitante e/ou Técnico Titular



Assinou eletronicamente em 21/10/2024 às 09:11:14.

PAULO FILLIPE DA CUNHA SILVA

Integrante Requisitante e/ou Técnico Substituto

MANUELA LUNA SOUSA WANDERLEY GUARINO

Integrante Administrativo Titular

SABRINE DA SILVA ARAUJO

Integrante Administrativo Substituta



Assinou eletronicamente em 21/10/2024 às 15:35:01.

Lista de Anexos

Atenção: Apenas arquivos nos formatos ".pdf", ".txt", ".jpg", ".jpeg", ".gif" e ".png" enumerados abaixo são anexados diretamente a este documento.

- Anexo I - Modelo_ Avaliacao de Reacao da Capacitacao (ARC) 1 (1).pdf (111.36 KB)
- Anexo II - PROPOSTA COMERCIAL ATUALIZADA - CEGEL.pdf (433.07 KB)

**Anexo I - Modelo_ Avaliacao de Reacao da
Capacitacao (ARC) 1 (1).pdf**

Modelo: Avaliação de Reação da Ca- pacitação (ARC)

O seu feedback é importante!

* Obrigatória

Orientações

A Divisão de Desenvolvimento de Competências - DIDEK gostaria de saber a sua opinião em relação aos serviços prestados pela (Nome da Empresa), sobre o curso (Nome do Curso).

1. Nome completo (sem abreviações)* *

2. E-mail institucional *

3. Matrícula SIAPE *

4. Unidade dirigente *

☐ PRESIDENCIA

☐ AUDIT

☐ COGER

☐ DIFIN

☐ DIGAP

☐ DIGEF

☐ DIRAD

☐ DIRAE

☐ DIRTl

☐ PF-FNDE

Seção

Analise o questionário abaixo e marque a opção que melhor reflete a sua opinião, considerando que:

- 1. **discordo totalmente**
- 2. **discordo**
- 3. **indiferente (ou neutro)**
- 4. **concordo.**
- 5. **concordo totalmente.**

5. Eu me sinto satisfeito com os serviços prestados pela instituição.* *

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. O professor me estimula a participar das aulas, por meio de metodologias interativas e pedagógicas. *

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. O material didático é interessante e facilita o aprendizado. *

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. As atividades propostas são adequadas para o curso. *

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Caso tenha alguma sugestão, crítica ou elogio, descreva aqui:

Este conteúdo não é criado nem endossado pela Microsoft. Os dados que você enviar serão enviados ao proprietário do formulário.



**Anexo II - PROPOSTA COMERCIAL ATUALIZADA -
CEGEL.pdf**



AO
FNDE

PROPOSTA COMERCIAL

A N PRODUÇÕES

A N Produções é uma das empresas mais solicitadas pela administração pública e privada para o fornecimento de serviços de capacitação, cursos, palestras e congressos. Os projetos são executados com o mais alto grau de excelência e com temas focados na gestão, liderança e vendas. Atua há 20 anos em Brasília, tendo como clientes mais de 100 instituições públicas em âmbito nacional.

A N Produções é focada em ampliar em educação executiva e em realizar eventos de educação para o mercado corporativo. A empresa iniciou cursos e palestras planejados e executados com EMPATIA, ORIGINALIDADE, EXCELÊNCIA e, principalmente, buscando por RESULTADOS positivos aos seus participantes.

Ao longo dos anos ganhou NOTORIEDADE NACIONAL e se tornou referência positiva por sua seriedade e comprometimento, além de parcerias com organizações dos setores público, privado e multinacionais, que investem na capacitação profissional e na fidelização de clientes. Com parcerias sólidas, foram desenvolvidos projetos com resultado de alta performance, sempre superando as expectativas sua exigente clientela. O objetivo principal da N Produções é **COLABORAR PARA QUE AS ORGANIZAÇÕES ATINJAM SEUS RESULTADOS ATRAVÉS DO CONHECIMENTO**.

MISSÃO E VALORES

Os projetos da N Produções são baseados em três pilares fundamentais – **SABER, FAZER e SER**, e possibilita aos alunos uma educação corporativa preocupada com o repertório teórico, com conceitos e modelos, habilidades de execução, ensina a “colocar a mão na massa” e promove reflexão sobre a visão de mundo e das pessoas, identidade profissional, ética e integridade.

A missão da N Produções está estampada em sua logomarca – o N de norte, **como uma bússola, para orientar as empresas em busca de resultados**.

ORGANIZAÇÃO PARA ENTREGAR RESULTADOS

A missão da N Produções é contribuir para o crescimento das organizações, através de educação e capacitação de excelência para suas lideranças.

EVENTO “CONGRESSO EXCELÊNCIA EM GESTÃO E LIDERANÇA”

Liderança, por definição, é a habilidade de inspirar e motivar pessoas positivamente, com a intenção de despertar o que há de melhor em cada uma delas. A N Produções está feliz em apresentar o **“CONGRESSO EXCELÊNCIA EM GESTÃO E LIDERANÇA”**, que em 2024 trará sua oitava edição. A proposta do evento é que as formas mais abrangentes de conhecimento sejam abordadas em um só lugar, mostrando ao público a capacidade que diferentes tópicos e pontos de vista têm de enriquecer a mente de um verdadeiro líder. Neste ano, a N Produções traz grandes nomes do mercado para propor soluções e insights em diferentes pontos com foco em gestão.

PROGRAMAÇÃO

GENESSON HONORATO – FUTURO DO TRABALHO: COMO AS NOVAS TECNOLOGIAS NOS DESAFIAM?

Graduado em Psicologia com MBA em Innovation Project Management pela Universidade de Akron, School of Business, Ohio, Estados Unidos, e Pós-graduado em Marketing e Design Digital pela ESPM. Apresentou um TEDx em 2012 com a provocação de que 'O talento está em todo lugar'. Hoje, 12 anos depois, é palestrante, colunista e consultor de Inovação e Diversidade e Equidade e Inclusão. Compartilha as experiências e perspectivas na tentativa de inspirar outras pessoas a realizarem seus sonhos, acreditarem em seus talentos, possibilidades e ajudar na visualização dos desdobramentos da sociedade. Escreve para editoriais como MIT Technology Review Brasil, Fast Company Brasil, Revista Talent [África e Europa] dentre outras. Já palestrou em grandes eventos como Wired Conference, CONARH, RD Summit [2022], Feedz Talks. Também é professor na Fundação Dom Cabral. Hoje, além de outras coisas, se dedica a estudar Futuro do Trabalho, impacto das tecnologias nas pessoas, tendo feito cursos em Harvard [Remote Work for Everyone] e MIT [Shaping Work of the Future].



Sobre

Com insights perspicazes e análises abrangentes, Genesson propõe uma discussão sobre os desafios e oportunidades que surgem com a automação, a inteligência artificial, a robótica, entre outras tecnologias. Aborda ainda como podemos nos adaptar, adquirir novas habilidades e prosperar em um mundo em constante evolução, onde a colaboração entre humanos e máquinas desempenhará um papel fundamental.

Tópicos

- Cone de futuros – Possíveis, preferíveis, plausíveis, prováveis;
- Sistema mundo - Conceitos e efeitos;
- Qual o sistema precisamos construir para o novo modelo organizacional?
- Os impactos da tecnologia no ambiente corporativo;

- Muito além do conhecimento: É necessário desenvolver habilidades para viver a transformação digital;

CLAUDIA VALE – GESTÃO DA EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO - CX DEFINITIVO

Cláudia Vale, palestrante e consultora nos temas de Customer Experience, Cultura Centrada no Cliente e Employee Experience desenvolveu toda a sua carreira em áreas relacionadas a gestão de clientes. Atuou por mais de 19 anos em empresas nacionais e multinacionais nos mercados de Agricultura, Mineração, Construção, Petróleo e Gás nas áreas de Marketing, Estratégia, Serviços, Cultura Centrada no Cliente e Experiência do Cliente. Desde 2008, Cláudia vem se especializando nos temas de Cultura Centrada no Cliente, Experiência do Cliente e do Funcionário, Service Experience. Obteve certificações nas melhores instituições e consultorias dos EUA. Como executiva inovou ao levar os temas de Gestão da Experiência do Cliente e Cultura Centrada no Cliente para empresas e mercados que até então desconheciam o conceito e metodologias. As oportunidades no mercado corporativo lhe possibilitaram lançar o I CX Awards – premiação das melhores iniciativas de Experiência do Cliente para uma rede de concessionários – realizar workshops com mais de 120 líderes de empresas sobre sua metodologia de Cultura Centrada no Cliente – IPEAR, além de lançar a primeira comunidade de Multiplicadores de Experiência do Cliente, na América Latina, que aprenderam como mapear as jornadas de seus clientes para inovar no tema de Customer Experience. Cláudia se orgulha de ter sido a segunda profissional brasileira certificada em Experiência do Cliente (CCXP – Certified Customer Experience Professional) pela CXPA (Customer Experience Professional Association). Vencedora dos prêmios: CX Innovation Awards – 2015; CX Impacts Awards – 2017. Agora, como palestrante, consultora e fundadora do EID Institute da FLWOW! e do CX Hub ela quer ajudar empresas e profissionais na América Latina a aprender e desenvolver estes temas, de forma a elevar o nível de qualidade de atendimento e relacionamento destas empresas com seus clientes.



Sobre

Desenvolver uma cultura organizacional voltada para o cliente. Ela orienta sua equipe sobre como criar uma mentalidade centrada no cliente, alinhar os valores da empresa com as necessidades dos clientes e promover a excelência em atendimento em todos os níveis.

Tópicos

- A cultura centralizada no cliente e como ela aumenta o poder competitiva da organização;
- Quais as estratégias e melhores práticas para criar as jornadas do cliente excepcionais, aumentar a satisfação e fidelidade dos usuários;
- Impulsionando o crescimento da organização através da experiência do usuário;
- Aprendendo a aplicar a inovação na experiência do cliente;
- A utilização do CX aplicada ao contexto interno da organização.

EDUARDO TEVAH – O PAPEL DO LÍDER NA VALORIZAÇÃO DO TIME: ENGAJAMENTO, COMPROMETIMENTO E PERTENCIMENTO

Profissional com mais de 30 anos de experiência nas áreas de gestão e formação de equipes e suas palestras e workshops têm trazido às empresas incrementos reais de vendas e relacionamento com clientes. O desafio de comandar pessoas o tornou reconhecido internacionalmente quando se trata de palestras e workshops ligados à liderança e à motivação de pessoas. Bacharel em Administração de Empresas pela UFRGS com especialização em Gestão de Pessoas, Tevah é diretor-presidente da DE Consultores Associados, possui cursos de especialização na Europa e Estados Unidos e é autor de quatro livros com mais de 200.000 exemplares vendidos. Palestrante, empresário e escritor. Eduardo Tevah reúne a vivência prática como gestor e consultor de grandes empresas nacionais e internacionais com o aprendizado contínuo em centros da Europa e dos Estados Unidos. Seus eventos são marcados por uma profunda reflexão sobre a realidade empresarial, aliada à soluções 100% práticas. Atualmente reconhecido como um dos grandes nomes do Brasil nas áreas de Liderança, Vendas e Mudança Comportamental de Equipes, seu nome já foi requisitado pelas principais corporações que encontraram no seu trabalho soluções verdadeiras para conquista dos resultados almejados. Eduardo Tevah é escritor de 5 livros, que já somam mais de 300 mil exemplares vendidos. Além de promover workshops de abrangência nacional e internacional, em que já treinou e capacitou milhares de profissionais.



Sobre

O líder desempenha um papel fundamental na geração de engajamento na equipe. Sua liderança pode influenciar significativamente a motivação, a satisfação e o desempenho dos membros da equipe. Aqui estão alguns aspectos do papel do líder na promoção do engajamento.

Tópicos

- Como promover um ambiente de engajamento;
 - Resultado, desempenho e dedicação;
 - Resgatar o senso da equipe em relação a sua importância para a organização;
 - A importância de manter a mente oxigenada no que é positivo.
-

RAFAEL CORTEZ – A COMUNICAÇÃO E O BOM HUMOR COMO PROPULSOR DA PRODUTIVIDADE

Jornalista formado pela PUC-SP com 30 anos de carreira no meio das Comunicações e Artes. Além disso, é também Músico, Ator, Comediante, Palestrante e Apresentador de TV. Sua carreira é multifacetada, e se destaca pelo empreendedorismo, iniciativa, atitude e realização de sonhos. Gosta de ensinar as pessoas a criarem oportunidades, e não apenas esperar que elas aconteçam. Começou no meu meio artístico nos bastidores: foram cerca de 10 anos como Produtor e Assessor de Imprensa e por 6 anos foi apresentador do lendário CQC, da Band. Trabalhou também na Record, Globo, Comedy Central e TV Cultura. Criou seu próprio Talk-show num inédito modelo de cooperação prática com estudantes de Ensino Médio e Universitário. Atuou em séries, humorísticos e filmes, tendo a oportunidade de trabalhar com os maiores nomes do audiovisual. No Corporativo é Mestre de Cerimônia, palestrante e comediante. Já trabalhou com todas as maiores marcas, empresas e agências do mercado, em eventos no Brasil e exterior. E teve a honra, inclusive, de apresentar os maiores eventos corporativos do Brasil até o início da Pandemia. Nas redes sociais, acumula cerca de 5 milhões de seguidores. Tem dois livros lançados, e finalizou o terceiro: desta vez, sobre Carreira, onde fala do tema Atitude Transformadora.



Sobre

O humor é capaz de influenciar resultados, relações interpessoais, e aumentar a sensação de pertencimento. Cortez apresenta que as organizações podem ganhar muito com isso. Ele contextualiza o poder do riso e da comunicação, e como são determinantes para a produtividade do ambiente organizacional.

Tópicos

- A influência positiva do bom humor e da comunicação aplicada a gestão e liderança;
- Pensar fora da caixa: Bom humor pode ser um aliado para ambientes de trabalho mais saudáveis, produtivos e comunicativos;
- Como ter ousadia e criatividade diante dos desafios do dia a dia;
- Os times precisam de mais! Como ter atitudes transformadas e iniciativas quem vai além do óbvio.

RONY MEISLER – Cultura da inovação - PENSAR, EXECUTAR E TRANSFORMAR (CASE RESERVA).

Rony Meisler tem asas onde você tem medo. Converteu o descompromissado projeto de venda de bermudas de praia em uma das empresas mais premiadas e inovadoras do mundo, a Reserva. Transformando erros em pontes no caminho, apostando na tecnologia e na inteligência emocional para entregar uma experiência e não um produto, a Reserva reinventou muitas das velhas práticas do mercado de varejo de moda. O resultado foi confirmado quando a marca foi eleita uma das empresas mais inovadoras do mundo pela revista americana FastCompany, em meio a nomes como Apple, Google, Netflix, Ikea e L'Oréal. Em 2020, após a fusão com a Arezzo&Co, o Grupo passou a ser nomeado Ar&Co. Hoje, liderado por Rony, o conglomerado agrega mais de 20 negócios, sendo considerado o maior grupo de marcas de moda do mercado brasileiro. É autor do best-seller "Rebeldes têm asas", lançado em 2021, que compartilha a trajetória da Reserva e mostra como uma empresa pode triunfar levando-se pelo coração. No âmbito social, foi idealizador do projeto "Reserva Rebeldes com Causa", de estímulo e investimento no empreendedor social brasileiro, e do "1P5P", o maior projeto social do mercado de moda brasileiro, onde a cada produto vendido na Reserva e Reserva Mini, 5 pratos de comidas são doados através de instituições parceiras. Desde o seu lançamento, já foram mais de 50 milhões de refeições doadas. Eleito Homem do Ano da revista GQ e Carioca do Ano da revista Veja Rio, Rony também é conselheiro do movimento Capitalismo Consciente no Brasil, é membro do Instituto de Desenvolvimento do Varejo (IDV) e do conselho consultivo da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT).

**Sobre**

O capitalismo consciente acredita que em uma sociedade nós temos 3 entidades: O estado, a iniciativa privada e os cidadãos. Porém, é importante que os líderes, como parte integrante das principais, têm responsabilidades essenciais para o funcionamento ético e eficiente do sistema, promovendo práticas de negócios sustentáveis, éticas e socialmente responsáveis, reconhecendo a necessidade de contribuir positivamente para a comunidade e o meio ambiente

Tópicos

- Transformar crises em oportunidades;
- Ser uma organização consciente e movida por um propósito maior que o financeiro;
- Não entender nada de um determinado mercado pode ser uma ótima vantagem competitiva;
- Pensar e agir como uma startup em todo e qualquer negócio

PALESTRANTE SURPRESA - LIDERANÇA NO DIVÃ: CUIDADOS COM A SAÚDE MENTAL E LIDERANÇA HUMANIZADA

Sobre

Muito se fala no cuidado da equipe, em compreender suas necessidades. E do líder, quem cuida? A palestrante surpresa deste ano apresenta insights para inspirar o líder a buscar o autoconhecimento, e a desenvolver as habilidades e competências essenciais para ter um reconhecimento incrível pelas pessoas.

Tópicos

- Princípios de uma liderança humanizada e de alto desempenho;
- Como alcançar resultados e engajamento com saúde mental e segurança psicológica;
- Você, líder, reconhece a liderança como um presente?
- A base da liderança: Saúde mental, equipes, resultado e humanização.

CÉSAR CIELO - HACKEANDO A MENTE DE UM CAMPEÃO

Cesar Cielo é uma figura pública superadmirada pelos brasileiros. Eleito uma das 100 Personalidades Brasileiras mais influentes pela Revista Época e indicado, pelo terceiro ano consecutivo, ao prêmio Marcas de Confiança. Cesar Cielo é o atual Recordista Mundial dos 50m livre e, também, dos 100m livre. É o único Tricampeão Mundial dos 50m livre e único Campeão Olímpico da Natação Brasileira. Cesar Cielo é o atleta brasileiro com mais medalhas em mundiais. "Eu não sou feliz por ser campeão olímpico. Eu fui campeão olímpico porque era feliz." — Cesar Cielo. Cielo traz em suas palestras sua vivência no esporte de alto rendimento e como conseguiu alcançar seu objetivo. Mais do que isso, como ser um campeão no mercado de trabalho e nas diferentes situações do cotidiano. O conteúdo das palestras de Cielo é de linguagem simples e acessível a todos os públicos.



Sobre

Cesar Cielo foi o primeiro nadador brasileiro a ser campeão olímpico. Recordista mundial nos 50 e 100 metros, tem um currículo admirável e é orgulho para os brasileiros! Seu conteúdo traz a vivência no esporte de alto rendimento e compartilha como conseguiu alcançar seu objetivo e quais são os hábitos que moldam a mente de um campeão. Mais do que isso, como ser um campeão no mercado de trabalho e nas diferentes situações do cotidiano.

Tópicos

- Direcionamento e foco: Como fazer uma carreira de sucesso;
- Definição de metas: Aonde você quer chegar, e o que fazer para alcançar;
- Foco no resultado: Persistir, insistir e se dedicar – A exigência como aliada da alta performance;
- Tudo ao seu tempo: Buscar resultados de forma imediata pode se tornar um obstáculo a mais;
- A grande conquista.

BRANCA BARÃO - LÍDERES DE PROPÓSITO

Branca Barão é uma palestrante renomada com 20 anos de experiência em desenvolvimento pessoal e profissional. Como Master Trainer em Programação Neurolinguística Sistêmica, destaca-se pela habilidade de transmitir conhecimentos complexos de forma envolvente. Especialista em Metodologia Disney, suas palestras sobre gestão de pessoas e cultura organizacional são impactantes. Além disso, aborda temas como comunicação, liderança e habilidades interpessoais. Como escritora best seller, seus livros são buscados por profissionais em busca de crescimento. Suas palestras são dinâmicas, interativas e transformadoras, deixando uma marca duradoura em todos os participantes.



Sobre

O objetivo da especialista em comportamento humano, Branca Barão, é propor aos líderes que experimentem uma ampla tomada de consciência e compreendam o PORQUÊ de cada decisão. Conhecer a estrutura fundamental utilizada para fazer escolhas e ter a oportunidade de se tornarem cada vez mais congruentes com o propósito do líder.

Tópicos

- O que significa PROPÓSITO?
 - Tomando consciência do PROPÓSITO como líder e como isso influencia a capacidade de motivar e engajar;
 - Psicologia Positiva e seu impacto na gestão;
 - Presença e Conexão
 - Um papo de VALOR:
 - Lidero O PROPÓSITO?
-

TEREZINHA RIOS - A ÉTICA COMO COMPETÊNCIA PROFISSIONAL ESSENCIAL PARA EXERCER A LIDERANÇA

É mineira, de Belo Horizonte, onde graduou-se em Filosofia pela UFMG. Mora desde 1968 em São Paulo. Fez o mestrado em Filosofia da Educação pela PUC-SP, onde fez parte, por mais de 30 anos, da equipe de professores do Departamento de Teologia e Ciências da Religião. Doutorou-se em Educação pela USP e é pesquisadora do GEPEFE – Grupo de Estudos e Pesquisas sobre Formação de Educadores, da Faculdade de Educação dessa Universidade. É membro do Conselho Editorial de Educação da Cortez Editora e da Sociedade de Filosofia da Educação dos Países de Língua Portuguesa. Tem atuado como assessora e consultora em projetos de formação de professores e educação continuada de profissionais de diversas áreas. Autora dos livros *Ética e Competência, Compreender e ensinar – por uma docência da melhor qualidade* (Cortez Editora) e *Filosofia na escola – o prazer da reflexão*, em parceria com Marcos Lorieri (Editora Moderna) e colunista da revista *Nova Escola – Gestão Escolar*, na seção “Ética na escola”. Ler, ensinar e aprender, partilhar coisas boas e dançar ajudam a construir a vida da melhor qualidade, na sua opinião.



Sobre

No contexto em que vivemos terá a ética perdido seu significado? Por que falar numa dimensão ética da competência profissional? Que tipo de contribuição traz a filosofia, em sua perspectiva ética e política, para a indicação de horizontes de esperança no caminho dos que desejam uma sociedade justa e democrática? Estas e outras questões são objetos de reflexão de Terezinha Azerêdo Rios, que se dispõe a estimular a discussão sobre o cruzamento do saber, dever, poder e querer na prática dos educadores e de outros profissionais em nossa sociedade.

Tópicos

- Aprendendo a distinção de conceitos importantes: Ética e Moral;
- Construindo um ambiente de trabalho ético;
- Como a moral delimita os rumos da sociedade e do ambiente corporativo;
- O que são organizações eticamente orientadas;
- A importância de ter um olhar crítico sobre as situações que envolvam ética e moral no contexto da liderança.

EDUARDO FERRAZ – AUTOGESTÃO PARA ALTA PERFORMANCE

Tem mais de 35 anos de experiência e cerca de 40 mil horas de prática com consultoria em empresas e em treinamentos nas áreas de e gestão de pessoas, negociação e vendas. É reconhecido tanto por seu consistente embasamento teórico, quanto por seu estilo direto e assertivo. Toda essa bagagem o torna um dos mais capacitados profissionais em desenvolvimento humano no país. Possui grandes cases de sucesso e atende clientes, como Banco do Brasil, Bayer, Basf, Bourbon Hotéis, Cvale, LAR, Correios, Fiat, Fiep, LDC, Petrobras, Sadia, Sebrae, entre muitos outros.



Entre 2010 e 2021, teve mais de 1000 interações na mídia, entre artigos e entrevistas sobre temas ligados à negociação, gestão de pessoas e neurociência comportamental, em vários canais de televisão aberta e a cabo, e participação frequente nos principais jornais, emissoras de rádio e revistas do país. Também foi colunista nas rádios CBN e BandNews, e da revista Exame.

Além de consultor, Eduardo também realiza treinamentos e faz palestras. Seus cinco livros já venderam mais de 600.000 exemplares e ficaram mais de 100 semanas nas listas de mais vendidos.

Sobre

Nossa metodologia baseada no que há de mais avançado na **Neurociência comportamental**, e mais de 35 anos de experiência em gestão de pessoas, facilitará muito o aprendizado.

Serão abordados alguns assuntos do livro **GENTE QUE CONVENCE 2.0**.

Tópicos

- A importância de ter uma Marca pessoal relevante;
- Como identificar pontos fortes, pontos fracos e pontos limitantes;
- Quem comanda nossas decisões – O Elefante e o condutor;
- **Como melhorar a performance pessoal;**
- A importância de ser a pessoa certa no lugar certo.

CLÓVIS DE BARROS FILHO - CONFIANÇA, CORAGEM E AMOR AO TRABALHO - CONSTRUINDO O PROTAGONISMO NA SUA CARREIRA

Internacionalmente conhecido, o professor Clóvis de Barros Filho ficou conhecido por sua didática bem-humorada e sua capacidade em simplificar conceitos complexos da filosofia. Intitula-se um “explicador” e inspira reflexões por onde passa. É atualmente um dos mais requisitados palestrantes do Brasil. Suas aulas e palestras sobre ética já foram ouvidas por milhões de pessoas em todos os estados do país, e no Uruguai, na França, no México, na Argentina, na Espanha, em Portugal, entre outros.



- Professor Doutor e Livre docente pela ECA-USP;
- Mais de 30 anos experiência acadêmica;
- Autor de mais de 35 obras, entre elas os best-sellers “A vida que vale a pena ser vivida” e “Epaminondas: o gato explicador”;
- Apresentador dos podcasts Inédita Pamonha e #PartiuPensar, parte dos TOP 50 podcasts Brasil – 2021 e 2022 no Spotify.
- Há mais de 15 anos, é palestrante e consultor de grandes empresas

Sobre

Assumir as rédeas da própria vida requer tomar decisões e fazer escolhas. O medo do erro, o arrependimento e as sanções são amargos. Quanto ao líder, não decide só a trajetória de si mesmo, mas a de todos os seus subordinados. O medo aumenta, é preciso protagonismo e coragem. Clóvis explora o contexto do ambiente corporativo e a coragem que o líder precisa ter para construir a trajetória de legado e protagonismo, lidando com as adversidades de forma corajosa e confiante.

Tópicos

- A confiança é o motor do trabalho nas organizações;
 - O trabalho em equipe exige confiar, e fazer valer a confiança em nós;
 - A coragem necessária para vivermos o presente todos os dias;
 - É possível realmente amar o trabalho?
 - Protagonista: Buscar a excelência e a perfeição de si mesmo.
-

PROPOSTA ESPECIAL

- Data: 30 de outubro de 2024
- Carga horária: 08 horas
- Local: Centro Internacional de Convenções do Brasil – CICB – Brasília/DF
- Horário: 8h30 às 18h30
- Ingresso sem desconto presencial: **R\$ 3.245,00**
- Ingresso sem desconto online: **R\$ 1.100,00**

FORMATO	QUANTIDADE	VL C/ DESC. INDIVIDUAL	VALOR TOTAL
PRESENCIAL	56	R\$2.758,25	R\$154.462,00
ONLINE	06	R\$1.045,00	R\$6.270,00
Total da proposta s/desconto R\$188.320,00			
Total da proposta c/desconto R\$160.732,00			

Valor total da proposta: R\$160.732,00 (cento e sessenta mil setecentos e trinta e dois reais)

Incluso no formato presencial

- Estacionamento;
- Almoço;
- Coffee break (durante os intervalos da manhã e da tarde);
- Material de apoio;
- Certificado digital.
- Palestras disponíveis por 30 dias após o evento ao vivo;

Incluso no formato online

- Plataforma;
- Palestras disponíveis por 30 dias após o evento ao vivo;
- Certificado
- Material online

FATURAMENTO:

Vagas presenciais: Para não comprometer a qualidade de realização, bem como o aprendizado dos participantes, o CEGEL possui uma limitação de participantes presenciais. Portanto, todas as vagas contratadas/reservadas serão faturadas após a realização. Pois, a reserva da vaga incide custos e o bloqueio da vaga para oferta. O faturamento será enviado no próximo dia útil após a realização do evento, juntamente com a lista de presença e certificado dos participantes.

Vagas online: Devido ao recurso de assistir a gravação das palestras em até 30 (trinta) dias após a realização do evento, o faturamento das vagas online será na quantidade total contratada. Pois, entende-se que não somente estamos oferecendo o prazo adequado para assistir ao conteúdo, bem como a estrutura e ferramenta para tal.

DADOS DA EMPRESA

ENE TREINAMENTOS CURSOS E EVENTOS EIRELI

CNPJ: 05.025.586/0001-62

IE: 07.433.221/001-84

ENDEREÇO: EQ/NORTE 102/103 LOTE A, SALA 7B ENTRADA B 1º PAVIMENTO - ASA NORTE

CEP: 70.722.400 – BRASÍLIA/DF

DADOS BANCÁRIOS:

- BANCO DO BRASIL: AGÊNCIA 2863-0 C/C 136983-0 | PIX: 05.025.586/0001-62

Validade da proposta: 60 dias

Consultor responsável: Leandro Rego | leandro@producoes.com.br | (61) 98167 1680

Brasília, 16 de setembro de 2024.