

# Termo de Referência 48/2025

## Informações Básicas

Número do artefato	UASG	Editado por	Atualizado em
48/2025	810005-COORDENAÇÃO-GERAL DE LOGÍSTICA DO MDH	PATRICIA PEDROSA GADELHA	02/06/2025 09:57 (v 1.1)
Status	PUBLICADO		

## Outras informações

Categoria	Número da Contratação	Processo Administrativo
V - prestação de serviços, inclusive os técnico-profissionais especializados/Serviço não-continuado	544/2025	00135.218177/2025-00

## 1. 1. CONDIÇÕES GERAIS DA CONTRATAÇÃO

1.1 Contratação inscrição de servidor no 40º Congresso Brasileiro de Treinamento e Desenvolvimento – CBTD 2025, promovido pela Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD), que ocorrerá entre os dias 25 e 27 de junho de 2025, na cidade de São Paulo–SP, na modalidade presencial, nos termos da tabela abaixo, conforme condições e exigências estabelecidas neste instrumento.

ITEM	ESPECIFICAÇÃO	CATSER	UNIDADE DE MEDIDA	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	40º Congresso Brasileiro de Treinamento e Desenvolvimento – CBTD 202	25232	Unidade	1	R\$ 8.340,00	R\$ 8.340,00

1.2. O serviço objeto desta contratação é caracterizada por serviço comum, conforme justificativa constante do Estudo Técnico Preliminar.

1.3. O prazo de vigência da contratação é de 90 (noventa) dias contados da emissão da nota de empenho, na forma do artigo 105 da Lei nº 14.133, de 2021.

1.4. No valor da inscrição não estão incluídas passagens aéreas, deslocamentos terrestres ou outras despesas de viagem. O custeio de diárias e passagens deverão ser realizados e providenciados pela unidade de lotação do servidor.

## 2. FUNDAMENTAÇÃO E DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE

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

2.2. O objeto da contratação está previsto no Plano de Contratações Anual 2025, conforme detalhamento a seguir:

- ID PCA no PNCP: 27136980000100-0-000001/2025
- Data de publicação no PNCP: 16/05/2024
- ID do item no PCA: 178
- Classe/Grupo: 929 - OUTROS SERVIÇOS DE EDUCAÇÃO E TREINAMENTO

**Identificador da futura contratação:** 810005-544/2025

### 3. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

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

### 4. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

#### Sustentabilidade

4.1 A contratada deverá observar, no que couber, os Critérios de Sustentabilidade, em conformidade com as orientações e normas voltadas para a sustentabilidade ambiental, em especial as contidas no Guia Nacional de Contratações Sustentáveis - 6ª edição SET/2023.

4.2 Deste modo, durante a execução contratual, a contratada deverá estar adequada aos termos do art. 7º, inc. XI da Lei nº 12.305, de 02 de agosto de 2010 (Política Nacional de Resíduos Sólidos) que trata sobre as aquisições e contratações governamentais, deve ser dada prioridade para produtos reciclados e recicláveis e para bens, serviços e obras que considerem critérios compatíveis com padrões de consumo social e ambientalmente sustentáveis.

4.3 Portanto, o fornecimento pela contratada deverá pautar-se sempre no uso racional de recursos e equipamentos, de forma a evitar e prevenir o desperdício de insumos e materiais consumidos, bem como a geração excessiva de resíduos, a fim de atender às diretrizes de responsabilidade ambiental adotadas pela contratante, será fornecida apostila em formato digital.

4.4 Nesse sentido, acentuamos que o objeto a ser contratado, pelo seu impacto institucional não fere as práticas de sustentabilidade, desta forma, não acarreta prejuízos à qualidade dos serviços e, tampouco ao interesse público, além de diminuir o impacto ambiental, pois a utilização de virtualização traz como benefícios, por exemplo, a redução na geração de lixo eletrônico.

#### Proposta

4.5. A proposta apresentada pela empresa deverá conter as seguintes discriminações:

- Nome do representante legal da empresa;
- Especificações detalhadas do objeto e de todos os seus acessórios, contendo marca, modelo, quantidade
- Prazo de entrega e de garantia, quando houver;
- Valor unitário e total da proposta, em moeda nacional, em algarismo e por extenso;
- Prazo de vencimento da proposta, não podendo este ser inferior a 60 (sessenta) dias;
- Dados bancários da empresa, tais como número da conta-corrente, agência e nome do banco onde será efetuado o pagamento;
- CNPJ, telefone, endereço e site oficial e
- Assinatura do representante responsável.

4.6 A empresa deverá apresentar ainda:

4.6.1. Declaração de que nos preços estão inclusos todos os custos, tributos e despesas necessárias ao cumprimento integral do objeto ora licitado, não sendo considerados pleitos de acréscimos a qualquer título posteriormente.

4.6.2. Declaração de que cumprirá todos os prazos estabelecidos neste Termo de Referência e seus anexos.

4.6.3. Ainda, juntamente com sua proposta, o fornecedor deverá entregar, preenchido e assinado pelo responsável legal, o Termo Compromisso com a Integridade, Termo de Compromisso com os Direitos Humanos, conforme modelo em Anexo.

4.6.4. A apresentação da proposta implica a obrigatoriedade do cumprimento das disposições nela contidas, assumindo o proponente o compromisso de executar o objeto nos seus termos.

#### Subcontratação

4.7. Não é admitida a subcontratação do objeto contratual.

#### Garantia da contratação

4.8. Não haverá exigência da garantia da contratação dos artigos 96 e seguintes da Lei nº 14.133,de 2021, por se tratar de execução de serviço de pronta entrega

5. MODELO DE EXECUÇÃO DO OBJETO

5.1.Condições de execução, conforme programação e proposta encaminhada pela empresa (SEI nº 4908307 e 4918419):

- Curso presencial;
- Acesso aos 3 dias de congresso ou ao dia único (a depender do ingresso adquirido);
- Acesso às atividades plenárias e à programação exclusiva da grade técnica;
- Welcome Coffee;
- Acesso ao Snack Point (com snacks disponíveis gratuitamente);
- Acesso às atividades do APP do CBTD ou da plataforma do CBTD;
- Acesso às atividades abertas;
- Certificado digital (disponibilizado no site da ABTD, dentro da área do usuário);
- Material do congresso.

Cronograma	
25/06/2025 – Quarta-Feira	
08h30 às 10h00	<p>Britt Andreatta, Fernanda Bianchini</p> <p>Plenária de Abertura do Evento</p> <p>Plenária   M100 - Auditório</p>
10h30 às 11h30	<p>Renato Curi, Larissa Takayama</p> <p>Know-it-all x Learn-it-all: o futuro não é de quem sabe, é de quem aprende</p> <p>Por que Learn-it-alls vão liderar o amanhã — e como preparar sua cultura para isso</p> <p>Expo Talks   T101 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Paulo Silveira</p> <p>O RH que lidera um futuro que não espera</p> <p>As competências do futuro e o desenvolvimento de pessoas</p> <p>Expo Talks   T107 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ALURA PARA EMPRESAS</b></p>
	<p>Bruno Leonardo</p>

10h30 às 11h30	<p>FUTURO DO TRABALHO: tendências globais, power skills e cultura de aprendizado na era da IA</p> <p>Uma visão realista dos novos tempos para empresas e pessoas em um futuro que já começou.</p> <p>Expo Talks   T113 - TALKS SALA 5</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b></p>
10h30 às 11h00	<p>Raquel Paiva</p> <p>Insta na Firma impacto para os negócios</p> <p>Expo Insights   S102-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>MHCONSULT</b></p>
10h30 às 11h00	<p>Gustavo Torrente</p> <p>O Fim dos Cargos e o Nascimento das Competências</p> <p>Como a IA e a Educação Corporativa estão moldando o novo RH</p> <p>Expo Insights   S101-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>FIAP EMPRESAS</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Tucci</p> <p>Conectando T&amp;D e Diversidade: estratégia de impacto</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
11h00 às 11h45	<p>Eleine Passos</p> <p>Transformação na Prática: O que faz os Treinamentos Experienciais gerarem mais Engajamento e Resultados?</p> <p>7 passos para criar treinamentos experienciais que transformam aprendizado em ação com metodologias práticas, inovadoras e facilmente replicáveis.</p> <p>Palestra Clássica   C111 Sala 8 Piso 1</p>
11h00 às 11h45	<p>Alê Prates</p> <p>RH: o guardião da estratégia</p> <p>A cadeira do RH na mesa que decide o futuro!</p> <p>Palestra Clássica   C112 Sala 11 Piso 1</p>
11h00 às 11h45	<p>Cris Barbosa</p> <p>Vídeos que Ensinam e Encantam: Do Roteiro ao Aplauso</p> <p>Palestra Clássica   C113 Auditório 12</p>
	<p>Léo Carvalho</p>

11h00 às 11h45	O CÓDIGO DA CURIOSIDADE: COMO AS PERGUNTAS TRANSFORMAM O APRENDIZADO  Palestra Clássica   C114 Auditório 13
11h00 às 11h45	Bárbara Gola  Pense Melhor: Decisões, Aprendizado e Adaptabilidade em Tempos de Mudança  Palestra Clássica   C115 Auditório 14
11h00 às 12h15	Regina Camargo  Treinamento que Funciona: 12 Alavancas para um Treinamento Mais Eficaz  Sala De Experiência   E117 Sala 3 Térreo
11h00 às 12h15	Thiago Barrionuevo  Gamificação para o Desenvolvimento de Soft Skills  Aprenda a aplicar o modelo Octalysis para criar experiências mais engajantes e transformadoras  Sala De Experiência   E118 Sala 4 Térreo
11h00 às 11h45	Carolina Botelho Azevedo Benatti, Bell Nacif, Danielly Cristine Barbosa Castro  Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. A Cultura de Aprender como direcionador estratégico - CPFL ENERGIA  Prêmio Destaque 8+   P111 - Sala 9 Piso 1
11h00 às 11h45	Painel T&D na Prática: Storytelling estratégico & postura consultiva  C116 Auditório 15
11h15 às 11h45	Fabiana Estrela  Upskill Brasil: Um movimento para quem acredita que desenvolver pessoas é transformar o país  Quando a educação corporativa encontra seu propósito social  Expo Insights   S104-INSIGHTS SALA 7  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>AFFEROLAB</b>
11h15 às 11h45	Cesar Aarão, Cinthia Souza  Acelerando a liderança LOCALIZA&CO: Imersão de novos líderes  Desenvolvimento das novas lideranças, orientado pela cultura organizacional e pelo direcionamento estratégico da cia, com o objetivo de fomentar os valores  Expo Insights   S103-INSIGHTS SALA 6  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b>

12h00 às 13h00	<p>Mathias Emke</p> <p>A Estratégia por trás da Magia: O Encantamento como Diferencial Competitivo</p> <p>Como o encantamento pode gerar experiências inesquecíveis e resultados extraordinários</p> <p>Expo Talks   T102 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ESTRATÉGIA DA MAGIA</b></p>
12h00 às 12h30	<p>Carol Shinoda</p> <p>Propósito como Potência: Conectando o Sentido ao Trabalho</p> <p>Como liderar e desenvolver pessoas com base em propósito e autenticidade</p> <p>Expo Insights   S105-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PECEGE</b></p>
12h00 às 12h30	<p>Richard Uchoa, Leandro Alves Do Amaral</p> <p>Quem disse que o WhatsApp não serve para treinar?</p> <p>Gamificação, quizzes, trilhas e dados — tudo no app que seu colaborador já usa.</p> <p>Expo Insights   S106-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b></p>
12h00 às 13h00	<p>Carolina Ignarra</p> <p>Radar da Inclusão: o uso de dados para guiar estratégias mais inclusivas</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
12h00 às 13h00	<p>Cláudia Rosa</p> <p>Resiliência e Estratégia</p> <p>liderança em cenários críticos</p> <p>Expo Talks   T108 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>IDT EVENTOS</b></p>
12h45 às 13h15	<p>Luis Fernando Palermo</p> <p>Além do Hype: Aplicações Concretas de IA na Capacitação de Pessoas</p> <p>Como a IA já está potencializando talentos, carreiras e empresas.</p> <p>Expo Insights   S107-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b></p>
	<p>Juliana Carvalho, Jancleide Texeira Góes</p> <p>LIDERANÇAS INCLUSIVAS: NOVOS CAMINHOS DA GESTÃO</p>

12h45 às 13h15	<p>LIDERANÇAS INCLUSIVAS: NOVOS CAMINHOS DA GESTÃO</p> <p>Expo Insights   S108-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>INSPER</b></p>
13h30 às 14h30	<p>Andréa Krug</p> <p>PAPO VELOZ GAMIFICADO</p> <p>AS LIÇÕES DO AUTOMOBILISMO PARA A LIDERANÇA</p> <p>Expo Talks   T103 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PLAY GAMIFICATION</b></p>
13h30 às 14h00	<p>Bruna Soares De Moura Vieira</p> <p>Experiência do Treinando: Equalizando Aprendizagens em Múltiplas Realidades da VIVO</p> <p>Atuação estratégica da VIVO e GP conecta áreas e perfis para criar jornadas de aprendizagem integradas, engajadoras e alinhadas à cultura.</p> <p>Expo Insights   S110-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>GP STRATEGIES</b></p>
13h30 às 14h00	<p>Marcel Molina</p> <p>Além da Sala de Aula: Como as Estruturas Libertadoras revolucionam o T&amp;D</p> <p>Uma jornada prática para transformar treinamentos em experiências memoráveis e participativas.</p> <p>Expo Insights   S109-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>BRAVEND</b></p>
13h30 às 14h30	<p>Sônia Lesse, Ronenilton Santos</p> <p>Agentes da Cultura - formando multiplicadores: case Grupo Boticário</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
13h30 às 14h30	<p>Palestrante Conquer</p> <p>Liderança multigeracional: como conectar e potencializar equipes diversas</p> <p>Expo Talks   T109 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
13h30 às 14h30	<p>Izabella Camargo</p> <p>EPIs da saúde mental</p> <p>mapear risco psicossocial é pra já!</p> <p>Expo Talks   T115 - TALKS SALA 5</p>

13h30 às 14h15	Maryana Com Y Happy Thinking®: multiplicadores da felicidade e bem-estar Como evitar o "mental health washing" e apoiar a nova lei de saúde mental Palestra Clássica   C121 Sala 8 Piso 1
13h30 às 14h15	Eduardo Leopold A era do Learning Analytics: a revolução dos dados chegou ao T&D Palestra Clássica   C122 Sala 11 Piso 1
13h30 às 14h15	Eduardo Granato ROI de Treinamentos Corporativos: Como Mensurar Passo a Passo o Sucesso do Treinamento e o Papel de Cada um na Jornada "Cerca de 80% dos programas de T&D não conseguem medir seu impacto real no desempenho organizacional." Não seja parte dessa estatística! Palestra Clássica   C123 Auditório 12
13h30 às 14h15	Gustavo Brito Brigada de Aprendizagem O Design Ideal de um time de T&D Palestra Clássica   C124 Auditório 13
13h30 às 14h15	Dan Porto Cultura de Mentoring: conexões genuínas e aprendizagem contínua para evolução das organizações Descubra como construir uma cultura de mentoring que conecta pessoas, gera evolução e transforma aprendizado em impacto organizacional Palestra Clássica   C125 Auditório 14
13h30 às 16h00	Marcelo De Elias Como Fazer a Gestão (e a Transformação) da Cultura Organizacional na Prática Transforme a Cultura da Organização em um Workshop Prático com Metodologia, Ferramentas e Estratégias para Diagnosticar, Planejar e Implementar Mudanças Sala De Experiência   E127 Sala 3 Térreo
13h30 às 16h00	Katya Hemelrijk, Fabiani Machado Freire Augusto Como Transformar a Inclusão em Impacto Estratégico Sala De Experiência   E128 Sala 4 Térreo
	Cláudia Lopes, Janayna Cogo, Maria Cristina P Gattai



13h30 às 14h15	<p>Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Amplia ArcelorMittal – FCLatam: o tecido de aço que entrelaça líderes e talentos, conectando o negócio com as pessoas. -&amp;nbsp; Arcelor Mittal Brasil</p> <p>Prêmio Destaque 8+   P121 - Sala 9 Piso 1</p>
13h30 às 14h15	<p>Painel T&amp;D na Prática: Metodologias e frameworks de T&amp;D</p> <p>C126 Auditório 15</p>
14h15 às 14h45	<p>Guilherme Luz</p> <p>Da Estratégia ao Engajamento: Como o Bradesco está transformando o desenvolvimento de Talentos com a Galena</p> <p>Case Bradesco &amp; Galena</p> <p>Expo Insights   S111-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>GALENA</b></p>
14h15 às 14h45	<p>Rafael Souto</p> <p>Talentos em movimento</p> <p>Como a mobilidade interna impulsiona o engajamento</p> <p>Expo Insights   S112-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PRODUTIVE</b></p>
15h00 às 16h00	<p>Rogério Babler</p> <p>Liderando o Estresse para a Alta Performance</p> <p>Neuroliderança para resultados sustentáveis.</p> <p>Expo Talks   T110 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>MHCONSULT</b></p>
15h00 às 16h00	<p>Tavane Gurdos</p> <p>A reinvenção da liderança: gestão na era das novas tecnologias</p> <p>Como liderar e preparar líderes capazes de sustentar performance em contextos de mudança contínua</p> <p>Expo Talks   T104 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ALURA PARA EMPRESAS</b></p>
15h00 às 16h00	<p>Richard Uchoa, Leandro Alves Do Amaral</p> <p>T&amp;D + IA: A nova parceria para acelerar o aprendizado</p> <p>Você treina pessoas. A IA também (e melhor). E agora?</p> <p>Expo Talks   T116 - TALKS SALA 5</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b></p>

15h00 às 15h30	<p>Luana Nunes Vilella, Rosana Lourenço Mendes</p> <p>Estratégias para Conquistar Times em Tempos de Alta Rotatividade no Varejo</p> <p>Expo Insights   S113-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ENABLEY</b></p>
15h00 às 15h30	<p>Marco Aurélio Zanon, Renata Correia De Andrade</p> <p>START SEGURO: Como a Gamificação Humanizada está inovando os Treinamentos de Segurança na Mineração!</p> <p>Uma Experiência Gamificada para Potencializar a Aprendizagem e na Segurança Operacional.</p> <p>Expo Insights   S114-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PLAY GAMIFICATION</b></p>
15h00 às 16h00	<p>Fabiana Conceição</p> <p>Experiência Inclusiva da Pessoa Colaboradora: Práticas para fortalecer cultura e marca empregadora inclusivas</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
15h15 às 16h00	<p>Renata Bicov</p> <p>Posicionamento Estratégico em T&amp;D: Como comunicar e demonstrar valor para obter reconhecimento e influência</p> <p>Palestra Clássica   C131 Sala 8 Piso 1</p>
15h15 às 16h00	<p>Vinicius Aranha</p> <p>Você é criativo. Seja muito mais!</p> <p>Entenda como nosso cérebro e sociedade sabotam a nossa criatividade, e aprenda a retomar o controle para atingir seu máximo potencial criativo.</p> <p>Palestra Clássica   C132 Sala 11 Piso 1</p>
15h15 às 16h00	<p>Octacilia Cabral</p> <p><math>DG + DI = (APRENDIZAGEM)^2</math></p> <p>A fórmula para potencializar a aprendizagem conectando o Design Gráfico e Design Instrucional em soluções de alto impacto.</p> <p>Palestra Clássica   C133 Auditório 12</p>
15h15 às 16h00	<p>Patricia Capeluto</p> <p>Feedback consciente e lideranças corajosas</p> <p>Identificando medos, gerenciando gatilhos e potencializando resultados consistentes</p> <p>Palestra Clássica   C134 Auditório 13</p>
	<p>Isabela Correa</p>

15h15 às 16h00	<p>Equilibrando escalabilidade e impacto humano na aprendizagem corporativa: é possível?</p> <p>A Jornada Inversa da Escalabilidade à Personalização na Aprendizagem de Adultos</p> <p>Palestra Clássica   C135 Auditório 14</p>
15h15 às 16h00	<p>Gilberto Maciel Da Silva, Milioni</p> <p>Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇAS DE BORDO EM SITUAÇÕES DE EMERGÊNCIA, COM USO DO SIMULADOR MARÍTIMO. - PETROBRAS TRANSPORTE SA - TRANSPETRO</p> <p>Prêmio Destaque 8+   P131 - Sala 9 Piso 1</p>
15h15 às 16h00	<p>Painel T&amp;D na Prática: Gestão de Projetos aplicada ao T&amp;D</p> <p>C136 Auditório 15</p>
15h45 às 16h15	<p>Gustavo Torrente</p> <p>Superagentes de IA: O Futuro da Aprendizagem Aumentada</p> <p>Como Inteligências Artificiais estão transformando a capacitação corporativa.</p> <p>Expo Insights   S115-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ALURA PARA EMPRESAS</b></p>
15h45 às 16h15	<p>Nathalia Oliveira Nunes Martins, Giuseppe Mosello</p> <p>Capacitação em Escala: O Projeto Eduko da Coca-Cola para Engarrafadores na América Latina</p> <p>Do conteúdo à performance: como criar uma experiência de aprendizagem unificada em um ecossistema de distribuição diverso</p> <p>Expo Insights   S116-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ENABLEY</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Ninotchka Weimer</p> <p>COMO DESENVOLVER NOVAS LIDERANÇAS COMERCIAIS</p> <p>A PASSAGEM DE VENDEDOR À LÍDER</p> <p>Expo Talks   T105 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Elis Soares</p> <p>T&amp;D e Cultura: engajando seu colaborador além do crush corporativo</p> <p>Como o T&amp;D fortalece a cultura e transforma o entusiasmo em compromisso duradouro</p> <p>Expo Talks   T111 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>BRAVEND</b></p>

16h30 às 17h00	<p>Helena Fragomeni</p> <p>O Cérebro Musical: Jingles como Aceleradores de Aprendizagem</p> <p>Evidências neurocientíficas e aplicações práticas em treinamentos corporativos</p> <p>Expo Insights   S117-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ASTERISCO EDUCAÇÃO</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Rei Santos, Ana Ferrarezi, Okram Niodara Faria Dos Santos</p> <p>Cine Educativo: Uma visão interseccional das relações</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
16h30 às 17h30	<p>Rafael Cortez</p> <p>Superpoderes - Impacto da Autenticidade</p> <p>Expo Talks   T117 - TALKS SALA 5</p>
16h45 às 18h15	<p>Mafoane Odara</p> <p>Plenária de Encerramento do Dia</p> <p>Plenária   M101 - Auditório</p>
17h15 às 17h45	<p>César Luis De Carvalho</p> <p>Tendências que estão redesenhando o T&amp;D: inteligência artificial, dados e o novo papel do RH no desenvolvimento de pessoas</p> <p>Como a IA e o avanço da tecnologia estão moldando o presente e o futuro do Treinamento e Desenvolvimento nas organizações</p> <p>Expo Insights   S119-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>RHGESTOR BY SÓLIDES</b></p>
18h30 às 19h00	<p>Momento Vim, Vi e Farei</p> <p>  Sala 3 - Térreo</p>
19h00 às 20h00	<p>Happy Hour CBTD</p>
<b>26/06/2025 - Quinta-Feira</b>	
08h30 às 10h00	<p>Branca Barão, Ines Cozzo, Izabella Camargo, Julia Gianzanti, Vania Ferrari</p> <p>Plenária de Abertura do Dia - TOP 5</p> <p>Plenária   M200 - Auditório</p>

09h45 às 10h15	<p>César Luis De Carvalho, Luana Carla Rodrigues Camillo</p> <p>O que os melhores RHs estão fazendo em T&amp;D: cases reais de transformação com tecnologia e dados</p> <p>Histórias reais de empresas que estão potencializando o desenvolvimento de pessoas com apoio da RHGestor by Sólides</p> <p>Expo Insights   S204-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>RHGESTOR BY SÓLIDES</b></p>
09h45 às 10h15	<p>Carolina Goyatá</p> <p>Novas Fronteiras em T&amp;D: key insights do SXSW Londres</p> <p>Insights do SXSW Londres sob uma visão estratégica de inovação e performance em T&amp;D.</p> <p>Expo Insights   S203-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Mariana Damiati, Aline Carvalho</p> <p>Como fazer uma mudança cultural e obter resultado pro negócio</p> <p>Case Norsul</p> <p>Expo Talks   T202 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Guilherme Pereira</p> <p>A Liderança em Transição: O que resta quando a tecnologia parece fazer tudo?</p> <p>Como ajudar a desenvolver lideranças em uma era dominada pela inteligência artificial, transformação social e novas vulnerabilidades.</p> <p>Expo Talks   T209 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ALURA PARA EMPRESAS</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Richard Uchoa</p> <p>Como triplicar o engajamento dos seus cursos online</p> <p>Conteúdo que prende, plataforma que entrega e IA que personaliza: a fórmula prática para treinar melhor.</p> <p>Expo Talks   T216 - TALKS SALA 5</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b></p>
10h30 às 11h00	<p>Mariana Dias Brandão, Monica Conciani</p> <p>Aprender, Aplicar, Avançar: Como o Santander F1rst transformou sua cultura de aprendizado com Alura e FIAP Para Empresas</p> <p>Upskilling digital em escala com impacto nos desafios do negócio.</p> <p>Expo Insights   S205-INSIGHTS SALA 6</p>

	Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ALURA PARA EMPRESAS</b>
10h30 às 11h00	<p>Cinthia B. Martins</p> <p>Felicidade Corporativa</p> <p>da utopia para a estratégia</p> <p>Expo Insights   S206-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>MHCONSULT</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Tabata Contri</p> <p>Acessibilidade no T&amp;D - 7 Atitudes Estratégicas para acessibilidade nos treinamentos</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
11h00 às 11h45	<p>Igor S. Cozzo</p> <p>O MELHOR DA ATD</p> <p>  L211 - SALA 10</p>
11h00 às 12h15	<p>Diogo Veloso De Melo</p> <p>Mergulhando no mar do T&amp;D - profundidades necessárias na educação corporativa</p> <p>Sala De Experiência   E218 Sala 4 Térreo</p>
11h00 às 11h45	<p>Branca Barão</p> <p>A fórmula da presença:</p> <p>De corpo presente e de alma também!</p> <p>Palestra Clássica   C211 Sala 8 Piso 1</p>
11h00 às 11h45	<p>Carlos Cruz</p> <p>Edutailor e Action Learning: Estratégia na Medida, Prática em Ação</p> <p>Descubra como unir personalização e prática em T&amp;D com as principais tendências para transformar desafios em resultados concretos e estratégicos.</p> <p>Palestra Clássica   C212 Sala 11 Piso 1</p>
11h00 às 11h45	<p>Fabiano Cavallet</p> <p>Aprendizagem Organizacional Turbinada: Potencializando Resultados com o Ciclo de Aprendizagem de Kolb</p> <p>Palestra Clássica   C213 Auditório 12</p>
	<p>Vanessa Schrot</p> <p>A Arte da Mensuração em T&amp;D: O Guia para construir uma história de impacto dentro da sua organização</p>

11h00 às 11h45	Cases reais sobre como demonstrar o sucesso dos seus projetos em T&D  Palestra Clássica   C214 Auditório 13
11h00 às 11h45	Denilson Shikako  Mestre de Experiências   Com Denilson Shikako  Existe um padrão de excelência para uma experiência memorável?  Palestra Clássica   C215 Auditório 14
11h00 às 12h15	Alexandre Henrique Souza  Construa os Seus Indicadores dentro da Jornada Completa de Aprendizado para Fazer o T&D da sua Empresa Muito Mais Estratégico  Mapeie e desenvolva KPIs durante a jornada completa de aprendizagem, tornando o T&D mais relevante, mensurável e decisivo.  Sala De Experiência   E217 Sala 3 Térreo
11h00 às 11h45	Raquel Silva Ruas  Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Programa Trainee Vale: Transformando Talentos e Potencializando o Norte - Vale  Prêmio Destaque 8+   P211 - Sala 9 piso 1
11h00 às 11h45	Painel T&D na Prática: Análise de dados e avaliação de impacto  C216 Auditório 15
11h15 às 11h45	Lincoln, Daniel Andrey Gomes  Escola de Potenciais FVC  Um Programa Gamificado de Desenvolvimento Profissional  Expo Insights   S208-INSIGHTS SALA 7  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PLAY GAMIFICATION</b>
11h15 às 11h45	Washington Migotto, Rogério Babler  Experencial para o que realmente importa  aumentando engajamento  Expo Insights   S207-INSIGHTS SALA 6  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>MHCONSULT</b>
	Amanda Faria  ONGOING EFICAZ

12h00 às 13h00	<p>ESTRATÉGIAS PARA REDUZIR O TURNOVER DE VENDEDORES ATRAVÉS DA CAPACITAÇÃO</p> <p>Expo Talks   T203 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
12h00 às 12h30	<p>Aloisio Bueno Buoro</p> <p>O PAPEL DO LIDER EM TREINAMENTOS CORPORATIVOS</p> <p>O PAPEL DO LIDER EM TREINAMENTOS CORPORATIVOS</p> <p>Expo Insights   S210-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>INSPER</b></p>
12h00 às 13h00	<p>Sônia Lesse</p> <p>Como desenvolver lideranças inclusivas?</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
12h00 às 12h30	<p>Cintia Faccin</p> <p>CASE YAMAHA ATITUDE AZUL: O Jeito Yamaha de Encantar Clientes</p> <p>Expo Insights   S209-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ESTRATÉGIA DA MAGIA</b></p>
12h00 às 13h00	<p>Rodrigo Da Silva Callegari</p> <p>Cultura Forte Não se Escreve. Se Vive</p> <p>como criar uma cultura que guia atitudes, decisões e resultados dentro da empresa</p> <p>Expo Talks   T217 - TALKS SALA 5</p>
12h00 às 13h00	<p>Dra. Izabela Martina</p> <p>O retorno ao trabalho após um grande trauma</p> <p>neurociência e humanização como papel estratégico do RH</p> <p>Expo Talks   T210 - TALKS SALA 2</p>
12h45 às 13h15	<p>Nil Figueiredo, Soani Vargas</p> <p>Pare de entregar treinamentos, entregue resultado.</p> <p>Como conectar a aprendizagem aos objetivos do negócio e entregar o que realmente importa.</p> <p>Expo Insights   S211-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b></p>
	<p>Andressa Pinheiro, João Zaggia</p>



13h30 às 14h30	<p>MicroGAMElearning: Aprendizagem Rápida Através de Experiências Gamificadas</p> <p>Metodologia GAME para criar experiências rápidas, práticas e efetivas no desenvolvimento profissional</p> <p>Expo Talks   T204 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PLAY GAMIFICATION</b></p>
12h45 às 13h15	<p>Palestrante Conquer</p> <p>Liderar é personalizar: como desenvolver lideranças alinhadas às necessidades do seu negócio</p> <p>Expo Insights   S212-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
13h30 às 14h00	<p>Paula De Abreu Angelini</p> <p>O PODER DO PRESENCIAL</p> <p>DE VOLTA ÀS ORIGENS PARA CONVERTER MAIS, SEM SOBRECARREGAR O SEU TIME</p> <p>Expo Insights   S214-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
13h30 às 14h00	<p>Robson Peres</p> <p>War Room: Treinamento de Vendas com Resultados Imediatos</p> <p>Um treinamento com transformação e resultados em tempo real, sem tirar o time de campo.</p> <p>Expo Insights   S213-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>BRAVEND</b></p>
13h30 às 14h30	<p>Palestrante Conquer</p> <p>Como criar times fluentes em Inteligência Artificial e Inovação</p> <p>Expo Talks   T211 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
13h30 às 14h30	<p>Fabiana Conceição, Fabiani Machado Freire Augusto, Katya Hemelrijk</p> <p>NR1 e Saúde Social: Transformando Treinamento em Cuidado</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
13h30 às 14h30	<p>Lalas Cieslak</p> <p>Quando integrar é mais que conciliar</p> <p>Expo Talks   T218 - TALKS SALA 5</p>
	<p>Constanza Hummel</p>

13h30 às 14h15	T&D 2030: O Que Você Precisa Fazer Hoje para Ser Relevante Amanhã  Tendências futuras e a relação com as competências funcionais e globais do profissional de T&D  Palestra Clássica   C221 Sala 8 Piso 1
13h30 às 14h15	Karim Khoury  Conversas Difíceis: Tudo o que você precisa para dominar a habilidade mais valiosa do momento  Palestra Clássica   C222 Sala 11 Piso 1
13h30 às 14h15	Bruno Falcão  (Re)descobrimos sua Cultura de Aprendizagem  O Caminho para potencializar Resultados por meio da educação.  Palestra Clássica   C223 Auditório 12
13h30 às 14h15	Maiara Liberato  A Cultura Invisível nas organizações o que impede, de fato, a equidade de gênero de avançar no mundo corporativo  Palestra Clássica   C224 Auditório 13
13h30 às 16h00	Alessandra Rufino  Como transformar um livro em um treinamento  Colocando na Prática a Teoria  Sala De Experiência   E227 Sala 3 Térreo
13h30 às 16h00	Renata Aranega, Aline Melero Violini  Como formar embaixadores de saúde mental nas organizações  Aprenda a formar squads de saúde mental, com equipe multiprofissional e diversidade para endereçar a complexidade da saúde mental nas organizações  Sala De Experiência   E228 Sala 4 Térreo
13h30 às 14h15	Eduardo Zugaib  Liderando o futuro: a tecnologia potencializando o seu legado  Como resgatar e transformar o ‘tempo estratégico’ da liderança em relações mais significativas e de maior impacto humano nas organizações  Palestra Clássica   C225 Auditório 14
13h30 às 14h15	Claudia Coelho Esperança Vieira Guimarães, Marta Rizzo Braga, Maria Cristina P Gattai  Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Diversidade em Ação: Resultados de uma Mudança Cultural - Fundação Petrobras de Seguridade Social – Petros  Prêmio Destaque 8+   P221 - Sala 9 Piso 1

13h30 às 14h15	Painel T&D na Prática: Engajamento e metodologias ativas C226 Auditório 15
14h15 às 14h45	Guilherme Luz Construindo o futuro: O papel do RH na era das transformações exponenciais Expo Insights   S215-INSIGHTS SALA 6 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>GALENA</b>
14h15 às 14h45	Kátia Ackermann Conversas de carreira As conversas que realmente importam Expo Insights   S216-INSIGHTS SALA 7 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PRODUTIVE</b>
15h00 às 16h00	Renata Grunthal Liderança e o desafio da saúde mental: como manter pessoas sem abrir mão de resultados? A responsabilidade da liderança na saúde mental das equipes e os impactos na prática da gestão de pessoas. Expo Talks   T205 - TALKS SALA 1 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b>
15h00 às 16h00	Gabriella Miranda Você piscou e a Educação virou estratégia de Marketing. E agora? O treinamento e desenvolvimento sob um novo prisma, totalmente estratégico para o Marketing e o negócio da empresa. Expo Talks   T212 - TALKS SALA 2 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b>
15h00 às 16h00	Richard Uchoa, Luciano Santos Quem cuida da aprendizagem: o RH ou o colaborador? Pare de ser babá dos seus colaboradores. Desperte o protagonismo. Expo Talks   T219 - TALKS SALA 5 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b>
	Piero Franceschi O Fim do Trabalho e a Extinção da Liderança mas sobre qual trabalho estamos falando?

15h00 às 15h30	Expo Insights   S218-INSIGHTS SALA 7  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>STARTSE</b>
15h00 às 15h30	Ana Maria Coelho, Tatiane Tung  Transformação Comercial Norton: De Estratégia à Prática no Desenvolvimento do Time  Expo Insights   S217-INSIGHTS SALA 6  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b>
15h00 às 16h00	Daniely Gomiero, Kelly Baptista, Tucci  Potência da Pluralidade    CBTD Diversidade
15h15 às 16h00	Shana Wajntraub  A Neurociência da ansiedade: Técnicas para gerenciar as emoções e não pirar  Ansiedade Sob Controle: Estratégias para Manter o Foco e a Produtividade  Palestra Clássica   C231 Sala 8 Piso 1
15h15 às 16h00	Marco Fabossi  As 5 Linguagens do Amor na Liderança  O amor é o que o próprio amor faz  Palestra Clássica   C232 Sala 11 Piso 1
15h15 às 16h00	Wellington Moreira  Microlearning na Liderança  Como transformar o desempenho de líderes por meio de conteúdos curtos que geram resultados na prática  Palestra Clássica   C233 Auditório 12
15h15 às 16h00	Pedro Veríssimo  LIFELONG LEARNING: criando ecossistemas de aprendizagem para inovação e resultados  Aprender, desaprender e reaprender como estratégia para impulsionar negócios em um mundo em transformação.  Palestra Clássica   C234 Auditório 13
15h15 às 16h00	Roberta Campana  A Emoção no Centro da Aprendizagem: Como desenhar experiências impactantes que vão além da cognição  Palestra Clássica   C235 Auditório 14

15h15 às 16h00	<p>Vanessa Lima Da Silva, Douglas De Matteu</p> <p>Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Programa Viva Melhor - Enaex Brasil</p> <p>Prêmio Destaque 8+   P231 - Sala 9 Piso 1</p>
15h15 às 16h00	<p>Painel T&amp;D na Prática: Pós-treinamento e transferência de aprendizagem</p> <p>C236 Auditório 15</p>
15h45 às 16h15	<p>Maurício Pontuschka</p> <p>IA e o futuro da aprendizagem: quem aprende com quem?</p> <p>O impacto da inteligência artificial na autonomia, nas competências e nos caminhos da aprendizagem</p> <p>Expo Insights   S220-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>AFFEROLAB</b></p>
15h45 às 16h15	<p>Rodrigo Costa, Marcos Marinelli</p> <p>Ideathon BNB – Construindo o Futuro com IA e Inovação, com apoio da Alura e FIAP Para Empresas</p> <p>Engajamento colaborativo e soluções práticas impulsionando a transformação digital</p> <p>Expo Insights   S219-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>FIAP EMPRESAS</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Alessandra Lotufo</p> <p>Skill-based: a nova arquitetura do trabalho</p> <p>Como as competências estão redesenhando carreiras, estruturas organizacionais e a relação entre pessoas e trabalho.</p> <p>Expo Talks   T206 - TALKS SALA 1</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>AFFEROLAB</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Elias Leite</p> <p>Case Unimed Fortaleza</p> <p>Como criamos uma cultura de encantamento de clientes</p> <p>Expo Talks   T213 - TALKS SALA 2</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ESTRATÉGIA DA MAGIA</b></p>
16h30 às 17h30	<p>Rogério Babler, Bruno Omeltech</p> <p>Você não é pago para trabalhar</p> <p>a importância do diagnóstico e da capacidade de solucionar problemas</p> <p>Expo Talks   T220 - TALKS SALA 5</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>MHCONSULT</b></p>

16h30 às 17h00	<p>Helena Fragomeni</p> <p>IA como Potencializadora da Produção de Conteúdos Educacionais</p> <p>Agilidade e qualidade na criação de treinamentos corporativos</p> <p>Expo Insights   S221-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>ASTERISCO EDUCAÇÃO</b></p>
16h30 às 17h00	<p>Breno Nunes, Eliane Ranieri, Janaina Bernardino</p> <p>Diversidade nas experiências corporativas: Aprendizados e Oportunidades</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
16h45 às 18h15	<p>Marcelo Marrom, João Branco</p> <p>Plenária de Encerramento do Dia</p> <p>Plenária   M201 - Auditório</p>
17h15 às 17h45	<p>Tatiana Santos</p> <p>Upskilling e Reskilling: Desenvolvendo Líderes para o Futuro do Trabalho</p> <p>A importância do desenvolvimento contínuo dos líderes para acompanhar as mudanças do ambiente corporativo.</p> <p>Expo Insights   S223-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>GP STRATEGIES</b></p>
18h30 às 19h00	<p>Momento Vi, Vim e Farei</p> <p>  Sala 3 - Térreo</p>
19h00 às 20h00	<p>Happy Hour CBTD</p>
<b>27/06/2025 - Sexta-feira</b>	
08h30 às 09h15	<p>Ines Cozzo</p> <p>A NR-1 vem aí! Como a neurociência pode te ajudar?</p> <p>Neurociência Aplicada à Saúde e Segurança do Trabalho Estratégias sobre a Atualização de Ago/24 sobre a NR-1</p> <p>Palestra Clássica   C311 Sala 8 Piso 1</p>
	<p>Andreia Mosca</p> <p>Ahh a liderança... tão difícil de engajar. Será?</p>

08h30 às 09h15	Como equilibrar expectativas subjetivas da liderança na agenda e aumentar o nível de engajamento e resultados nos treinamentos e convenções Palestra Clássica   C313 Auditório 12
08h30 às 09h15	Leonardo Carraretto, Igor Salotto Comunidades de Aprendizado na Prática: Integrando o RH com Resultados Reais Uma Nova Abordagem para Acelerar a Qualificação e a Aderência Cultural de Talentos Palestra Clássica   C314 Auditório 13
08h30 às 09h15	Vivian Rio Stella O Poder Transformador dos Clubes de Leitura: Conectando Pessoas e Promovendo Aprendizado Contínuo Palestra Clássica   C315 Auditório 14
08h30 às 11h00	Flora Alves, Monica Almeida Do Treinamento à Transformação: Um Jogo para Potencializar sua Cultura de Aprendizagem Aprenda a desenvolver uma cultura de aprendizagem robusta de maneira simples e divertida, explorando os pilares essenciais para ampliar seu conhecimento. Sala De Experiência   E317 Sala 3 Térreo
08h30 às 11h00	Marcos Rojas Desafio Primeira Liderança: Passo a passo para acertar nos primeiros 60 dias Como garantir sucesso nos primeiros 60 dias na primeira posição de gestor - passo a passo e plano de ação Sala De Experiência   E318 Sala 4 Térreo
08h30 às 09h15	Gui Marback A tripla ambidestria na liderança como alavanca evolutiva Como integrar as necessidades das pessoas e negócios para produzir melhores resultados Palestra Clássica   C312 Sala 11 Piso 1
08h30 às 09h15	Samuel Rodrigues Da Rocha, Vitor Hugo De Moraes, Natacha Silva Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Barragens e Sociedade: CTG Brasil Inovando no Aprendizado pela Vida - CTG Brasil Prêmio Destaque 8+   P311 - Sala 9 Piso 1
08h30 às 09h15	Painel T&D na Prática: Curadoria para iniciantes em T&D C316 Auditório 15
	Fernanda Kruse De Arruda Chaves, Guilherme Gooda

09h00 às 10h00	Jornadas de Aprendizagem na Bracell: da Operação até a Liderança Expo Talks   T307 - TALKS SALA 5 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b>
09h00 às 10h00	Palestrante Conquer Negociação e influência: habilidades essenciais para uma liderança de sucesso Expo Talks   T301 - TALKS SALA 1 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b>
09h00 às 10h00	Thaila Perrony Como se posicionar nas redes sociais O RH obtendo mais resultados para suas organizações Expo Talks   T304 - TALKS SALA 2 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>IDT EVENTOS</b>
	Cesar Fassão, Larissa Furtado, Alexandre Kiyohara Planejamento de DE&I e NR-1: avançando com a gestão de riscos psicossociais   CBTD Diversidade
09h45 às 10h15	Cristiano Kruehl IA E A TRANSFORMAÇÃO DE GENTES E AGENTES Quais as implicações práticas para o RH e T&D nesta nova era sendo reescrita com IA? Expo Insights   S304-INSIGHTS SALA 7 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>STARTSE</b>
09h45 às 10h15	Denise De Moura Do Treinamento à Mentoria: como garantir eficácia no desenvolvimento de pessoas Desenvolvimento de pessoas Expo Insights   S303-INSIGHTS SALA 6 Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>PECEGE</b>
10h15 às 12h00	Alexandre Slivnik, Andressa Pinheiro, João Zaggia O jeito AMARELINHO de encantar: Conheça os bastidores da CULTURA de acolhimento do CBTD   L311 - SALA 10
	Rafael Takei, Cristiano Santos



10h15 às 11h00	Assédio Zero: Como usar a Comunicação Proposital para transformar culturas tóxicas em ambientes saudáveis  Da vivência ao aprendizado: Técnicas práticas para erradicar o assédio de forma assertiva  Palestra Clássica   C321 Sala 8 Piso 1
10h15 às 11h00	Victor Mirshawka Junior  Inteligência Artificial em T&D: HOPE ou HYPE?  Palestra Clássica   C322 Sala 11 Piso 1
10h15 às 11h00	Ciça Cordeiro, Luis Henrique Da Silveira Mauch  Acessibilidade: Tudo o Que Você Precisa Saber para realizar Treinamentos e Eventos Inclusivos  Dicas práticas para garantir inclusão em todas as etapas e experiências  Palestra Clássica   C323 Auditório 12
10h15 às 11h00	Bruno Rocha De Freitas, Cecilia Ivanisk Oliveira  Programas de Mentoria e Mensuração Estratégica: Soluções Práticas para ações de T&D  Uma abordagem prática para estruturar programas de mentoria e medir o impacto organizacional, usando Theory of Change em vez do modelo Kirkpatrick  Palestra Clássica   C324 Auditório 13
10h15 às 11h00	Nina Campos  Equilíbrio, Vida e Trabalho: A Jornada das Mulheres e o Papel de Todos  Palestra Clássica   C325 Auditório 14
10h15 às 11h00	Natalia Campos Bernardes Ferraz, Regina Márcia Brolesi De Souza  Case finalista do Prêmio Destaque Gestão de Pessoas. Unicoamar: Conhecimento Corporativo para Todos - Cocamar Cooperativa Agroindustrial  Prêmio Destaque 8+   P321 - Sala 9 Piso 1
10h15 às 11h00	Painel T&D na Prática: Papel estratégico do T&D e construção de orçamento  C326 Auditório 15
10h30 às 11h30	Delano Castro, Felipe Rossi  CULTURA DE VENDAS  RITUAIS DE LIDERANÇA PARA MANTER VIVA A AMBIÇÃO DO SEU TIME  Expo Talks   T302 - TALKS SALA 1  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b>
	Daniella Russo

10h30 às 11h30	<p>Conversas potentes e necessárias para a evolução organizacional</p> <p>Diálogos como ferramenta de alinhamento, confiança e desenvolvimento</p> <p>Expo Talks   T308 - TALKS SALA 5</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>AFFEROLAB</b></p>
10h30 às 11h00	<p>Dan Porto, Jose Nunes De Cerqueira Neto</p> <p>O poder do trabalho em equipe: Case Sebrae Nacional de impacto e transformação</p> <p>Espírito de Equipe: Pilar de transformação team buildings com 27 áreas</p> <p>Expo Insights   S305-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CRESCIMENTUM</b></p>
10h30 às 11h30	<p>Karina Basilio, Marcia Barreto</p> <p>5 Passos para Comunicação Inclusiva como Pilar do T&amp;D Eficaz</p> <p>  CBTD Diversidade</p>
10h30 às 11h30	<p>Thiago Godoy</p> <p>Produtividade em risco: bets, dívidas e o custo da ignorância financeira</p> <p>Expo Talks   T305 - TALKS SALA 2</p>
11h15 às 11h45	<p>Rodrigo Estrela De Freitas, Carolina Nunes</p> <p>Como criar e escalar uma Universidade Corporativa a partir do zero</p> <p>Uma abordagem estratégica para transformar conhecimento em performance</p> <p>Expo Insights   S307-INSIGHTS SALA 6</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>DOT DIGITAL GROUP</b></p>
11h15 às 11h45	<p>Palestrante Conquer</p> <p>Manobras da gestão: como a montagem de skates impulsiona habilidades de liderança</p> <p>Expo Insights   S308-INSIGHTS SALA 7</p> <p>Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b></p>
11h30 às 12h00	<p>Momento Vim, Vi e Farei</p> <p>  Sala 3 - Térreo</p>
	<p>Delano Castro</p> <p>IA EM VENDAS</p> <p>O QUE É REAL E O QUE É DISTRAÇÃO</p>

12h00 às 12h30	Expo Insights   S309-INSIGHTS SALA 6  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>CONQUER   VENDE-C</b>
12h00 às 13h00	Edney "Interney" Souza  IA na Prática: como turbinar sua produtividade em T&D e perspectivas de futuro  Expo Talks   T306 - TALKS SALA 2  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>IDT EVENTOS</b>
12h00 às 13h00	Diogo Portugal  EmpreendedoRiso  Expo Talks   T303 - TALKS SALA 1
12h45 às 13h15	Richard Uchoa, Bruno Romano  Só porque é obrigatório, não precisa ser chato.  Como usar humor e edutainment para engajar em treinamentos obrigatórios  Expo Insights   S311-INSIGHTS SALA 6  Palestra Oferecida pelo Patrocinador <b>REVVO</b>
13h30 às 15h00	Álvaro Machado Dias, Marcos Piangers  Plenária de Encerramento do Evento  Plenária   M300 - Auditório Welcome Coffee;

5.2. Por se tratar de um serviço comum não continuado, sua formalização poderá ser realizada por meio de empenho, sem necessidade de celebração de contrato.

#### Local da prestação dos serviços

5.3. Os serviços serão prestados no Pro Magno Centro de Eventos, localizado na Av. Profa. Ida Kolb, 513 - Jardim das Laranjeiras, São Paulo - SP, 02518-000

## 6. MODELO DE GESTÃO DO CONTRATO

6.1. A Nota de Empenho de despesa terá força de contrato, conforme prevê o art. 95 da Lei 14.133, de 1º de abril de 2021.

6.2. A dispensa da formalização do instrumento de Contrato não exime a Contratada do cumprimento de suas obrigações legais, bem como as consubstanciadas nos demais itens deste Termo de Referência.

6.3. Diante da ausência de termo de contrato, não há necessidade de análise jurídica, conforme entendimento da Advocacia-Geral da União na Orientação Normativa n.º 69/2021:

"Não é obrigatória manifestação jurídica nas contratações diretas de pequeno valor com fundamento no art. 75, I ou II, e §3º da Lei n.º 14.133, de 1º de abril de 2021, salvo se houver celebração de contrato administrativo e este não for padronizado pelo órgão de assessoramento jurídico, ou nas hipóteses em que o administrador tenha suscitado dúvida a

respeito da legalidade da dispensa de licitação. Aplica-se o mesmo entendimento às contratações diretas fundadas no art. 74, da Lei n.º 14.133, de 2021, desde que seus valores não ultrapassem os limites previstos nos incisos I e II do art. 75, da Lei n.º 14.133, de 2021."

6.4. A execução do objeto deverá ser acompanhada e fiscalizada por servidor da área demandante.

6.5. O fiscal e/ou servidor responsável pelo recebimento elaborará 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 n.º 11.246, de 2022, art. 21, VI). E deverá enviar a documentação pertinente ao setor de responsável pelos procedimentos de liquidação e pagamento, no valor ora dimensionado.

## 7. CRITÉRIOS DE MEDIÇÃO E PAGAMENTO

7.1. A avaliação da execução do objeto utilizará o Instrumento de Medição de Resultado (IMR), conforme previsto no Anexo III, no pagamento, proporcional à irregularidade verificada, sem prejuízo

7.2. Será indicada a retenção ou glosa das sanções cabíveis, caso se constate que a Contratada:

7.2.1. Não produzir os resultados acordados,

7.2.2. Deixar de executar, ou não executar com a qualidade mínima exigida as atividades contratadas; ou

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

### Do recebimento

7.3. Os serviços serão recebidos provisoriamente, no prazo de 3 (três) dias, pelos fiscais técnico e administrativo, mediante termos detalhados, quando verificado o cumprimento das exigências de caráter técnico e administrativo. (Art. 140, I, a, da Lei n.º 14.133, de 2021 e Arts. 22, X e 23, X do Decreto n.º 11.246, de 2022)

7.4. O prazo da disposição acima será contado do recebimento de comunicação de cobrança oriunda do contratado com a comprovação da prestação dos serviços.

7.5. 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 n.º 11.246, de 2022).

7.6. O fiscal administrativo do contrato realizará o recebimento provisório do objeto do contrato mediante termo detalhado que comprove o cumprimento das exigências de caráter administrativo. (Art. 23, X, Decreto n.º 11.246, de 2022).

7.7 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.

7.8. 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.

7.9. Os serviços serão recebidos definitivamente no prazo de 3 (três) 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:

7.9.1. 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 n.º 11.246, de 2022).

7.9.2. 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;

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

7.9.4. Comunicar a empresa para emitir a Nota Fiscal ou Fatura, com o valor exato dimensionado pela fiscalização.

7.10. 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 n.º 14.133, de 2021, comunicando-se à empresa para emissão de Nota Fiscal no que pertinente 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 n.º 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 n.º 14.133, de 2021

7.16. Para fins de liquidação, o setor competente deve 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, constatada por meio de consulta on-line ao SICAF ou, na 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;

b) identificar possível razão que impeça a contratação no âmbito do órgão ou entidade, tais como a proibição de contratar com a Administração ou com o Poder Público, bem como ocorrências impeditivas indiretas (INSTRUÇÃO NORMATIVA n.º 3, DE 26 DE ABRIL DE 2018).

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 contratado, bem como quanto à existência de pagamento a ser efetuado, para serem 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 n.º 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 Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) de correção monetária.

#### **Forma de pagamento**

7.26. O pagamento será realizado mediante 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.

## **8. INFRAÇÕES E SANÇÕES ADMINISTRATIVAS**

8.1. Comete infração administrativa, nos termos da Lei nº 14.133, de 2021, o Contratado que:

- a) der causa à inexecução parcial do contrato;
- b) der causa à inexecução parcial do contrato que cause grave dano à Administração ou ao funcionamento dos serviços públicos ou ao interesse coletivo;
- c) der causa à inexecução total do contrato;
- d) ensejar o retardamento da execução ou da entrega do objeto da contratação sem motivo justificado;
- e) apresentar documentação falsa ou prestar declaração falsa durante a execução do contrato;
- f) praticar ato fraudulento na execução do contrato;
- g) comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude de qualquer natureza;
- h) praticar ato lesivo previsto no art. 5º da Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013.

8.2. Serão aplicadas ao Contratado que incorrer nas infrações acima descritas as seguintes sanções:

8.2.1. Advertência, quando o Contratado der causa à inexecução parcial do contrato, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave;

8.2.2. Impedimento de licitar e contratar, quando praticadas as condutas descritas nas alíneas “b”, “c” e “d” do subitem acima, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave;

8.2.3. Declaração de inidoneidade para licitar e contratar, quando praticadas as condutas descritas nas alíneas “e”, “f”, “g” e “h” do subitem acima, bem como nas alíneas “b”, “c” e “d”, que justifiquem a imposição de penalidade mais grave.

#### 8.2.4. Multa:

8.2.4.1. Moratória, para as infrações descritas no item “d”, de **1%** (um por cento) por dia de atraso injustificado sobre o valor da parcela inadimplida, até o limite de **10** (dez) dias.

8.2.4.2. Moratória de 0,07% (sete centésimos por cento) por dia de atraso injustificado sobre o valor total do contrato, até o máximo de 2% (dois por cento), pela inobservância do prazo fixado para apresentação, suplementação ou reposição da garantia;

8.2.4.2.1. O atraso superior a 25 (vinte e cinco) dias para apresentação, suplementação ou reposição da garantia autoriza a Administração a promover a extinção do contrato por descumprimento, ou cumprimento irregular de suas cláusulas, conforme dispõe o inciso I do art. 137 da Lei n. 14.133, de 2021.

8.2.4.3. Compensatória, para as infrações descritas acima alíneas “e” a “h” de 3% (três por cento) a **10% (dez por cento)** do valor da contratação.

8.2.4.4. Compensatória, para a inexecução total do contrato prevista acima na alínea “c”, de 3% (três por cento) a **10% (dez por cento)** do valor da contratação.

8.2.4.5. Compensatória, para a infração descrita acima na alínea “b”, de 3% (três por cento) a **10% (dez por cento)** do valor da contratação.

8.2.4.6. Compensatória, em substituição à multa moratória para a infração descrita acima na alínea “d”, de 3% (três por cento) a **10% (dez por cento)** do valor da contratação.

8.2.4.7. Compensatória, para a infração descrita acima na alínea “a”, de 3% (três por cento) a **10% (dez por cento)** do valor da contratação

8.3. A aplicação das sanções previstas neste Termo de Referência não exclui, em hipótese alguma, a obrigação de reparação integral do dano causado ao Contratante.

8.4. Todas as sanções previstas neste Termo de Referência poderão ser aplicadas cumulativamente com a multa.

8.5. Antes da aplicação da multa será facultada a defesa do interessado no prazo de 15 (quinze) dias úteis, contado da data de sua intimação.

8.6. Se a multa aplicada e as indenizações cabíveis forem superiores ao valor do pagamento eventualmente devido pelo Contratante ao Contratado, além da perda desse valor, a diferença será descontada da garantia prestada ou será cobrada judicialmente.

8.7. A multa poderá ser recolhida administrativamente no prazo máximo de **15 (quinze)** dias, a contar da data do recebimento da comunicação enviada pela autoridade competente.

8.8. A aplicação das sanções realizar-se-á em processo administrativo que assegure o contraditório e a ampla defesa ao Contratado, observando-se o procedimento previsto no caput e parágrafos do art. 158 da Lei nº 14.133, de 2021, para as penalidades de impedimento de licitar e contratar e de declaração de inidoneidade para licitar ou contratar.

8.8.1. Para a garantia da ampla defesa e contraditório, as notificações serão enviadas eletronicamente para os endereços de e-mail informados na proposta comercial, bem como os cadastrados pela empresa no SICAF.

8.8.2. Os endereços de e-mail informados na proposta comercial e/ou cadastrados no SICAF serão considerados de uso contínuo da empresa, não cabendo alegação de desconhecimento das comunicações a eles comprovadamente enviadas.

8.9. Na aplicação das sanções serão considerados:

8.9.1. A natureza e a gravidade da infração cometida;

8.9.2. As peculiaridades do caso concreto;

8.9.3. As circunstâncias agravantes ou atenuantes;

8.9.4. Os danos que dela provierem para o Contratante; e

8.9.5. A implantação ou o aperfeiçoamento de programa de integridade, conforme normas e orientações dos órgãos de controle.

8.10. Os atos previstos como infrações administrativas na Lei n.º 14.133, de 2021, ou em outras leis de licitações e contratos da Administração Pública que também sejam tipificados como atos lesivos na Lei n.º 12.846, de 2013, serão apurados e julgados conjuntamente, nos mesmos autos, observados o rito procedimental e autoridade competente definidos na referida Lei.

8.11. A personalidade jurídica do Contratado poderá ser desconsiderada sempre que utilizada com abuso do direito para facilitar, encobrir ou dissimular a prática dos atos ilícitos previstos neste Termo de Referência ou para provocar confusão patrimonial, e, nesse caso, todos os efeitos das sanções aplicadas à pessoa jurídica serão estendidos aos seus administradores e sócios com poderes de administração, à pessoa jurídica sucessora ou à empresa do mesmo ramo com relação de coligação ou controle, de fato ou de direito, com o Contratado, observados, em todos os casos, o contraditório, a ampla defesa e a obrigatoriedade de análise jurídica prévia.

8.12. O Contratante deverá, no prazo máximo de 15 (quinze) dias úteis, contado da data de aplicação da sanção, informar e manter atualizados os dados relativos às sanções por ela aplicadas, para fins de publicidade no Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas (CEIS) e no Cadastro Nacional de Empresas Punidas (CNEP), instituídos no âmbito do Poder Executivo Federal.

8.12.1. As penalidades serão obrigatoriamente registradas no SICAF.

10.13. As sanções de impedimento de licitar e contratar e declaração de inidoneidade para licitar ou contratar são passíveis de reabilitação na forma do art. 163 da Lei n.º 14.133, de 2021.

10.14. Os débitos do Contratado para com a Administração Contratante, resultantes de multa administrativa e/ou indenizações, não inscritos em dívida ativa, poderão ser compensados, total ou parcialmente, com os créditos devidos pelo referido órgão decorrentes deste mesmo contrato ou de outros contratos administrativos que o Contratado possua com o mesmo órgão ora Contratante, na forma da Instrução Normativa SEGES/ME n.º 26, de 13 de abril de 2022.

## 9. FORMA E CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DO FORNECEDOR

### Forma de seleção e critério de julgamento da proposta

9.1. O contratado será selecionado por meio da realização de procedimento de **inexigibilidade de licitação**, com fundamento na hipótese do art. 74, f, da Lei n.º 14.133/2021.

### Regime de Execução

9.2. O regime de execução do contrato será por empreitada por preço global.

### Exigências de habilitação

9.3. Para fins de habilitação, deverá o interessado comprovar os seguintes requisitos:

#### Habilitação jurídica

9.4. **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;

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

9.6. **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>;

9.7. **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;

98. **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.



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

9.10. **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;

9.11. **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 n.º 5.764, de 16 de dezembro 1971.

9.12. **Consórcio de empresas:** contrato de consórcio devidamente arquivado no Registro Civil das Pessoas Jurídicas ou no Registro Público de Empresas Mercantis (art. 279 da Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976) ou compromisso público, ou particular de constituição, subscrito pelos consorciados, com a indicação da empresa líder, responsável por sua representação perante a Administração (art. 15, caput, I e II, da Lei n.º 14.133, de 2021).

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

#### **Habilitação fiscal, social e trabalhista**

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

9.15. 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 n.º 1.751, de 02 de outubro de 2014, do Secretário da Receita Federal do Brasil e da Procuradora-Geral da Fazenda Nacional.

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

9.17. 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 n.º 5.452, de 1º de maio de 1943;

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

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

9.20. Caso o fornecedor seja considerado isento dos tributos 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.

9.21. 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.

#### **Disposições gerais sobre habilitação**

9.22. Quando permitida a participação na licitação/contratação de empresas estrangeiras que não funcionem no País, as exigências de habilitação serão atendidas mediante documentos equivalentes, inicialmente apresentados em tradução livre.

9.23. Na hipótese de o fornecedor ser empresa estrangeira que não funcione no País, para assinatura do contrato ou da ata de registro de preços ou do aceite do instrumento equivalente, os documentos exigidos para a habilitação serão traduzidos por tradutor juramentado no País e apostilados nos termos do disposto no Decreto n.º 8.660, de 29 de janeiro de 2016, ou de outro que o substitua, ou consularizados pelos respectivos consulados ou embaixadas.

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

9.25. Se o fornecedor 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, e no caso daqueles documentos que, pela própria natureza, comprovadamente, forem emitidos somente em nome da matriz.

9.26. 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.

**Documentação complementar para cooperativas**

9.27. Caso admitida a participação de cooperativas, será exigida a seguinte documentação complementar:

9.27.1 A relação dos cooperados que atendem aos requisitos técnicos exigidos para a contratação e que executarão o contrato, com as respectivas atas de inscrição e a comprovação de que estão domiciliados na localidade da sede da cooperativa, respeitado o disposto nos arts. 4º, inciso XI, 21, inciso I e 42, §§2º a 6º da Lei n. 5.764, de 1971;

9.27.2 A declaração de regularidade de situação do contribuinte individual – DRSCI, para cada um dos cooperados indicados;

9.27.3 A comprovação do capital social proporcional ao número de cooperados necessários à prestação do serviço;

9.27.4 O registro previsto na Lei n. 5.764, de 1971, art. 107;

9.27.5 A comprovação de integração das respectivas quotas-partes por parte dos cooperados que executarão o contrato;

9.27.6 Os seguintes documentos para a comprovação da regularidade jurídica da cooperativa:

9.27.7 ata de fundação;

9.27.8 estatuto social com a ata da assembleia que o aprovou;

9.27.9 regimento dos fundos instituídos pelos cooperados, com a ata da assembleia;

9.27.10 editais de convocação das três últimas assembleias gerais extraordinárias;

9.27.11 três registros de presença dos cooperados que executarão o contrato em assembleias gerais ou nas reuniões seccionais;

9.27.12 ata da sessão que os cooperados autorizaram a cooperativa a contratar o objeto da contratação; e

9.27.13 última auditoria contábil-financeira da cooperativa, conforme dispõe o art. 112 da Lei n. 5.764, de 1971, ou uma declaração, sob as penas da lei, de que tal auditoria não foi exigida pelo órgão fiscalizador.

**10. ESTIMATIVAS DO VALOR DA CONTRATAÇÃO**

10.1. O valor total da contratação será de **R\$ 8.340,00 (oito mil trezentos e quarenta reais)**, conforme custos unitários apostos na tabela contida no item 1.1 acima e apresentado na proposta em anexo a este TR.

**11. ADEQUAÇÃO ORÇAMENTÁRIA**

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

11.1.1. A contratação será atendida pela seguinte dotação:

**UASG:** 810004

**Programa de Trabalho:** 14.122.0032.2000.0001

**PTRES:** 174824

**Ação:** 2000

**PO:** 0007

**Fonte:** 1000000000

**Natureza da Despesa:** 339039

## 12. DISPOSIÇÕES FINAIS

12.1. As informações contidas neste Termo de Referência não são classificadas como sigilosas.

## 13. 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](#).

**PAULO HENRIQUE GOMES DA COSTA JUNIOR**

Equipe de apoio



*Assinou eletronicamente em 30/05/2025 às 14:47:40.*

**JOAO PAULO DA SILVA GONCALVES**

Equipe de apoio



*Assinou eletronicamente em 30/05/2025 às 11:36:09.*

**MARCOS DE SOUZA E SILVA**

Autoridade competente



*Assinou eletronicamente em 02/06/2025 às 09:38:40.*

## 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 - TERMO DE COMPROMISSO COM A INTEGRIDADE.docx.pdf (54.48 KB)
- Anexo II - EDITAL - TERMO DE COMPROMISSO COM DIREITOS HUMANOS (002).docx.pdf (76.77 KB)
- Anexo III - IMR - 40 Congresso ABTD.pdf (136.4 KB)

### ANEXO III - INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO DE RESULTADOS (IMR)

Este documento estabelece o índice de medição de resultado (IMR) para a Contratação do Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD) para capacitação de servidor do Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania, no 40º Congresso Brasileiro de Treinamento e Desenvolvimento – CBTD 2025, que ocorrerá entre os dias 25 e 27 de junho de 2025, na cidade de São Paulo/SP, na modalidade presencial.

Serão utilizadas como forma de aferição dos resultados, a certificação dos servidores participantes da capacitação, para medir a qualidade, quantidade e eficácia da ação de desenvolvimento, a partir da apresentação dos certificados e emissão da nota fiscal para pagamento, podendo haver a possibilidade de glosas, advertências, multas e rescisão contratual.

Órgão: Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania	
Número da Nota de Empenho:	
Fiscal:	
Contratada:	
Mês de referência:	
<b>Instrumento de medição</b>	
<b>Indicador 1 – Emissão do Certificado de Conclusão</b>	
Descrição	Certificação do servidor.
Método de Avaliação:	Apresentação do certificado de conclusão emitido pela contratada.
Forma de acompanhamento	Recebimento do certificado ao término do curso.
Mecanismo de cálculo	Percentual de servidores certificados pelo número de inscritos do órgão
Padrão de Aceitabilidade	Certificado de participação com carga horária completa e frequência mínima atendida.

Ocorrência	1ª ocorrência (pontos)	2ª ocorrência (pontos)
Emissão do Certificado de Conclusão	1	2

Procedimento	Pontuação
Glosa de 1% do valor da ordem de serviço	De 2 a 5 pontos

Além do mais, comete infração administrativa, nos termos da [Lei nº 14.133, de 2021](#), o contratado que:

- a) der causa à inexecução parcial do contrato;
- b) der causa à inexecução parcial do contrato que cause grave dano à Administração ou ao funcionamento dos serviços públicos ou ao interesse coletivo;

- c) der causa à inexecução total do contrato;
- d) ensejar o retardamento da execução ou da entrega do objeto da contratação sem motivo justificado;
- e) apresentar documentação falsa ou prestar declaração falsa durante a execução do contrato;
- f) praticar ato fraudulento na execução do contrato;
- g) comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude de qualquer natureza;
- h) praticar ato lesivo previsto no art. 5º da Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013.

Serão aplicadas ao contratado que incorrer nas infrações acima descritas as seguintes sanções:

i) **Advertência**, quando o contratado der causa à inexecução parcial do contrato, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave ([art. 156, §2º, da Lei nº 14.133, de 2021](#));

ii) **Impedimento de licitar e contratar**, quando praticadas as condutas descritas nas alíneas “b”, “c” e “d” do subitem acima, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave ([art. 156, § 4º, da Lei nº 14.133, de 2021](#));

iii) **Declaração de inidoneidade para licitar e contratar**, quando praticadas as condutas descritas nas alíneas “e”, “f”, “g” e “h” do subitem acima deste Contrato, bem como nas alíneas “b”, “c” e “d”, que justifiquem a imposição de penalidade mais grave ([art. 156, §5º, da Lei nº 14.133, de 2021](#)).

iv) **Multa:**

(1) Moratória de 0,5% (cinco décimos por cento) por dia de atraso injustificado sobre o valor da parcela inadimplida, até o limite de 20 (vinte) dias;

(2) Moratória de 0,07% (sete centésimos por cento) do valor total do contrato por dia de atraso injustificado, até o máximo de 2% (dois por cento), pela inobservância do prazo fixado para apresentação, suplementação ou reposição da garantia.

a. O atraso superior a 20 (vinte) dias autoriza a Administração a promover a extinção do contrato por descumprimento ou cumprimento irregular de suas cláusulas, conforme dispõe o [inciso I do art. 137 da Lei n. 14.133, de 2021](#). [A1]

(3) Compensatória, para as infrações descritas nas alíneas “e” a “h”, de 10% a 15% do valor do contrato.

(4) Compensatória, para a inexecução total do contrato prevista na alínea “c”, de 5% a 10% do valor do Contrato.

(5) Para infração descrita na alínea “b”, a multa será de 4% a 10% do valor do Contrato.

(6) Para infrações descritas na alínea “d”, a multa será de 3% a 5% do valor do Contrato.

(7) Para a infração descrita na alínea “a”, a multa será de 5% a 10% do valor do Contrato, ressalvadas as seguintes infrações:

A aplicação das sanções previstas no Contrato não exclui, em hipótese alguma, a obrigação de reparação integral do dano causado ao Contratante ([art. 156, §9º, da Lei nº 14.133, de 2021](#))

Todas as sanções previstas poderão ser aplicadas cumulativamente com a multa ([art. 156, §7º, da Lei nº 14.133, de 2021](#)).

Antes da aplicação da multa será facultada a defesa do interessado no prazo de 15 (quinze) dias úteis, contado da data de sua intimação ([art. 157, da Lei nº 14.133, de 2021](#))

Previamente ao encaminhamento à cobrança judicial, a multa poderá ser recolhida administrativamente no prazo máximo de 20 (vinte) dias, a contar da data do recebimento da comunicação enviada pela autoridade competente.

A aplicação das sanções realizar-se-á em processo administrativo que assegure o contraditório e a ampla defesa ao Contratado, observando-se o procedimento previsto no **caput** e parágrafos do [art. 158 da Lei nº 14.133, de 2021](#), para as penalidades de impedimento de licitar e contratar e de declaração de inidoneidade para licitar ou contratar.

## **TERMO DE COMPROMISSO COM DIREITOS HUMANOS**

Eu, IGOR SLIVNIK COZZO, representante legal da ABTD (associação brasileira de treinamento), regularmente inscrita no CNPJ sob o nº43.730.787/0001-50 declaro, para os devidos fins, que a empresa/organização ora qualificada não pratica e nem permite que pratiquem, sob sua esfera de atuação, atos que violem as leis, normas, regras e regulamentos vigentes no ordenamento jurídico brasileiro, que importem violação a direitos humanos.

Outrossim, declaro que a empresa/entidade envida os melhores esforços para prevenir, mitigar e erradicar condutas inadequadas da sua atuação, pautando suas atividades nas melhores práticas do mercado, no que se refere ao respeito aos direitos humanos

Reconheço que o que subscrevo é verdade, sob as penas da lei.

SÃO PAULO CAPITAL , 21/05/2025



Igor Slivnik Cozzo

Diretor ABTD

281.722.148-63



## **TERMO DE COMPROMISSO COM A INTEGRIDADE**

Eu, IGOR SLIVNIK COZZO, representante legal da ABTD (associação brasileira de treinamento), regularmente inscrita no CNPJ sob o nº43.730.787/0001-50 , declaro, para os devidos fins, que a empresa/organização ora qualificada não pratica e nem permite que pratiquem, sob sua esfera de atuação, atos contrários às leis, normas, regras e regulamentos vigentes no ordenamento jurídico brasileiro, que importem lesão à Administração Pública Nacional ou Estrangeira, nos termos do art. 5º da Lei nº 12.846 de 1º de agosto de 2013 - Lei Anticorrupção.

Outrossim, declaro que a empresa/entidade envida os melhores esforços para prevenir, mitigar e erradicar condutas inadequadas da sua atuação, pautando suas atividades nas melhores práticas do mercado, no que se refere ao combate de desvios éticos e de integridade.

Reconheço que o que subscrevo é verdade, sob as penas da lei.

SÃO PAULO CAPITAL , 21/05/2025



Igor Slivnik Cozzo

Diretor ABTD

281.722.148-63