

| | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  20250529u40363610000174 | PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO SECRETARIA MUNICIPAL DE FAZENDA NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA - NFS-e - NOTA CARIOLA - | | | | | Número da Nota 00000204 Data e Hora de Emissão 03/12/2024 09:43:41 Código de Verificação SH23-DNUR |
| PRESTADOR DE SERVIÇOS | | | | | | |
| CPF/CNPJ: 40.363.610/0001-74 | | Inscrição Municipal: 1.284.076-4 | | Inscrição Estadual: --- | | |
| Nome/Razão Social: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA | | | | | | |
| Nome Fantasia: | | | | | | Tel.: (21) |
| Endereço: RUA NASCIMENTO SILVA 518, APT 401 - IPANEMA - CEP: 22421-028 | | | | | | |
| Município: RIO DE JANEIRO | | UF: RJ | E-mail: tatiana@todasgroup.com.br | | | |
| TOMADOR DE SERVIÇOS | | | | | | |
| CPF/CNPJ: 27.865.757/0083-40 | | Inscrição Municipal: 1.196.280-7 | | Inscrição Estadual: ---- | | |
| Nome/Razão Social: GLOBO COMUNICACAO E PARTICIPACOES SA | | | | | | |
| Endereço: AVN DAS AMERICAS 1650, BLC 3 SALA 101 A 104 201 A 204 - BARRA DA TIJUCA | | | | | Tel.: ---- | |
| Município: RIO DE JANEIRO | | UF: RJ | E-mail: ----- | | | |
| DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS | | | | | | |
| Programa de Desenvolvimento | | | | | | |
| Programa de Desenvolvimento focado em aceleracao de carreira | | | | | | |
| Vencimento: 26/12/2024 | | | | | | |
| TODAS GROUP EDUCACAO LTDA | | | | | | |
| CNPJ: 40.363.610/0001-74 | | | | | | |
| BANCO ITAU 341 | | | | | | |
| AG: 3130 | | | | | | |
| CC:98668-4 | | | | | | |
| Chave PIX: financeiro@todasgroup.com.br | | | | | | |
| VALOR DA NOTA = R\$ 65.000,00 | | | | | | |
| Serviço Prestado | | | | | | |
| 08.02.02 - Treinamento | | | | | | |
| Deduções (R\$) 0,00 | Desconto Incond. (R\$) 0,00 | Base de Cálculo (R\$) ----- | Alíquota (%) ----- | Valor do ISS (R\$) ----- | Crédito p/ IPTU (R\$) 0,00 | |
| OUTRAS INFORMAÇÕES | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Esta NFS-e foi emitida com respaldo na Lei nº 5.098 de 15/10/2009 e no Decreto nº 32.250 de 11/05/2010 - PROCON-RJ: Av. Rio Branco nº 25, 5º andar, tel 151: www.procon.rj.gov.br - ISS devido deve ser recolhido por meio de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). - Documento emitido por ME ou EPP optante pelo Simples Nacional. Não gera direito a crédito fiscal de IPI. - Esta NFS-e não gera crédito para abatimento no IPTU. - Esta NFS-e substitui o RPS Nº 50 Série NFSE, emitido em 02/12/2024. | | | | | | |



PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
SECRETARIA MUNICIPAL DE FAZENDA
NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA - NFS-e
- NOTA CARIOCA -

20250606u40363610000174i40363610000174

Número da Nota
00000212
Data e Hora de Emissão
10/02/2025 14:51:25
Código de Verificação
GIQJ-ZP1Z

PRESTADOR DE SERVIÇOSCPF/CNPJ: **40.363.610/0001-74**Inscrição Municipal: **1.284.076-4**Inscrição Estadual: **---**Nome/Razão Social: **TODAS GROUP EDUCACAO LTDA**

Nome Fantasia:

Tel.: **(21)**Endereço: **RUA NASCIMENTO SILVA 518, APT 401 - IPANEMA - CEP: 22421-028**Município: **RIO DE JANEIRO**UF: **RJ**E-mail: **tatiana@todasgroup.com.br****TOMADOR DE SERVIÇOS**CPF/CNPJ: **61.454.393/0006-02**Inscrição Municipal: **0.160.651-4**Inscrição Estadual: **84945579**Nome/Razão Social: **RECOFARMA INDUSTRIA DO AMAZONAS LTDA**Endereço: **PRA BOTAFOGO 374 - BOTAFOGO - CEP: 22250-907**Tel.: **----**Município: **RIO DE JANEIRO**UF: **RJ**E-mail: **-----****DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS**

Programa de Formacao de Mentores

Programa de Formacao de Mentores
PO 8800157028

Vencimento: 11/04/2025
TODAS GROUP EDUCACAO LTDA
CNPJ: 40.363.610/0001-74
BANCO ITAU 341
AG: 3130
CC: 98668-4
Chave PIX: financeiro@todasgroup.com.br

VALOR DA NOTA = R\$ 109.524,00

Serviço Prestado

08.02.02 - Treinamento

| Deduções (R\$) | Desconto Incond. (R\$) | Base de Cálculo (R\$) | Alíquota (%) | Valor do ISS (R\$) | Crédito p/ IPTU (R\$) |
|----------------|------------------------|-----------------------|--------------|--------------------|-----------------------|
| 0,00 | 0,00 | ----- | ----- | ----- | 0,00 |

OUTRAS INFORMAÇÕES

- Esta NFS-e foi emitida com respaldo na Lei nº 5.098 de 15/10/2009 e no Decreto nº 32.250 de 11/05/2010
- PROCON-RJ: Av. Rio Branco nº 25, 5º andar, tel 151: www.procon.rj.gov.br
- ISS devido deve ser recolhido por meio de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).
- Documento emitido por ME ou EPP optante pelo Simples Nacional. Não gera direito a crédito fiscal de IPI.
- Esta NFS-e não gera crédito para abatimento no IPTU.
- Esta NFS-e substitui o RPS Nº 58 Série NFSE, emitido em 10/02/2025.

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
|  <p>PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO SECRETARIA MUNICIPAL DE FAZENDA NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA - NFS-e - NOTA CARIOLA -</p> <p>20250606u40363610000174i40363610000174</p> | <p>Número da Nota 00000162</p> <p>Data e Hora de Emissão 16/07/2024 09:24:13</p> <p>Código de Verificação YGN2-RPFM</p> | | | | |
| <p>PRESTADOR DE SERVIÇOS</p> | | | | | |
| CPF/CNPJ: 40.363.610/0001-74 Nome/Razão Social: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA Nome Fantasia: Endereço: RUA NASCIMENTO SILVA 518, APT 401 - IPANEMA - CEP: 22421-028 Município: RIO DE JANEIRO UF: RJ E-mail: tatiana@todasgroup.com.br | Inscrição Municipal: 1.284.076-4 Inscrição Estadual: --- Tel.: (21) Inscrição Municipal: ---- Inscrição Estadual: ---- Tel.: ---- | | | | |
| <p>TOMADOR DE SERVIÇOS</p> | | | | | |
| CPF/CNPJ: 62.173.620/0001-80 Nome/Razão Social: SERASA S.A. Endereço: AVENIDA DAS NACOES UNIDAS 14401, ANEXO TORRE C-1 COND COMPLEX P - VILA GERTRUDES Município: SAO PAULO UF: SP E-mail: navita.eliane.souza@br.experian.com | Inscrição Municipal: ---- Inscrição Estadual: ---- Inscrição Municipal: ---- Inscrição Estadual: ---- Tel.: ---- | | | | |
| <p>DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS</p> <p>Programa Elas Lideram - Coaching de 20 - Mulheres - TODAS GROUP</p> <p>Pedido: 97881010</p> <p>Valor :R\$ 244.000,00 Dados Bancarios: Itau AG 3130 CC 98668-4 Chave PIX : CNPJ 40.363.610/0001-74</p> | | | | | |
| <p>VALOR DA NOTA = R\$ 244.000,00</p> | | | | | |
| <p>Serviço Prestado 08.02.02 - Treinamento</p> | | | | | |
| Deduções (R\$) 0,00 | Desconto Incond. (R\$) 0,00 | Base de Cálculo (R\$) ---- | Alíquota (%) ----- | Valor do ISS (R\$) ----- | Crédito p/ IPTU (R\$) 0,00 |
| <p>OUTRAS INFORMAÇÕES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esta NFS-e foi emitida com respaldo na Lei nº 5.098 de 15/10/2009 e no Decreto nº 32.250 de 11/05/2010 - PROCON-RJ: Av. Rio Branco nº 25, 5º andar, tel 151: www.procon.rj.gov.br - ISS devido deve ser recolhido por meio de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). - Documento emitido por ME ou EPP optante pelo Simples Nacional. Não gera direito a crédito fiscal de IPI. - Esta NFS-e não gera crédito para abatimento no IPTU. - Esta NFS-e substitui o RPS Nº 8 Série NFSE, emitido em 16/07/2024. | | | | | |

PROPOSTA COMERCIAL – AO SENADO FEDERAL

| Razão Social da empresa: TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------|
| Nome fantasia (se houver): TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA | | | | | |
| CNPJ: 40.363.610/0001-74 | | | | | |
| Endereço: Rua Nascimento Silva, 518 apto 401 - Ipanema - Rio de Janeiro - RJ | | | | | |
| CEP: 22.421-028 | | | | | |
| Telefone: (11)98444-2043 | | | | | |
| E-mail: simone@todasgroup.com.br | | | | | |
| Dados Bancários (Banco, agência e conta-corrente): Banco Itau 341 / Agencia 3130 / CC 98668-4 | | | | | |
| Nome do Representante legal da empresa 1) Tatiana Schwab Sadala 2) Dhafyni Mendes Borges | | | | | |
| CPF: do Representante legal da empresa 1) 100.895.887-54 2) 063.305.009-16 | | | | | |
| RG/órgão emissor: Rep. legal da empresa 1) 03040084914 / DETRAN-RJ 2) 66.471.951-X / SSP-SP | | | | | |
| E-mail do Rep. legal 1) tatiana@todasgroup.com.br 2) dha@todasgroup.com.br | | | | | |
| Telefone do Representante legal da empresa: (DDD) 1) (21) 99997-2226 2) (11) 94442-2410 | | | | | |
| Instrumento de outorga de poderes: (encaminhar cópia do instrumento de outorga de poderes) Contrato Social | | | | | |
| Certificação digital: O representante legal da empresa que assinará o ajuste possui certificação digital ICP Brasil? (X)Sim () Não | | | | | |
| ITEM | QUANT. | UNIDADE | ESPECIFICAÇÃO | VALOR UNITÁRIO | VALOR TOTAL |
| 1 | 30 | Inscrições | PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA, na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas. Datas a definir. | R\$ 3.000,00 | R\$ 90.000,00 |
| VALOR TOTAL | | | | R\$ 90.000,00 | |
| O preço por item deve compreender todos os encargos, despesas, frete e custos diretos e indiretos necessários à perfeita execução do objeto. | | | | | |
| Prazo de entrega ou execução do objeto: A definir | | | | | |
| Prazo de garantia (se houver):--- | | | | | |
| Data da elaboração da proposta: 02/06/2025 | | | | | |
| Prazo de validade da proposta: 240 dias | | | | | |
| Nome do responsável pela proposta: Paula | | | | | |
| Telefone do responsável pela proposta: (DDD):(31) 98411-1007 | | | | | |
| e-mail do responsável pela proposta: paula.palhares@todasgroup.com.br | | | | | |
| Assinatura do responsável pela proposta (física ou digital): | | | | | |

Forma de pagamento:

O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, acompanhada da nota de empenho, se for o caso, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo do objeto e à apresentação da garantia contratual, quando exigida.

Obs.: Informar o que está incluso no valor das inscrições.

- 1) Abertura on-line ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata (1h de duração).
- 2) Acesso por 6 meses TODAS Academy para 30 participantes do programa com: Metodologia Proprietária ; Vídeo Aulas Aplicáveis; 16 Trilhas de Conteúdo ; Certificado de Conclusão; Diagnóstico Pesquisa de Impacto; Diagnóstico Pesquisa de Potências; Tracking Engajamento para o RH;
- 3) 4 Webinars Síncronos (online 2h cada) conduzido por uma mentora referência e com aprofundamento das habilidades fortes e dos pontos desacreditados apontados no grupo.

Hash SHA256 do PDF original: 51e7e3d9f9SpeakerTodasGroupSimoneMurata13062027824929
Assinatura digitalizada: https://valida.ae/16b9a8c49e8e19577a74c8bb25e110648e4581cb5bcb61209



Instruções de preenchimento:

A proponente deverá informar os preços por item, total do item, por grupo (quando for o caso) e total global da proposta.

O instrumento de outorga de poderes ao representante legal que irá assinar o Termo de Contrato ou a Ata de Registro de Preços (caso haja) deverá ser encaminhado em anexo à proposta de preços.

Os valores unitários e totais deverão ser grafados somente até os centavos.




SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

PARECER Nº 670/2025-ADVOSF

Processo nº 00200.009128/2025-49

*Contratação direta. Inexigibilidade de licitação. Artigo 74, inciso III, alínea “f”, da Lei nº 14.133/2021. Participação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal, no treinamento interno (*in company*) denominado “PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA”, ministrado pela empresa Todas Group e Educação Ltda., com duração de 6 (seis) meses e com carga horária de 10 (dez) horas ao vivo e 74 (setenta e quatro) horas de videoaulas, na modalidade online. Análise jurídica.*

1. DO RELATÓRIO FÁTICO

Trata-se de processo administrativo encaminhado a esta Advocacia para análise acerca da regularidade jurídica da contratação direta, por inexigibilidade de licitação, fundamentada no artigo 74, inciso III, alínea “f”, da Lei nº 14.133/2021¹, da empresa Todas Group e Educação Ltda., que tem por objeto a participação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal no treinamento interno (*in company*) denominado “PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA”, que será realizado na modalidade online, com duração de 6 (seis) meses e carga horária de 10 (dez) horas ao vivo e 74 (setenta e quatro) horas de videoaulas, com datas a definir, ao custo total de R\$ 90.000,00 (noventa mil reais), conforme Anexo II do Termo de Referência corporificado no documento nº 00100.149947/2025-56.

¹ Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:
III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:
f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

Inicialmente, os autos foram instruídos com o Despacho nº 192/2025-COADFI/ILB (doc. nº 00100.088991/2025-82), por meio do qual a Coordenação de Administração e Financeira – COADFI informou que:

(...) o processo de autorização pelo Comitê de Contratações foi modificado, uma vez que os cursos in company passaram a integrar o Plano de Capacitação Anual dos Servidores do Senado Federal 2025 (PCASF 2025), aprovado na 2ª reunião de 2025 do referido comitê, conforme ata publicada no BASF em 23/04/2025.

Outrossim, o mesmo documento informou que a contratação pretendida é oriunda da Demanda nº 154/2025 realizada pela Diretoria-Geral do Senado Federal – DGER.

Na sequência, os autos foram instruídos com as seguintes documentações:

- i)* Folder com informações acerca da empresa e do curso proposto (doc. nº 00100.088991/2025-82, fls. 3 a 8); e
- ii)* Captura de tela do Sistema Integrado de Contratações – SENiC que contém detalhes acerca da Demanda nº 154/2025, dentre eles, tópicos que tratam da motivação para a contratação pretendida, dos resultados esperados, do quantitativo requerido, da justificativa para a escolha da empresa e do gerenciamento de riscos (doc. nº 00100.088991/2025-82, fls. 15 e 16).

O Serviço de Treinamento do ILB – SETREINA, mediante Ofício nº 269/2025-SETREINA/COTREN/ILB, manifestou-se acerca das exigências para participação de servidores em ações internas de capacitação e





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

desenvolvimento de que trata o Anexo IV do RASF e concluiu que os pressupostos exigidos foram atendidos (doc. nº 00100.095665/2025-21).

Em seguida, os autos foram encaminhados para a Coordenação Administrativa e Financeira – COADFI/ILB, para análise dos requisitos da situação de inexigibilidade e, em especial, dos documentos juntados aos autos pela demandante com vistas a reconhecer a notória especialização da pretendida contratada. Nesse sentido, o referido órgão entendeu que as documentações apresentadas contêm os elementos caracterizadores da notória especialização da proponente, bem como manifestou-se favoravelmente ao valor cobrado (doc. nº 00100.106488/2025-16).

Além das documentações já mencionadas, o processo foi instruído também com as que se seguem:

- i)* Atestado de Capacidade Técnica emitido pela Johnson & Johnson Medical Brasil, em 21/11/2025 (doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fl. 12);
- ii)* Declaração de exclusividade da metodologia e conteúdo do programa de formação de líderes, emitida em 04/04/2025 doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fl. 13);
- iii)* Currículos oriundos das plataformas *LinkedIn* e *Lattes* de diversas mentoras da empresa proponente (doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fls. 15 a 64);
- iv)* Pesquisa de preços para objetos similares com consulta ao Painel de Preços, que encontrou 3 contratações diretas de objetos similares (doc. nº 00100.106488/2025-16-2);





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

- v) 3 (três) Notas Fiscais Eletrônicas de Serviços (NFS-e), emitidas de julho de 2024 a fevereiro de 2025, de objetos similares contratados por outros tomadores, bem como tabela comparativa de preços e as respectivas propostas que originaram as NFS-es (doc. nº 00100.106488/2025-16-3, fls. 13 a 99);
- vi) Balanço patrimonial da empresa proponente do exercício financeiro de 2024 (doc. nº 00100.106488/2025-16-4, fls. 1 e 2);
- vii) Certidão negativa de falência e concordata da empresa proponente, emitida em 03/06/2025, oriunda do 2º Ofício do Registro de Distribuição da Cidade e Comarca do Rio de Janeiro/RJ (doc. nº 00100.106488/2025-16-4, fl. 3);
- viii) Comprovante de inscrição e de situação cadastral da pretensa contratada (doc. nº 00100.106488/2025-16-4, fl. 4);
- ix) Proposta comercial elaborada em 2 de junho de 2025 e válida por 120 dias, no valor total de R\$ 90.000,00 para 30 servidoras (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fl. 1);
- x) Etapas do Programa, referente ao cronograma do treinamento pretendido (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fl. 2);
- xi) Contrato Social consolidado da empresa proponente (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fls. 5 e seguintes);




SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

- xii)** Documentações pessoais das Sras. Dháfyni Mendes Borges e Tatiana Schwab Sadala (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fls. 13 e 14); e
- xiii)** Declaração de Cumprimento ao inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal de 1988 (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fls. 15 e 16).

Passo seguinte, a versão inicial do Termo de Referência foi elaborada pelo Instituto Legislativo Brasileiro – ILB e devidamente juntada aos autos sob o documento nº 00100.106532/2025-98.

Remetidos os autos à Coordenação de Controle e Validação de Processos – COCVAP, esta entendeu que os procedimentos adotados pelo órgão técnico estão em conformidade com o inciso I do § 6º e § 8º, ambos do art. 14, do Ato da Diretoria-Geral (ADG) nº 14/2022, momento em que os ratificou (doc. nº 00100.111360/2025-74).

Por intermédio do Ofício nº 171/2024-SEECON/COCDIR/SADCON (doc. nº 00100.121976/2025-53), o referido órgão devolveu os autos ao ILB para que fossem prestadas informações complementares acerca da dispensa de Estudo Técnico Preliminar (ETP), promovidos ajustes no Termo de Referência e realizada a análise da primeira versão da minuta contratual, consolidada no documento nº 00100.121976/2025-53-1.

O órgão técnico, por sua vez, justificou a dispensa do ETP com fundamento no inciso II do § 1º do art. 3º do Anexo II do ADG nº 14/2022. Além disso, procedeu aos ajustes necessários no Termo de Referência e





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

manifestou-se favoravelmente quanto à minuta contratual elaborada (doc. nº 00100.123478/2025-45).

O documento nº 123497/2025-71 contém a segunda versão do Termo de Referência.

Na sequência, por meio do Ofício nº 209/2025-SEECON/COCDIR/SADCON, os autos foram encaminhados ao Serviço de Instrução de Reajustes Contratuais da Coordenação de Planejamento e Controle de Contratações – SIRC/COPLAC, a fim de que fosse analisada a qualificação econômico-financeira da empresa proponente, à luz dos documentados apresentados e das informações do Termo de Referência (doc. nº 00100.131994/2025-43). O SIRC, contudo, com base nos cálculos dos índices contábeis realizados, concluiu que a referida empresa **não atende aos requisitos de qualificação econômico-financeira** previstos no item 3.2.1 do Termo de Referência (doc. nº 00100.132415/2025-80 e anexo).

Diante do exposto, os autos foram remetidos ao órgão técnico para ciência, análise e adoção das providências cabíveis em face da manifestação do SIRC (doc. nº 00100.138154/2025-10). Em resposta por meio do Despacho nº 368/2025-COADFI/ILB, o ILB posicionou-se no sentido de que, considerando a constatação da baixa complexidade da contratação (doc. nº 00100.139953/2025-03):

É dizer, entende-se que a natureza do objeto contratual de treinamento permite-nos aferir que **o risco de inexecução contratual por incapacidade econômico-financeira da empresa é baixo**. Nesse sentido, faz-se **desnecessário exigências rigorosas de qualificação econômico-financeira** da empresa como anteriormente previsto no TR. Ademais, o atual Termo já prevê **outros mecanismos de gestão contratual** – como as condições de recebimento do objeto (item 9 do TR), a previsão de penalidades por descumprimento





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

contratual (item 10 do TR) e a forma de pagamento (item 11 do TR) – que nos parecem suficientemente aptos, salvo melhor juízo, a mitigar de forma contundente os riscos de uma inexecução contratual.

DESTACOU-SE

Assim, foi elaborada a terceira versão do Termo de Referência (doc. nº 00100.139992/2025-01), a qual consolidou alterações no item 3.2, entendendo-se desnecessária a apresentação de Balanço Patrimonial, bem como o cumprimento de índices contábeis mínimos aceitáveis.

Ato contínuo, por meio do Ofício nº 251/2025 (doc. nº 00100.145054/2025-31), o Serviço e Execução de Contratos – SEECON informou que encaminhou a primeira versão do contrato para a empresa proponente, a qual apresentou sugestões de alterações, conforme registrado nas mensagens eletrônicas constantes do Anexo 001 do referido documento, razão pela qual os autos foram devolvidos ao ILB.

Em resposta, o órgão técnico informou ter acatado duas das três sugestões apresentadas, promovendo negociações com a empresa a fim de ajustar a proposta de alteração aos ditames da Lei nº 14.133/2021 (doc. nº 00100.149926/2025-31), conforme demonstrado nas mensagens eletrônicas juntadas aos autos sob o documento nº 00100.149926/2025-31-1.

O documento nº 00100.149947/2025-56 reúne a versão final do Termo de Referência, já contemplando os ajustes recomendados e negociados com a empresa proponente.

Na sequência, o SEECON informou que, com base na última versão do Termo de Referência, elaborou a segunda versão da minuta contratual (doc. nº 00100.159468/2025-48-1), a qual foi encaminhada ao





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

órgão técnico para análise e manifestação quanto à sua aprovação (doc. nº 00100.159468/2025-48).

Em resposta, por meio do Despacho nº 447/2025-COADFI/ILB, referido órgão manifestou-se favoravelmente aos termos da minuta contratual e devolveu os autos para prosseguimento da instrução processual (doc. nº 00100.159885/2025-91).

Encaminhados os autos à Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR, foi relatado o feito (doc. nº 00100.161917/2025-18) e anexadas as certidões de estilo para comprovação da regularidade fiscal e trabalhista da pretendida contratada (doc. nº 00100.161917/2025-18-2) e as declarações de cumprimento do inciso XXXIII, do art. 7º, da Constituição Federal e do inciso VI, do art. 63 da Lei nº 14.133/2021 (doc. nº 00100.161917/2025-18, Anexos 004 e 005, respectivamente).

Por fim, os autos foram encaminhados a esta Advocacia para análise acerca da regularidade jurídica da contratação, em atendimento ao que determina o art. 53, § 4º², art. 72, inciso III³ e art. 169⁴, *caput* e inciso II,

² § 4º Na forma deste artigo, o órgão de assessoramento jurídico da Administração também realizará controle prévio de legalidade de contratações diretas, acordos, termos de cooperação, convênios, ajustes, adesões a atas de registro de preços, outros instrumentos congêneres e seus termos aditivos.

³ Art. 72. O processo de contratação direta, que compreende os casos de inexigibilidade e de dispensa de licitação, deverá ser instruído com os seguintes documentos:

III - parecer jurídico e pareceres técnicos, se for o caso, que demonstrem o atendimento dos requisitos exigidos;

⁴ Art. 169. As contratações públicas deverão submeter-se a práticas contínuas e permanentes de gestão de riscos e de controle preventivo, inclusive mediante adoção de recursos de tecnologia da informação, e, além de estar subordinadas ao controle social, sujeitar-se-ão às seguintes linhas de defesa:

II - segunda linha de defesa, integrada pelas unidades de assessoramento jurídico e de controle interno do próprio órgão ou entidade;





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

todos da Lei nº 14.133/2021 c/c art. 22⁵ e art. 54, § 1º⁶, ambos do ADG nº 14/2022 (doc. nº 00100.161917/2025-18).

É o relatório.

2. DA ANÁLISE JURÍDICA

De início, esclareço que analisarei apenas a contratação da empresa promotora do evento. Isso porque a análise sobre a possibilidade ou não das servidoras participarem do evento não é atribuição deste órgão jurídico.

A contratação pretendida enquadra-se na hipótese de inexigibilidade de licitação. O objeto da contratação em questão consiste em evento voltado ao treinamento/aperfeiçoamento de pessoal e, por isso, possui natureza intelectual.

Nesse sentido, foram juntadas documentações com o intuito de comprovar a **notória especialização**, sendo tais documentações a proposta comercial (doc. nº 00100.088991/2025-52, fls. 3 a 8), a qual contém informações acerca da empresa e do curso, 1 (um) atestado de capacidade técnica emitido entre novembro de 2024 (doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fl. 12); uma declaração de exclusividade da metodologia e conteúdo do programa de formação de líderes (doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fls. 13 e 14), currículos oriundos da plataforma LinkedIn e Lattes de 13 mentoras da

⁵ Art. 22. Todos os processos que visem a uma contratação, independentemente do instrumento que a formalizará, serão submetidos à análise jurídica pela ADVOSF previamente à deliberação pela autoridade competente para os fins de que trata o art. 53 da Lei nº 14.133, de 2021.

⁶ § 1º A análise da conformidade jurídica da contratação direta, nos termos do § 4º do art. 53 da Lei nº 14.133, de 2021, será realizada pela ADVOSF, notadamente quanto à observância dos requisitos legais e regulamentares, bem como à incidência dos entendimentos jurisprudenciais aplicáveis e adequados às circunstâncias do caso concreto.





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

empresa proponente (doc. nº 00100.106488/2025-16-1, fls. 15 a 64) e etapas do curso proposto (doc. nº 00100.106488/2025-16-5, fls. 2 a 4).

Dessa forma, considerando a documentação incluída nos autos e a manifestação positiva da COADFI/ILB (doc. nº 00100.106488/2025-16), que entendeu presentes os elementos caracterizadores da notória especialização, a autoridade competente tem **elementos suficientes** para justificar o enquadramento desta contratação na situação de inexigibilidade da alínea “f” do inciso III do art. 74 da Lei nº 14.133/2021⁷.

Ademais, válido expor os conceitos trazidos pelo Anexo IV do Regulamento Administrativo do Senado Federal (RASF), o qual trata da Política de Capacitação e Desenvolvimento dos Servidores da Casa. Assim, o artigo 11 do referido anexo prevê que, quanto à forma de provimento, as ações de capacitação são classificadas em **internas e externas**. Vejamos:

Art. 11. Quanto à forma de provimento, as ações de capacitação dos servidores do Senado Federal classificam-se em internas e externas. (Com vigência a partir de 01/07/2025, conforme Ato da Comissão Diretora nº 13/2024)

O artigo 12, por sua vez, conceitua a capacitação interna como sendo “as ações educacionais promovidas pelo Senado Federal, por meio de **execução direta ou indireta**, realizada dentro ou fora das dependências da Casa”. Quanto aos conceitos de execução direta e indireta, assim prevê os §§ 1º e 2º do referido artigo:

⁷ Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:
III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:
f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

Art. 12. (...)

§ 1º As ações de **capacitação interna de execução indireta** são aquelas em que o profissional facilitador ou a instituição promotora do treinamento são contratados para ministrar curso customizado para atender às necessidades do Senado Federal.

§ 2º As ações de capacitação interna de execução direta estão disciplinadas nos arts. 34 a 39 deste Anexo.

DESTACOU-SE

Vale dizer, assim, que as ações de capacitação interna de execução direta são aquelas executadas, preferencialmente, por servidores ativos ou inativos do Senado Federal constantes do Banco de Talentos do Instituto Legislativo Brasileiro – ILB e nos termos previstos no artigo 34 do anexo em questão.

Ainda no que tange aos conceitos previstos no RASF, quanto à modalidade, as ações de capacitação podem ser classificadas em⁸: **i)** cursos livres; **ii)** graduação; **iii)** pós-graduação lato sensu; **iv)** pós-graduação stricto sensu; **v)** estágio sabático; e **vi)** intercâmbio em instituições públicas. Nesse sentido, importa para a presente análise a definição de cursos livres, prevista no § 1º do artigo 14 do Anexo IV do RASF:

§ 1º Serão instruídos como cursos livres as ações de capacitação organizadas na forma de cursos, congressos, seminários ou atividades educacionais correlatas de curta duração.

Após a exposições dos conceitos básicos, observa-se que a pretendida contratação direta se encaixa na classificação de **ação de capacitação interna de execução indireta de curso livre**.

⁸ Art. 14 do Anexo IV do RASF.





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

Isso posto, sabe-se que nesta e em todas as contratações diretas é necessário observar o art. 72 da Lei nº 14.133/21:

Art. 72. O processo de contratação direta, que compreende os casos de inexigibilidade e de dispensa de licitação, deverá ser instruído com os seguintes documentos:

I - documento de formalização de demanda e, se for o caso, estudo técnico preliminar, análise de riscos, termo de referência, projeto básico ou projeto executivo;

II - estimativa de despesa, que deverá ser calculada na forma estabelecida no art. 23 desta Lei;

III - parecer jurídico e pareceres técnicos, se for o caso, que demonstrem o atendimento dos requisitos exigidos;

IV - demonstração da compatibilidade da previsão de recursos orçamentários com o compromisso a ser assumido;

V - comprovação de que o contratado preenche os requisitos de habilitação e qualificação mínima necessária;

VI - razão da escolha do contratado;

VII - justificativa de preço;

VIII - autorização da autoridade competente.

Parágrafo único. O ato que autoriza a contratação direta ou o extrato decorrente do contrato deverá ser divulgado e mantido à disposição do público em sítio eletrônico oficial.

Quanto às exigências do **inciso I** acima transrito, observa-se que: *i)* os autos foram instruídos com captura de tela da página do Sistema Integrado de Contratações (SENiC), a qual contém a Demanda nº 154/2025, cujo órgão solicitante é a Diretoria-Geral do Senado Federal – DGER (doc. nº 00100.088991/2025-82, fls. 9 a 16); *ii)* quanto à não elaboração de estudo técnico preliminar, foi apresentada justificativa com base no inciso II do § 1º do artigo 3º do Anexo II do ADG nº 14/2022⁹ (doc. nº 00100.123478/2025-45);

⁹ § 1º Poderá ser dispensada a elaboração do Estudo Técnico Preliminar, desde que devidamente justificado pelo Órgão Técnico, quando, alternativamente:
(...)





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

iii) quanto à análise dos riscos em caso de não contratação, esta encontra-se presente no documento nº 00100.088991/2025-82, fls. 15 e 16; e *iv)* o termo de referência está consubstanciado no documento nº 00100.149947/2025-56.

Quanto ao termo de referência, falta a sua aprovação pela autoridade competente, conforme estabelecem o art. 24 do Ato da Diretoria-Geral nº 14/2022¹⁰ e o art. 9º, IV do Anexo V do Regulamento Administrativo¹¹.

Após a aprovação do termo de referência o inciso I poderá ser considerado atendido.

Quanto à estimativa de despesas prevista no **inciso II**, foi registrada no Anexo II do Termo de Referência (doc. nº 00100.149947/2025-56, fl. 14) e, tendo em vista a definição sobre quem será contratado, corresponde ao valor do futuro contrato (ao encontro do que prevê o § 5º do art. 14 do ADG nº 14/2022¹²). Portanto, atendido o requisito.

O parecer jurídico é a presente manifestação e há parecer técnico sobre a possibilidade de contratação da ação de capacitação interna pretendida (doc. nº 00100.095665/2025-21). **Ressalta-se que resta pendente manifestação do Serviço de Gestão de Cargos, Salários e Seleção – SEGCAS acerca da competência estabelecida no § 3º do artigo 5º do Anexo IV do RASF.** Portanto, respeitado parcialmente o **inciso III**.

II – pelas circunstâncias e elementos consignados no documento de formalização da demanda, restar evidenciada, de forma inquestionável, a melhor solução para o atendimento da necessidade da Administração;

¹⁰ Art. 24. Os autos deverão ser encaminhados à Diretoria-Geral para aprovação do Termo de Referência ou Projeto Básico previamente à seleção do fornecedor.

¹¹ Art. 9º No âmbito das contratações do Senado Federal, compete ao Diretor-Geral:

IV – aprovar os Projetos Básicos e Termos de Referência das contratações do Senado Federal;

¹² § 5º O valor estimado das contratações de bens e serviços por meio de inexigibilidade de licitação será igual ao preço total da proposta comercial encaminhada pela pretendida contratada ao Senado Federal, o qual deverá ser justificado na forma do §6º deste artigo.





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

A demonstração da compatibilidade orçamentária deverá ser feita pela SAFIN (Ato da Diretoria-Geral nº 14/2022, art. 23¹³) para que o **inciso IV** seja atendido.

O atendimento ao **inciso V** é evidenciado pelas certidões de regularidade de praxe (doc. nº 00100.161917/2025-18-2). **Quanto a esse ponto, observa-se que resta pendente a instrução dos autos com certidão da dívida ativa, conforme solicitou o órgão técnico à proponente (doc. nº 00100.161917/2025-18-2).** Outrossim, destaca-se que todos os documentos possuem prazo de validade, portanto, recomenda-se a renovação daqueles que, porventura, venham a expirar antes da celebração da avença.

A razão da escolha da futura contratada está evidenciada no item 1.2.3 do Termo de Referência (doc. nº 00100.149947/2025-56, fls. 2 e 3). Assim, caso a autoridade competente a aceite, restará atendido o **inciso VI**.

Para a justificativa do preço, requisito previsto no **inciso VII**, devem ser seguidos, a princípio, os procedimentos previstos no art. 14, § 6º do Ato da Diretoria-Geral nº 14/2022¹⁴. Nesse sentido, quanto à comprovação

¹³ Art. 23. Previamente ao encaminhamento dos autos para deliberação pela autoridade competente, a Secretaria de Finanças, Orçamento e Contabilidade - SAFIN deverá se manifestar a respeito da disponibilidade ou previsão orçamentária para atender à contratação.

Parágrafo único. A análise de disponibilidade orçamentária será dispensada em caso de adoção de Sistema de Registro de Preços (SRP) e quando a contratação resultar na aferição de receita pelo Senado Federal.

¹⁴ § 6º A justificativa do preço em contratações de bens e serviços por meio de inexigibilidade de licitação deverá ser realizada, cumulativamente, para cada item a ser contratado: (*Redação dada pelo Ato da Diretoria-Geral nº 25/2022*)

I - por meio da comprovação da razoabilidade de preços, a qual deverá ser verificada em **pesquisa de preços** baseada em cesta aceitável de preços, conforme procedimentos descritos no Anexo VI deste Ato, **para objetos similares**, desde que o Órgão Técnico ateste a similaridade de cada item pesquisado; (*Redação dada pelo Ato da Diretoria-Geral nº 25/2022*)

II - por meio da comprovação da regularidade de preços feita a partir da anexação de, no mínimo, 3 (três) documentos idôneos em nome da própria proponente, referentes ao mesmo objeto e emitidos no período de até 1 (um) ano anterior à data de envio, que demonstrem que o preço ofertado ao





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

da **coerência externa** do preço ofertado ao Senado Federal (inciso I do § 6º do art. 14), o órgão técnico informou que realizou pesquisa de preços e que foram encontradas três contratações de cursos similares, na modalidade online, no entanto, manifestou-se da seguinte maneira, conforme documento nº 00100.106488/2025-16:

Volve-se ao conceito de razoabilidade para contextualizar-se que a Assessoria Técnica da Diretoria-Executiva de Governança Contratual e Licitatória (DIRECON) já se manifestou em outras oportunidades no sentido de que a razoabilidade do preço de uma ação de capacitação externa aberta ao público é inerente à sua própria realização, uma vez que o próprio mercado é capaz de parametrizar a razoabilidade do preço, embargando, por falta de quórum, as ações cujos preços julgue elevados. Destaca-se que o entendimento desse Órgão Técnico vai integralmente ao encontro desse raciocínio. Não obstante, é preciso cumprir o regramento interno e, para tanto, essa COADFI/ILB deve cumprir os procedimentos reiterados acima. Cita-se, sob pena de redundância: deve levar aos autos a pesquisa de preços para objetos similares, atestar essa similaridade e averiguar se os preços ofertados são compatíveis com aqueles praticados no mercado relevante.

A **coerência interna** do preço, por sua vez, foi evidenciada nos moldes definidos do § 8º do artigo 14, do ADG nº 14/2022¹⁵ conforme se evidencia da apresentação de 3 (três) Notas Fiscais de Serviços Eletrônicas,

Senado Federal é igual ou inferior àquele cobrado de outras entidades, públicas ou privadas.
(Redação dada pelo Ato da Diretoria-Geral nº 25/2022)

¹⁵ § 6º A justificativa do preço em contratações de bens e serviços por meio de inexigibilidade de licitação deverá ser realizada, cumulativamente, para cada item a ser contratado: (...)

II - por meio da comprovação da regularidade de preços feita a partir da anexação de, **no mínimo, 3 (três) documentos idôneos** em nome da própria proponente, referentes ao mesmo objeto e emitidos no período de até 1 (um) ano anterior à data de envio, que demonstrem que o preço ofertado ao Senado Federal é igual ou inferior àquele cobrado de outras entidades, públicas ou privadas. (...)

§ 8º Caso a futura contratada não tenha anteriormente comercializado o mesmo objeto e fique evidenciada a **impossibilidade de observância do inciso II do § 6º deste artigo, a regularidade dos preços poderá ser realizada por meio da apresentação de documentos idôneos que comprovem a execução ou o fornecimento, por parte da própria proponente, de objetos semelhantes de mesma natureza**, devendo apresentar especificações técnicas que demonstrem similaridade com o objeto pretendido, o que deverá ser aferido pelo Órgão Técnico.





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

todas referentes a objetos semelhantes ao ofertado, emitidas entre julho de 2024 e fevereiro de 2025 (doc. nº 00100.106488/2025-16-3).

Ressalta-se que a Coordenação Administrativa e Financeira – COADFI, do ILB, manifestou-se **favoravelmente** ao valor cobrado (doc. nº 00100.106488/2025-16).

A Coordenação de Controle e Validação de Processos – COCVAP, por sua vez, entendeu que os procedimentos adotados pelo órgão técnico estão em conformidade com o inciso I do § 6º e § 8º, ambos do art. 14 do ADG nº 14/2022, razão pela qual os **ratificou** (doc. nº 00100.111360/2025-74).

Considerando toda a documentação juntada e as manifestações da empresa e do ILB, há elementos que indicam o atendimento ao **inciso VII**. Cabe à autoridade avaliá-los e decidir.

Ainda estão pendentes a autorização da autoridade competente e sua divulgação conforme prescrevem o **inciso VIII** e o parágrafo único do art. 72 da Lei nº 14.133/2021.

Verificado o cumprimento do art. 72, é importante registrar que ainda estão **ausentes** do processo a autorização de despesa (Anexo V do Regulamento Administrativo, art. 9º, III¹⁶ c/c art. 13, II¹⁷) e a designação dos gestores (Anexo V do Regulamento Administrativo, art. 9º, IX¹⁸).

¹⁶ Art. 9º No âmbito das contratações do Senado Federal, compete ao titular da Diretoria-Geral: III - autorizar as despesas do Senado Federal;

¹⁷ Art. 13. Não serão realizadas despesas:

II - sem prévia e expressa autorização da autoridade competente

¹⁸ IX - designar para todo contrato, convênio, ajuste ou protocolo, um gestor e um substituto, ou comissão de gestão, indicados pelo titular da área interessada;





SENADO FEDERAL

Advocacia

Núcleo de Processos de Contratações

Neste diapasão, faz-se relevante que a autoridade competente e os servidores envolvidos observem os supramencionados dispositivos legais e regulamentares para a conclusão da instrução processual.

Em relação à formalização do ajuste, é possível observar, com base na análise do item 4.1. do Termo de Referência (doc. nº 00100.149947/2025-56, fl. 6), que a formalização será realizada por meio de contrato, em cumprimento ao que estabelece o artigo 95 da Lei nº 14.133/2021. Em relação à minuta de contrato (doc. nº 00100.161917/2025-18-1), esta encontra-se em consonância com o termo de referência e com a legislação vigente, estando apta a formalizar o ajuste pretendido.

3. DAS CONCLUSÕES

Diante do exposto, atendidas as recomendações desta manifestação, o processo poderá seguir regularmente, sem necessidade de retorno a esta Advocacia.

É o Parecer¹⁹. Junte-se ao processo em epígrafe e encaminhe-se à Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR da Secretaria de Administração de Contratações – SADCON para conhecimento e providências pertinentes.

Brasília/DF, 12 de setembro de 2025.

(assinado digitalmente)
FELIPE DE PAULA LYRA

Advogado do Senado Federal – OAB/DF nº 76.533
 Coordenador do Núcleo de Processos de Contratações

¹⁹ Parecer elaborado com a colaboração da Ajudante Parlamentar Kássia Rúbia Santos Guimarães Cosme (OAB/DF nº 67.878).





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

Processo: **00200.009128/2025-49**

TERMO DE REFERÊNCIA 83/2025 – COADFI/ILB

1. Objeto da contratação

1.1. Definição do objeto

1.1.1. O objeto do presente Termo de Referência é contratação de treinamento *in company* ministrado pela empresa Todas Group e Educação Ltda. denominado “*PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA*”, que será realizado na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas. Com datas a definir e para capacitação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal, conforme condições, quantidades e exigências estabelecidas neste instrumento.

1.2. Justificativa para a contratação

1.2.1. Descrição da situação atual:

1.2.1.1. A contratação do treinamento Protagonismo de Carreira busca atender à necessidade de desenvolvimento de lideranças femininas dentro do Senado. Atualmente, muitas mulheres enfrentam barreiras para avançar na carreira devido a falta de referências de liderança, gaps de habilidades e viés de gênero. O programa visa proporcionar um ambiente de aprendizado estruturado e personalizado, garantindo que as servidoras possam se desenvolver profissionalmente e se preparar para desafios de liderança. Nesse sentido, o curso é customizado para o desenvolvimento de pontos fortes e de melhorias identificadas a partir de diagnósticos personalizados, tais como a pesquisa de impacto e a pesquisa de potências.

1.2.2. Justificativa para a quantidade a ser contratada:

1.2.2.1. A decisão de contratar o programa Protagonismo de Carreira para um grupo de 30 participantes baseia-se em critérios técnicos e estratégicos que visam maximizar o impacto e a eficiência do treinamento. Abaixo, apresento a justificativa detalhada para essa quantidade de participantes:

1. Eficiência Econômica: A proposta comercial da Todas Group estabelece um valor de R\$ 3.000,00 por participante, totalizando R\$ 90.000,00 para 30 participantes. Este número mínimo é necessário para viabilizar economicamente o programa, garantindo que os custos fixos e variáveis sejam diluídos de maneira eficiente, tornando o investimento mais vantajoso para a instituição.

2. Dinâmica de Grupo e Interatividade: Grupos com 30 participantes permitem uma interação rica e diversificada, essencial para o desenvolvimento de habilidades de liderança e protagonismo. Essa quantidade é suficiente para formar subgrupos durante as atividades, promovendo debates, trocas de experiências e networking, sem comprometer a qualidade do acompanhamento individualizado.

3. Impacto Organizacional: Capacitar 30 servidoras simultaneamente assegura um impacto significativo na cultura organizacional. Esse número representa uma massa crítica capaz de influenciar





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

positivamente outras colaboradoras e setores, promovendo a disseminação dos conhecimentos adquiridos e estimulando a adoção de práticas mais inclusivas e eficientes no ambiente de trabalho.

4. Viabilidade Operacional: A gestão de um grupo de 30 participantes é operacionalmente viável, permitindo um acompanhamento adequado do progresso de cada participante, bem como a avaliação efetiva dos resultados do programa. Além disso, facilita a logística de organização dos encontros síncronos e o suporte necessário durante o período de treinamento.

5. Alinhamento com Práticas de Mercado: Programas de desenvolvimento de liderança frequentemente são estruturados para grupos de 20 a 30 participantes, conforme práticas de mercado, garantindo equilíbrio entre personalização e diversidade de interações. Essa configuração é respaldada por normas de qualidade em treinamento, como a ISO 10015, que enfatiza a importância de planejar e implementar programas de capacitação de forma eficaz.

Diante desses fatores, a contratação do programa para 30 participantes mostra-se uma estratégia bem fundamentada, assegurando a eficiência do investimento e o alcance dos objetivos de desenvolvimento organizacional almejados.

1.2.3. Justificativa para a escolha do fornecedor

1.2.3.1. A escolha pela Todas Group para conduzir o programa Protagonismo de Carreira fundamenta-se em diversos fatores que destacam a empresa como a mais adequada para atender às necessidades do Senado:

1. Especialização em Liderança Feminina: A Todas Group é reconhecida por sua expertise no desenvolvimento de lideranças femininas, oferecendo soluções corporativas que visam acelerar carreiras de mulheres em diferentes estágios profissionais.

2. Metodologia Baseada em Pesquisa: A empresa desenvolveu uma metodologia própria após cinco meses de estudos com mais de 40 líderes da América Latina, identificando 16 habilidades aceleradoras distribuídas em quatro pilares: Inteligência Emocional, Adaptabilidade Estratégica, Liderança Protagonista e Relações Interpessoais.

3. Rede de Mentoras de Alto Nível: O programa conta com a participação de mais de 100 mentoras referências no mercado, como Gabriela Prioli (Apresentadora GNT), Camila Farani (Fundadora G2 Capital) e Beatriz Bottesi (CMO da Meta na América Latina), proporcionando às participantes acesso a experiências e insights valiosos.

4. Impacto Comprovado: A Todas Group já impactou mais de 30 mil mulheres e colaborou com empresas de destaque, como L'Oréal, Banco BMG, Johnson & Johnson, Pfizer, TIM e iFood, evidenciando sua capacidade de promover mudanças significativas no desenvolvimento de lideranças femininas. No caso da Empresa Johnson & Johnson comprovada através de Atestado de Capacidade Técnica anexo ao processo (NUP 00100.106488/2025-16-1 (ANEXO: 001)).

5. Alinhamento com Iniciativas Globais: A empresa é parceira da ONU no movimento #ElasLideram, reforçando seu compromisso com a equidade de gênero no ambiente de trabalho até 2030.

Esses fatores evidenciam que a Todas Group possui a expertise, metodologia e rede de mentoras necessárias para conduzir um programa eficaz de desenvolvimento de lideranças femininas, alinhado às necessidades e objetivos do Senado.





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

1.2.3.2. As instrutoras/mentoras que fazem parte do Todas Group profissionais de excelência e possuem sólida formação acadêmica em instituições gabaritadas nacionalmente, conforme currículos anexos ao processo (NUP 00100.106488/2025-16-1 (ANEXO: 001)).

1.2.3.3. Além disso, o fato do treinamento poder ser adaptado às necessidades das participantes gera benefícios imensos. A partir de diagnóstico realizado, os Webinars serão conduzidos no sentido de desenvolvimento das habilidades de liderança das participantes tendo em vista os pontos fortes e oportunidades de melhoria identificados.

1.2.4. Resultados esperados com a contratação:

1.2.4.1. A contratação do curso tem como objetivo gerar os seguintes impactos: Desenvolvimento de competências essenciais para liderança, como inteligência emocional, adaptabilidade, comunicação e negociação; Preparação das servidoras para assumirem novos desafios e evoluírem em suas carreiras dentro do Senado; Melhoria do ambiente organizacional, promovendo maior equidade de gênero e diversidade na liderança; Aumento da eficiência e produtividade das equipes, conforme demonstrado por estudos que relacionam equidade de gênero a ganhos de performance organizacional.

1.2.5. Risco da não contratação:

1.2.5.1. Se a contratação do curso não ocorrer, as consequências podem incluir: Estagnação do desenvolvimento de lideranças femininas dentro do Senado; Dificuldade em promover diversidade e equidade nos cargos de liderança; Desmotivação das servidoras, levando a menor engajamento e desempenho; Risco de perda de talentos, já que servidoras podem buscar outros espaços onde tenham mais oportunidades de crescimento.

1.2.6. Risco de não receber o(s) objeto(s) no prazo informado:

1.2.6.1. Caso o curso não seja iniciado dentro do prazo estabelecido, os principais impactos incluem: Descontinuidade no desenvolvimento das servidoras, atrasando o avanço da cultura de liderança feminina; Perda de engajamento e motivação das servidoras interessadas no programa; Dificuldade em suprir necessidades estratégicas do Senado, como a promoção de maior representatividade feminina em cargos de liderança; Impacto na retenção de talentos, já que a falta de perspectivas de crescimento pode levar algumas servidoras a desacelerar suas carreiras ou buscar outras oportunidades.

1.2.7. Risco de contratar parcialmente

1.2.7.1. Caso o programa seja contratado com um número menor de participantes ou com módulos reduzidos, os riscos são: Menor abrangência do impacto: menos servidoras terão acesso ao treinamento, o que pode limitar a efetividade do programa na instituição; Dificuldade em formar uma rede forte de apoio e aprendizado entre as participantes; Redução na diversidade de experiências e insights compartilhados nos encontros síncronos; Mínimo viável: O programa prevê um grupo mínimo de 30 participantes para garantir a viabilidade financeira e a efetividade dos encontros coletivos.

1.2.8. Ação de contingência:

1.2.8.1. Caso algum dos riscos mencionados ocorra, as possíveis ações incluem: Revisão do cronograma do curso, negociando novas datas para minimizar impactos do atraso; Busca por





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

alternativas de treinamento (ainda que de menor escala) para manter o desenvolvimento das servidoras em andamento; Implementação de mentorias internas com lideranças já estabelecidas dentro do Senado para manter o engajamento até o início do programa.

1.2.9. Ações Alternativas:

1.2.9.1. Enquanto o curso não é contratado ou implementado, o setor pode: Promover rodas de conversa e palestras internas com lideranças femininas do Senado; Incentivar a participação das servidoras em treinamentos externos gratuitos ou de menor custo; fortalecer redes de apoio e grupos internos de desenvolvimento profissional para manter a discussão ativa sobre liderança e carreira.

1.2.10. Contratações vigentes ou anteriores

1.2.10.1. Em consulta ao Portal da Transparência do Senado Federal, não foram encontradas contratações de mesmo objeto ou similares.





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

2. Forma de contratação

2.1. Tipo de contratação

2.1.1. Será realizada contratação direta, mediante inexigibilidade de licitação, com fundamento na hipótese do art. 74, inciso III, alínea f, da Lei n.º 14.133/2021.

2.2. Modalidade de licitação

2.2.1. Será adotada a modalidade Inexigibilidade de Licitação, com base no art. 74º, III, f da Lei nº 14.133/21.

2.3. Adoção do Sistema de Registro de Preços - SRP

2.3.1. Considerando a singularidade e imprevisibilidade do presente objeto, não será utilizado o Sistema de Registro de Preços na presente contratação.

2.4. Critério de julgamento da contratação

2.4.1. Não se aplica.

2.5. Critério de adjudicação da contratação

2.5.1. Não se aplica.

2.6. Participação ou não de consórcios de empresas

2.6.1. Não se aplica.

2.7. Previsão de subcontratação parcial do objeto

2.7.1. Não será permitida subcontratação.

2.8. Tratamento diferenciado a Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – ME/EPP

2.8.1. Por se tratar de contratação direta, não será aplicável o tratamento diferenciado previsto no art. 48 da Lei Complementar nº 123/2006 para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

3. Requisitos do fornecedor

3.1. Capacidade Técnica

3.1.1. Não será exigida a comprovação de registro ou inscrição na entidade profissional competente, uma vez que o objeto do presente Termo de Referência não contempla a execução de atividades cujo exercício é exclusivo de determinada profissão, por força legal.

3.1.2. Será obrigatória a apresentação de atestado (s) de capacidade técnica pela contratada, emitido (s) por pessoa jurídica de direito público ou privado, declarando que a contratada prestou, a contento, serviços de capacitação corporativa similares ao objeto desta contratação.

3.1.3. A exigência de atestado de capacidade técnica visa aferir o conhecimento e experiência suficientes para satisfazer o contrato a ser celebrado, provendo elementos que demonstrem a capacidade de execução do objeto a ser contratado.

3.2. Qualificação econômico-financeira

3.2.1. A Contratada deverá apresentar Certidão Negativa de Falência e Recuperação Judicial, expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica, ou de Insolvência Civil, expedida no domicílio da pessoa física;

3.2.2. Diante da baixa complexidade do objeto, cujo pagamento somente será realizado após sua efetiva execução, da inexistência de obrigação futura, bem como da presença de outros instrumentos de gestão contratual contidos nesse TR aptos a dirimir eventuais riscos de inexecução, entende-se desnecessária a apresentação de Balanço Patrimonial e cumprimento de índices contábeis mínimos aceitáveis.

3.3. Necessidade de apresentação de amostras

3.3.1. O procedimento de apresentação de amostras por parte da pretensa contratada não se aplica ao objeto desta contratação.

4. Formalização, prazo de vigência do contrato e possibilidade de prorrogação

4.1. Formalização do ajuste

4.1.1.1. A formalização do ajuste será feita por meio de contrato, acompanhada do respectivo Termo de Referência, haja vista que o valor da contratação ultrapassa o limite legal estipulado para dispensa de licitação. Dessa forma, inviabilizada a utilização de instrumento menos formal que pudesse ser utilizado, tal como Nota de Empenho. Não se aplica, portanto, o inciso I do parágrafo único do art. 9º, do Anexo III, do ADG nº 14/2022 (OFÍCIO CIRCULAR Nº 1/2024/DIRECON, NUP: 00100.045727/2024-73);





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

4.2. Prazo de vigência e possibilidade de prorrogação do contrato ou ajuste

4.2.1. O contrato decorrente deste termo de referência terá vigência a partir da data de sua celebração, por 12 (doze) meses consecutivos ou até a execução plena do objeto, aquela que ocorrer primeiro, observando-se a possibilidade de prorrogação automática prevista no art. 111 da Lei nº 14.133/21.

5. Modelo de gestão

5.1. Indicação dos gestores e fiscais do futuro ajuste:

5.1.1. Gestor Titular -Serviço de Contratos e Convênios (SCCO);

5.1.2. Fiscal Técnico Titular - Stella Maria Vaz Santos Valadares (Mat. 225517);

5.1.3. Fiscal Técnico Substituto – Rogério Mozart Dy La Fuente Gonçalves (Mat. 186720).

5.2. Forma de comunicação entre as partes:

5.2.1. A comunicação entre o SENADO e a empresa contratada se dará por meio do e-mail scco@senado.leg.br ou por meio de correspondência para endereço: Bloco IV, Secretaria de Editoração e Publicações – SEGRAF, Coordenação Administrativa e Financeira – COADFI, Serviço de Contratos e Convênios – SCCO, CEP 70.100-901, Senado Federal.

5.2.2. Os contatos junto à empresa TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA serão mantidos com as Sras. Tatiana Schwab Salada, Dhafyni Mendes Borges e Simone Murata, por meio dos telefones (11) 98444-2043 e (21) 99997-2226, por e-mail tatiana@todasgroup.com.br , dha@todasgroup.com.br e simone@todasgroup.com.br e pelo endereço: Rua Nascimento Silva, 518 apto 401 - Ipanema - Rio de Janeiro – RJ, CEP: 22.421-028.

6. Prazo para início da execução ou entrega do objeto

6.1.1. A Contratada executará os serviços objeto deste termo de referência em datas de participação que serão combinadas entre as partes, segmentando-se a entrega do objeto em 3 (três) Etapas de execução. Dessa forma, a entrega parcial do conteúdo do curso será efetivada ao fim da execução de cada Etapa. A entrega integral será concluída após o fim da execução da Etapa III, seis meses após o início do curso. A execução de cada uma das Etapas deve ser contínua, com a seguinte ordem:

Etapa I (Início de execução a partir da assinatura contratual);

Etapa II (Início após recebimento provisório do objeto da Etapa I)

Etapa III (Início após recebimento provisório do objeto da Etapa II).

7. Obrigações da Contratada

7.1. São obrigações da Contratada:

7.1.1. manter, durante a execução do ajuste, as condições de habilitação e de qualificação que ensejaram sua contratação, inclusive as relacionadas ao § 3º, do art. 74, da Lei nº 14.133/2021 com





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

respeito à própria empresa e ao (s) notório (s) especialista (s) envolvido (s) pessoalmente na execução do Contrato;

- 7.1.2.** apresentar cópias autenticadas das alterações do ato constitutivo, sempre que houver;
- 7.1.3.** efetuar o pagamento de seguros, tributos, encargos sociais, trabalhistas, previdenciários, previdenciários, comerciais, assim como quaisquer outras despesas diretas e/ou indiretas relacionadas com a execução do ajuste;
- 7.1.4.** manter preposto para este ajuste que irá representá-la sempre que for necessário.
- 7.1.5.** responsabilizar-se por quaisquer danos causados ao SENADO ou a terceiros, por ação ou omissão de seus empregados ou prepostos, decorrentes da execução do instrumento contratual decorrente deste Termo de Referência;
- 7.1.6.** não veicular publicidade acerca do objeto a que se refere o presente Termo de Referência, salvo com autorização específica do SENADO;
- 7.1.7.** não ceder os créditos, nem sub-rogar direitos e obrigações do ajuste a terceiros;
- 7.2.** Os empregados incumbidos da execução dos serviços não terão qualquer vínculo empregatício com o SENADO, sendo remunerados única e exclusivamente pela Contratada e a ela vinculados.
- 7.3.** Aplicam-se ao instrumento contratual decorrente deste Termo de Referência as disposições do Código de Proteção e Defesa do Consumidor, instituído pela Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990.

8. Regime de execução

- 8.1.** Os serviços objeto deste Termo de Referência serão prestados na modalidade remota (online e assíncrono) mediante datas a serem definidas entre a pretensa contratada e a contratante;
- 8.2.** Conforme Proposta da empresa (NUP 00100.106488/2025-16-5 (ANEXO: 005)):
 - 8.2.1.** O programa será na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas e com datas a definir entre as partes, respeitando-se a cronologia da execução das atividades por Etapas;
 - 8.2.2.** Etapas (I, II e III) inclusas no programa:

- 1) Etapa I – Lançamento/**Abertura online** ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata ou Dhafyni Mendes (1h de duração) + **Liberação de acesso** por 6 meses à Plataforma TODAS Academy para 30 participantes do programa com: Metodologia Proprietária; Vídeo Aulas





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

Aplicáveis; 16 Trilhas de Conteúdo; Certificado de Conclusão; Diagnóstico Pesquisa de Impacto; Diagnóstico Pesquisa de Potências; Tracking Engajamento para o RH;

- 2) Etapa II – Realização de **3 Webinars Síncronos** (online 2h cada) conduzido por uma mentora referência e com aprofundamento das habilidades fortes e dos pontos descarriladores mapeados no grupo.
- 3) Etapa III- Realização de **1 Webinar Síncrono** (online 2h) + Encerramento/**Fechamento online** ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata ou Dhafyni Mendes (1h de duração).

8.3. As modificações de data, local e demais condições e regras de execução do serviço deverão ser apresentadas na forma de nova proposta e comunicadas ao Senado Federal dentro do prazo máximo de 7 (sete) dias anteriores à realização do curso.

9. Condições de recebimento do objeto

9.1. Efetivada a Etapa de prestação do serviço, essa Etapa do objeto será recebida:

9.1.1. provisoriamente, pelo responsável por seu acompanhamento e fiscalização, mediante termo detalhado, quando verificado o cumprimento das exigências de caráter técnico pertencentes a cada Etapa descritas no item 8.2.2; e

9.1.2. definitivamente, pelo gestor ou comissão designada pela autoridade competente, no prazo máximo de 30 (trinta) dias corridos, contados da data de encerramento da respectiva Etapa, mediante termo detalhado que comprove o atendimento das exigências contratuais.

10. Previsão de penalidade por descumprimento contratual

10.1. O atraso injustificado na execução do contrato sujeitará o contratado a multa de mora, que será aplicada nos seguintes percentuais, tendo como base de cálculo o valor da parcela adimplida com atraso:

10.1.1. 5% (cinco por cento) pelo 1º (primeiro) dia de atraso;

10.1.2. 0,10% (um décimo por cento) por dia de atraso, a partir do dia 2º (segundo) até o 15º (décimo quinto);

10.1.3. 0,25% (vinte e cinco centésimos porcentuais) por dia de atraso, a partir do dia 16º (décimo sexto) até o 30º (trigésimo).

10.2. As demais hipóteses e condições de sanção deverão seguir as disposições da minuta-padrão de contrato.

11. Forma de pagamento

O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo da respectiva Etapa.





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

O pagamento por execução de cada Etapa realizar-se-á na seguinte proporção do valor total:

Etapa I: R\$36.000,00; Etapa II: R\$33.000,00; Etapa III: R\$21.000,00.

12. Condições de reajuste

12.1. Caso o pagamento não ocorra nos primeiros 12 (doze) meses do contrato por motivo atribuível ao SENADO, o preço poderá ser reajustado, observada a variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC ou por outro indicador que venha a substituí-lo.

13. Garantia contratual

13.1. Não será exigida a garantia contratual prevista no art. 96 da Lei 14.133/2021 para a presente contratação, pois consoante previsto no inciso II do § 2º do art. 18, Anexo III, do Ato da Diretoria-Geral nº 14/2022, trata-se de contratação em que a possibilidade de ocorrência de prejuízos financeiros inerentes à execução do contrato é pouco significativa.

14. Plano de contratações

14.1. Não se aplica.

15. Responsável pela elaboração do TR

Brasília, 18 de agosto de 2025.

(Assinado eletronicamente)

Mateus Gontijo de Sant'Anna

Analista Legislativo –SEPLAF/COADFI/ILB

(Assinado eletronicamente)

Rafael Chad Lourenço Silva

Chefe do Serviço de Planejamento e Acompanhamento Financeiro SEPLAF/COADFI/ILB

De acordo.

(Assinado eletronicamente)

Aníbal Moreira Júnior

Analista Legislativo – SCCO/COADFI/ILB

(Assinado eletronicamente)

Marcelo Brandão de Araújo





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB
Chefe do Serviço de Contratos e Convênios – SCCO

De acordo.

Matheus Matoso de Oliveira
Coordenador Administrativo e Financeiro –COADFI/ILB

De acordo.

(Assinado eletronicamente)

Nilo Amaro Bairros dos Santos
Diretor-Executivo do Instituto Legislativo Brasileiro – ILB – *em exercício*





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

ANEXO I

1. Especificações técnicas do objeto

1.1. Os itens deverão atender aos seguintes requisitos:

| Item | Quantidade | Unidade de medida | Especificações | CATMAT / CATSER |
|-------|------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Único | 01 (um) | Programa | Programa in company ministrado pela empresa Todas Group e Educação Ltda. denominado “PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA”, que será realizado na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeoaulas. Com datas a definir e para capacitação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal. O programa será na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas e com datas a serem definidas entre as partes | 17663 (Curso Aperfeiçoamento/Especialização Profissional). |

2. Programação:

2.1. Conforme proposta e ementa/folder anexa (NUP 00100.106488/2025-16-5 (ANEXO: 005)):





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

ETAPAS DO PROGRAMA:



OBS: O programa será na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas e com datas a serem definidas entre as partes;

3. Critérios e práticas de sustentabilidade

3.1. Tendo em vista a natureza do objeto do presente Termo de Referência, não é aplicável a exigência de critérios e práticas de sustentabilidade.





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

ANEXO II

1. Valor estimado da contratação

| Item | Unidade | Quantidade | Descrição resumida | Preço Unitário (R\$) | Preço Total (R\$) |
|-----------------------------|-----------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------|
| Único | Inscrição | 30 (trinta) | Programa in company ministrado pela empresa Todas Group e Educação Ltda. denominado “PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA”, que será realizado na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeoaulas. Com datas a definir e para capacitação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal. O programa será na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas e com datas a serem definidas entre as partes. | R\$3.000,00 (três mil reais) | R\$90.000,00 (noventa mil reais). |
| VALOR TOTAL ESTIMADO | | | | | R\$90.000,00 (noventa mil reais). |





SENADO FEDERAL
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

1.1. Conforme Proposta (NUP 00100.106488/2025-16-5 (ANEXO: 005)):

1.1.1. Obs.: Informar o que está incluso no valor das inscrições:

1.2. Abertura on-line ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata ou Dhafyni Mendes (1h de duração).

1.2.1. Acesso por 6 meses TODAS Academy para 30 participantes do programa com: Metodologia

1.2.2. Proprietária; Vídeo Aulas Aplicáveis; 16 Trilhas de Conteúdo; Certificado de Conclusão; Diagnóstico Pesquisa de Impacto; Diagnóstico Pesquisa de Potências; Tracking Engajamento para o RH;

1.2.3. 4 Webinars Síncronos (online 2h cada) conduzido por uma mentora referência e com aprofundamento das habilidades fortes e dos pontos descarriladores mapeados no grupo.

1.2.4. Fechamento online ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata ou ou Dhafyni Mendes (1h de duração).





Soluções únicas e eficientes para:

1 DESENVOLVER LIDERANÇAS FEMININAS

2 PROMOVER AMBIENTE & CULTURA

Por que a **Todas** existe

Menos mulheres chegando ao topo, e quando chegam se sentem sozinhas.

50%

das mulheres dizem não ter referência de liderança inspiradora na sua organização

60%

das mulheres têm a carreira freada pelo gap de habilidades para lidar com vieses de gênero

40%

das mulheres talentos consideram desacelerar a carreira ou deixar a força de trabalho pelo ambiente

Mesmo sendo melhor para a empresa... Para cada 10% de aumento na equidade de gênero, organizações aumentam em média 1% a 2% sua eficiência.

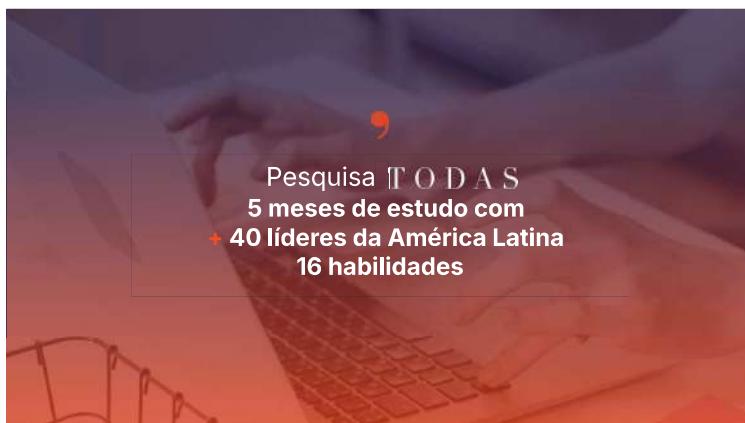
todasgroup.com.br

todasgroup.com.br

Source: Data from McKinsey Report, Todas Group study and McKinsey & Levent study.
1) Harvard Business School Research Report, 2012, 2) McKinsey & Company - Women in the Workforce - Research by Pipeline across 410 companies in 29 countries shows that for every 10% increase in gender equity, businesses see a 1% to 2% increase in revenue.

TODAS
GROUP





Metodologia dos 3M's



Mente
COMO A MENTE FEMININA FUNCIONA

Modelagem
DESENVOLVIMENTO APOIADO EM REFERÊNCIAS

Metodologia
PASSO A PASSO PARA APLICAÇÃO PRÁTICA

Método TODAS proprietário ancorado em Neurociência

Pesquisamos o funcionamento de cada habilidade no cérebro humano, aliado à experiência de mulheres referências que venceram barreiras e desenvolveram um **modelo mental de crescimento e sucesso**.

TODAS GROUP

Mentoras

TODAS



- Paula Paschoal - Diretora Geral Google Pay
- Gabriela Prioli - Apresentadora GNT
- Simone Coutinho - Líder de DEI Santander
- Beatriz Bottesi - CMO Meta na América Latina
- Rachel Maia - Presidente do Conselho Administrativo - Pacto da ONU
- Daniela Sagaz - Head de DEI Mondelez Internacional
- Camila Farani - Investidora e Fundadora G2 Capital
- Daniela Ota - Diretora Geral Dior Brasil
- Ana K Melo - Diretora de RH Diageo
- Kim Farrell - Head de Creators & General Manager TikTok
- Adriana Costa - Diretora Geral Siemens Healthineers Brasil
- Alexandra Loras - Consultora de Diversidade e TedSpeaker
- Dra. Ana Paula Carvalho - Psiquiatra Harvard Medical School

100 mentoras referências no mercado

9 PROGRAMAS
TODAS



Os programas se comprometem a ensinar as **habilidades e comportamentos** fundamentais para que uma servidora esteja **pronta para lidar com os desafios da sua posição e mais preparada para a próxima movimentação**.

TODAS
GROUP



COMO DESENVOLVEMOS

PLATAFORMA
TODAS
Academy

- ✓ Metodologia Própria
- ✓ Vídeos Aulas Aplicáveis
- ✓ 16 Trilhas de Habilidades com Certificado
- ◆ **Inteligência Emocional**
Alta Performance Emocional - Maternidade e Carreira - Autocapacitação - Disciplina Positiva - Foco e Atenção Plena
- ◆ **Adaptabilidade Estratégica**
Pensamento Crítico - Adaptabilidade - Inovação - Posicionamento
- ◆ **Liderança Protagonista**
Liderança - Desenvolvimento de Equipes - Negociação e Influência - Autoridade e Protagonismo
- ◆ **Relações Interpessoais**
Networking - Comunicação - Marca Pessoal

todasgroup.com.br **TODAS**

TODAS NAS EMPRESAS

Os **conteúdos, habilidades-foco e mentoras** serão definidos a partir de ferramental aplicado com as servidoras para entender seus pontos fortes e desarriladores de carreira, e barreiras que enfrentam no dia-a-dia, assim como objetivos da empresa.



FERRAMENTAL QUE USAMOS PARA A CUSTOMIZAÇÃO:

Descoberta de Potências
Maria, confira seu resultado

PESQUISA DE POTÊNCIAS
Auto Assessment
Descoberta de potências entre os 16 aceleradores

todasgroup.com.br **TODAS**

QUESTIONÁRIO DE IMPACTO
Institutos quantitativos de Contexto de oportunidades para avanço em ambiente

Pesquisa de Impacto



PROPOSTA SENADO

Fevereiro de 2025



Proposta de trilha de desenvolvimento Equidade de Gênero Senado Federal

| | → Passo 1 Mulheres | → Passo 2 Mulheres | → Passo 3 Mulheres | → Passo 1 Homens |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PROGRAMA | Protagonismo de Carreira | Formação de Líderes | Aceleração de Lideranças | Equidade Estratégica |
| Objetivo | Exercitar e Reforçar Habilidades | Estabelecer Prontidão para Liderança | Acelerar Prontidão para Desafios de Média Liderança | Transformar idéias homens em promotores da equidade. |
| Abordagem | Coletiva | Coletiva | Coletiva | Coletiva |
| Modalidade | Online (síncrona e assíncrona) | Online (síncrona e assíncrona) | Online (síncrona e assíncrona) | Online (síncrona) |
| Duração | 6 a 12 Meses | 6 a 12 Meses | 6 a 12 Meses | 3 a 6 Meses |
| Público e Foco | SERVIDORAS EM GERAL ----- Desenvolvimento individual das servidoras. "Lider de si mesma." | SERVIDORAS EM CARGO DE LIDERANÇA RECÉM ASSUMIDO ----- Desenvolvimento de prontidão para liderança em um grupo selecionado de servidoras. | SERVIDORAS EM FASE SÊNIOR DE LIDERANÇA ----- Aceleração das habilidades de liderança executiva das servidoras sêniores. | SERVIDORES EM CARGO DE LIDERANÇA ----- Desenvolvimento prático das lideranças industriais. |

E por onde começaremos?

| PROGRAMA | → Passo 1 Mulheres | → Passo 2 Mulheres | → Passo 3 Mulheres |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Protagonismo de Carreira | Exercitar e Reforçar Habilidades | Estabelecer Prontidão para Liderança | Acelerar Prontidão para Desafios de Média Liderança |
| Objetivo | Coletiva | Coletiva | Coletiva |
| Abordagem | Online (síncrona e assíncrona) | Online (síncrona e assíncrona) | Online (síncrona e assíncrona) |
| Modalidade | 6 a 12 Meses | 6 a 12 Meses | 6 a 12 Meses |
| Público e Foco | SERVIDORAS EM GERAL ----- Desenvolvimento individual das servidoras. "Lider de si mesma." | SERVIDORAS EM CARGO DE LIDERANÇA RECÉM ASSUMIDO ----- Desenvolvimento individual de liderança em um grupo selecionado de servidoras. | SERVIDORAS EM FASE SÊNIOR DE LIDERANÇA ----- Aceleração das habilidades de liderança executiva das servidoras sêniores. |

| PROGRAMA | → Passo 1 Homens |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Protagonismo de Carreira | Equidade Estratégica |
| | Transformar idéias homens em promotores da equidade. |
| | Coletiva |
| | Online (síncrona) |
| | 3 a 6 Meses |
| Público e Foco | SERVIDORES EM CARGO DE LIDERANÇA ----- Desenvolvimento prático das lideranças industriais. |

Programa para impulsionar o desenvolvimento de habilidades essenciais de mulheres.

O programa combina aprendizado assíncrono na plataforma com encontros síncronos em tempo real.

A jornada é customizada com base na Pesquisa de Potências, garantindo que os temas abordados nos encontros síncronos respondem diretamente às necessidades das participantes.

Todas as participantes terão acesso à plataforma digital todas Academy que será usada como prework para os encontros síncronos

Abertura on-line ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata (1h de duração).
Tema sugerido: Autoconfiança como pilar da carreira feminina.

Acesso por 6 meses TODAS Academy para 30 participantes do programa com:

- ◆ Metodologia Proprietária
- ◆ Vídeo Aulas Aplicáveis
- ◆ 16 Tópicos de Contento
- ◆ Conteúdo de Apoio
- ◆ Diagnóstico Pesquisa de Impacto
- ◆ Diagnóstico Pesquisa de Potências
- ◆ Tracking Engajamento para o RH

Fechamento on-line ao vivo com Speaker Todas Group Simone Murata (1h de duração).



The image consists of three vertically stacked panels. The left panel shows a group of diverse people in a professional setting, with the word 'Investimento' overlaid. The middle panel is dark with orange text and features a logo consisting of two white commas. It details a program called 'Programa PROTAGONISMO DE CARREIRA' for groups of 30 women, costing R\$ 90,000.00. The right panel has a background of blurred silhouettes of people raising their hands, with the slogan 'Uma cresce, empresas crescem, o mundo cresce.' and the 'TODAS GROUP' logo.

TODAS
GROUP

Programa PROTAGONISMO DE CARREIRA

Grupo de 30 mulheres: R\$ 90.000,00

R\$ 3.000,00 / participante

Observações: 1) O valor "por participante" é válido para um grupo de no mínimo 30 pessoas. 2) Forma de pagamento: Impostos incluídos, pagamento 30 dias após emissão da NF. [Validade da proposta 25/03/2025](#)

Uma cresce, empresas crescem, o mundo cresce.

TODAS
GROUP



Wilton Souto Ribeiro

De: Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br>
Enviado em: quarta-feira, 11 de junho de 2025 10:30
Para: COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira; Mateus Gontijo de Sant'anna
Cc: Financeiro Todas; Simone Murata
Assunto: Re: Proposta para 30 servidoras - treinamento in company "PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA" - PROCESSO SENADO 00200.009128/2025-49
Anexos: Item 9 - DOCUMENTO PESSOAL DHAFYNI (1).jpeg; Item 9 - DOCUMENTO PESSOAL TATIANA (1).jpeg; Item 9 - ALTERACAO CONTRATUAL - TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA-(arquivado jucerja) (1).pdf

Prezados,
Bom dia!

Segue contrato Social da TODAS e documentos das sócias administradoras.

Aguardo retorno.
Grata!
Atenciosamente
Paula

Em qua., 11 de jun. de 2025 às 09:41, Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br> escreveu:

Mateus e COADFI,
Bom dia!

Conseguem esclarecer a pendência documental número 3, por favor?

3) Sobre os documentos, enviei o contrato social e os documentos das sócias administradoras Dhafyni e Tatiana. Elas que vão assinar o contrato. Podem me explicar essa pendência, por favor? No caso elas precisam assinar também a proposta? Seria essa a pendência? Ou seria outra pendência?

Quero resolver essa pendência o mais rápido possível.
Aguardo orientação.

Obrigada.
Paula

Em seg., 9 de jun. de 2025 às 20:25, Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br> escreveu:

Prezados,
Boa noite
1) Segue 3 Nfs.
2) Segue novamente a certidão de falência. Gentileza considerar a atual
3) Sobre os documentos, enviei o contrato social e os documentos das sócias administradoras Dhafyni e Tatiana. Elas que vão assinar o contrato. Podem me explicar essa pendência, por favor?

No caso elas precisam assinar também a proposta? Seria essa a pendência? Ou seria outra pendência?
 Muito obrigada!
 Att,
 Paula

Em seg., 9 de jun. de 2025 às 18:53, COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira <coadfi@senado.leg.br> escreveu:

Reiteramos pedido da documentação idônea (NF ou Nota de Empenho, no mínimo 03) para comprovação do valor cobrado e documento que ateste que o representante legal da empresa está regularmente representando a empresa, tal como Instrumento de outorga de poderes (Procuração) ou Contrato Social: (encaminhar cópia do instrumento de outorga de poderes ao representante legal da empresa.

Pede-se **celeridade na resposta**, para que a instrução do feito se dê dentro dos prazos viáveis e possíveis à plena participação dos servidores do Senado no treinamento.

De: COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira <coadfi@senado.leg.br>

Enviada em: sexta-feira, 6 de junho de 2025 11:10

Para: Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br>; Mateus Gontijo de Sant'anna <mateusgs@senado.leg.br>; fernanda.ribeiro@todasgroup.com.br

Cc: Financeiro Todas <financeiro@todasgroup.com.br>; Wilton Souto Ribeiro <WILTONSR@senado.leg.br>

Assunto: RES: Proposta para 30 servidoras - treinamento in company "PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA" - PROCESSO SENADO 00200.009128/2025-49

Prioridade: Alta

Prezada Paula e colegas da TODAS GROUP!

Muito obrigado pela Proposta e documentação!

Mas para dar prosseguimento ao processo, e como foi encaminhado apenas **uma NF** para adequação do valor cobrado e como informado anteriormente:

- a. **O mínimo de 03 (três) documentos idôneos (Notas de empenho, notas fiscais, contratos) em nome da própria proponente, referentes ao mesmo treinamento que aqui se busca e emitidos no período de até 1 (um) ano anterior à data de envio.**
 Tal documentação servirá para demonstrar que
 o preço ofertado ao Senado Federal é igual ou inferior
 àquele cobrado de outras entidades, públicas ou privadas. Nesse sentido, em caso de divergências de valores decorrentes de variação de “preço de lote” favor expressar tal diferença em resposta a esse e-mail. Quer dizer, caso esteja sendo cobrado do Senado valores diferentes dos atestados em Notas de Empenho

emitidas em nome de outros órgãos em decorrência de se tratar de diferentes lotes comercializados, favor comunicar tal fato.

- b. **Alternativamente**, caso não seja possível o envio de 03 documentos idôneos referentes ao mesmo curso que aqui se busca nos termos acima, solicita-se o envio de **03 notas de cursos similares**. **De todo modo, pede-se que seja apresentada no corpo de resposta a esse e-mail justificativa da empresa atestando ao Senado o porquê não ser possível o envio das notas de empenho nos termos do item “a”** (Exemplo de justificativa da empresa: Notas de Empenho ainda não emitidas em nome de outros órgãos que possam ser enviadas ao Senado nesse momento em decorrência de trâmites internos, entre outros.).

Também não consta:

VIII. Documento que ateste que o representante legal da empresa está regularmente representando a empresa, tal como Instrumento de outorga de poderes (Procuração) ou Contrato Social: (encaminhar cópia do instrumento de outorga de poderes ao representante legal da empresa;

Pede-se **celeridade na resposta**, para que a instrução do feito se dê dentro dos prazos viáveis e possíveis à plena participação dos servidores do Senado no treinamento.

Gentileza **confirmar também** recebimento deste e-mail.

Desde já, agradecemos a atenção, colocando-nos à disposição para maiores esclarecimentos

Atenciosamente,

Coordenação Administrativa e Financeira do ILB - COADFI

Senado Federal / Interlegis / ILB / Escola de Governo
Via N2, Bloco 4 – Secretaria de Editoração e Publicações
70165-900 Brasília - DF
Fone: +55 (61) 3303-2591 / (61) 3303-4436



Siga a rota do conhecimento ILB: O farol do Legislativo

Interlegis

Instituto Legislativo
BrasileiroSENADO
FEDERAL

De: Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br>

Enviada em: sexta-feira, 6 de junho de 2025 09:39

Para: Mateus Gontijo de Sant'anna <mateusgs@senado.leg.br>

Cc: COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira <coadfi@senado.leg.br>; Financeiro Todas <financeiro@todasgroup.com.br>; Wilton Souto Ribeiro <WILTONSR@senado.leg.br>

Assunto: Re: Proposta para 30 servidoras - treinamento in company "PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA" - PROCESSO SENADO 00200.009128/2025-49

You don't often get email from paula.palhares@todasgroup.com.br. [Learn why this is important](#)

Bom dia Mateus

Muito obrigada pelo retorno.

Aguardo resposta sobre análise documental. Qualquer pendência ou necessidade de novos documentos é só me falar, ok?!

Só para meu controle interno, existe algum prazo ou data prevista para essa análise e vocês nos darem um retorno?

Muito obrigada

Atenciosamente

Paula Palhares

(31)98411-1007

Em sex., 6 de jun. de 2025 às 08:52, Mateus Gontijo de Sant'anna <mateusgs@senado.leg.br> escreveu:

Bom dia, Paula,

Confirmo o recebimento do e-mail. Não respondemos pois o Senado estava de ponto facultativo de terça a quinta devido ao encontro dos BRICS no Congresso Nacional.

Muito obrigado. Qualquer complementação necessária nós avisamos.

Tenha um ótimo dia.

Mateus Gontijo de Sant'Anna
Coordenador Administrativo e Financeiro do ILB
Senado Federal | ILB - Interlegis
Via N2, Anexo E Senado Federal
Fone: +55 (61) 3303.2603
www.interlegis.leg.br | www.senado.leg.br/ilb



De: Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br>

Enviada em: quinta-feira, 5 de junho de 2025 08:42

Cc: COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira <coadfi@senado.leg.br>; Financeiro Todas <financeiro@todasgroup.com.br>; Mateus Gontijo de Sant'anna <mateusgs@senado.leg.br>

Assunto: Re: Proposta para 30 servidoras - treinamento in company "PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA" - PROCESSO SENADO 00200.009128/2025-49

Geralmente, você não recebe emails de paula.palhares@todasgroup.com.br. [Saiba por que isso é importante](#)

Prezados,

Bom dia!

No dia 03/06 encaminhei os documentos solicitados, mas como o e-mail tinha muitos anexos, gostaria de confirmar se receberam o e-mail.

Assim que analisarem, caso tenham pendências é só me sinalizar, que providenciamos tudo que for necessário.

Aguardo retorno.

Grata!

Paula

(31)984111007

Em ter., 3 de jun. de 2025 às 20:15, Paula Palhares <paula.palhares@todasgroup.com.br> escreveu:

À Coordenação Administrativa e Financeira do ILB - COADFI

Boa tarde

Seguem os documentos solicitados.

Qualquer dúvida ou pendência estamos à disposição.

Aguardo retorno sobre a análise.

Gentileza acusar recebimento.

Grata!

Atensiosamente

Paula Palhares

(31)98411-1007

Em qua., 28 de mai. de 2025 às 19:32, Fernanda Ribeiro <fernanda.ribeiro@todasgroup.com.br> escreveu:

Boa noite.

Confirmo recebimento do e-mail.

Providenciaremos a proposta e os documentos solicitados.

Att.

Em qua., 28 de mai. de 2025 às 19:09, COADFI - Coordenação Administrativa e Financeira <coadfi@senado.leg.br> escreveu:

Boa tarde, Fernanda, e colegas da TODAS GROUP!

Objetivando a participação de **30 (trinta) servidoras** do Senado Federal no programa de capacitação *in company "PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA"*, que será realizado por esta empresa, no período **a definir**, na modalidade online (Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas), solicitamos Proposta atualizada e documentação complementar conforme abaixo:

I. Esclarecemos que **a Proposta Comercial deverá:**

1. Estar assinada e datada e com validade **não inferior à data de início/realização do curso;**
2. Conter **data do curso, carga horária, modalidade, como será realizado, etc.;**
3. Conter **razão social e o nome fantasia;**
4. Conter **preço unitário e valor total da contratação** (preço normal e promocional, se for o caso);
5. Conter as informações do **representante legal da empresa (CPF, e-mail e telefone) com assinatura do mesmo (física ou eletrônica);**

II. Solicita-se que seja **preenchida Proposta Comercial de acordo com o modelo utilizado pelo Senado Federal** para fins de facilitar nossos controles internos e agilizar a potencial contratação, caso não utilize a proposta terá que conter todos dados do modelo:

Importa do modelo em anexo de Proposta sobremaneira a redação sobre a **forma de pagamento** abaixo para ciência da empresa:

a. “O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, acompanhada da nota de empenho, se for o caso, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo do objeto e à apresentação da garantia contratual, quando exigida.”

III. Ademais, solicita-se o envio:

- a. **De no mínimo 03 (três) documentos idôneos (Notas de empenho, notas fiscais, contratos)** em nome da própria proponente, referentes ao mesmo treinamento que aqui se busca e emitidos no período de até 1 (um) ano anterior à data de envio. Tal documentação servirá para demonstrar que o preço ofertado ao Senado Federal é igual ou inferior àquele cobrado de outras entidades, públicas ou privadas. Nesse sentido, em caso de divergências de valores decorrentes de variação de “preço de lote” favor expressar tal diferença em resposta a esse e-mail. Quer dizer, caso esteja sendo cobrado do Senado valores diferentes dos atestados em Notas de Empenho emitidas em nome de outros órgãos em decorrência de se tratar de diferentes lotes comercializados, favor comunicar tal fato.
 - b. **Alternativamente**, caso não seja possível o envio de 03 documentos idôneos referentes ao mesmo curso que aqui se busca nos termos acima, solicita-se o envio de **03 notas de cursos similares**. **De todo modo, pede-se que seja apresentada no corpo de resposta a esse e-mail justificativa da empresa atestando ao Senado o porquê não ser possível o envio das notas de empenho nos termos do item “a”** (Exemplo de justificativa da empresa: **Notas de Empenho ainda não emitidas em nome de outros órgãos que possam ser enviadas ao Senado nesse momento em decorrência de trâmites internos, entre outros.**).
- IV. De acordo com nova lei de licitação, o valor TOTAL ESTIMADO da contratação é superior ao teto de 1/4 (um quarto) do limite para dispensa de licitação para compras em geral. Por esse motivo precisamos do **BALANÇO PATRIMONIAL do último exercício financeiro e da CERTIDÃO NEGATIVA DE FALÊNCIA OU RECUPERAÇÃO JUDICIAL** para cumprir exigência legal de demonstração da qualificação econômico-financeira da contratada (TODAS GROUP);

- V. **Atestado de capacidade técnica** da empresa emitido por terceiros, a robustecer a comprovação da notória especialização;
- VI. **Carta/Declaração de Exclusividade do Treinamento**, se for o caso de curso exclusivo da empresa TODAS GROUP;
- VII. Documentação essencial capaz comprovar a **notória especialização da empresa e do(s) instrutor(es)** na área de conhecimento do treinamento a ser contratado, tais como:
- ***Curriculos Lattes***
 - **Certificados**
 - **Diplomas**
 - **Publicações**
 - **Resultados alcançados em trabalhos anteriores;**
 - **Estudos ou artigos acadêmicos, dentre outros documentos capazes de comprovar o atendimento do requisito legal.**

Recomendamos que, tanto quanto possível, os documentos sejam contemporâneos, de forma a se evidenciar a atualização na área de conhecimento

- VIII. Aproveitamos a oportunidade para solicitar a concessão **de um desconto especial** haja vista que o Senado Federal pretende custear **taxa de inscrição para 30 participantes** no programa.
- IX. **Documento que ateste que o representante legal da empresa está regularmente representando a empresa, tal como Instrumento de outorga de poderes (Procuração) ou Contrato Social:** (encaminhar cópia do instrumento de outorga de poderes ao representante legal da empresa;
- X. Também, solicita-se o preenchimento de **Declaração de Cumprimento de artigos constitucionais (não uso de menores)** de acordo com o modelo em anexo.
- XI. Por último, encaminhar **Programação do treinamento** para anexar a Proposta;

Pede-se **celeridade na resposta**, para que a instrução do feito se dê dentro dos prazos viáveis e possíveis à plena participação dos servidores do Senado no treinamento.

Gentileza **confirmar também** recebimento deste e-mail.

Desde já, agradecemos a atenção, colocando-nos à disposição para maiores esclarecimentos

Atenciosamente,

Coordenação Administrativa e Financeira do ILB - COADFI

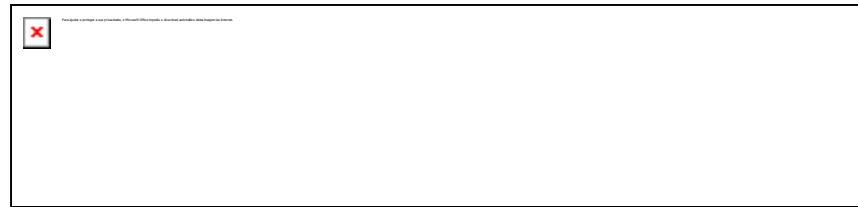
Senado Federal / Interlegis / ILB / Escola de Governo
Via N2, Bloco 4 – Secretaria de Editoração e Publicações

70165-900 Brasília - DF

Fone: +55 (61) 3303-2591 / (61) 3303-4436



--



--
Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007

--

Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007

--

Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007

--

Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007

--

Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007

--

Paula Mundim Palhares

Sales - Todas Group

(31)98411-1007



ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

A JOHNSON & JOHNSON MEDICAL BRASIL, devidamente inscrita no CNPJ Nº 54.516.661/0001-01, endereço AVENIDA PRESIDENTE JUSCELINO KUBITSCHER, 2041 - ANDAR 8 9 E 10 COMPLEXO JK BLOCO B, ATESTA para fins de comprovação junto à Administração Pública Federal, Estadual e Municipal, Direta e Indireta, Autarquias e Fundações, bem como Administração Privada, que a empresa TODAS GROUP EDUCACAO LTDA, 40.363.610/0001-74, prestou serviços tendo como instrutor/facilitador Simone Harumi Murata, no curso das Habilidades Aceleradoras Femininas, com carga horária de 72 horas, entre os dias 02 do mês janeiro do ano 2024 até 01/11/2024.

ATESTAMOS, ainda, que os serviço foram prestados de forma satisfatória, não havendo em nossos registros nenhum fato que desabone a conduta do mesmo e sua responsabilidade em relação ao objeto contratado.

São Paulo, SP 21 de Novembro de 2024

**Taynara Stigert – Sr. Supervisor Product Management – Grupo de Diversidade
JOHNSON & JOHNSON MEDICAL BRASIL**

Signature: *TAYNARA STIGERT* Electronically signed by: TAYNARA STIGERT
Reason: I attest to the accuracy and integrity
of this document.
Date: Nov 22, 2024 12:32 GMT-3

Email: tstigert@ITS.JNJ.com



Declaração de Exclusividade da Metodologia e Conteúdo do Programa de Formação de Líderes

Prezados,

Eu, Tatiana Sadala, representante legal da Todas Group Educação LTDA, venho por meio desta apresentar a declaração de exclusividade referente à metodologia e conteúdo do Programa de Formação de Líderes desenvolvido pela Todas Group.

A Todas Group é detentora dos direitos autorais e exclusividade sobre a metodologia e conteúdo do mencionado programa, que tem como objetivo promover o desenvolvimento e avanço profissional de mulheres no ambiente corporativo. A metodologia foi desenvolvida através de pesquisa proprietária realizada com 40 lideranças femininas, onde mapeamos 16 habilidades que aceleraram a carreira dessas mulheres.

Declaramos que a metodologia, o conteúdo e a tecnologia produzida para o Programa de Formação de Líderes da Todas Group são de propriedade exclusiva da empresa, estando protegidos por direitos autorais e outras disposições legais aplicáveis. Qualquer reprodução, divulgação ou utilização não autorizada, total ou parcial, por terceiros fica expressamente vedada.

Para quaisquer esclarecimentos ou negociações adicionais, estamos à disposição para reuniões ou contatos adicionais. Ressaltamos nosso compromisso em contribuir para a promoção da igualdade de gênero e o desenvolvimento profissional das mulheres.

Atenciosamente,

Tatiana Schwab Sadala
Co-fundadora e Diretora de Conteúdo
Todas Group Educação LTDA
40.363.610/0001-74

Dhafyni Mendes Borges
Chief Project Office
Todas Group Educação LTDA
40.363.610/0001-74

Página de assinaturas



tatiana sadala
100.895.887-54
Signatário



Dhafyni Mendes
063.305.009-16
Signatário

HISTÓRICO

- 04 abr 2025 12:19:05  Helio Nakayama criou este documento. (Email: helio.nakayama@todasgroup.com.br, CPF: 022.652.128-14)
- 04 abr 2025 12:41:08  tatiana sadala (Email: tatiana@todasgroup.com.br, CPF: 100.895.887-54) visualizou este documento por meio do IP 47.62.80.243 localizado em Madrid - Madrid - Spain
- 04 abr 2025 12:41:11  tatiana sadala (Email: tatiana@todasgroup.com.br, CPF: 100.895.887-54) assinou este documento por meio do IP 47.62.80.243 localizado em Madrid - Madrid - Spain
- 04 abr 2025 12:55:38  Dhafyni Mendes (Email: dha@todasgroup.com.br, CPF: 063.305.009-16) visualizou este documento por meio do IP 200.173.56.93 localizado em São Paulo - São Paulo - Brazil
- 04 abr 2025 12:55:43  Dhafyni Mendes (Email: dha@todasgroup.com.br, CPF: 063.305.009-16) assinou este documento por meio do IP 200.173.56.93 localizado em São Paulo - São Paulo - Brazil



Escaneie a imagem para verificar a autenticidade do documento

Hash SHA256 do PDF original 19fa6f8fe819d02cdb4d5d970786b905ff55db9fa744a54ed374df39a0f83fc9
<https://valida.ae/fd44ebbdd54b3096ff1399545efcd7d10da2874d5196ea943>



Contato

www.linkedin.com/in/adrianascosta
(LinkedIn)

Principais competências

Sales Operations
Cross-functional Team Leadership
Marketing Strategy

Languages

Espanhol
Inglês

Adriana Costa

Managing Director of Siemens Healthineers Brazil | Board Member |
Passionate about people, innovation & diversity.
São Paulo, Brasil

Resumo

As leader, mom, daughter, citizen I have a clear purpose to inspire people to be free to express their ideas, thoughts, creating an equal, inclusive, diverse and healthy environment and organizations. Facing continuous challenges, I want to promote a culture of innovation and accountability, delivering sustainable business growth, building strong relationships, developing leaders and people for the future.

I have more than two decades of experience in leadership positions in Brazil and Latin America, in Business and P&L Management, Marketing and Commercial areas of Healthcare, Consumer Goods, Pharmaceutical and Industry Systems organizations, acting to accelerate Diversity, Equity, Inclusion and Innovation for the sake of the sustainability of Organizations and Society.

Today, as Managing Director of Siemens Healthineers Brazil I have the mission and honor of leading the organization towards the access expansion of precision medicine, transformation in healthcare, patient experience improvement and digital acceleration. Besides of this role, I'm Counselor and Mentor of startups and professionals aligned with my purpose.

Throughout my journey I have worked hard to build a legacy of inclusive and collaborative leadership. A winning culture, obsessed to bring innovation and additional value to our customers and patients, always striving to walk the talk of a people first leadership. Because to shape the leaders of tomorrow we need to empower teams and develop people's potential to the maximum.

Experiência

Pacto Global - Rede Brasil
Associate
setembro de 2024 - Present (10 meses)

Movement Health Foundation
Board Member
abril de 2024 - Present (1 ano 3 meses)

Associação Brasileira da Indústria de Tecnologia para Saúde - ABIMED
Board Member
janeiro de 2024 - Present (1 ano 6 meses)
São Paulo, Brazil

Câmara de Comércio e Industria Brasil-Alemanha de São Paulo
Director
janeiro de 2023 - Present (2 anos 6 meses)

Fundação Siemens
Board Member
dezembro de 2022 - Present (2 anos 7 meses)
São Paulo, Brazil

Siemens Healthineers
Managing Director of Siemens Healthineers Brazil
junho de 2022 - Present (3 anos 1 mês)
São Paulo, Brazil

Johnson & Johnson
4 anos 8 meses
Senior Business Unit Director DPS Brazil
abril de 2019 - maio de 2022 (3 anos 2 meses)
São Paulo, Brazil

Commercial Director, DepuySynthes Brazil at J&J Medical Devices
outubro de 2017 - março de 2019 (1 ano 6 meses)
São Paulo Area, Brazil

Perrigo Company plc
Commercial Director
agosto de 2015 - setembro de 2017 (2 anos 2 meses)
Brazil

GlaxoSmithKline

5 anos 5 meses

Commercial Excellence Director

julho de 2013 - julho de 2015 (2 anos 1 mês)

Brazil

Sales Director, National Sales & Trade Marketing Manager

março de 2010 - junho de 2013 (3 anos 4 meses)

Brazil

General Electric

Marketing & Sales Leadership Functions

janeiro de 2000 - setembro de 2009 (9 anos 9 meses)

Brazil & Latin America

Formação acadêmica

Fundação Dom Cabral

Executive MBA, Business Administration and Management,

General · (2015 - 2016)

Universidade Federal do Rio de Janeiro

MBA, Administração · (2000 - 2002)

Universidade Gama Filho

Social Communication, Marketing · (1994 - 1998)

Coordinées

alexandra.loras@gmail.com

www.linkedin.com/in/alexandraloras (LinkedIn)
www.instagram.com/alexandraloras/ (Other)
www.facebook.com/alexandraloras/ (Other)
www.youtube.com/channel/UCwDRmHx58i-IPwLgeO8QfVw (Other)

Principales compétences

Liderança
Trabalho em equipe
Desenvolvimento de programas

Languages

Francês (Native or Bilingual)
Português (Native or Bilingual)
Inglês (Native or Bilingual)
Espanhol (Full Professional)
Alemão (Professional Working)

Honors-Awards

Prêmio Mulher Destaque 2013
Prêmio Mulher Internacional
Prêmio África Brasil
Prêmio Mulher do Ano
Mulheres Inspiradoras de 2015

Publications

Racismo Gourmet
Gênios da Humanidade: Ciência, Tecnologia e Inovação Africana e Afrodescendente
Beauté Noire
Vamos Falar de Racismo
A Pequena Princesa

Alexandra Baldeh Loras

Consultora | Mentora | Palestrante | Sensitivity Reader da Harper's Bazaar | Investidora Anjo do Shark Tank Brasil | LinkedIn Top Voice São Paulo, São Paulo, Brésil

Résumé

Sou Alexandra Baldeh Loras, consultora, mentora, palestrante, sensitivity reader da revista “Harper's Bazaar” e investidora anjo do programa “Shark Tank Brasil”.

Há mais de 20 anos, atuo na área de transformação pessoal e empresarial, com o objetivo de reequilibrar a diversidade étnico-racial de diversas organizações. O meu trabalho, ao lado de grandes líderes nacionais e internacionais, mostra que a conscientização sobre diversidade de gênero e de raça também está diretamente ligada à rentabilidade.

Sou mestra em Gestão de Mídia pela mais prestigiada escola de ciências políticas da França, a Sciences Po, e já reuni mais de 20 mil pessoas, em todo mundo, em suas áreas de atuação. Os temas abordados por mim reverberam na mídia nacional, em todas as plataformas, provocando a reflexão e trazendo a discussão à sociedade. O impacto causado pelas minhas palavras já foi sentido em diversas revistas e jornais, como a “Veja”, “Vogue”, “Harper's Bazaar”, “Marie Claire”, “Valor Econômico” e “Folha de São Paulo”, e em grandes publicações segmentadas. Eu também já participei de eventos de destaque, como o TEDxSãoPaulo, e de grandes organizações internacionais de mídia, como o Google, Facebook, J.P. Morgan, Bloomberg, ONU Mulheres e Women's Economic Empowerment Global Summit, em Dubai.

Nasci na França, na periferia parisiense, em uma família pouco convencional, com influências muçulmanas e judaicas, e sou filha de mãe francesa e pai gambiano. Já visitei mais de 50 países e já morei na Inglaterra, Alemanha, Suécia, Espanha, Estados Unidos, México e no Brasil, onde resido desde que ocupei o cargo de consulesa da França em São Paulo.

Expérience

Loras D&A Consultoria

Treinamentos em Diversidade e Inclusão

janvier 2014 - Present (11 ans 6 mois)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Tópicos de palestras e áreas de especialização:

- Diversidade;
- Racismo;
- Justiça Racial;
- Igualdade de Gênero;
- Igualdade Política;
- Liberdade de Expressão;
- Discriminação;
- Ascensão Social;
- Imigração;
- Interculturalismo;
- Áreas Urbanas.

Títulos de algumas conferências:

- Síndrome do Impostor;
- Diversidade na Educação;
- A Revolução Pacifista;
- Eurocentrismo e Outras Diásporas;
- Inventores Negros;
- Gênios da Humanidade;
- Como a Diversidade Pode Curar a Terra;
- A Pirâmide das Raças;
- O Zoológico Humano;
- A Mentira Negra;
- Manipulação da Mente;
- Diversidade e Soluções;
- Desafios das Mulheres Negras Hoje;
- Minorias e Estigmatizações.

Consulat général de France à São Paulo

Consulat de France à São Paulo

octobre 2012 - août 2016 (3 ans 11 mois)

São Paulo, São Paulo, Brasil

- Dentro da residência oficial, gerenciei cerca de 100 eventos em diversas áreas, como negócios, política, educação, ciências, cultura, gastronomia, organização sem fins lucrativos, entre outras, representando um total de 7.200 convidados.
- Estabeleci parcerias e patrocínios com empresas no Brasil, como Accor, Renault, Peugeot, Fnac, BNP Paribas, Thales, EADS, Saint-Gobain, Casino, Carrefour, Alstom, Leroy Merlin, Décathlon, L'Oréal, Total, Sodexo, entre outras.
- Atuei na área de Gestão de Recursos Humanos.
- Apoiei empresas francesas promovendo suas marcas, durante eventos promocionais, na residência oficial francesa, e durante feiras internacionais.
- Organizei eventos para fortalecer parcerias acadêmicas entre universidades e instituições de pesquisa brasileiras e francesas.
- Arrecadei fundos para instituições de caridade, como Fundação Gol de Letra, Arca do Saber, Campanha do Agasalho, entre outras.
- Promovi a cultura e a gastronomia francesa no Brasil.

France Télévisions

Jornalista e Apresentadora de TV
mai 2009 - juin 2012 (3 ans 2 mois)
Paris, Ilha de França, França

- Apresentei o programa de TV “Chabada”, um programa semanal de música, baseado na cultura geral e na história da herança musical francesa, com Daniela Lumbroso, Jacques Pessis e Nathalie Lhermitte.
- Apresentei o programa de TV político “Toutes les France”, com Ahmed ElKeiy.

Tresor TV Produktions GmbH

VP de Comunicação
avril 2009 - avril 2010 (1 an 1 mois)
Paris, Ilha de França, França

- Participei do estabelecimento da filial em Paris.

- Auxiliei na montagem e implementação da estratégia “go-to-market” de comunicação da empresa.
- Convenci, com sucesso, várias empresas e celebridades a participarem de vários programas de TV.
- Gerenciei equipes multifuncionais e supervisionei a criação de formatos, vendas, produção e marketing.
- Supervisionei a criação e adaptação de diferentes programas de televisão para o mercado francês, como o “Mon stage de rêve” e “Ma première fois”.
- Analisei o cenário de mídia competitivo e pesquisei as melhores práticas do setor.

100 Royal Holding

Fundadora

2007 - 2010 (3 ans)

Los Angeles, Califórnia, Estados Unidos e Paris, Ilha de França, França

- Criei uma coleção de 60 peças de joalheria, vendidas através de vendas indiretas, sites, lojas de varejo, hotéis e feiras, fabricadas em Guangzhou, China.

TF1

Jornalista

septembre 2008 - juillet 2009 (11 mois)

Paris, Ilha de França, França

- Como jornalista do programa musical “On a tous dans le cœur”, destaquei momentos e histórias especiais da vida de celebridades, como Annie Lennox, Liza Minnelli e Florent Pagny.

IBM

Gerente Técnica

octobre 2001 - novembre 2002 (1 an 2 mois)

Noisy-le-Grand, Ilha de França, França

- Supervisora de qualidade para EMEA Global Business Services. Supervisora direta de 15 operadores de suporte técnico por conta da Solelectron.
- Parte da equipe de coordenadores da IBM.

- Coordenei e analisei o desempenho de produto em seis mercados.
- Participei ativamente da elaboração do plano estratégico de negócios apresentado à matriz.

Orange

Operadora de Suporte Técnico
janvier 2000 - janvier 2001 (1 an 1 mois)
Paris, Ilha de França, França

- Suporte técnico nível 1 e 2 no centro global de serviços empresariais Wanadoo.
- Especialista em suporte remoto via internet. Suporte ao usuário VIP.

Computer Sciences Corporation (CSC) Consultora de Marketing e Comunicação 1997 - 1999 (2 ans)

Boulogne-Billancourt, Ilha de França, França

- Responsável pela gestão do crescimento e rentabilidade do “data warehouse”, passagem para o euro e pelos projetos do ano 2000, na França, maximizando uma força de vendas de 10 pessoas.
- Gerenciei todos os processos de database marketing (Maximizer) e lancei diferentes campanhas de marketing direto, aumentando as vendas anuais de \$ 1M para \$ 7M.

Formation

FIA Business School
Diversidade & Inclusão · (2021 - 2021)

Inesplorato
Curadoria de Conhecimento · (2021 - 2021)

Descola Cursos Inovadores
Storytelling e Comunicação Não Violenta · (2019 - 2020)

Sciences Po
Mestrado em Gestão de Mídia · (2009 - 2011)

ORT France

Bacharelado em Multimídia · (1998 - 2000)

Contato

www.linkedin.com/in/anakmeloo
(LinkedIn)

Principais competências

Employee Engagement
Cultural Diversity
Cultural Transformation

Languages

Inglês (Full Professional)

Certifications

Conselho de Administração

Honors-Awards

Powerlist Mundo Negro

Publications

Co-Autora: Diversidade e Inclusão e suas Dimensões VI. II

Ana K Melo

HR Executive | People Strategy | DE&I | Culture | Speaker | Former XP Inc Partner
Barueri, São Paulo, Brasil

Resumo

Minha missão é criar melhor experiência de trabalho que uma pessoa pode ter sendo ela mesma. Associando minhas vivências pessoais e aprendizados profissionais para criar estratégias que alavancam carreiras e transformam ecossistemas.

Executiva de recursos humanos, especialista em cultura e DE&I, palestrante, TedX Speaker, nas redes sociais compartilho minhas vivencias como mulher negra e com deficiência para mais de 40 mil seguidores.

Formada em marketing, iniciei a carreira como voluntária de uma ONG do meu bairro na região periférica da grande São Paulo, atuei nas secretarias da mulher, de comunicação e ações sociais de Barueri.

Fui primeira pessoa com deficiência a se tornar sócia da XP Inc. onde liderei as áreas de comunicação interna, responsabilidade social e cultura organizacional.

Na XP Inc, também desenvolvi e liderei a área Diversidade e Inclusão, liderado a estratégia de Diversidade e Inclusão da cia, definição das metas, times e squads multidisciplinares e criação e implementação de programas habilitadores para o atingimento das metas como:

- Programa “Vem Transformar”;
- Programa “Incluir”
- Programa “Trybe e XP Inc”.

Forte atuação na interlocução com agentes da sociedade civil e condução de capacitação das lideranças em letamentos e gestão inclusiva.

Tendo passado por quase todos os subsistemas de RH, atualmente como HR Business Partner, tenho aplicado os aprendizados para colaborar com o sucesso do negócio através do desenvolvimento das pessoas.

Co-autora do Livro: Diversidade e Inclusão e suas dimensões.
Volume II
Power List Site Mundo Negro

Experiência

Diageo

2 anos 3 meses

HRBP Senior Manager | Marketing & Supply Chain
abril de 2023 - Present (2 anos 3 meses)

People strategy focused on development and engagement.

Org Design

+ 11 points of evolution in engagement survey

Head of Equality, Diversity and Inclusion

abril de 2023 - Present (2 anos 3 meses)

Co-criar para colaborar com o sucesso do negócio através do desenvolvimento das pessoas que transformam positivamente ecossistemas.

XP Inc.

5 anos 2 meses

Partner | Diversity & Inclusion Program Chapter Lead
fevereiro de 2021 - abril de 2023 (2 anos 3 meses)

Culture & Engagement

junho de 2020 - junho de 2021 (1 ano 1 mês)

São Paulo, Brasil

Culture, Engagement & Internal Communications

março de 2019 - junho de 2020 (1 ano 4 meses)

Internal Communications, Engagement & Social Responsibility
março de 2018 - junho de 2020 (2 anos 4 meses)

Prefeitura Municipal de Barueri
Gestora de Contratos
dezembro de 2012 - janeiro de 2018 (5 anos 2 meses)
Barueri

Gestão de contratos dos Serviços de Comunicação.

Atendimento de fornecedores, gerenciamento de instalação de materiais, fiscalização dos serviços prestados, gestão de gastos, aprovação de materiais, distribuição logística e estratégica dos pontos de divulgação.

Atendimento as demandas internas de materiais.

Gestão de equipe operacional, responsáveis pela fiscalização dos serviços prestados pelos fornecedores.

Participação da aprovação das campanhas encaminhadas aos veículos de comunicação disponíveis.

Elaboração de processos licitatórios, requisição, pagamentos, atestados de realização de serviços e controle de notas fiscais.

Eventualmente, atendimento ao público pessoalmente e ao telefone.

Rede
Administrative Assistant
março de 2011 - dezembro de 2012 (1 ano 10 meses)
Barueri

Gerenciar agenda dos diretores, organização de documentos, atendimento a fornecedores, elaborar planilhas e memorandos.

Formação acadêmica

PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul
Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Liderança, Gestão de Equipes e Produtividade · (janeiro de 2024 - abril de 2025)

Centro Universitário FIEO
Marketing, Administração, Negócios e Marketing · (2013 - 2015)

Contact

www.linkedin.com/in/beatrizbottesi
(LinkedIn)

Top Skills

Digital Marketing

Social Media

Relationship Marketing

Languages

Portuguese

English

Spanish

Honors-Awards

Women To Watch 2019 - Brazil

Profissionais que mais se destacaram - 2018

Caboré 2016 - Coca Cola Brazil
advertiser of the year

#SeeThisWoman - Multishow and Reclame

TOP 10 CMOs - FORBES MAGAZINE 2021

Beatriz Bottesi

Meta | Instagram | Facebook | WhatsApp | CMO | Board Member | Forbes Top 10 CMO | Women to Watch | Mentoring | Women In Leadership | D&I | Key Note Speaker | Liderança Humanizada | Proud Mom

São Paulo, São Paulo, Brazil

Summary

Experienced marketing leader passionate about building brands that connect with people and culture. With a diverse background across food & beverage, tech, FMCG, and top-tier advertising agencies, I bring a strategic yet creative mindset to every challenge.

Over the years, I've led cross-functional teams and driven impactful initiatives in brand building, innovation, consumer experience, and integrated communication. Whether launching disruptive campaigns or crafting long-term brand strategies, I thrive on turning insights into action — always focused on results, relevance, and resonance.

Skilled in consumer behavior, brand strategy, digital marketing, media planning, experiential marketing, and people leadership, I'm known for creating powerful brand narratives and experiences that inspire both consumers and teams.

Curious, collaborative, and purpose-driven. I believe great marketing is always human at its core.

Experience

Meta

6 years 3 months

(CMO) Marketing Director Latam - Meta, Facebook, Instagram, WhatsApp & Threads

April 2021 - Present (4 years 3 months)

São Paulo, Brazil

Head Of Marketing Instagram Brazil

April 2019 - April 2021 (2 years 1 month)

The Coca-Cola Company

4 years 8 months

Marketing & Communication Director

August 2018 - April 2019 (9 months)

São Paulo, São Paulo

Regional Growth Marketing Director

February 2018 - April 2019 (1 year 3 months)

São Paulo, São Paulo

Marketing Director Flavors

September 2014 - April 2019 (4 years 8 months)

Rio de Janeiro Area, Brazil

Nike

Brand Director

March 2013 - September 2014 (1 year 7 months)

Red Bull

Brand Manager Latam

June 2010 - March 2013 (2 years 10 months)

- Lead the strategic direction of the Red Bull brand in Latam
- Manage the area of market intelligence and consumer. Developing and implementing research and analysis and in-depth brand audit, brand equity tracking pillars, habits, behaviors and motivations of the target, competitive analysis, pre and post-test campaigns; areas of communication and positioning, market segmentation, etc..
- Develop strategic brand plan. Expand spontaneous knowledge of branding and positioning, create and consolidate the main pillars of identity, develop attributes of parity and differentiation, monitor image and perceptions with the target.
- Plan, implement and manage the annual plan (media and strategic) planning of communication in the region. Developing the media plan, creating new platforms for brand experience, business and define key messages, develop communication concepts for major sports and cultural activities of the brand.
- Validate other activities of customer experience. Discuss and align strategic planning in other areas - Sports, Culture, Motorsports, Sales, Trade Marketing etc... - from the perspective of identity, positioning and brand strategy in the country.
- Management of relationship with the media/creative agency - processes, coaching, feedback, etc..

- Responsible for planning annual communication, setting running time periods, vehicles, programs, number of inserts, the media plan etc..
- Responsible for the total amount of media. Contact directly with the agency and mediums, approving materials from all areas of the company and defining procedures and forms of action, development of promotional materials, communication pieces, import and adaptation of commercial, etc..
- Evaluation of suppliers in the area and teams in general (performance, behavior, etc.).
- Development of new projects and platforms in order to consolidate the brand in the Brazilian market - new media, new media platforms etc.

Fischer América

Group Account Director

June 2009 - June 2010 (1 year 1 month)

As the head of one client services group, responsible for the P&L management, client strategy development, I'm in charge to manage client businesses to some companies as Honda and Panasonic. Responsible for multi-discipline strategic initiatives and marketing program executions, working closer to these companies and their challenges.

Oversight of 360º communication, from offline (TV, Magazine, Newspaper) to innovative and traditional on-line channels (Website, Search, Social Media, Display Ads, Behavior Targeting, E-mail, Product list, etc). Full communication planning, execution, post buy analysis and responsibility over the entire advertising budget

Wunderman

2 years 1 month

Account Director

June 2009 - July 2009 (2 months)

Principal responsável pela gestão de importantes contas e liderança de equipe interna para o desenvolvimento de estratégias e implementação de programas de marketing de relacionamento e grandes campanhas digitais.

Destaque para iniciativas B2C com consumidores Microsoft de cross-sell, retenção e divulgação de produtos e serviços empresa. Entre elas, a divulgação para mais de 4MM de clientes dos benefícios da utilização conjunta de Hotmail, MSN, Spaces e outros. Também importantes as campanhas B2B com empresas de tecnologia e varejo através de diversos canais e segmentação de diversos clusters, como pequenas, grandes e médias empresas. Construção de ações de mídia e acompanhamento total dos resultados.

Liderança na construção do programa de relacionamento da Syngenta (líder mundial de defensivos agrícolas) com seus diferentes públicos (incluindo B2B, B2C e B2E), envolvendo desde o planejamento, definição de KPIs, construção de sites, lançamento de campanha e gestão da manutenção.

Integração e teste de diversos canais buscando evetifivade a partir da visão integrada, envolvendo

Marketing direto, DBM, CRM, Internet, Mobile entre outros.

Senior Account Manager

July 2008 - May 2009 (11 months)

Responsible for managing important accounts and for leading the internal team in the development of strategies and implementation of relationship marketing programs and large digital campaigns.

Noteworthy are the B2C initiatives with Microsoft cross-sell consumers, retention and publication of company products and services. Among them is the communication of the benefits of the combined use of Hotmail, MSN, Spaces and others to more than 4MM clients. Of importance also are the B2B campaigns with technology and retail companies through several channels and segmentation of several clusters, such as small, large and medium companies. Media action construction and monitoring of total results.

Leader in the construction of the relationship program for Syngenta (world leader in agricultural pesticides) with different audiences (including B2B, B2C and B2E), including planning, definition of KPIs, site construction, campaign launch and maintenance management.

Integration and testing of several channels to achieve effectiveness through integrated vision, using direct marketing, DBM, CRM, Internet, Mobile technology and others.

Account Manager

July 2007 - July 2008 (1 year 1 month)

Responsible for managing the Nokia account.

Customer service, project management, communication alignment with Offline agencies, budget, approvals, campaign creation and production in Brazil and LTA (Argentina, Chile, Colombia, Venezuela and Mexico) as well as device launches and monitoring segmented actions such as: Direct marketing and CRM campaigns, and new online campaign launches such as:

www.nokia.bom.br/mynokia

www.nokia.com.br/vidadigital

www.nokia.com.br/musica

www.myspace.com.br/xpressmusic

Responsible for end client retention and loyalty and for segmented marketing actions for an online database.

Responsible for all www.nokia.com.br site development as well as online communication actions, product page launches, accessories page localization and launch, look and feel of the homepage with strategic online banner changes according to market results (as analyzed by Hitbox, google analytics and webtrends).

Responsible for the Nokia service launch campaigns, including: Maps, GPS, Music, 3G Technology and others, as well as product launches including: N95, N95 8GB, 6110 Navigator, N81, N82, 5310 and 5610 XpressMusic and others.

Play TV

Marketing Supervisor

July 2006 - June 2007 (1 year)

Television channel geared to a young audience www.band.com.br / www.gametv.com.br

Position: Marketing supervisor

Responsible for the television station's marketing department. Complete support to the sales department, searching for partners and advertisers, supervising cultural contests and promotions for the brand, participating in industry events (such as TV forum, Maxi Media etc.), with focus on a young target audience, development of interaction and trend actions. (internet, mobile, SMS, digital TV etc.)

Brand construction and support with marketing actions increasing audience and brand recognition.

Nando's

Event and Marketing Analyst

August 2005 - June 2006 (11 months)

NANDO'S LONDON UK - Restaurant Chain

Position: Marketing/Event Analyst www.nandos.co.uk

Responsible for creating and monitoring the restaurants marketing actions.

(A chain with 107 restaurants in Europe, of which 90 are located in London, UK.)

Planning new actions, development and monitoring of segmented/periodic actions; Father's day and Mother's day, Valentine's day etc. Competitors analysis for London and Scotland markets.

Development and monitoring of events in various neighborhoods in London with the goal of supporting the brand's positioning.

Portal Publicidade

Account Supervisor

July 2003 - July 2005 (2 years 1 month)

Responsible for account management in several segments, such as packaging solutions (RIGESA - MEADWESTVACO), Mobile Telephones (VIVO), Health/Leisure (CIA ATHLETICA), Textile , Paper and Cellulose pulp (INTERNATIONAL PAPER - CHAMEX), Retail (PLAZA SHOPPING ITU), Chemical (HTH).

Market research development and logo changes, creation and implementation of promotional actions for several products, including participation (support and sponsorship) by other companies.

Event organization for VIVO mobile telephone, effective participation in fairs for packaging and logistics.

Planning, media plans and institutional and promotional campaigns.

Preparation of demonstrative and comparative reports, relative to advertising campaigns' effectiveness. Analysis and interpretation of media research (TV audience, profitability, cost per point and cost per thousand, target affinity, Ibope TV/ radio/ Monitor Plus, Marplan, TCI)

Negotiation, reservation and approval of media spaces in various media vehicles.

Working in partnership with PR agencies (development of teasers, releases and corporate materials), to achieve spontaneous media presence on the main communication channels in the country. Creation of merchandising materials, printed materials, labeling and packaging studies, casting, photography, sites, videos and spots.

Responsible for the coordination of customer service interns and assistants.

Coordination of quantitative and qualitative research for several market segments; analysis and implementation of the results to achieve share of mind; logo changes; marketing positioning and new product launches.

Planning and monitoring of effective launches of new Chamex packaging.

Worked with PR agencies to direct the press releases, both institutional and promotional.

Planning and implementation of promotional actions such as blitzes, sampling and merchandising, and others, in media and vehicles appropriate for each client or product profile.

Education

ESAMC São Paulo

graduated, Business Administration with emphasis in Marketing · (2001 - 2005)

CAM London, UK

Specialization, Marketing · (2006 - 2006)

The London Skills Institute

First Certificated in English, English · (2005 - 2006)

Contato

www.linkedin.com/in/camilafarani
 (LinkedIn)
www.faraniescola.com.br
 (Company)
www.faraniescola.com.br/blog
 (Blog)

Principais competências

Financiamento de capital de risco
 Liderança educacional
 6sense RevenueAI™

Languages

Spanish (Limited Working)
 English (Full Professional)

Honors-Awards

Finalist at Women in Business
 Barão de Mauá Young Entrepreneur of 2013 Award
 Facebook Ambassador Campaign #ElaFazHistória
 Best Brazilian Angel Investor - Startup Awards 2016
 Top 10 Woman in Brazil 2017

Publications

Cada vez mais plataformas
 O que nós, empreendedores, precisamos saber sobre blockchain?
 Por que o e-commerce também quer se tornar físico?
 A estratégia por trás do sumiço dos "likes" do Instagram
 Ser inclusivo é diferencial competitivo no mercado

Camila Farani

Mais influente da América Latina pela Bloomberg | Investidora Shark Tank Brasil | Empreendedora | LinkedIn Top Voice | Investidora São Paulo, São Paulo, Brazil

Resumo

I'm Camila Farani, a Brazilian entrepreneur, venture capitalist, business host at CNBC Brazil and Shark on Shark Tank Brazil for 6 seasons.

I believe that entrepreneurship changes people's reality and my life goal is to help you and your company to expand your entrepreneurial capacity and vision.

CAREER SUMMARY

- Shark on Shark Tank Brazil
- President of G2 Capital
- Venture Partner at Staged Ventures (Miami based)
- Founder and GP of Farani Group- Entrepreneurship Ecosystem
- Columnist at Forbes, MIT Tech Review and Estadão.

SPECIALTIES:

- Tech Business Strategy
- Startup Scale and Growth
- Angel Investment
- Fast Tracking Businesses
- M&A Strategies
- Brand Development
- National & International C-Suite Consulting
- Entrepreneurship and Innovation Speaker
- Education for SMEs

AWARDS

- Isto é Negócios Best Entrepreneur of the Year 2023
- Bloomberg's Linea Most Influential People 2021
- LinkedIn Top Voices, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 and 2024.

- Best Brazilian Angel Investor, 2016, 2018 and 2023;
 - Top women investing in Latin American Tech, LAVCA 2018, 2019, 2020, 2021 and 2022, 2023 and 2024.
 - TOP3 Prêmio iBest 2022, 2023 and 2024 as Influenciador LinkedIn
-

Experiência

CNBC

Senior Business Host

setembro de 2024 - Present (10 meses)

São Paulo, Brasil

Farani Escola de Negócios

Fundador

janeiro de 2024 - Present (1 ano 6 meses)

A Farani Escola de Negócios (FEN) tem como missão transformar negócios e capacitar líderes através de programas que são projetados para desenvolver habilidades práticas e estratégicas, preparando os alunos para serem líderes eficazes e inovadores.

Play9

Sócia e Membro do Conselho Administração

março de 2022 - Present (3 anos 4 meses)

Rio de Janeiro, Brasil

Tem Saúde

Sócia e Membro do Conselho de Administração

janeiro de 2022 - Present (3 anos 6 meses)

Staged Ventures

Parceiro de risco na Staged Ventures

janeiro de 2022 - Present (3 anos 6 meses)

Weston, Flórida, Estados Unidos

Capital Inteligente Acelerando Empresas Disruptivas.

A Staged Ventures é uma empresa de capital de risco com um posicionamento único para fazer a ponte entre Fundadores, Investidores Anjos, Fundos de Capital de Risco e Parceiros Limitados, fornecendo liquidez a ativos não-líquidos.

A Staged Ventures é gerida por uma equipa de profissionais altamente bem sucedidos e reconhecidos, com um histórico comprovado e uma profunda experiência em investimentos em startups, construção de empresas, aquisições e transações de fusões e aquisições.

A Staged Ventures tem como objetivo mover o mercado de capital de risco através do desenvolvimento de um modelo inovador de parceria e investimento, produzindo simultaneamente retornos de desempenho de risco mitigado.

PORTFÓLIO

- 1- Space X
- 2- The Bakery
- 3- Inyo
- 4- Elemental Cognition
- 5- Digibee

Nuvemshop

Partner & Conselheira Especial de Marketing e Growth
dezembro de 2021 - Present (3 anos 7 meses)

São Paulo, Brasil

A Nuvemshop é a plataforma de e-commerce líder na América Latina, que potencializa e motiva mais de 90 mil empreendedores a mostrarem ao mundo do que são capazes. Após receber um aporte de R\$ 2,6 bilhões, a Nuvemshop se tornou um unicórnio e uma das empresas mais valiosas da região, com um valuation de R\$ 16 bilhões.

Camila Farani se une a Nuvemshop para somar ao propósito da empresa de transformar sonhos em histórias que transcendam, compartilhando sua experiência com empreendedorismo para desenvolver ações e soluções que capacitem e incentivem empreendedores de todo o Brasil.

G2 Capital

Co-Founder G2 Capital

novembro de 2017 - Present (7 anos 8 meses)

Mulheres Investidoras Anjo - MIA

Co-Founder

julho de 2014 - Present (11 anos)

PicPay

Board Member - Conselho de Administração PicPay
 janeiro de 2021 - setembro de 2024 (3 anos 9 meses)
 São Paulo, Brasil

A PicPay, fintech de pagamentos com sede em Vitória, anunciou a nova composição do seu conselho de administração, que é presidido por José Antônio Batista e agora contará com os executivos Camila Farani, Gilberto Xandó, Mario Mello e Vicente Trius.

Farani é uma investidora anjo e empreendedora brasileira, fundadora da G2 Capital e do Grupo Boxx, além de ser cofundadora do Mulheres Investidoras Anjo (MIA) e do Lab22. A executiva também já foi presidente do Gávea Angels e diretora do Grupo Mundo Verde.

Graduada em direito e com MBA em marketing pela PUC-RJ, tem especializações em inovação, liderança e gestão de negócios no MIT, na Universidade de Stanford, na Babson College e na Fundação Dom Cabral.

A executiva ainda é fundadora do hub de empreendedorismo feminino Ela Vence e é uma das sharks do Shark Tank Brasil.

GAA Investments

Venture Partner
 abril de 2019 - setembro de 2024 (5 anos 6 meses)
 Miami/Fort Lauderdale e Região, Estados Unidos

Gavea Angels

14 anos 3 meses

Board Member and Angel Investor
 julho de 2010 - setembro de 2024 (14 anos 3 meses)
 Rio de Janeiro Area, Brazil

A leading angel investors-led group that makes equity investments in the \$50-500K range in emerging growth ventures in the Rio de Janeiro area, and syndicated investments in other parts of Brazil

President

janeiro de 2016 - janeiro de 2018 (2 anos 1 mês)

After three years in the Brazilian entrepreneurial ecosystem, making investments in emerging technology companies and also mentoring our great entrepreneurs I was elected President of Gavea Angels. The challenge now is

to bring results to our nation through the combination of great entrepreneurs and investors. By helping the future business leaders I believe that we could reach new heights and put our country in worldwide equal standards.

modalmais

Presidente do Comitê de ESG
 fevereiro de 2021 - outubro de 2021 (9 meses)
 Rio de Janeiro, Brasil

Camila Farani é a nova Presidente do Comitê de ESG (Environmental, Social and Corporate Governance) do Modal ocupando uma função não executiva de suma importância para a instituição. O Comitê de ESG está sendo estruturado e nasce com o propósito de dar continuidade a pauta social tão inerente a nossa cultura. Além disso, olhamos de forma mais estratégica e precisa para todos os demais temas.

Camila junto ao Comitê de ESG terá a missão de ampliar o leque de iniciativas voltadas para educação financeira de investidores, empoderamento feminino e práticas sustentáveis no nosso banco.

Grupo Boxx

Founder and Board Member
 maio de 2000 - 2019 (19 anos)

As an executive I developed and implemented high-level strategies, made major corporate decisions, managed the overall operations and resources of the company. I was focused on food retail operations and cathering services by offering a unique customer experience.

FGV - Fundação Getulio Vargas

MBA Professor at Fundação Getúlio Vargas
 outubro de 2014 - agosto de 2017 (2 anos 11 meses)
 Brazil

As an Entrepreneurship and Management MBA teacher I develop the lifelong skills for my students to succeed throughout their professional and personal life. It's this balance of leadership, management, team building, and people skills that will give a career advantage in any industry or job function.

The classes are practical give the chances to apply keys learnings to an entrepreneurial experience since open businesses or creating great products or services within their company jobs.

Associação Comercial do Rio de Janeiro - ACRJ
President of SMEs Council
junho de 2015 - março de 2016 (10 meses)
Rio de Janeiro Area, Brazil

The SME's Council belongs to Comercial Association of Rio de Janeiro, the oldest organization in Brazil focused on businesses and entrepreneurship environment. Our goals is to develop and improve plans and actions between public policies, enterprises and entrepreneurs. We have been working for a long time to change the way of doing business and making efforts to increase the number of actions and executions of entrepreneurship in Rio de Janeiro. We believe that we can place Rio de Janeiro in the leading cities for doing business.

Lab22
Co-Founder
agosto de 2012 - janeiro de 2016 (3 anos 6 meses)

Rio de Janeiro Area, Brazil

Co-Founder of Brazil's first Angel Investment laboratory that focuses on creation and management in tech startups.

Sistema FIRJAN
Board Member of Committee Of Young Entrepreneurs
agosto de 2012 - dezembro de 2014 (2 anos 5 meses)

Rio de Janeiro

The CJE (Committee of Young Entrepreneurs of FIRJAN) is formed today by young people, who have got the mission to create a new corporate identity, with ethics and commitment. Young people who do not think only in their own business, but have a vision of the country, also giving value to social and environmental responsibility.

Mundo Verde
Co-founder & CEO at Verdano Fresh Food
agosto de 2010 - dezembro de 2011 (1 ano 5 meses)

Under the umbrella of Mundo Verde, the largest natural products franchise in Latin America, I created and headed the implementation of the Verdano brand, Mundo Verde's first healthy fastfood chain with over 100 planned stores nation-wide.

Formação acadêmica

Massachusetts Institute of Technology
Specialist, MIT Sloan Executive Certificate in Strategy and Innovation
· (2017 - 2017)

Babson College
Executive Education, WOMEN'S LEADERSHIP PROGRAM · (2019 - 2019)

Stanford University
Specialist, Lean Launchpad Startups · (2013 - 2013)

Fundação Dom Cabral
Especialização, Women Global Leadership · (2015 - 2015)

Babson College
Specialist, High Growth Business Management at Babson
College, Entrepreneurship/Entrepreneurial Studies · (2011 - 2011)

Contact

www.linkedin.com/in/daniela-ota-92a02a14 (LinkedIn)

Top Skills

Strategic Repositioning
Project Management
Cross-functional Team Leadership

Languages

English (Full Professional)
Espanhol (Full Professional)
Francês (Full Professional)
Português (Native or Bilingual)

Certifications

Customer Experience Fast Track

Daniela Ota

Country General Manager | Omnichannel Digital Retail | Premium Consumer Brand Strategist | Transformational Talent Oriented Leader |

São Paulo, São Paulo, Brazil

Summary

Country General Manager, passionate about consumer premium brands, specialized in both product development as well as brand activation.

Strategic omnichannel management, with experience in development and growth marketplace through wholesale (B&M and Digital) and Retail DTC channels.

General Management with full P&L responsibility, result oriented, thru sustainable growth and profitability. Experienced in leading backoffice structure (HR, Finance, Accounting, Taxes, Controlling, IT).

Innovative and transformational leader. Enthusiastic in developing talents, powered by a diverse and inclusive team, with an entrepreneurial drive to flourish creative and analytical skills.

Deep knowledge of Women Consumer's behaviour at the Beauty, Editorial, Media and Household care industries.

Experience

LVMH

Country General Manager LVMH Parfums & Cosmetiques Brazil
January 2021 - Present (4 years 6 months)
São Paulo, São Paulo

- Responsible for Back Office Structure (Finance, Treasury, Taxes, Accounting, IT, Importation, Logistic). Legal Entity and Responsible for Subsidiary's Compliance and Governance.
- Responsible for HR Department of the LVMH P&C subsidiary (Dior, Givenchy, Guerlain, Benefit, Fenty, SSC)
- Legal entity for Dior Fashion in Brazil.

Parfums Christian Dior

17 years 9 months

Brazil General Manager

October 2016 - Present (8 years 9 months)

São Paulo, São Paulo

- Head of Dior Beauty Strategy in Brazil, setting the long-term Plan to build brand desirability, to grow Sales, focused at Consumer Centric Actions. Always bringing innovation through Digital Projects and New Channels with profitability and respecting Dior Global Brand Guidelines.
- Responsible of multiple distribution channels, as the ecommerce dior.com and hundreds of Point of Sales, driving the teams to an entrepreneurial mindset to seek for growth through Retail Performance.
- Lead a team of more than 100 employees, from Marketing, Commercial, PR, Digital and Retail team

Commercial director

November 2011 - October 2016 (5 years)

São Paulo, Brazil

- National Sales Director responsible for Wholesale and Retail in Brazil. During 5 years we implemented a Full Re-Structure of the Team, with Commercial Clusters, Regional Squads, Sales Trainings and Developing a Business Intelligence Department.

D2C at Retail: From 2015 to 2019 I was also the Director of Dior Boutique at Village Mall – Rio de Janeiro (the first Dior Perfumes and Cosmetic Flagship in Latin America).

Marketing Manager

October 2007 - October 2011 (4 years 1 month)

São Paulo, Brazil

Responsible for the marketing department (Fragrances, Make up and Skincare)

- Demand Planning/Merchandising: Set the portfolio of products to be imported and marketed in Brazil subsidiary and importation analysis, category management, pricing
- Brand Activation: Apply the policies of the brand and 360o Marketing plan: E-retail, PR, Merchandising, Training, Media, CRM, Events.
- Retail Trade: Focus on Client Experience at POS, analysis of competition, Training, and POS Activation

Editora Abril

Sr Marketing Group Manager

March 2005 - October 2007 (2 years 8 months)

São Paulo, Brazil

Responsible for Marketing Strategy of 7 Brands/Business Units (Claudia, Nova Cosmopolitan, Elle, Instyle, Boa Forma, Vida Simples and Bons Fluidos)

- Product Management: Business Plan and Innovation Funnel for new products, Institutional communication, Direct Marketing. Coordination of qualitative and quantitative research to test: new concepts, positioning, brand image and consumer profile.
- Advertising Management: leading special projects with top advertisers: Unilever, Natura, Boticario, Fashion Brands, Luxury Beauty brands
- New Business/Event's Management: Casa da Beleza 2006 / Prêmio Claudia (2005, 2006 and 2007).

Editora Abril
Product Manager
 2004 - 2005 (1 year)
 São Paulo, Brazil

- Leadership of Brand's Repositioning - Revista Contigo: coordinating the advertising campaign, product innovation, distribution / logistics. The case of repositioning the brand Contigo! was awarded in 2004 by Caboré Award, Best Marketing Award and Award for Best Communication Media (Advertising Magazine).

Editora Abril
Trainee
 2002 - 2003 (1 year)
 São Paulo, Brazil

- Training on the job. Overview of the entire process from product creation until its final sale. Areas: direct marketing, logistics, media management and business development.

Unilever HPC
 Marketing Household care (OMO)
 September 2000 - December 2001 (1 year 4 months)
 São Paulo, Brazil

- Responsible for promotional activities (Brand Activation) throughout Brazil to launch OMO Multicores, Renewal of Packaging OMO Multiação, PR Events Support (launches, press release, relationship with press), contact with Media Agency to coordinate advertising campaigns
- During August to December 2001 I've worked at Marketing Innovation for Latin America with soap stone.

Natura

Marketing make up - Faces Natura/Maquillage Natura

March 2000 - August 2000 (6 months)

São Paulo, Brazil

- Responsible for Make-up Refillable Project (Compact Powders), Marketing Department Support and Nielsen and Euro Monitor data analysis

Education

Universidade de São Paulo

Bachelor of Business Administration (B.B.A.), Administração de Empresas - FEA · (1998 - 2001)

Ibmec

Pós Graduação, Administração de Empresas · (2007 - 2007)

FGV - Fundação Getulio Vargas

GV Pec, Brand Management · (2004 - 2004)

Contato

www.linkedin.com/in/daniela-sagaz
(LinkedIn)

Principais competências

Habilidades analíticas
Liderança estratégica
Influência estratégica

Languages

Espanhol (Full Professional)
Inglês (Professional Working)

Certifications

Psicóloga

Daniela Sagaz (PCD/ Ela / Ella / She)

Carreira | Liderança Acolhedora | Diversidade como estratégia e Influência.

Blumenau, Santa Catarina, Brasil

Resumo

Profissional de Recursos Humanos com mais de 12 anos de experiência, incluindo passagens por mercados da América Latina. Expertise em empresas listadas na FTSE 100 como Souza Cruz, BAT Chile e Cuba, e atualmente na Mondelez.

Experiência nas áreas parceiras comerciais de Recursos Humanos e Centros de Especialização (CoE), com foco em talento e cultura, gestão de mudanças, eficácia organizacional e programas de inovação. Demonstrada capacidade de impulsionar resultados e desenvolver talentos com uma abordagem comercialmente focada e liderança colaborativa.

Experiência

Mondelēz International

Head Diversidade, Equidade e Inclusão - Brasil
junho de 2021 - Present (4 anos 1 mês)
São Paulo, Brasil

Na Mondelez, lidero estratégias e programas em iniciativas de diversidade, inclusão e pertencimento para construir uma cultura acolhedora e inclusiva no Brasil.

Sou responsável por:

- Apoiar o RH e a equipe de D&I no desenvolvimento e implementação de estratégias corporativas de diversidade e inclusão, incluindo gestão de desempenho, desenvolvimento de liderança, engajamento e retenção de funcionários no Brasil;
- Promover o engajamento e o pertencimento dos funcionários por meio do lançamento de 4 Comitês de Diversidade (mais de 300 membros ativos e 5 patrocinadores executivos);
- Criação de planos de ação de D&I personalizados e alinhados com as metas de negócios para diferentes linhas de negócios, em parceria com gerentes e HRPBs;

- Alcançamos mais de 6.000 funcionários no Brasil por meio de ações e campanhas do calendário de D&I para celebrar os quatro pilares da diversidade (LGBTQ, Mulheres, Pessoas com Deficiência e Raça/Etnia);
- Criação e realização de treinamentos para gerentes e colaboradores individuais sobre preconceito inconsciente, estereótipos de gênero, , profissionais LGBTQ , prevenção de assédio e bullying no local de trabalho e muito mais;
- Compartilhamento das melhores práticas/benchmark da estratégia de D&I nos clientes e parceiros da Mondelez

BAT

11 anos 11 meses

HR Change Management- Brascuba
 agosto de 2020 - maio de 2021 (10 meses)
 Cuba

HRBP Manager Operations

abril de 2019 - julho de 2020 (1 ano 4 meses)
 Casablanca, Valparaíso Region, Chile

HRBP for Operations Leaf

novembro de 2015 - março de 2019 (3 anos 5 meses)
 Santa Cruz do Sul e Região, Brasil

- Profissional de RH com experiência em multinacional líder de mercado.
- Recrutamento & Seleção: responsável por garantir a efetiva utilização das ferramentas e práticas de avaliação e seleção de talentos, realizar a interface com consultorias R&S. Coordenação do Programa de Estágio no Departamento.
- Remuneração: Responsável por garantir as práticas e políticas de remuneração alinhado à estratégia corporativa, participação no projeto de Descrição dos Cargos, garantir os processos de avaliação de desempenho.
- Inclusão de Pessoas com Deficiência: Coordenadora do Programa de inclusão de PCDs no Departamento; responsável por realizar treinamentos específicos para a gestão de PCDs com gestores em nível profissional e gerencial; Realizar interface com os clientes sobre as ferramentas corporativas de inclusão.
- Segurança e Saúde Ocupacional: garantir os princípios e práticas trabalhistas, assegurando o cumprimento das exigências legais na Unidade.
- * Gestão processos transacionais de RH: Compliance com políticas corporativas;
- * Legislação Trabalhista;

* Gestão de Facilities;
* Planejamento e controle orçamentário;
* Gestão sobre as Planilhas Call (IUS Natura)
- Pesquisa de Clima Organizacional: Garantir a participação das áreas;
Responsável pelo planejamento e execução das ações estratégicas baseadas nos resultados obtidos na pesquisa.

Technical Human Resources

janeiro de 2012 - novembro de 2015 (3 anos 11 meses)

Coordenação do Programa de Inclusão de PCDs no Departamento de Tabaco;

Ministrar treinamentos sobre inclusão de pessoas com deficiência para gestores e líderes;

Acompanhamento sobre os processos internos/externos de admissão e retenção de PCDs, plano de desenvolvimento de carreira, gestão da performance;

Desenvolvimento da ferramenta Dashboard- Métricas PCDs, para controle efetivo do target no Departamento de Tabaco;

Elaboração de ações para potencializar os % de PCDs efetivos e sazonais;

Intern Human Resources

julho de 2009 - dezembro de 2011 (2 anos 6 meses)

Blumenau

Condução dos Programas de Reconhecimento Interno da Cia

Controle e acompanhamento orçamentário de RH

Planejamento e suporte nas integrações sazonais

Acompanhamento nos processos de R&S

Desenvolvimento em habilidades nas áreas trabalhistas e sindicais

Participação nos programas estratégicos de Treinamento e Desenvolvimento

Suporte em demandas dos sistemas de serviços de RH

Suporte em RM, QuEnSH (LAPRT, LAAIA, Auditoria SOL)

Desenvolvimento Organizacional - Programa de desenvolvimento

Universitário, Programa de Desenvolvimento em Idiomas, Programa de

Preparação para Aposentadoria, Your Voice, Comitê Voluntários

Prefeitura Blumenau-SC

Educadora Social

janeiro de 2009 - março de 2009 (3 meses)
Suporte as famílias atingidas pelas enchentes em Blumenau/SC
Administração e organização dos abrigos
Interface com Assistência Social e Prefeitura Municipal de Blumenau
Encaminhamento aos Serviços de Assistência

Formação acadêmica

Universidade Regional de Blumenau
Licenciatura e Bacharelado, Psicologia · (2007 - 2011)

Contact

www.linkedin.com/in/kim-farrell
(LinkedIn)

Top Skills

Social Media
Brazilian Portuguese
Spanish

Languages

English (Native or Bilingual)
Spanish (Limited Working)
Portuguese (Native or Bilingual)

Honors-Awards

2017 Cannes Young Lions - Marketer
Forbes 2022 Top CMOs
Leaders of Brazil Award - Leader in Digital Communication
Top 500 Most Influential People in Latin America
Top 25 Most Influential Marketing Leaders in LATAM

Kim Farrell

Global Head of Creators, TikTok | Forbes Brasil Top 10 CMOs 2022
Los Angeles, California, United States

Experience

TikTok

5 years 1 month

Global Head of Creators
November 2023 - Present (1 year 8 months)
Los Angeles, California, United States

General Manager, Operations & Marketing - Latin America
April 2022 - February 2025 (2 years 11 months)
São Paulo, Brazil

Lead all operations teams (including content strategy, verticals, community, programming and ecosystem) and regional consumer marketing (integrated/brand, vertical sponsorships, brand partnerships, tentpoles, social, creator & product)

Director of Marketing, Americas - TikTok
December 2021 - December 2022 (1 year 1 month)
São Paulo, Brazil

US, CA markets as well as support for AU/NZ

Director of Marketing, Latin America (TikTok & Bytedance)
June 2020 - April 2022 (1 year 11 months)
São Paulo, Brazil

Booking.com

Senior Marketing Manager - Integrated Marketing - US & Latin America
March 2019 - June 2020 (1 year 4 months)
Greater New York City Area

Google

7 years 8 months

Senior Google Search & Product Marketing Manager
February 2018 - March 2019 (1 year 2 months)
São Paulo Area, Brazil

Senior Brand, Reputation & Social Impact Marketing Manager
November 2016 - March 2019 (2 years 5 months)

São Paulo Area, Brazil

Running large Brand Reputation and Social Impact campaigns
Managing all social media & influencer marketing

Product Marketing Manager - Brand Reputation and Core Google Marketing

November 2014 - March 2019 (4 years 5 months)

Brand Reputation, Search, Maps, and Translate Marketing

Associate Product Marketing Manager - World Cup & B2C Marketing

September 2013 - November 2014 (1 year 3 months)

Associate Product Marketing Manager - Google Enterprise, Brand

October 2012 - September 2013 (1 year)

Global brand & content for Google Enterprise; Building global customer momentum through coordinated blog and social media efforts. Driving projects on key influencer comms to industry analysts. Creating beautiful assets that show customer love.

Enterprise Business Development - Brazil

August 2011 - November 2012 (1 year 4 months)

Austin, Texas

Focused on profiling and targeting key accounts and industries in the large customer space, conducted entirely in Portuguese.

Fundação BRAVA

Research Intern

2010 - 2010 (less than a year)

São Paulo, Brazil

Researched value proposition of Belo Horizonte as a host city for the 2014 World Cup. Compiled 50+ page benchmarking report in Portuguese, analyzing advantages of past host cities in developing countries. Finally, designed and executed public opinion survey at UFMG with more than 4,000 responses.

Education

Harvard University

Bachelor of Arts - Cum laude, Latin American Studies &
Government · (2007 - 2011)

The Wharton School

Google Marketing Academy Certification · (2016 - 2016)

Harvard University - Summer School
Portuguese Language and Culture, Spanish Language &
Culture · (2008 - 2009)

Marlborough High School
High School Diploma · (2002 - 2007)

Contato

[www.linkedin.com/in/
paulapaschoal \(LinkedIn\)](http://www.linkedin.com/in/paulapaschoal)
[www.google.com \(Company\)](http://www.google.com/Company)

Principais competências

E-commerce
Online Advertising
Marketing Strategy

Paula Paschoal

Executive Vice President Market Development Latin America
Palo Alto, Califórnia, Estados Unidos

Resumo

Desde que comecei minha carreira, formada pela FAAP, em 2002, não consigo imaginar um mundo no qual as pessoas não estejam no comando de suas aspirações. E durante toda a minha vida profissional trabalhei para tornar essa premissa possível a qualquer cidadão e cidadã. Esta é uma das minhas missões como diretora geral, no Brasil, de uma das maiores empresas de inovação do mundo.

Experiência

Mastercard

Executive Vice President Market Development Latin America
janeiro de 2025 - Present (6 meses)
Miami, Flórida, Estados Unidos

Google

3 anos 7 meses

Global Partnerships Director, Google Pay
janeiro de 2023 - janeiro de 2025 (2 anos 1 mês)
Califórnia, Estados Unidos

Google Pay Partnerships Director, EMEA e LATAM
janeiro de 2022 - dezembro de 2022 (1 ano)

Director, Google Pay, Brazil

julho de 2021 - dezembro de 2021 (6 meses)

Accelerating the momentum of Google Pay.

Viveo

Board member

maio de 2021 - maio de 2023 (2 anos 1 mês)

PRAVALER

Membro do conselho consultivo

agosto de 2020 - fevereiro de 2022 (1 ano 7 meses)

Amcham-Brasil
Membro do conselho
janeiro de 2020 - dezembro de 2021 (2 anos)

PayPal
11 anos

Diretora Geral
2017 - julho de 2021 (4 anos)
São Paulo e Região, Brasil

Sou responsável pela expansão dos nossos negócios locais. Sempre acreditei na força dos relacionamentos humanos para a construção de vínculos profissionais prósperos e duradouros e, a partir dessa regra de ouro, coordeno um time forte e diverso.

Acredito que a máxima de que “duas cabeças pensam melhor do que uma” só é realmente válida se elas tiverem ideias diferentes. Também por isso, formar uma equipe diversificada é questão mais do que estratégica nestes tempos interessantes em que vivemos. No mundo todo, as corporações vêm percebendo que, quanto mais diverso for seu público interno, mais bem representado estará o perfil de seus clientes. E esse formato favorece a construção de mais e melhores serviços, produtos e soluções.

Sei que tive muitas oportunidades. Por isso, é meu dever proporcioná-las às pessoas.

Diretora de Vendas e Desenvolvimento de Negócios
fevereiro de 2014 - junho de 2017 (3 anos 5 meses)

Head de Desenvolvimento de Negócios e Serviços de Merchants
agosto de 2010 - março de 2014 (3 anos 8 meses)

Fnac
Head E-commerce
maio de 2007 - agosto de 2010 (3 anos 4 meses)
São Paulo e Região, Brasil

AMD
Consumer Marketing

maio de 2004 - maio de 2007 (3 anos 1 mês)
São Paulo e Região, Brasil

Amcham-Brasil
Trainee
2002 - 2004 (2 anos)
São Paulo e Região, Brasil

Formação acadêmica

Fundação Armando Alvares Penteado
Bacharelado em Administração · (1999 - 2002)

Fundação Getulio Vargas
Especialização em Administração para Graduados · (2007 - 2007)

Contact

rmaia@rmaiaconsulting.com.br

www.linkedin.com/in/rachelmaia
(LinkedIn)

Top Skills

Finanças

Retail

Luxury Goods

Languages

English (Native or Bilingual)

Português (Native or Bilingual)

Espanhol (Limited Working)

Certifications

Conselheira Administrativa

Certificação CCF

Publications

Negros Executivos

Nova CEO da Lacoste

Rachel Maia

Empresária & Conselheira Adm. Vale, GPA e Pacto Global ONU
São Paulo, São Paulo, Brazil

Summary

Fundadora e CEO da RM Cia 360, empresa focada em Impacto Social e Ambiental. Rachel Maia, foi CEO da Lacoste, Pandora, Tiffany & Co. e entre outras organizações.

Atualmente Presidente do Conselho de Administração do Pacto Global Brasil, Conselheira Independente na Vale, Conselheira Consultiva no Grupo Mulheres do Brasil, AlmaViva e MyTS.

Coordena o Comitê de Sustentabilidade da Vale, é membro do Comitê de Sustentabilidade no Banco do Brasil e Pacto Global, Membro do Comitê de Auditoria na Vale e Banco do Brasil e Membro do Comitê de Pessoas no Banco do Brasil.

Fundou em 2018 o Instituto Capacita-me, instituição dedicada a Educação e a Empregabilidade para pessoas maiores de 18 anos que estejam em situação de vulnerabilidade socioeconômico, fomentando sempre a transformação através da Educação. Uma impulsionadora, provocador da pauta de Impacto Social e Ambiental e da transformação com consciência e constância.

Experience

Hypera

Conselheira Administrativa

May 2025 - Present (2 months)

Brasil

Pacto Global Rede Brasil

Presidente do Conselho Administrativo

April 2023 - Present (2 years 3 months)

Brasil

Pacto Global - Rede Brasil

Presidente do conselho administrativo

April 2023 - Present (2 years 3 months)

Vogue Negócios , Exame , Jornal Valor
Colunista Econômica , Impacto Ambiental & Social
August 2022 - Present (2 years 11 months)

Vale
Conselheira Administrativa (Independente) & Coordenadora Comitê Sustentabilidade/COAUD
April 2021 - Present (4 years 3 months)
Brasil

RM Cia 360
Founder & CEO
April 2018 - Present (7 years 3 months)
São Paulo, Brasil

Bayer | Cargill | Deloitte | Microsoft | Mulheres do Brasil | Samsung |
TIM | Vivo | MAPFRE
Palestrante
January 2012 - Present (13 years 6 months)
Global

GPA
Conselheira Administrativa
April 2024 - May 2025 (1 year 2 months)
Brasil

CVC CORP
Conselheira Administrativa (Independente) & Coordenadora Comitê Sustentabilidade
March 2021 - August 2023 (2 years 6 months)
São Paulo, Brasil

Banco do Brasil
Conselheira Administrativa (Independente) & Membro Comite Auditoria
April 2021 - April 2023 (2 years 1 month)
Brasil

Membro CA , membro Comitê Auditoria, membro comitê Sustentabilidade

UNICEF Brasil
Membro do conselho consultivo & Presidente Conselho 2020,2021
July 2019 - April 2023 (3 years 10 months)
São Paulo, Brasil

Grupo SOMA
Conselheira Administrativa (Independente) & Coordenadora Comitê Sustentabilidade
June 2020 - May 2022 (2 years)
Rio de Janeiro, Brasil

Udenrigsministeriet
Advisory Board Member | Consulate General of Denmark
April 2014 - November 2020 (6 years 8 months)
São Paulo e Região, Brasil

Lacoste
Chief Executive Officer | Lacoste S.A.
October 2018 - September 2020 (2 years)
São Paulo e Região, Brasil

Amcham-Brasil
Member | President's Committee | American Chamber of Commerce
April 2016 - October 2019 (3 years 7 months)
São Paulo e Região, Brasil

Pandora
8 years 1 month
General Director | Pandora Brasil
April 2010 - April 2018 (8 years 1 month)
São Paulo e Região, Brasil | Copenhagen e Região, Dinamarca

Executive Leadership Group (ELG) | Board of the Americas
January 2013 - March 2018 (5 years 3 months)
Washington D.C. Metro e Região, Estados Unidos

Tiffany & Co.
7 years 7 months
CFO Brazil
April 2001 - October 2008 (7 years 7 months)
São Paulo e Região, Brasil

CEO (Interim)
February 2005 - March 2006 (1 year 2 months)
São Paulo e Região, Brasil

Novartis
Diretora Financeira - BU
March 1998 - April 2001 (3 years 2 months)
São Paulo e Região, Brasil

7-Eleven
Diretora Financeira
1991 - March 1998 (7 years)
São Paulo e Região, Brasil

Education

Fundação Getulio Vargas
Master of Business Administration, Finance | People &
Leadership · (2017 - 2018)

Harvard Business School Executive Education
Negotiation & Leadership · (2014 - 2014)

FIA - Fundação Instituto de Administração
Master of Business Administration, Finance Executive · (2006 - 2007)

University of Victoria
English Language and Leadership Program, General
Management · (2000 - 2001)

Faculdades Metropolitanas Unidas
Bachelor of Accounting · (1992 - 1996)

Contato

www.linkedin.com/in/simonecoutinho-62963b22 (LinkedIn)

Principais competências

Gestão de riscos
Mercado de crédito
Risco de crédito

Simone Coutinho

Líder de Diversidade e Inclusão no Santander Brasil | MBA em Gestão e Liderança
São Paulo, São Paulo, Brasil

Resumo

Síntese de Qualificações:

- # 25 anos atuando em Instituições Financeiras, nas áreas Administrativa, Crédito e Cobrança;
- # Vasto conhecimento em metodologias e técnicas aplicáveis á área de análise de crédito, envolvendo análise financeira e visitas a empresas;
- # Vivência em planejamento, desenvolvimento e implantação de políticas de crédito;
- # Habilidade em negociação e defesa do posicionamento de crédito;
- # Participação em comitês de crédito;
- # Elaboração de análise econômico-financeira de empresas dos segmentos middle e small market;
- # Vivência em visita a clientes para verificação e avaliação da situação econômico-financeira;
- # Liderança, capacidade de adaptação e facilidade para o trabalho em equipe;
- # Domínio da ferramenta Excel e de Matemática Financeira.

Resultados em Destaque:

- # Participação no desenvolvimento e implantação de produto de empréstimo pessoal a pessoas de baixa renda;
- #Desenvolvimento, em conjunto com a área de T.I., de um sistema de crédito para concessão e gerenciamento de empréstimo pessoal;
- #Disseminação das políticas de crédito para a área Comercial.
- # Multiplicador Interno na Academia Santander - Universidade Corporativa do Banco.
- #Destacada atuação na disseminação dos temas de Diversidade e Engajamento.

Specialties: MBA em Gestão Empresarial, Cursos de Crédito e Cobrança, Treinamentos de Gestão de Riscos e Diversidade.

Experiência

Santander Brasil

4 anos 1 mês

Líder de Diversidade e Inclusão

janeiro de 2022 - Present (3 anos 6 meses)

São Paulo, Brasil

Gerente de Tecnologia e Operações

junho de 2021 - Present (4 anos 1 mês)

Banco Santander

15 anos 1 mês

Coordenador Tecnologia e Operações

junho de 2007 - junho de 2021 (14 anos 1 mês)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Coordenador de Estratégias de Crédito

junho de 2006 - junho de 2021 (15 anos 1 mês)

Cons. de Estratégias de Riscos

julho de 2007 - julho de 2007 (1 mês)

* Responsável pela elaboração de Políticas e estratégias de Crédito para Pessoas Físicas;

* Análise de viabilidade de novas campanhas ou produtos;

* Acompanhamento do portfólio com reports mensais para a matriz em Madrid;

* Gestão de 02 funcionários.

Banco Lemon S/A

Coord. Crédito e Cobrança

2005 - 2007 (2 anos)

Responsável pela elaboração de análise econômico-financeira de pequenas e médias empresas, utilizando interpretação e reclassificação de balanços, análise de cadastros, recomendando ou não a aprovação de linhas de crédito.

Análise de viabilidade e rentabilidade de novas parcerias.

Visita a Clientes.
Gerenciamento de equipe.
Acompanhamento do portfólio.
Elaboração de relatórios gerenciais.
Aprovação de Créditos.

Formação acadêmica

PUC-RS

Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Gestão e Liderança · (agosto de 2020 - novembro de 2022)

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Educação - Formação de Docente Nível superior · (março de 2017 - julho de 2018)

Fundação Getulio Vargas

MBA, Gestão Empresarial · (2006 - 2008)

Universidade São Judas Tadeu

Bacharel, Finanças Empresariais · (1995 - 1998)



Tatiana Schwab Sadala

Endereço para acessar este CV:
<http://lattes.cnpq.br/9469464761232445>

ID Lattes: **9469464761232445**

Última atualização do currículo em 27/08/2012

Possui graduação em Publicidade e Propaganda pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro(2007). Tem experiência na área de Comunicação, com ênfase em Relações Públicas e Propaganda. (**Texto gerado automaticamente pela aplicação CVLattes**)

Identificação

Nome

Tatiana Schwab Sadala 

Nome em citações bibliográficas

SADALA, T. S.

Lattes iD



<http://lattes.cnpq.br/9469464761232445>

Formação acadêmica/titulação

2003 - 2007

Graduação em Publicidade e Propaganda.

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, PUC-Rio, Brasil.

Título: Do Assistencialismo para o Empreendedorismo Social.

Orientador: Augusto Luiz Duarte Lopes Sampaio.

Bolsista do(a): .

Áreas de atuação

1.

Grande área: Ciências Sociais Aplicadas / Área: Comunicação / Subárea: Relações Públicas e Propaganda.

Idiomas

Inglês

Compreende Bem, Fala Bem, Lê Bem, Escreve Bem.

Espanhol

Compreende Bem, Fala Razoavelmente, Lê Bem, Escreve Bem.

Página gerada pelo Sistema Currículo Lattes em 09/06/2025 às 17:20:53

Somente os dados identificados como públicos pelo autor são apresentados na consulta do seu Currículo Lattes.

[Configuração de privacidade na Plataforma Lattes](#)

Contact

www.linkedin.com/in/simone-murata-522921a (LinkedIn)

Top Skills

Análise financeira

AutoCAD

Habilidades analíticas

Languages

English (Full Professional)

Spanish (Elementary)

Portuguese (Native or Bilingual)

Simone Murata

Co-Founder | COO Todas Group

Greater São Paulo Area

Summary

With over 18 years of experience in multinational consumer goods and tech companies, I have built a career driven by passion, strategy, and results.

I have led global brands like Coca-Cola, Del Valle, and Lux, shaping their growth through deep consumer insights and marketing strategies that resonate. My strength lies in turning complexity into clarity—translating intricate strategies into actionable business plans that deliver consistent, measurable success.

I thrive in leading complex businesses and portfolios, managing brands at different life stages and diverse budgets, always identifying the right priorities and growth levers to maximize impact. My ability to track business goals and implement agile corrective actions ensures that results are not just met, but exceeded.

Beyond strategy, my true passion lies in people and leadership. I believe in the power of high-performance teams, inspiring and empowering individuals to bring their best selves to the table. Through coaching, innovation, and design thinking, I foster an environment where talent flourishes, ideas turn into action, and businesses thrive.

Today, my mission is to dedicate all my experience to supporting women's careers and helping them grow. I am committed to empowering women to unlock their full potential, navigate their professional journeys with confidence, and achieve the success they deserve. Because when women grow, businesses and society grow with them.

Experience

Todas Group

Co-Founder | Chief Operating Officer
October 2022 - Present (2 years 9 months)

NotCo

2 years 1 month

Strategic Partnership & Away From Home Managing Director
October 2021 - September 2022 (1 year)
São Paulo, Brazil

- Led the BR Away From Home (restaurants, bakeries, QSRs...) business structure.
- Responsible for brand strategy in Away from Home occasions.
- Led brand acceleration initiatives by partnering with global brands, building, executing brand campaigns and driving innovation in collaboration with partners.

Global Head of Integrated Brand Experience
May 2021 - September 2022 (1 year 5 months)

- Led brand building by partnering with global brands.
- Designed brand experience and trial strategy to support company geographic expansion

Head Of Marketing Brazil
September 2020 - August 2021 (1 year)
Sao Paulo, Brazil

- Brand leader for BR operation
- Accountable for growth, UX, innovation, digital and marketing/communication strategy
- Led breakthrough innovation in partnership with AI, Machine Learning and R&D teams.
- Led local NotAgency (in-house): communication, performance and content.
- Responsible for building the portfolio strategy for 4 categories (Mayonnaise, Ice Cream, Meat and Milk) seeking productivity, margin increase and revenue.
- Work in active cooperation with sales and trade teams, building the brand at POS and e-commerce strategy.

The HUBi
CEO
September 2018 - September 2020 (2 years 1 month)

MarTech - Big Data and Performance
- Accountable for strategy, operation, client and business results.

- Business model restructuring to capture higher operational margin: from performance-based remuneration focused on sales conversion to end-to-end digital conversion solutions remunerated by projects setup & development
- Lead operation team to deliver efficiency and scalability improving digital solutions
- Building a culture driven by happiness, people development, problem solving, client service, collaboration & open communication.
- Amplify company services/product portfolio developing digital white label products
- Accountable for innovation, technology & development to support business growth

Avenue Insights

CMO as a service

September 2017 - September 2018 (1 year 1 month)

- Developing projects related to business & growth strategy, brand positioning, innovation, design thinking and communication for company such as Unilever, Danone, SPIC and Ap ponto
- Leading initiatives of digital transformation & digital marketing strategy
- Outsourced marketing head for 2 medium-sized companies leading strategy and team
- Mentoring startups in marketing and growth strategy in partnership with Start-up Farm @Google Campus

The Coca-Cola Company

11 years 6 months

Coca-Cola Brand Director

August 2014 - September 2017 (3 years 2 months)

São Paulo Area, Brazil/Rio de Janeiro

- Leadership of Coca-Cola One Brand Strategy: the main trademark strategy change in the last years. The project aims to reconfigure the Coca-Cola brand strategy, refreshing the portfolio communication and execution, accelerating frequency consumption of all Coca-cola variants and integrating them under the same brand values. Reference: <http://www.cocacolabrasil.com.br/historias/como-e-o-trabalho-de-um-profissional-de-marketing-na-nova-estrategia-global-da-coca-cola>
- Responsible for innovation projects such as Coca-Cola Stevia: design a winning strategy covering specific market opportunity (health seekers consumers) and build launch plan through strong global brand guidelines alignment and holistic/assertive local business plan. Reference: <http://>

www.cocacolabrasil.com.br/imprensa/release/coca-cola-lanca-no-brasil-versao-com-stevia-e-50-menos-acucares

- Stewardship of sugar reduction in the Coca-Cola trademark: reformulation and low calories variants acceleration to protect the category against external sugar pressure and reshaping the portfolio profile for sustainable growth
- Management of Coca-Cola variants communication framework and brand calendar
- Stewardship of brand-category strategy to protect Soft Drinks portfolio from detractors attack (myths and negative information) in social and traditional media
- Responsible for Coca-Cola Christmas integrated plan: the most iconic and cultural brand moment in the calendar and the highest volume period in the year
- Business mentor in the Coca-Cola Open UP - Boat Challenge: acceleration program for startups and entrepreneurs from Amazon region. Reference: <http://www.cocacolabrasil.com.br/historias/conheca-o-the-boat-challenge-e-o-barco-de-ideias-que-navegou-pelo-rio-amazonas>
- Team development and career planning of Jrs brand managers

Innovation Manager (short term allocation)
January 2014 - July 2014 (7 months)

Leadership of innovation projects in new categories & new revenue streams as Vitamine Water - Glaceau launch evaluation.

Brand reference: <https://www.vitaminwater.com/>

Regional Mkt Manager

June 2009 - July 2014 (5 years 2 months)

- Management of Coca-Cola total beverage portfolio (16 brands of soft and still drinks), more than 150SKUs
- Leadership of strategic regional plan: revenue and volume streams acceleration
- Management of FEMSA (world's biggest Coca-Cola bottler franchise) and 3 other bottler franchises
- Leadership of projects to amplify Coca-Cola penetration amount c-class thru returnable bottles
- Leadership of FIFA World Cup Program (major Coca-Cola worldwide sponsorship) in the region (responsible for 3 host cities: São Paulo, Curitiba and Belo Horizonte)

Juice Jr Brand Manager

February 2008 - June 2009 (1 year 5 months)

Rio de Janeiro Area, Brazil

- Team member of merge and acquisition of Del Valle Juices in the Coca-Cola System
- Team member of juice ambition and strategic growth model design based on target and product segmentation
- Responsible for the brand architecture thinking: from fragmented brands to only one strong masterbrand
- Responsible for projects seeking productiveness in the value chain. Ex: COG optimization
- Leadership of projects within kids segment and the Del Valle Kapo sub-brand

Jr Regional Marketing Manager

April 2006 - February 2008 (1 year 11 months)

- Leadership of Coca-Cola brand engagement turnaround in the region, debunking Pepsi leadership: strong brand POS execution, communication and activation, including proprietary events for more than 20.000 teens
- Implementation of Coca-Cola local teens influencers: group that played as brands ambassador in the city
- Leadership of Coca-Cola brand plan to conquer teens BC-class
- Launch of Coca-Cola Zero, pilot region, the most successful product launch in the last years, reaching 10% of CCTM volume
- Management of Spaipa and Vonpar bottler franchises (responsible for 30% of Coca-Cola volume in Brasil)

Unilever**Sr. Brand coordinator**

March 2003 - March 2006 (3 years 1 month)

São Paulo

2005-2006: Lux Brand coordinator

- Team member of growth strategy and new category ambition definition in the local market
- Responsible for category P&L seeking monthly opportunities to leverage profit results
- Leadership of Lux main global innovation projects
- Leadership of Lux brand activation and promotions

- Leadership of annual budget control and planning

2003-2004: Vinólia Brand assistant

- Responsible for integrated marketing channels activation
- Responsible for managing low tiers product in skin cleansing portfolio as Fofo and Caress
- Leadership of local Vinolia brand repositioning
- Responsible for performance and competitor indicators of the skin cleansing category

Bunge

Brand analyst

June 1999 - March 2003 (3 years 10 months)

São Paulo Area, Brazil

- Responsible for 3 margarine brands: All Day, Bem te vi and Primor
- Responsible for private retail label marketing, production and commercialization
- Market specialist of northeast region: consumer profile and cultural relevance
- Leadership of category trade market
- Team representative of the category demand planning

Haarmann & Reimer (Bayer SA)

Marketing Intern

January 1999 - March 2000 (1 year 3 months)

São Paulo Area, Brazil

- Coordinating Latin America innovation projects
- Development of insightful concept for beverage flavors
- Responsible for following and seeking beverage global trend
- Knowledge & insights support for Latam and Europe
- Team member of “beverage center of expertise” implementation in Brazil

Education

Insper

MBA, MBA - Business administration · (2010 - 2011)

Escola Politécnica da USP

Administração Industrial · (2001 - 2002)

Escola Superior de Propaganda e Marketing
Graduação, Comunicação Social · (1997 - 2000)

Contato

www.linkedin.com/in/simone-murata-522921a (LinkedIn)

Principais habilidades

Análise financeira

AutoCAD

Habilidades analíticas

Idiomas

Inglês (Profissional Completo)

Espanhol (Elementar)

Português (Nativo ou Bilíngue)

Simone Murata

Cofundador | COO do Grupo Todas

Greater São Paulo Area

Resumo

Com mais de 18 anos de experiência em empresas multinacionais de bens de consumo e tecnologia, construí uma carreira impulsionada por paixão, estratégia e resultados.

Liderei marcas globais como Coca-Cola, Del Valle e Lux, moldando seu crescimento por meio de insights profundos sobre o consumidor e estratégias de marketing impactantes.

Meu ponto forte é transformar complexidade em clareza — traduzindo estratégias complexas em planos de negócios acionáveis que geram sucesso consistente e mensurável.

Tenho sucesso na liderança de negócios e portfólios complexos, gerenciando marcas em diferentes fases da vida e orçamentos diversos, sempre identificando as prioridades e alavancas de crescimento certas para maximizar o impacto. Minha capacidade de acompanhar metas de negócios e implementar ações corretivas ágeis garante que os resultados não sejam apenas alcançados, mas superados.

Além da estratégia, minha verdadeira paixão está nas pessoas e na liderança.

Acredito no poder das equipes de alto desempenho, que inspiram e capacitam os indivíduos a darem o melhor de si.

Por meio de coaching, inovação e design thinking, promovo um ambiente onde o talento floresce, as ideias se transformam em ações e as empresas prosperam.

Hoje, minha missão é dedicar toda a minha experiência a apoiar a carreira de mulheres e ajudá-las a crescer. Estou comprometida em empoderar mulheres para que elas alcancem todo o seu potencial, naveguem em suas jornadas profissionais com confiança e alcancem o sucesso que merecem. Porque quando as mulheres crescem, as empresas e a sociedade crescem com elas.

Experiência

Todas Group

Cofundador | Diretor de Operações
Outubro de 2022 - Presente (2 anos e 9 meses)

NãoCo

2 anos e 1 mês

Diretor de Parceria Estratégica e Gestão de Longe de Casa

Outubro de 2021 - Setembro de 2022 (1 ano)

São Paulo, Brazil

- Liderou o negócio BR Away From Home (restaurantes, padarias, QSRs...) estrutura.
- Responsável pela estratégia de marca em eventos fora de casa.
- Liderou iniciativas de aceleração de marca por meio de parcerias com marcas globais, construindo, executando campanhas de marca e impulsionando a inovação em colaboração com parceiros.

Chefe Global de Experiência Integrada de Marca

Maio de 2021 - Setembro de 2022 (1 ano e 5 meses)

- Liderou a construção da marca por meio de parcerias com marcas globais.
- Desenvolveu experiência de marca e estratégia de teste para dar suporte à expansão geográfica da empresa

Head de Marketing Brasil

Setembro de 2020 - Agosto de 2021 (1 ano)

São Paulo, Brasil

- Líder de marca para operação BR
- Responsável pelo crescimento, UX, inovação, estratégia digital e de marketing/comunicação
- Liderou inovação revolucionária em parceria com IA, aprendizado de máquina e Equipes de P&D.
- Liderou a NotAgency local (internamente): comunicação, performance e conteúdo.
- Responsável pela construção da estratégia de portfólio para 4 categorias (Maionese, Sorvetes, Carnes e Leite) buscando produtividade, aumento de margem e faturamento.
- Trabalhar em cooperação ativa com as equipes de vendas e comércio, construindo a marca em Estratégia de PDV e comércio eletrônico.

O HUBi

CEO

Setembro de 2018 - Setembro de 2020 (2 anos e 1 mês)

MarTech - Big Data e Desempenho

- Responsável pela estratégia, operação, clientes e resultados comerciais.

- Reestruturação do modelo de negócios para capturar maior margem operacional: de remuneração baseada no desempenho focada na conversão de vendas de ponta a ponta soluções de conversão digital remuneradas pela configuração e desenvolvimento de projetos
- Liderar equipe de operação para entregar eficiência e escalabilidade, melhorando o digital soluções
- Construir uma cultura impulsionada pela felicidade, desenvolvimento de pessoas, resolução de problemas, atendimento ao cliente, colaboração e comunicação aberta.
- Ampliar o portfólio de produtos/serviços da empresa desenvolvendo marca branca digital produtos
- Responsável pela inovação, tecnologia e desenvolvimento para apoiar o crescimento dos negócios

Insights da Avenida

CMO como serviço

Setembro de 2017 - Setembro de 2018 (1 ano e 1 mês)

- Desenvolver projetos relacionados à estratégia de negócios e crescimento, posicionamento de marca, inovação, design thinking e comunicação para empresas como a Unilever, Danone, SPIC e Ap ponto
- Liderando iniciativas de transformação digital e estratégia de marketing digital
- Responsável de marketing terceirizado para 2 empresas de médio porte liderando estratégia e equipe
- Mentoria de startups em estratégia de marketing e crescimento em parceria com a Start-Fazenda up @Google Campus

The Coca-Cola Company 11 anos e

6 meses

Diretor da Marca Coca-Cola

Agosto de 2014 - Setembro de 2017 (3 anos e 2 meses)

São Paulo Area, Brazil/Rio de Janeiro

- Liderança da Estratégia de Marca Única da Coca-Cola: a principal mudança estratégica da marca nos últimos anos. O projeto visa reconfigurar a estratégia da marca Coca-Cola, renovando a comunicação e a execução do portfólio, acelerando o consumo frequente de todas as variantes da Coca-Cola e integrando-as sob os mesmos valores da marca. Referência: <http://www.cocacolabrasil.com.br/historias/como-e-o-trabalho-de-um-profissional-de-marketing-na-nova-estrategia-global-da-coca-cola>
- Responsável por projetos de inovação como a Coca-Cola Stevia: elaborar uma estratégia vencedora que abranja uma oportunidade específica de mercado (consumidores que buscam saúde) e construir um plano de lançamento por meio de um forte alinhamento com as diretrizes globais da marca e um plano de negócios local holístico/assertivo. Referência: <http://>

www.cocacolabrasil.com.br/impressa/release/coca-cola-lanca-no-brasil-versao-com-stevia-e-50-menos-acucares

- Gestão da redução de açúcar na marca Coca-Cola: reformulação e aceleração de variantes de baixa caloria para proteger a categoria contra a pressão externa do açúcar e remodelar o perfil do portfólio para um crescimento sustentável

- Gestão da estrutura de comunicação e da marca das variantes da Coca-Cola calendário

Administração da estratégia de categoria de marca para proteger o portfólio de refrigerantes de os detratores atacam (mitos e informações negativas) nas mídias sociais e tradicionais mídia

- Responsável pelo plano integrado de Natal da Coca-Cola: o momento mais icônico e cultural da marca no calendário e o período de maior volume do ano

- Mentor de negócios no Coca-Cola Open UP - Boat Challenge: aceleração Programa para startups e empreendedores da Amazônia. Referência: <http://www.cocacolabrasil.com.br/historias/conheca-o-the-boat-challenge-eo-barco-de-ideias-que-navegou-pelo-rio-amazonas> - Desenvolvimento de equipe e planejamento de carreira de gerentes de marca Jrs

Gerente de Inovação (alocação de curto prazo)

Janeiro de 2014 - Julho de 2014 (7 meses)

Liderança de projetos de inovação em novas categorias e novos fluxos de receita como Avaliação do lançamento da Vitamine Water - Glaceau.

Referência da marca: <https://www.vitaminwater.com/>

Gerente Regional de MKT

Junho de 2009 - Julho de 2014 (5 anos e 2 meses)

- Gestão do portfólio total de bebidas da Coca-Cola (16 marcas de refrigerantes e refrigerantes), mais de 150 SKUs

- Liderança do plano estratégico regional: fluxos de receita e volume aceleração

- Gestão da FEMSA (maior franquia engarrafadora de Coca-Cola do mundo) e 3 outras franquias de engarrafadores

- Liderança de projetos para ampliar a penetração da Coca-Cola na classe C através garrafas retornáveis

- Leadership of FIFA World Cup Program (major Coca-Cola worldwide sponsorship) in the region (responsible for 3 host cities: São Paulo, Curitiba and Belo Horizonte)

Gerente de Marca Juice Jr.

Fevereiro de 2008 - Junho de 2009 (1 ano e 5 meses)

Rio de Janeiro Area, Brazil

- Membro da equipe de fusão e aquisição da Del Valle Juices na Coca-Cola Sistema
- Membro da equipe responsável pela ambição de sucos e pelo design do modelo de crescimento estratégico com base na segmentação de produtos e alvos. - Responsável pelo pensamento da arquitetura da marca: de marcas fragmentadas para uma única marca-mestre forte. - Responsável por projetos que buscam produtividade na cadeia de valor. Ex:
 - otimização do custo de venda. - Liderança de projetos no segmento infantil e na submarca Del Valle K

Gerente Regional de Marketing Jr.

Abri de 2006 - fevereiro de 2008 (1 ano e 11 meses)

- Liderança na recuperação do engajamento da marca Coca-Cola na região, desmascarando a liderança da Pepsi: forte execução, comunicação e ativação do PDV da marca, incluindo eventos proprietários para mais de 20.000 adolescentes -
- Implementação de influenciadores adolescentes locais da Coca-Cola: grupo que atuou como embaixador da Brans na cidade
- Liderança da marca Coca-Cola planeja conquistar adolescentes da classe BC
- Lançamento da Coca-Cola Zero, região piloto, o lançamento de produto de maior sucesso nos últimos anos, atingindo 10% do volume do CCTM
- Gestão das franquias de engarrafamento Spaipa e Vonpar (responsáveis por 30% do Coca-Cola volume in Brasil)

Unilever

Coordenador Sênior de Marca

Março de 2003 - Março de 2006 (3 anos e 1 mês)

São Paulo

2005-2006: Coordenadora da marca Lux

- Membro da equipe de estratégia de crescimento e definição de ambição de nova categoria na mercado local
- Responsável pelo P&L da categoria buscando oportunidades mensais para alavancar resultados de lucro
- Liderança dos principais projetos globais de inovação da Lux
- Liderança na ativação e promoções da marca Lux

- Liderança do controle e planejamento orçamentário anual

2003-2004: Assistente de marca Vinólia

- Responsável pela ativação de canais de marketing integrados
- Responsável por gerenciar produtos de baixo custo no portfólio de limpeza de pele como Fofo e Carícia
- Liderança do reposicionamento da marca local Vinolia
- Responsável pelos indicadores de desempenho e da concorrência da categoria de limpeza de pele

Parlamento

Analista de marca

Junho de 1999 - março de 2003 (3 anos e 10 meses)

São Paulo Area, Brazil

- Responsável por 3 margarine brands: All Day, Bem te vi and Primor
- Responsável pelo marketing, produção e comercialização de marcas próprias de varejo. comercialização
- Especialista de mercado da região nordeste: perfil do consumidor e cultura relevância
- Liderança do mercado de comércio de categorias
- Representante da equipe de planejamento de demanda da categoria

Haarmann & Reimer (Bayer SA)

Estagiário de Marketing

Janeiro de 1999 - março de 2000 (1 ano e 3 meses)

São Paulo Area, Brazil

- Coordenação de projetos de inovação na América Latina
- Desenvolvimento de conceito perspicaz para sabores de bebidas
- Responsável por acompanhar e buscar tendências globais de bebidas
- Suporte de conhecimento e insights para América Latina e Europa
- Membro da equipe de implementação do “centro de expertise em bebidas” no Brasil

Educação

Insper

MBA, MBA - Administração de empresas · (2010 - 2011)

Escola Politécnica da USP

Administração Industrial (2001-2002)

Escola Superior de Propaganda e Marketing
Graduação, Comunicação Social (1997-2000)



SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Relatório Conclusivo nº 083/2025-SEECON/COCDIR/SADCON

Em 14 de outubro de 2025.

Assunto: Relatório conclusivo para
deliberação do Ordenador de Despesas.

Senhora Coordenadora da COCDIR,

Tratam os autos de solicitação do Instituto Legislativo Brasileiro – ILB objetivando, de acordo com o Termo de Referência (TR)¹:

(...) contratação de treinamento *in company* ministrado pela empresa Todas Group e Educação Ltda. denominado “*PROGRAMA PROTAGONISMO DE CARREIRA*”, que será realizado na modalidade online (04 Webinars ao Vivo e Vídeo Aulas assíncronas). Duração 6 meses com carga horária 10hs ao vivo e 74hs vídeo aulas. Com datas a definir e para capacitação de 30 (trinta) servidoras do Senado Federal (...).

O Órgão Técnico (OT) recomendou a contratação direta do objeto na modalidade de **inexigibilidade de licitação**, com fundamento no art. 74, inciso III, alínea f, da Lei nº 14.133/2021

Assim, os autos vieram a este SEECON para as providências previstas no § 2º, do art. 54, do ADG nº 14/2022.

1. DO PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

O Órgão Técnico² declara que o treinamento pretendido **consta** do Plano de Capacitação Anual dos Servidores do Senado Federal (PCASF) – 2025. Sobre esta contratação, cabe o esclarecimento apresentado pelo OT no Ofício nº 269/2025-SETREINA/COTREN/ILB³, de 28/05/2025:

Conforme informado pela Coordenação Administrativa e Financeira (COADFI), no Despacho nº 192/2025 – COADFI/ILB [NUP 00100.088991/2025-82], o processo de autorização pelo Comitê de

¹ 00100.149947/2025-56.

² 00100.106488/2025-16, p. 12.

³ 00100.095665/2025-21.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Contratações foi alterado, tendo em vista que os cursos *in company* passaram a integrar o Plano de Capacitação Anual dos Servidores do Senado Federal 2025 - PCASF 2025. Importante ressaltar que, inicialmente, a Diretoria-Geral encaminhou a demanda nº 0154/2025 [NUP 00100.088991/2025-82], por meio do Sistema Integrado de Contratações (SENiC), em 29/04/2025. A solicitação foi remetida ao Comitê de Contratações por este órgão técnico (ILB) e, posteriormente, devolvida para ajustes, com o objetivo de adequá-la ao trâmite via sistema SIGAD, conforme exigido para contratações no âmbito do PCASF.

Sobre a natureza do treinamento "*in company*", informamos que, a partir do dia 02/09/2021, mediante o Despacho nº 2196/2021-DGER [NUP 00100.091011/ 2021-03], a Diretora-Geral do Senado Federal **RETIFICOU** decisão anterior dando nova delimitação expressa sobre os cursos realizados nessa modalidade, voltando a considerá-los como treinamento interno de execução indireta: (Grifos do original).

(...)

Assim, a instrução do presente processo é orientada pelo regramento previsto no Capítulo III do Anexo IV do Regulamento Administrativo do Senado Federal (RASF) - "Da Capacitação Interna" - e demais orientações expedidas pela DGER no referido Despacho nº 2196/2021.

2. DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR - ETP

Sobre a dispensa de elaboração do Estudo Técnico Preliminar – ETP, o OT se pronunciou no Despacho nº 299/2025 – COADFI/ILB⁴ da seguinte forma:

2.1. (1 e 1.1): No tocante à não elaboração de Estudo Técnico Preliminar (ETP) identificada pela SADCON, justifica-se sua desnecessidade em prestígio ao ADG n. 14/2022, Anexo II, Art. 3º, § 1º, II. É dizer, os argumentos apresentados em DFD pela área demandante (DGER) inicialmente via SENIC no item “Justificativa da escolha de marca/empresa específica”, as quais foram transpostas para os autos desse processo (NUP00100.088991/2025-82), demonstram de forma clara e irrefutável, salvo melhor juízo, que o programa Protagonismo de Carreira do Todas Group possui características ímpares e que serão customizadas às necessidades das lideranças femininas do Senado Federal. Nesse sentido, resta-se inquestionável que esse treinamento é a melhor solução para o atendimento das necessidades de capacitação

⁴ 00100.123478/2025-45.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

mencionada, sob a perspectiva da área demandante. Outrossim, trata-se sobremaneira de objetivo estratégico de capacitação da Casa.

3. DO TERMO DE REFERÊNCIA

O OT elaborou o **TR nº 83/2025⁵** da futura contratação, que ainda aguarda aprovação pela autoridade competente, na forma do art. 9º, inciso IV, do Anexo V, do RASF (Regulamento Administrativo do Senado Federal), vigente nesta data, e do art. 24, do ADG nº 14/2022.

No TR encontramos as informações especificadas pelo OT, tais como a descrição do objeto, a modalidade de contratação sugerida, as justificativas da contratação em si e do quantitativo solicitado, e a indicação dos futuros gestores e fiscais do contrato.

O **Item 3.2** apresenta os documentos necessários para a avaliação da qualificação econômico-financeira da empresa, que foi atendida por meio da Certidão de Registro de Distribuição de Feitos Ajuizados⁶ anexada aos autos.

O **item 4** define que a formalização do ajuste será por instrumento contratual, com vigência a partir da data de sua celebração, por 12 (doze) meses consecutivos ou até a execução plena do objeto, aquela que ocorrer primeiro, observando-se a possibilidade de prorrogação automática prevista no art. 111 da Lei nº 14.133/21.

O **item 2 do Anexo I do TR** traz as informações relacionadas ao conteúdo programático do treinamento, com destaque específico para a identificação detalhada sobre os temas que serão tratados durante os dias do evento.

O **item 1 do Anexo II do TR** traz, como preço de referência para a pretendida contratação o preço unitário de R\$ 3.000,00 (três mil reais) e valor total de **R\$ 90.000,00** (noventa mil reais), referente à inscrição de 30 (trinta) servidoras.

4. DA ANÁLISE DE RISCOS

Haja vista o disposto no art. 72, I, da Lei nº 14.133/2021, e no art. 15 do ADG nº 14/2022, bem como considerando o PARECER Nº 688/2023 – ADVOSF⁷, o TR⁸ traz, nos itens 1.2.5 a 1.2.9, a análise de riscos da contratação.

5. DA PROPOSTA COMERCIAL

⁵ 00100.149947/2025-56.

⁶ 00100.184936/2025-12-1 (ANEXO: 001), p. 4.

⁷ 00100.188820/2023-91 – Processo NUP 00200.018202/2023-56.

⁸ 00100.149947/2025-56.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Por sua vez, a pretendida contratada, **TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA.**, inscrita no CNPJ sob o nº 40.363.610/0001-74, ofereceu proposta comercial⁹ datada de 02/06/2025 e válida por 240 dias, no valor total de R\$ 90.000,00 (noventa mil reais), para fornecer o objeto descrito no TR¹⁰.

6. DA INVIALIDADE DE COMPETIÇÃO

Buscando comprovar a inviabilidade de competição fundada na notória especialização do contratado, com fundamento no art. 74, inciso III, alínea “f”, e § 3º, da Lei nº 14.133/2021, foram juntados aos autos, pelos interessados, os seguintes documentos:

1. Programa do Evento¹¹;
2. Atestado de Capacidade Técnica, emitido pela JOHNSON & JOHNSON MEDICAL BRASIL, em 21/11/2024¹²;
3. Declaração de Exclusividade da Metodologia, emitida pela própria contratada, em 04/04/2025¹³;
4. Currículo Linkedin de Adriana Costa¹⁴, mentora do evento;
5. Currículo Linkedin de Alexandra Baldeh Loras¹⁵, mentora do evento;
6. Currículo Linkedin de Ana K Melo¹⁶, mentora do evento;
7. Currículo Linkedin de Beatriz Bottesi¹⁷, mentora do evento;
8. Currículo Linkedin de Camila Farani¹⁸, mentora do evento;
9. Currículo Linkedin de Daniela Ota¹⁹, mentora do evento;
10. Currículo Linkedin de Daniela Sagaz²⁰, mentora do evento;
11. Currículo Linkedin de Kim Farrell²¹, mentora do evento;
12. Currículo Linkedin de Paula Paschoal²², mentora do evento;
13. Currículo Linkedin de Rachel Maia²³, mentora do evento;

⁹ 00100.184936/2025-12-1 (ANEXO: 001).

¹⁰ 00100.149947/2025-56.

¹¹ 00100.088991/2025-82, p.3-8.

¹² 00100.106488/2025-16-1 (ANEXO: 001), p. 12.

¹³ Idem , p.13

¹⁴ *Ibidem*, p. 15-17.

¹⁵ *Ibidem*, p. 18-23.

¹⁶ *Ibidem*, p. 24-26.

¹⁷ *Ibidem*, p. 27-33.

¹⁸ *Ibidem*, p. 34-40.

¹⁹ *Ibidem*, p. 41-44.

²⁰ *Ibidem*, p. 45-48.

²¹ *Ibidem*, p. 49-51.

²² *Ibidem*, p. 52-54.

²³ *Ibidem*, p. 55-58.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

14. Currículo Linkedin de Simone Coutinho²⁴, mentora do evento;
15. Currículo Lattes de Tatiana Schwab Sadala²⁵, mentora do evento;
16. Currículo Linkedin de Simone Murata²⁶, apresentadora do evento.

A propósito do tema, o OT manifestou-se por ocasião do **Despacho nº 242/2025-COADFI/ILB²⁷**, de 12/06/2025, nos seguintes termos:

6. Diante do exposto, resta incontroverso, salvo melhor juízo, a inegável qualificação dos professores responsáveis pelo curso bem como da empresa. Opina-se, nesse sentido, por estarem **presentes os elementos caracterizadores da notória especialização**. [Grifos do original]

7. DA JUSTIFICATIVA DO PREÇO

Quanto aos documentos juntados pelo OT e suas alegações para justificar o preço ofertado pela pretensa contratada, a COCVAP, por meio do **Ofício nº 0313/2025-COCVAP²⁸**, de 18/06/2025, informa que:

Quanto ao inciso I do §6º do art. 14 do ADG n.14/2022, o Órgão Técnico informa que em pesquisa realizada no Portal Nacional de Contratações Públicas, foram encontrados 3 (três) contratações por inexigibilidade de licitação, conforme NUP 00100.106488/2025-16-2.

No entanto, apesar dos procedimentos exigidos pelo inciso I, em relação a objetos similares, o **órgão técnico, nos termos do §7º do art. 14 do ADG n.14/2022 apresentou a seguinte justificativa** [Documentos registrados no SIGAD sob o NUP 00100.106488/2025-16]:

Do exposto, deve-se comprovar a **razoabilidade do preço/coerência externa** que está sendo cobrado em proposta comercial de R\$3.000,00 por inscrição para uma carga horária de 84H (10 horas ao vivo e 74 horas de videoaulas), ou seja, aproximadamente R\$35,71 por hora/aula. Nesse diapasão, junta-se, após realizada pesquisa de preços, documentos referentes a 3 (três) treinamentos de objeto similares e modalidade (online) encontrados no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP).

Conforme se discrimina na tabela abaixo, a **média** dos valores hora/aula é de aproximadamente **R\$32,37**, ao passo que a **mediana** é de **R\$33,31**.

²⁴ *Ibidem*, p. 59-61.

²⁵ *Ibidem*, p. 62-63.

²⁶ *Ibidem*, p. 64-77.

²⁷ 00100.106488/2025-16, p.6.

²⁸ 00100.111360/2025-74.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Ou seja, comparativamente em relação ao valor estimado da contratação, os valores médios estão próximos da ordem estimada de 10% de diferença, enquanto a mediana aproxima-se de 7%. Do exposto, diante da proximidade de valores, percebe-se que os preços customizados que estão sendo cobrados da Casa possuem coerência externa com os preços de mercado.

Ademais, faz-se incontroverso diante dos argumentos já trazidos aos autos da qualidade do curso aqui pleiteado. Nesse sentido, o benefício que será proporcionado aos participantes e ao fim ao cabo para o Senado Federal torna a relação custo-benefício extremamente benéfica:

(...)

Do exposto, após pesquisas no Portal Nacional de Contratações Públicas - PNCP, no Painel de Preços do Ministério da Economia e realizando busca em websites, foram encontrados os cursos supracitados de temática (Desenvolvimento de Lideranças e Carreiras) e modalidade (online) similares. Sendo assim, frente à composição de cesta aceitável de preços acima relatada, **atesta-se a razoabilidade do preço.** (Grifo original)

O inciso II do §6º do art. 14 do ADG n.14/2022 determina que sejam juntadas aos autos, no mínimo, 3 (três) documentos idôneos referentes ao mesmo objeto e no período de até 1 (um) ano anterior à data do envio para comprovação da regularidade de preços ofertados ao Senado Federal.

Ato contínuo, na impossibilidade de observância do inciso II do §6º, assim determina o §8º do art. 14 do ADG n.14/2022:

(...)

Em atendimento ao §8º a empresa encaminhou 03 (três) notas fiscais de cursos similares, conforme documentado no NUP 00100.106488/2025-16-3.

Ato contínuo, o órgão técnico manifestou [Documentos registrados no SIGAD sob o NUP 00100.106488/2025-16.]:

Dessa forma, leva-se aos autos o número de 03 (três) documentos idôneos (Notas Fiscais) enviados pela empresa, legítimos, pelas razões supracitadas, para fins de cumprimento do §8º do artigo 14 do ADG nº 14/2022 e **atesta-se a regularidade do preço** nesses termos. (Grifos do original)

Isso posto, em cumprimento ao art. 20, § 2º, inciso I, do Regulamento Orgânico Administrativo do Senado Federal (APR nº 22/2022), a COCVAP, em sua





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

verificação preliminar, ratificou os procedimentos adotados pelo OT, em conformidade com o art. 14, inciso I do § 6º e §§8º, do ADG nº 14/2022, de acordo com Ofício supracitado, registrando que a **Pesquisa de Preços está válida** pelo prazo de 180 (cento e oitenta) dias, ou seja, **até 15/12/2025**.

8. DA ANÁLISE DA ADVOCACIA DO SENADO FEDERAL – ADVOSF

Em observância ao disposto no art. 205, do RASF vigente, o processo foi encaminhado à Advocacia do Senado Federal – ADVOSF, órgão da Casa ao qual incumbe analisar os aspectos legais, regulamentares e jurisprudenciais pertinentes ao tema.

Nesse contexto, a Advocacia do Senado Federal emitiu o **Parecer nº 670/2025-ADVOSF²⁹**, de 12/09/2025. Sem retirar a necessidade da leitura e análise de todo o teor do Parecer Jurídico, os pontos a seguir relacionados, assim como as respectivas providências e justificativas do OT no **Despacho 475/2025 – COADFI/ILB³⁰**.

Quadro: Recomendações da ADVOSF e respostas do Órgão Técnico

| Item | Recomendações (citação literal do Parecer nº 670/2025-ADVOSF) | Respostas do OT (citação literal do Despacho 475/2025 – COADFI/ILB) |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | <u>Ressalta-se que resta pendente manifestação do Serviço de Gestão de Cargos, Salários e Seleção – SEGCAS acerca da competência estabelecida no § 3º do artigo 5º do Anexo IV do RASF.</u> Portanto, respeitado parcialmente o inciso III . (P. 13. Grifos do original) | Quanto ao primeiro ponto, identificou oportunamente a ADVOSF que resta pendente análise do SEGCAS/SEGP nos termos do artigo 5º, caput e incisos do Anexo IV do RASF. É dizer, diante da dinâmica de contratação de ações de capacitação interna de execução indireta (treinamentos in company), por vezes faz-se oportuno que a indicação nominal dos servidores a serem capacitados seja realizada posteriormente à manifestação de interesse de capacitação por meio da área demandante, materializada por meio de Documento de Formalização de Demanda (DFD). É o caso dos autos. Nesse sentido, uma vez que a fase de instrução processual já se encontra avançada, solicita-se à área demandante (DGER) que possa trazer à baila nos autos a indicação das 30 (trinta) servidoras a serem capacitadas. Ato contínuo, sugere-se envio ao SEGCAS/SEGP para que se manifeste nos termos do RASF supracitados, conforme orientação da ADVOSF. |

²⁹ 00100.167935/2025-11.

³⁰ 00100.169435/2025-14.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

| | | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2 | <p>O atendimento ao inciso V é evidenciado pelas certidões de regularidade de praxe (doc. nº 00100.161917/2025-18-2). <u>Quanto a esse ponto, observa-se que resta pendente a instrução dos autos com certidão da dívida ativa, conforme solicitou o órgão técnico à proponente (doc. nº 00100.161917/2025-18-2).</u> (P. 14. Grifos do original)</p> | <p>Quanto ao segundo ponto destacado no Parecer Jurídico, junta-se [NUP 00100.169435/2025-14-1 (ANEXO: 001)] aos autos a certidão negativa de dívida ativa indicada na recomendação.</p> |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fonte: Elaboração própria a partir do Parecer nº 670/2025-ADVOSF e Despacho 475/2025 – COADFI/ILB.

Quanto à recomendação da ADVOSF disposta no **item 1 do quadro acima**, acrescentamos que a manifestação do SEGCAS, por meio do Ofício nº 046/2025 - SEGCAS³¹, foi juntada aos autos.

As demais recomendações expressas se encontram atendidas no contexto da instrução processual, ressalvadas aquelas relacionadas aos atos administrativos reservados às autoridades competentes como, por exemplo, a autorização da contratação direta.

9. DA MINUTA DE CONTRATO

Por parte deste SEECON, com base na última versão do TR³², já com os ajustes sugeridos pela empresa e negociados com o OT, foi elaborada a **Segunda Versão da Minuta de Contrato**³³ que se pretende firmar com a proponente, a qual foi considerada tanto pelo OT³⁴, quanto pela pretendida contratada³⁵, como apta a reger a pretendida avença.

10. DA REGULARIDADE FISCAL, SOCIAL E TRABALHISTA

A regularidade fiscal, social e trabalhista da pretendida contratada foi comprovada pelo Relatório SICAF e demais documentos presentes no **Anexo 1: RFB/PGFN** com validade **até 01/04/2026**; FGTS com validade **até 25/10/2025**; trabalhista com validade **até 01/04/2026**; SEFAZ, Estado do Rio de Janeiro, com validade até **03/12/2025**; Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro – Dívida Ativa com validade até **06/03/2026**; e SMFAZ, Município do Rio de Janeiro, com validade até **10/11/2025**.

³¹ 00100.174995/2025-82.

³² 00100.149947/2025-56.

³³ 00100.161917/2025-18-1 (ANEXO: 001).

³⁴ 00100.159885/2025-91.

³⁵ 00100.149926/2025-31-1 (ANEXO: 001).





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Em relação ao Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal (CADIN), a situação encontra-se regular (**Anexo 1, p. 9**).

Complementarmente, consultamos o relatório emitido pelo Tribunal de Contas da União, que apresenta Consulta Consolidada de Pessoa Jurídica do: **a) Cadastro de Licitantes Inidôneos**, mantido pelo próprio Tribunal de Contas da União; **b) Cadastro Nacional de Condenações Cíveis por Atos de Improbidade Administrativa e Inelegibilidade**, mantido pelo Conselho Nacional de Justiça; **c) Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas (CEIS)** e **d) do Cadastro Nacional de Empresas Punitas (CNEP)**, ambos mantidos pelo Portal da Transparência. Não foram encontrados registros que impedissem a Administração de contratar com a proponente em nenhum dos cadastros, conforme atestado no **Anexo 1, p. 10**.

Ademais, a pretendida contratada enviou a este SEECON, por e-mail, declarações preenchidas e assinadas de cumprimento ao disposto no art. 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal de 1988³⁶ e no art. 63, inciso IV, da Lei nº 14.133/2021³⁷.

11. DA DISPONIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA

Outrossim, chamada a se manifestar, a Coordenação de Planejamento e Acompanhamento Orçamentário exarou a **Informação nº 649/2025-COPAC/SAFIN**³⁸, de 02/10/2025, segundo a qual existe disponibilidade orçamentária no exercício de 2025 para fazer frente a esta contratação.

Por fim, informamos que foi criada no sistema GESCON a **Pré-Avença nº 6399**, referente a esta contratação. As autorizações correspondentes devem ser registradas nesse sistema.

12. CONCLUSÃO

Diante do exposto, a presente contratação encontra-se devidamente instruída, em atendimento ao art. 54, *caput* e §§ 1º e 2º, do ADG nº 14/2022, para análise e decisão de mérito do ordenador de despesas.

Assim, em cumprimento ao disposto no art. 72, inciso VIII, da Lei nº 14.133/2021, **compete à Senhora Diretora-Geral**, conforme definido no art. 9º do

³⁶ 00100.161917/2025-18-4 (ANEXO: 004).

³⁷ 00100.161917/2025-18-5 (ANEXO: 005).

³⁸ 00100.181403/2025-89.





SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR
 Serviço de Execução de Contratos – SEECON

Processo nº 00200.009128/2025-49.

Anexo V do Regulamento Administrativo do Senado Federal (RASF) vigente nesta data, caso entenda pertinente:

- a. **APROVAR** o Termo de Referência³⁹ e a minuta de contrato⁴⁰;
- b. **AUTORIZAR** a presente contratação por inexigibilidade de licitação;
- c. **DESIGNAR** os gestores e fiscais da avença titulares e substitutos;
- d. **AUTORIZAR** a realização da despesa, cujo valor total estimado é de **R\$ 90.000,00** (noventa mil reais); e
- e. **DETERMINAR** a emissão da respectiva nota de empenho, em favor da empresa **TODAS GROUP EDUCAÇÃO LTDA.**, inscrita no CNPJ sob o nº 40.363.610/0001-74.

Após as providências acima, e antes da emissão da respectiva nota de empenho, os autos deverão retornar à SADCON para atendimento ao disposto no art. 72, parágrafo único, da Lei n.º 14.133/2021.

Respeitosamente,

(verificar assinatura digital)
KLAUS MEDEIROS SAETTLER
 Chefe do SEECON/COCDIR

De acordo.

À **SADCON**, para conhecimento e posterior encaminhamento à Diretoria-Geral - DGER para a avaliação do mérito e decisão acerca da autorização da inexigibilidade de licitação.

(verificar assinatura digital)
ADRIANA CRISTINA REPELEVICZ DE ALBERNAZ
 Coordenadora da COCDIR

De acordo.

À **DGER**, para análise e deliberação.

(verificar assinatura digital)
RODRIGO GALHA
 Diretor da SADCON

³⁹ 00100.149947/2025-56.

⁴⁰ 00100.161917/2025-18-1 (ANEXO: 001).





REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------|
| NÚMERO DE INSCRIÇÃO 40.363.610/0001-74 MATRIZ | COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL | DATA DE ABERTURA 12/01/2021 | |
| NOME EMPRESARIAL TODAS GROUP EDUCACAO LTDA | | | |
| TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) ***** | | PORTE EPP | |
| CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 85.99-6-04 - Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial | | | |
| CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 59.11-1-99 - Atividades de produção cinematográfica, de vídeos e de programas de televisão não especificadas anteriormente 62.02-3-00 - Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis 62.03-1-00 - Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não-customizáveis 62.04-0-00 - Consultoria em tecnologia da informação 70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica 73.19-0-02 - Promoção de vendas 73.19-0-03 - Marketing direto 73.19-0-04 - Consultoria em publicidade 73.19-0-99 - Outras atividades de publicidade não especificadas anteriormente 73.20-3-00 - Pesquisas de mercado e de opinião pública 79.11-2-00 - Agências de viagens 79.12-1-00 - Operadores turísticos 79.90-2-00 - Serviços de reservas e outros serviços de turismo não especificados anteriormente 85.50-3-02 - Atividades de apoio à educação, exceto caixas escolares | | | |
| CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - Sociedade Empresária Limitada | | | |
| LOGRADOURO R NASCIMENTO SILVA | NÚMERO 00518 | COMPLEMENTO APT 401 | |
| CEP 22.421-028 | BAIRRO/DISTRITO IPANEMA | MUNICÍPIO RIO DE JANEIRO | UF RJ |
| ENDEREÇO ELETRÔNICO | | TELEFONE (21) 9999-9999 | |
| ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) ***** | | | |
| SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA | | DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 12/01/2021 | |
| MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL | | | |
| SITUAÇÃO ESPECIAL ***** | | DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL ***** | |

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 2.119, de 06 de dezembro de 2022.

Emitido no dia **03/10/2025 às 11:34:09** (data e hora de Brasília).

Página: **1/1**





Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF

Declaração

Declaramos para os fins exigidos na legislação, conforme documentação registrada no SICAF, que a situação do fornecedor no momento é a seguinte:

Dados do Fornecedor

CNPJ: **40.363.610/0001-74**

Razão Social: **TODAS GROUP EDUCACAO LTDA**

Nome Fantasia:

Situação do Fornecedor: **Credenciado** Data de Vencimento do Cadastro: **12/06/2026**

Natureza Jurídica: **SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA**

MEI: **Não**

Porte da Empresa: **Empresa de Pequeno**

Ocorrências e Impedimentos

Ocorrência: **Nada Consta**

Impedimento de Litar: **Nada Consta**

Ocorrências Impeditivas indiretas: **Nada Consta**

Vínculo com "Serviço Público": **Nada Consta**

Níveis cadastrados:

I - Credenciamento

em: 03/10/2025 11:33

7.XXX.XXX-22 Nome: LILIA VIEIRA ALENCAR

1 de 1





MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria da Receita Federal do Brasil
Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional

CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS RELATIVOS AOS TRIBUTOS FEDERAIS E À DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO

Nome: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA
CNPJ: 40.363.610/0001-74

Ressalvado o direito de a Fazenda Nacional cobrar e inscrever quaisquer dívidas de responsabilidade do sujeito passivo acima identificado que vierem a ser apuradas, é certificado que não constam pendências em seu nome, relativas a créditos tributários administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) e a inscrições em Dívida Ativa da União (DAU) junto à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN).

Esta certidão é válida para o estabelecimento matriz e suas filiais e, no caso de ente federativo, para todos os órgãos e fundos públicos da administração direta a ele vinculados. Refere-se à situação do sujeito passivo no âmbito da RFB e da PGFN e abrange inclusive as contribuições sociais previstas nas alíneas 'a' a 'd' do parágrafo único do art. 11 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991.

A aceitação desta certidão está condicionada à verificação de sua autenticidade na Internet, nos endereços <<http://rfb.gov.br>> ou <<http://www.pgfn.gov.br>>.

Certidão emitida gratuitamente com base na Portaria Conjunta RFB/PGFN nº 1.751, de 2/10/2014.
Emitida às 11:36:19 do dia 03/10/2025 <hora e data de Brasília>.

Válida até 01/04/2026.

Código de controle da certidão: **E508.7821.CE6D.6F16**

Qualquer rasura ou emenda invalidará este documento.



[Voltar](#)[Imprimir](#)

Certificado de Regularidade do FGTS - CRF

Inscrição: 40.363.610/0001-74

Razão Social: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA

Endereço: RUA NASCIMENTO SILVA 518 APTO 401 / IPANEMA / RIO DE JANEIRO / RJ / 22421-028

A Caixa Econômica Federal, no uso da atribuição que lhe confere o Art. 7, da Lei 8.036, de 11 de maio de 1990, certifica que, nesta data, a empresa acima identificada encontra-se em situação regular perante o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

O presente Certificado não servirá de prova contra cobrança de quaisquer débitos referentes a contribuições e/ou encargos devidos, decorrentes das obrigações com o FGTS.

Validade: 26/09/2025 a 25/10/2025

Certificação Número: 2025092606175648627368

Informação obtida em 03/10/2025 11:36:05

A utilização deste Certificado para os fins previstos em Lei está condicionada a verificação de autenticidade no site da Caixa:
www.caixa.gov.br





PODER JUDICIÁRIO
JUSTIÇA DO TRABALHO

CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS TRABALHISTAS

Nome: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA (MATRIZ E FILIAIS)

CNPJ: 40.363.610/0001-74

Certidão nº: 59288556/2025

Expedição: 03/10/2025, às 11:35:19

Validade: 01/04/2026 - 180 (cento e oitenta) dias, contados da data de sua expedição.

Certifica-se que **TODAS GROUP EDUCACAO LTDA (MATRIZ E FILIAIS)**, inscrito(a) no CNPJ sob o nº **40.363.610/0001-74**, NÃO CONSTA como inadimplente no Banco Nacional de Devedores Trabalhistas.

Certidão emitida com base nos arts. 642-A e 883-A da Consolidação das Leis do Trabalho, acrescentados pelas Leis ns.º 12.440/2011 e 13.467/2017, e no Ato 01/2022 da CGJT, de 21 de janeiro de 2022. Os dados constantes desta Certidão são de responsabilidade dos Tribunais do Trabalho.

No caso de pessoa jurídica, a Certidão atesta a empresa em relação a todos os seus estabelecimentos, agências ou filiais.

A aceitação desta certidão condiciona-se à verificação de sua autenticidade no portal do Tribunal Superior do Trabalho na Internet (<http://www.tst.jus.br>).

Certidão emitida gratuitamente.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE

Do Banco Nacional de Devedores Trabalhistas constam os dados necessários à identificação das pessoas naturais e jurídicas inadimplentes perante a Justiça do Trabalho quanto às obrigações estabelecidas em sentença condenatória transitada em julgado ou em acordos judiciais trabalhistas, inclusive no concernente aos recolhimentos previdenciários, a honorários, a custas, a emolumentos ou a recolhimentos determinados em lei; ou decorrentes de execução de acordos firmados perante o Ministério Público do Trabalho, Comissão de Conciliação Prévia ou demais títulos que, por disposição legal, contiver força executiva.



Dúvidas e sugestões: cndt@tst.jus.br



GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
SECRETARIA DE ESTADO DE FAZENDA DO RIO DE JANEIRO

CERTIDÃO DE REGULARIDADE FISCAL Nº 2025168970623

CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS - CND

IDENTIFICAÇÃO DO REQUERENTE

| | |
|------------------------------|------------------------|
| CPF/RAIZ DO CNPJ: 40.363.610 | CAD-ICMS: Não inscrito |
| NOME/RAZÃO SOCIAL: ***** | |

CERTIFICA-SE para fins de direito e de acordo com as informações registradas nos Sistemas Corporativos da Secretaria de Estado de Fazenda que, até a presente data, NÃO CONSTAM DÉBITOS perante a Fazenda Estadual para o requerente acima identificado, ressalvado o direito de a Receita Estadual cobrar e inscrever as dívidas de sua responsabilidade, que vierem a ser apuradas.

EMITIDA EM: 04/09/2025 11:44

VÁLIDA ATÉ: 03/12/2025 11:44

Certidão emitida com base na Resolução SEFAZ nº 109 de 04/08/2017

OBSERVAÇÕES

1. Esta certidão deve estar acompanhada da Certidão da Dívida Ativa, emitida pelo órgão próprio da Procuradoria Geral do Estado, nos termos da Resolução Conjunta SEFAZ/PGE nº 33/2004.
2. A aceitação desta certidão está condicionada a verificação de sua autenticidade na internet, no endereço: www.fazenda.rj.gov.br.
3. Esta certidão não se destina a atestar débitos do imposto sobre transmissão 'causa mortis' e doação, de quaisquer bens ou direitos (ITD).
4. Qualquer rasura ou emenda invalida este documento.





PROCURADORIA GERAL DO ESTADO

CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS EM DÍVIDA ATIVA

Certifico que, em consulta ao Sistema da Dívida Ativa no dia 07/09/2025 , em referência ao pedido 236534/2025 , NÃO CONSTA DÉBITO INSCRITO em Dívida Ativa para o CPF ou CNPJ informado abaixo:

RAZÃO SOCIAL:

TODAS GROUP EDUCACAO LTDA

CNPJ:

40.363.610/0000-17

INSCRIÇÃO ESTADUAL:

ISENTO

A certidão negativa de Dívida Ativa e a certidão negativa de ICMS ou a certidão para não contribuinte do ICMS somente terão validade quando apresentadas em conjunto.

Os dados apresentados nesta certidão baseiam-se em pesquisa realizada a partir do CPF ou CNPJ fornecido no momento da apresentação do requerimento.

Fica ressalvado o direito da Fazenda Estadual de inscrever e cobrar débitos que vierem a ser apurados posteriormente à emissão da presente certidão.

A aceitação desta certidão está condicionada a verificação de sua autenticidade na INTERNET, no endereço: <https://pge.rj.gov.br/divida-ativa/certidao-de-regularidade-fiscal>

CÓDIGO CERTIDÃO: 3MZ6.5140.5011.5361

PESQUISA CADASTRAL realizada em: 07/09/2025 às 15:23:20.8

Esta certidão tem validade até 06/03/2026 , considerando 180 (cento e oitenta) dias após a pesquisa cadastral realizada na data e hora acima, conforme artigo 11 da Resolução nº 2690 de 05/10/2009.

Para maiores informações: <https://pge.rj.gov.br/divida-ativa>

Emitida em 08/09/2025 às 15:36:18.4





CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITO DO IMPOSTO SOBRE SERVIÇOS DE QUALQUER NATUREZA

Nome: TODAS GROUP EDUCACAO LTDA
CNPJ: 40.363.610/0001-74

A presente certidão, válida para todas as inscrições sediadas no Município do Rio de Janeiro, vinculadas aos oito primeiros dígitos do CNPJ ou CPF acima, serve como prova perante qualquer órgão público ou privado.

Até a presente data, em relação ao contribuinte acima qualificado, não há auto de infração, nota de lançamento, parcelamento, débito confessado em pedido de parcelamento ou nota de débito pendentes do pagamento integral, ou débito escriturado em livro fiscal ou declarado por meio eletrônico, vencidos e não pagos. Fica, entretanto, assegurado ao Município o direito de cobrança de qualquer débito que vier a ser verificado posteriormente, inclusive no que diz respeito às penalidades cabíveis previstas na legislação em vigor.

Certidão expedida com base na Resolução SMFP nº 3.390, de 29/11/2024.

Rio de Janeiro, 12 de AGOSTO de 2025.

Hora: 09:20

OBSERVAÇÕES

- I - A autenticidade desta certidão deverá ser confirmada no portalCarioca Digital, no endereço carioca.rio.
- II - O presente documento não certifica inexistência de débitos de ISS declarados pelo contribuinte no âmbito do Simples Nacional. Caso o contribuinte seja ou tenha sido optante pelo Simples nos últimos 5 (cinco) anos, a presente certidão deverá ser complementada por certidão de situação fiscal fornecida pela Receita Federal do Brasil.



 Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal (CADIN)
Consulta Contratante

Emissão em 13/10/2025, 11:43

Parâmetros: CPF / CNPJ: 40.363.610/0001-74. Situação para a Esfera Federal: REGULAR

Nenhum registro ativo localizado - Situação REGULAR

Código de Validação: Yml5MDlhMDAwNzE5MWQ4NTNiMmFkYTVhZTVmMTkyZTAzODM4M2VmYzE3MDcxZGNiYzQ0ZGE2YTA1NjMyNmNmMg==

Para validar esse documento acesse a opção Cadastro -> Validar Relatórios



Este documento não dispensa a consulta ao Cadin a ser realizada pela Administração Pública no momento da operação a que se destina

Página 1 de 1

ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 3666114B0070C0CE.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>



TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO

Consulta Consolidada de Pessoa Jurídica

Este relatório tem por objetivo apresentar os resultados consolidados de consultas eletrônicas realizadas diretamente nos bancos de dados dos respectivos cadastros. A responsabilidade pela veracidade do resultado da consulta é do Órgão gestor de cada cadastro consultado. A informação relativa à razão social da Pessoa Jurídica é extraída do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, mantido pela Receita Federal do Brasil.

Consulta realizada em: 13/10/2025 11:35:38

Informações da Pessoa Jurídica:

Razão Social: **TODAS GROUP EDUCACAO LTDA**
CNPJ: **40.363.610/0001-74**

Resultados da Consulta Eletrônica:

Órgão Gestor: **TCU**
Cadastro: **Licitantes Inidôneos**
Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **CNJ**
Cadastro: **CNIA - Cadastro Nacional de Condenações Cíveis por Ato de Improbidade Administrativa e Inelegibilidade**
Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **Portal da Transparência**
Cadastro: **Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas**
Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **Portal da Transparência**
Cadastro: **CNEP - Cadastro Nacional de Empresas Punitidas**
Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Obs: A consulta consolidada de pessoa jurídica visa atender aos princípios de simplificação e racionalização de serviços públicos digitais. Fundamento legal: Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014, Lei nº 13.460, de 26 de junho de 2017, Lei nº 13.726, de 8 de outubro de 2018, Decreto nº 8.638 de 15, de janeiro de 2016.

