



PARECER Nº 1230/2026 - CPL - EMPETUR

PROCESSO 2055.2026.CPLII.IN.2015.EMPETUR

EMENTA: Inexigibilidade de Licitação. Art. 30, caput, da Lei Federal nº 13.303/16. Contratação da empresa **"B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING LTDA"**, POR INEXIGIBILIDADE, para participação da EMPETUR no evento **"ROADSHOW EXPERIÊNCIA BRASIL - PERNAMBUCO"** no período de 09, 19 e 21 de outubro de 2026 em Uberlândia/MG, Rio de Janeiro/RJ e Belém/PA, de acordo com a proposta apresentada (94876087) e Termo de Referência (94797651).

1. CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

Vem à apreciação desta Comissão Permanente de Licitação - CPL II, através do SEI nº 0060300097.002701/2026-09, a solicitação de instauração de procedimento administrativo de inexigibilidade de licitação, com base no artigo 30, caput, da Lei Federal nº 13.303/16, e a consequente contratação direta da empresa **"B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING LTDA"**, CNPJ nº **29.267.336/0001-05**, conforme proposta apresentada (94876087) e Termo de Referência 94797651) valor global de R\$ 765.000,00 (setecentos e sessenta e cinco mil reais).

O pedido foi instruído, conforme as exigências previstas na Lei das Estatais, e a formalização de abertura desse procedimento administrativo de Inexigibilidade de Licitação foi autorizada formalmente pela autoridade competente. GOVPE- Autorização (Doc. SEI nº (94966902) nos termos legais, estando o Processo instruído com os seguintes documentos:

Termo de Referência com justificativa para a realização da contratação e especificações do objeto (Doc. SEI nº (94797651);
Declaração de Exclusividade para a prestação do serviço - (Doc. SEI nº (94876801);
Proposta Comercial da empresa a ser contratada - (Doc. SEI nº 94876087)

Documentos que comprovem que o preço é o praticado no mercado

REFERÊNCIA MADRI - PROPOSTA DE PARTICIPAÇÃO DA EMPETUR NO EVENTO "MEETING BRASIL BY PE - MADRI, DIA 17/06/2025, EM MADRI - ESPANHA E NOTA EMPENHO 2025NE001427, NO VALOR DE R\$ 399.662,00 94877767).

REFERÊNCIA RIO DE JANEIRO – PROPOSTA COMERCIAL Nº 38/2025. MEU DESTINO É RIO DE JANEIRO, BUENOS AIRES E SÃO PAULO E CONTRATO NI Nº 125/2025, NO VALOR DE R\$ 1.900.000,00. (94877808);

REFERÊNCIA SANTIAGO E CORDOBA - PROPOSTA DE PARTICIPAÇÃO DA EMPETUR NO EVENTO "ROADSHOW MISSÃO PE BY MEETING BRASIL, NOS DIAS 24 E 25.09.2025, EM SANTIAGO CHILE E CORDOBA/ARGENTINA E NOTA DE EMPENHO 2025NE002359, NO VALOR DE R\$ 648.000,00 (94877821).

Declaração de Compatibilidade Mercadológica (Doc. SEI nº (94797726).

Declaração de Especificações Mínimas (Doc. SEI nº (94797676).

DOCUMENTAÇÃO DE HABILITAÇÃO JURÍDICA

CONTRATO SOCIAL - LUCIANA PAIVA FERNANDES EIRELI (94876759);

CONTRATO SOCIAL – ALTERAÇÃO DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA – EIRELI – LUCIANA PAIVA FERNANDES EIRELI PARA B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING EIRELI (94876773);

CNH de LUCIANA PAIVA FERNANDES – (94876177);

COMPROVANTE RESIDÊNCIA DE LUCIANA PAIVA FERNANDES (94876587);

DADOS BANCÁRIOS - (B2 LIVE) (94876534).

DADOS DA FEDERAÇÃO NACIONAL DE HOTÉIS, RESTAURANTES, BARES E SIMILARES - FBHA

ATA DE POSSE DOS MEMBROS DA ELEIÇÃO DA DIRETORIA - QUADRIÊNIO 2022/2026 - (94876790);

ESTATUTO FBHA (94877044).

RG ALEXANDRE SAMPAIO DE ABREU (94876156)

DOCUMENTAÇÃO RELATIVA REGULARIDADE FISCAL DA EMPRESA CONTRATADA

FGTS - Validade: 10/10/2026 (Doc.s. SEI Nº (94876403);

TRABALHISTA - Validade: 27/12/2026 (Doc. SEI Nº (94876378);

CERT. REG. ESTADUAL SEDE- VALIDADE: 22/01/2027. Doc. SEI Nº (94876226);

CERT. REG. ESTADUAL PE – VALIDADE: 02/01/2027. Doc. SEI Nº (94932961);

CERT. REGUL. FEDERAL - Validade: 18/01/2027 (94876490);

CNPJ Doc. SEI Nº (94876129);

CERT.REGUL. MUNICIPAL - Validade: 11/10/2026 (94876872);

CERTIDÃO FALÊNCIA RECUPERAÇÃO EXTRAJUDICIAL (94876185);

1º GRAU – VALIDADE 01/11/2026 (94933024) E 2º GRAU – VALIDADE 03/11/2026 (94933110).

DECLARAÇÃO DE DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA – DDO 2443 95215023)

AUTORIZAÇÃO DA CPF - GOVPE Ofício 2447/2026 (Doc. SEI Nº (95276216).

DECLARAÇÃO DE CUMPRIMENTO DO INCISO XXXII – Art. 7 da Constituição Federal (Doc. SEI nº (94876838).

A inviabilidade de competição está demonstrada no Termo Referência (Doc. SEI nº

(94797651) e Declaração de Exclusividade (94876801).

Dessa forma, a unidade demandante solicita a contratação direta da Empresa **“B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING”**, CNPJ nº **29.267.336/0001-05**, através do processo de inexigibilidade de Licitação, em virtude da sua Exclusividade (Doc. SEI nº 94876801).

Todos os documentos do processo SEI nº 0060300097.002701/2026-09, são parte integrante deste Parecer. É o relatório e, com base na documentação acostada, passamos à análise.

2. FUNDAMENTAÇÃO

Inicialmente, cumpre destacar que não cabe a esta CPL a análise técnica da contratação quanto a sua efetividade. A descrição mínima do objeto, o quantitativo, o planejamento de execução e o valor não são alvos da presente análise, sendo estes de responsabilidade dos servidores que assinaram as documentações constante dos autos.

Deve-se salientar ainda que a presente manifestação toma por base, exclusivamente, os elementos que constam no processo até a presente data.

2.1. Da Justificativa para contratação

Encontra-se no Termo de Referência do Processo em análise a justificativa para contratação do objeto dessa Inexigibilidade de Licitação emitida pela Diretoria de Marketing da EMPETUR, da qual destacamos os seguintes trechos:

O turismo constitui importante vetor de desenvolvimento econômico e social, promovendo a geração de emprego, renda, arrecadação tributária, investimentos e oportunidades para diversos segmentos da economia. Seus efeitos positivos alcançam diretamente os meios de hospedagem, alimentação, transporte, comércio, cultura, entretenimento e demais serviços que integram a cadeia produtiva do turismo, contribuindo significativamente para o desenvolvimento regional.

Em Pernambuco, o turismo possui caráter estratégico para o crescimento econômico do Estado, em razão da diversidade de seus atrativos naturais, culturais, históricos e gastronômicos, aliados à infraestrutura turística consolidada, à oferta diversificada de produtos e à conectividade aérea que integra o Estado aos principais mercados emissores nacionais e internacionais. Nesse contexto, a promoção turística constitui instrumento essencial de política pública para fortalecer a competitividade do destino, ampliar sua presença nos mercados emissores e estimular o incremento do fluxo de visitantes.

No mercado nacional, a atuação junto aos profissionais responsáveis pela comercialização de viagens apresenta especial relevância, uma vez que agentes de viagens, operadores turísticos, companhias aéreas, plataformas digitais de comercialização, Destination Management Companies – DMCs e demais integrantes da cadeia produtiva exercem papel fundamental na distribuição, recomendação e venda dos destinos turísticos. A diversidade da oferta pernambucana também exige constante atualização e capacitação desse mercado, de modo a ampliar o conhecimento sobre novos produtos, experiências e possibilidades de roteirização.

Nesse contexto, a presente contratação tem por objeto a execução do projeto “Seu

País Pernambuco – Naturalmente Incrível”, iniciativa de promoção turística nacional estruturada para fortalecer a presença do destino Pernambuco em mercados emissores estratégicos do Brasil, por meio de ações de capacitação, relacionamento, promoção comercial e geração de negócios junto aos profissionais da cadeia produtiva do turismo.

O projeto contempla a realização de 3 etapas nacionais de Roadshow, desenvolvidas em praças estratégicas do mercado brasileiro, com previsão de impacto direto em aproximadamente 320 profissionais do setor, entre agentes de viagens, operadores turísticos, companhias aéreas, OTAs, DMCs e formadores de opinião. A seleção das praças considera sua relevância comercial, potencial emissor, concentração de profissionais do setor, conectividade com Pernambuco e oportunidades de ampliação da comercialização dos produtos turísticos estaduais.

A programação contempla capacitação, apresentação dos produtos turísticos de Pernambuco, rodadas de negócios, networking e ativações relacionadas à identidade cultural do Estado. O formato permite aproximar o trade pernambucano dos profissionais responsáveis pela comercialização dos destinos, favorecendo a apresentação de hotéis, receptivos, equipamentos turísticos, experiências e demais produtos disponíveis no Estado, bem como a ampliação de sua presença nos portfólios de operadores e agentes de viagens.

A estratégia também valoriza a identidade pernambucana por meio de experiências e ativações culturais, integrando conteúdo, promoção turística e relacionamento com o trade em uma mesma ação. Dessa forma, o projeto amplia as oportunidades de aproximação comercial e fortalece a presença institucional de Pernambuco nos mercados trabalhados.

A realização de roadshow promocional de Pernambuco nas cidades de Brasília (DF), Goiânia (GO), Belo Horizonte e Uberlândia (MG) constitui ação estratégica para a expansão e consolidação do posicionamento do destino Pernambuco nos principais mercados emissores nacionais, considerando a dimensão desses centros urbanos, o potencial de consumo de seus públicos, a concentração de agentes e operadores de viagens, a conectividade aérea com o Recife e a aderência desses mercados aos diferentes produtos turísticos ofertados pelo Estado. A estratégia de promoção nesses mercados ultrapassa a perspectiva de divulgação institucional do destino, tendo como finalidade ampliar a comercialização de Pernambuco, fortalecer o relacionamento com o trade turístico, estimular a criação e a atualização de roteiros e pacotes e, conseqüentemente, converter a presença promocional em novos fluxos de visitantes, ocupação da rede hoteleira e movimentação econômica da cadeia produtiva do turismo.

A escolha de Brasília mostra-se particularmente relevante em razão de sua posição como importante centro político, econômico e corporativo do País, com elevada circulação de passageiros e forte presença do turismo de negócios, característica que amplia as oportunidades para Pernambuco não apenas no segmento de lazer, mas também em eventos, congressos, viagens corporativas e MICE. O mercado brasiliense apresenta potencial para a comercialização de produtos de maior valor agregado, combinando a oferta tradicional de sol e mar com gastronomia, cultura, patrimônio histórico, experiências de natureza, turismo de luxo e eventos. A existência de conectividade aérea direta com o Recife favorece a acessibilidade do destino e constitui elemento determinante para transformar o interesse pelo Estado em efetiva decisão de viagem. A atuação presencial junto aos agentes e operadores locais é, nesse contexto, fundamental para ampliar o conhecimento sobre a diversidade da oferta pernambucana e fortalecer sua inserção nos canais de venda.

Goiânia, por sua vez, representa importante polo emissor do Centro-Oeste e permite ampliar a presença de Pernambuco em uma região estratégica para a diversificação dos mercados domésticos. O público goiano apresenta potencial para produtos

relacionados principalmente a sol e mar, lazer, gastronomia, cultura e experiências, segmentos nos quais Pernambuco dispõe de ampla e diversificada oferta. A atuação em Goiânia também possui caráter estratégico de interiorização e capilarização da promoção turística no Centro-Oeste, permitindo alcançar agentes e operadores que comercializam viagens para o Nordeste e ampliar a distribuição do destino para além dos mercados tradicionalmente trabalhados. A proximidade e a integração do eixo Goiânia-Brasília possibilitam, ainda, uma atuação coordenada na região, potencializando o alcance comercial da ação.

No mercado mineiro, Belo Horizonte apresenta especial relevância por sua dimensão econômica e populacional, pela concentração de empresas, agentes e operadores de viagens e pela conectividade aérea direta com o Recife, constituindo importante mercado emissor para Pernambuco. O perfil do público mineiro apresenta forte aderência a produtos que associam lazer, gastronomia, cultura, natureza e experiências, permitindo trabalhar Pernambuco para além da imagem tradicional de destino de praia. Nesse mercado, torna-se possível promover de maneira integrada destinos como Recife, Olinda, Porto de Galinhas, litoral sul, interior do Estado e Fernando de Noronha, agregando experiências culturais, gastronômicas, históricas, de natureza e aventura. A presença de Minas Gerais entre os mercados de origem de visitantes de Fernando de Noronha evidencia, adicionalmente, a existência de demanda efetiva por produtos turísticos pernambucanos e a possibilidade de ampliar a comercialização de experiências de maior valor agregado.

A inclusão de Uberlândia amplia a estratégia para o interior de Minas Gerais e para o Triângulo Mineiro, região de forte dinamismo econômico e importante área de influência regional. A cidade possui atualmente conectividade aérea direta com o Recife operada pela Azul, com três frequências semanais e duração aproximada de 2h45, condição que favorece a comercialização de Pernambuco como destino acessível para viagens de lazer e férias. A realização do roadshow em Uberlândia permite, portanto, alcançar um mercado que não deve ser tratado apenas como extensão de Belo Horizonte, mas como polo regional próprio, ampliando a capilaridade da promoção, aproximando Pernambuco de novos agentes e operadores e criando condições para que o destino seja incorporado a mais prateleiras de venda no interior mineiro.

A relevância dessas ações é reforçada pelo desempenho e pela crescente conectividade do Aeroporto Internacional do Recife, que encerrou 2025 com 9.938.051 passageiros, crescimento de 3,59% em relação a 2024 e de 14,05% quando comparado a 2019, consolidando a capital pernambucana como importante hub aéreo nacional e porta de entrada para o Nordeste. Dessa forma, a existência de ligações aéreas diretas entre o Recife e os mercados contemplados pelo roadshow constitui vantagem competitiva que precisa ser acompanhada de ações de promoção e comercialização capazes de gerar demanda para essas rotas. A conectividade, isoladamente, não garante o aumento do fluxo turístico: é necessário estimular o conhecimento do destino, capacitar o trade, apresentar produtos comercializáveis e estabelecer relacionamento contínuo com os profissionais responsáveis pela recomendação e venda das viagens.

Nesse sentido, o roadshow deverá atuar de forma integrada sobre diferentes perfis de demanda, apresentando Pernambuco como destino plural, capaz de atender desde o turista interessado em sol e mar e viagens de férias até públicos interessados em cultura, patrimônio, gastronomia, natureza, aventura, eventos, turismo de experiência e produtos de maior valor agregado. A aproximação direta com agentes e operadores permitirá apresentar novos produtos, atualizar informações sobre destinos e atrativos, fortalecer a argumentação de venda e estimular a construção de roteiros que ampliem a permanência média e a

distribuição dos visitantes pelo território pernambucano.

A iniciativa apresenta, portanto, caráter eminentemente promocional e comercial, alinhado à atividade-fim da EMPETUR, ao buscar transformar a força da conectividade aérea e o potencial dos mercados emissores em efetiva geração de demanda turística. Ao atuar simultaneamente em Brasília, Goiânia, Belo Horizonte e Uberlândia, Pernambuco amplia sua presença nos principais eixos de consumo do Centro-Oeste e Sudeste, diversifica sua base de mercados emissores, fortalece a competitividade do destino e cria novas oportunidades de negócios para hotéis, receptivos, restaurantes, atrativos, equipamentos turísticos, companhias aéreas, operadores e demais integrantes da cadeia produtiva. Consequentemente, espera-se que a ação contribua para o aumento da comercialização do destino, geração de fluxo turístico, ocupação dos equipamentos e serviços, maior circulação de renda e fortalecimento do turismo como vetor de desenvolvimento econômico e geração de emprego e renda em Pernambuco.

A execução do projeto será realizada pela empresa B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING LTDA, especializada em promoção turística, marketing de destinos, eventos e live marketing, com experiência na execução de projetos para diferentes destinos brasileiros, incluindo Pernambuco, São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Alagoas, Rio Grande do Norte, Paraíba, Brasília e Mato Grosso do Sul.

A B2LIVE possui, ainda, experiência específica na promoção turística de Pernambuco, tendo desenvolvido e executado projetos voltados à divulgação do Estado e à aproximação com diferentes públicos, incluindo ações relacionadas ao Verão Pernambuco – Naturalmente Incrível, ao Carnaval e a outros produtos turísticos pernambucanos. Essa experiência proporciona à empresa conhecimento prévio sobre os atributos turísticos do Estado, sua identidade promocional e a dinâmica de relacionamento com o trade.

A presente contratação encontra-se alinhada às competências institucionais da Empresa de Turismo de Pernambuco – EMPETUR, especialmente quanto à promoção e divulgação do turismo estadual nos mercados nacional e internacional, visando ampliar o fluxo de visitantes, fortalecer a imagem de Pernambuco como destino turístico competitivo e contribuir para o desenvolvimento econômico e social do Estado.

Sob a perspectiva do interesse público, a iniciativa busca fortalecer a inserção de Pernambuco nos principais mercados emissores nacionais, ampliar o conhecimento dos profissionais do turismo sobre a oferta turística estadual, incentivar a comercialização dos produtos pernambucanos e aproximar o trade estadual dos principais distribuidores de viagens do país.

Dessa forma, considerando a relevância estratégica da promoção turística nacional, a necessidade de fortalecimento da comercialização dos produtos turísticos pernambucanos, a abrangência das ações previstas e a experiência da B2LIVE na promoção de destinos e realização de Roadshows, resta demonstrada, sob a perspectiva técnica, a pertinência da contratação da empresa para execução do projeto “Seu País Pernambuco – Naturalmente Incrível”, em alinhamento aos objetivos institucionais da Empresa de Turismo de Pernambuco – EMPETUR e ao interesse público de fortalecimento da atividade turística e do desenvolvimento econômico do Estado.

2.2. Fundamentação legal para a contratação por meio de Inexigibilidade, com fulcro no art. 30,

caput da Lei 13.303/2016.

O delineamento básico da Administração Pública Brasileira está contido no art. 37 da Carta Magna. Entre os princípios que norteiam a atividade do Estado, está o exposto no inciso XXI que expõe a obrigatoriedade de realizar procedimento licitatório quando da satisfação das necessidades públicas através de execução indireta, ressalvados os casos que deverão estar previstos em lei, como se depreende dos seus termos expressos:

Art. 37. [...]

XXI – ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.

As exceções mencionadas foram previstas nos arts. 29 e 30 da Lei nº 13.303, Lei Estatais, sendo denominadas, respectivamente, de dispensa e inexigibilidade de licitação. Segundo Libração (2013), a diferença substancial existente entre a dispensa e a inexigibilidade é que nesta última não há possibilidade de competição, porque só existe um objeto ou uma pessoa que atenda às necessidades da Administração, sendo que nos casos de dispensa a possibilidade de competição existe, no entanto, a lei faculta a dispensa do processo licitatório deixando a decisão à Administração, no exercício de sua competência discricionária.

Verifica-se, portanto, que, diferentemente da dispensa de licitação, onde o legislador estabeleceu previamente, em *numerus clausus*, as hipóteses em que o Administrador está autorizado a promover a contratação direta, a inexigibilidade de licitação, traz em seu bojo a possibilidade de enquadrar diversas situações nos ditames do art. 30 da Lei nº 13.303/2016, uma vez que houve o reconhecimento pelo próprio texto legal de que era inviável exaurir as possibilidades de ausência de competição, face às peculiaridades do objeto contratual pretendido pela Administração, como se depreende da leitura do citado dispositivo:

Art. 30. A contratação direta será feita quando houver inviabilidade de competição, em especial na hipótese de:

I - aquisição de materiais, equipamentos ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo;

II - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:

a) estudos técnicos, planejamentos e projetos básicos ou executivos;

b) pareceres, perícias e avaliações em geral;

c) assessorias ou consultorias técnicas e auditorias financeiras ou tributárias;

d) fiscalização, supervisão ou gerenciamento de obras ou serviços;

e) patrocínio ou defesa de causas judiciais ou administrativas;

f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;

g) restauração de obras de arte e bens de valor histórico.

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou a empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiência, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

§ 2º Na hipótese do caput e em qualquer dos casos de dispensa, se comprovado, pelo órgão de controle externo, sobrepreço ou superfaturamento, respondem solidariamente pelo dano causado quem houver decidido pela contratação direta e o fornecedor ou o prestador de serviços.

§ 3º O processo de contratação direta será instruído, no que couber, com os seguintes elementos:

I - caracterização da situação emergencial ou calamitosa que justifique a dispensa, quando for o caso;

II - razão da escolha do fornecedor ou do executante;

III - justificativa do preço.

Note-se que o termo “em especial”, destacado do trecho acima, já sinaliza claramente o caráter aberto da norma, o que reforça o argumento das inúmeras possibilidades de enquadramento dos casos concretos frente ao artigo citado.

A contratação de bens e serviços via inexigibilidade de licitação pressupõe a inviabilidade de competição, o que torna inviável o certame licitatório para tal fim.

Por sua vez, no caso presente, verificamos a inviabilidade de competição em decorrência da apresentação da Declaração de Exclusividade do organizador do evento, impossibilitando quaisquer forma de disputa para fins de contratação.

Logo, resta justificado aplicação do dispositivo legal previsto no art. 30, caput, da Lei Federal nº 13.303/2016.

2.3 Documentação jurídica, fiscal e trabalhista da empresa

Quanto à documentação jurídica e fiscal prevista na Lei nº 13.303/2016, a empresa a ser contratada apresentou toda documentação necessária para o tipo de processo.

3. CONCLUSÃO

Sendo assim, não vislumbramos óbice legal ao pleito de contratação de forma direta

da empresa "**B2LIVE EVENTOS E LIVE MARKETING**", CNPJ nº **29.267.336/0001-05**, para participação da EMPETUR no evento "**ROADSHOW EXPERIÊNCIA BRASIL - PERNAMBUCO**" no período de 09, 19 e 21 de outubro de 2026 em Uberlândia/MG, Rio de Janeiro/RJ e Belém/PA, no valor global de R\$ 765.000,00 (setecentos e sessenta e cinco mil reais), devendo ser observadas às recomendações legais e cautelas de praxe.

Desta forma, para a efetiva regularidade da contratação, este instrumento deve ser encaminhado, com as demais peças acostadas, à Diretoria Jurídica da EMPETUR para análise e emissão do parecer jurídico.

Em ato contínuo, remeter os autos ao Presidente desta Empresa para apreciação e ratificação, instância a que se recorre "ex-offício", em cumprimento às formalidades legais.

É o parecer, s.m.j., que submetemos à ratificação da autoridade superior, com fulcro na Lei nº 13.303/2016.

Mary Cléa Ferraz de Castro

Presidente/Pregoeira da CPL II - EMPETUR

Carlos Eduardo Cavalcanti e Silva

Membro/Integrante da Equipe de APOIO CPL II- EMPETUR

Clesia Maria Pereira de Melo Tenório

Membro/Integrante da Equipe de APOIO CPL II - EMPETUR

Maria Eduarda da Costa Pinto Correa Clark

Membro/Integrante da Equipe de APOIO CPL II- EMPETUR

Cleide Jane Pereira de Melo

Membro/Integrante da Equipe de APOIO CPL II- EMPETUR

Recife, 08 de outubro de 2026



Documento assinado eletronicamente por **Mary Cléa Ferraz**, em 09/10/2026, às 16:10, conforme horário oficial de Recife, com fundamento no art. 10º, do [Decreto nº 45.157, de 23 de outubro de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Clésia Maria Pereira de Melo Tenório**, em 09/10/2026, às 16:15, conforme horário oficial de Recife, com fundamento no art. 10º, do [Decreto nº 45.157, de 23 de outubro de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Carlos Eduardo Cavalcanti e Silva**, em 09/10/2026, às 16:18, conforme horário oficial de Recife, com fundamento no art. 10º, do [Decreto nº 45.157, de 23 de outubro de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Maria Eduarda da Costa Pinto Correa Clark**, em 09/10/2026, às 16:20, conforme horário oficial de Recife, com fundamento no art. 10º, do [Decreto nº 45.157, de 23 de outubro de 2017](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.pe.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **95199507** e o código CRC **358ABB8B**.

EMPRESA DE TURISMO DE PERNAMBUCO

Centro de Convenções de Pernambuco, Av. Prof. Andrade Bezerra, S/N, - Bairro Salgadinho, Olinda/PE - CEP 53111-970, Telefone: