



DEPARTAMENTO NACIONAL DE INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES

Processo nº 50600.030637/2024-15

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR DA CONTRATAÇÃO**1. INFORMAÇÕES BÁSICAS**

1.1. Número do processo: 50600.030637/2024-15

2. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE

2.1. O Estudo Técnico Preliminar se refere à análise da viabilidade técnica e econômica bem como ao fornecimento de informações necessárias para subsidiar o processo de contratação de 1 (uma) vaga no treinamento *Negotiation Mastery*, que ocorrerá em formato presencial, no período de 28/8/2024 a 29/8/2024, das 9h às 18h, em Brasília/DF, com carga horária total de 16 (dezesseis) horas, promovido pela **BMS Treinamentos Empresariais LTDA (Dale Carnegie Training)**, inscrita sob o CNPJ nº 09.167.810/0001-01.

2.2. Ponto basilar, a Política Nacional de Desenvolvimento de Pessoas - PNDP, instituída por meio do [Decreto nº 9.991, de 28 de agosto de 2019](#), alterado pelo [Decreto nº 10.506, de 1º de outubro de 2020](#), e regulamentada pela Instrução Normativa SGP-ENAP/SEDGG/ME nº 21, de 1º de fevereiro de 2021, dispôs sobre os critérios e os procedimentos específicos para a implementação da referida política de desenvolvimento, uma vez que é de observância obrigatória pela Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional.

2.3. Vale destacar que o Plano de Desenvolvimento de Pessoas (PDP) do DNIT (17107810) para o ano de 2024 é tomado como referência para a presente formalização, buscando mitigar as lacunas de desenvolvimento existentes, de forma a integrar os desejos e as necessidades individuais de capacitação dos servidores e dos gestores às necessidades organizacionais e estratégicas da autarquia e, assim, estabelecer um projeto profissional integrado à missão institucional do DNIT.

2.4. Salienta-se que o treinamento demandado faz parte das necessidades de desenvolvimento dos servidores da autarquia, contendo a necessidade de nº 15:

"Desenvolver Lideranças e Potencias Líderes na Administração Pública".

2.5. Nessa perspectiva, o DNIT, ao delinear seu Planejamento Estratégico Institucional para o período de 2023 a 2026, conforme estipulado pela Portaria nº 5.381, de 25 de setembro de 2023, reconhece o valor inestimável do desenvolvimento das habilidades dos servidores em posições de liderança. Concedendo destaque a esse ponto em seu planejamento estratégico, o DNIT compreende plenamente a influência crucial que os líderes exercem sobre os resultados da organização.

2.6. A Coordenação de Desenvolvimento de Pessoas, subordinada à Coordenação-Geral de Gestão de Pessoas/DAF, tem por objetivo fornecer aos agentes públicos que ocupam cargos gerenciais nos níveis estratégico, tático e operacional, bem como aos futuros gestores, a oportunidade de aprimorar suas competências, habilidades de liderança e engajamento. Esse esforço visa preparar todo o corpo funcional para os desafios e os métodos de trabalho emergentes.

2.7. Diante desse panorama, visando à aquisição do amplo conhecimento necessário para uma atuação segura, eficaz e efetiva do servidor participante, torna-se imprescindível a implementação de um programa contínuo de treinamento e desenvolvimento em colaboração com instituições e profissionais especializados nos temas correlatos ao treinamento. Isso ressalta a inquestionável relevância da educação continuada como um processo evolutivo no DNIT), contribuindo para o alcance de seus objetivos institucionais.

2.8. O treinamento *Negotiation Mastery* representa uma abordagem abrangente para desenvolver habilidades avançadas em negociação, a fim de ajudar os participantes a aprimorar suas capacidades de negociação em contextos profissionais e pessoais.

2.9. O participante entrará em contato com as seguintes habilidades que serão trabalhadas de forma

100% prática ao longo das sessões: manter o conforto e a estabilidade emocional sob pressão; tornar-se menos vulnerável ao medo de perder; não fazer concessões desnecessárias ou partir para o ataque; lidar de forma madura com o risco do negócio; favorecer um bom relacionamento mesmo nas mais duras negociações; dominar o planejamento de uma negociação para eliminar possibilidades de maus negócios; e saber utilizar o interesse da outra parte como fonte de poder enquanto negocia.

2.10. É um treinamento indicado para profissionais que querem tirar melhor proveito de negociações e melhorar seus resultados; compradores e vendedores que querem substituir lutas por parcerias; e profissionais de empresas públicas e privadas que querem manter bons relacionamentos mesmo com divergência de opiniões.

2.11. Além disso, o *Negotiation Mastery* possui os seguintes objetivos: reduzir a reatividade e liderar o contexto da negociação; ser versátil com diferentes tipos de negociadores; lidar habilmente com riscos e situações de conflito; planejar e montar estratégias para melhorar seu resultado; e obter habilidades em táticas e movimentos de negociação.

2.12. Sendo assim, justifica-se a referida contratação em virtude da necessidade de aprimorar os conhecimentos visando a utilizar técnicas comprovadas de negociação para manter o relacionamento com os clientes em qualquer momento, além de conhecer métodos para criar maior conexão com clientes, fornecedores, colegas, líderes e liderados.

2.13. Portanto, destaca-se que o treinamento em tela proporcionará a oportunidade de aprender novos conhecimentos sobre estratégias e técnicas de negociação bem como a promoção de conhecimento sobre os mais diversos temas relacionados ao equilíbrio emocional, autoconfiança produtiva, planejamento e estratégia da negociação, versatilidade com diferentes tipos de negociadores, gerenciamento de conflitos, táticas e movimentos de negociação, e negociação integrativa.

2.14. Essa relevância decorre do fato de que este treinamento proporcionará uma imersão avançada, visando a aprimorar os conhecimentos de domínio de negociação, o que permitirá melhor otimização dos trabalhos com reflexos imediatos na produtividade do servidor participante, conforme demonstrado na proposta do treinamento (SEI nº 18575051).

2.15. Entende-se, assim, pela singularidade do objeto da contratação, uma vez que o treinamento em tela força a impossibilidade de estabelecer critérios objetivos de comparação técnica para objetos dessa natureza, que dependem da capacidade e do desempenho do profissional que o executará.

2.16. É pertinente ressaltar que a participação do servidor propiciará uma intensa troca de experiências e o intercâmbio de informações entre diversos profissionais de empresas públicas e privadas, enriquecendo o debate e fomentando a evolução dos conhecimentos, especialmente no sentido de adaptar-se a novas situações concretas para domínio nas negociações.

2.17. Portanto, destaca-se que o treinamento em tela é um evento singular no âmbito da Administração Pública, cuja proposta é oferecer ao participante, por meio de palestrantes especializados, uma programação diferenciada na área das negociações.

2.18. Diante do exposto, tendo em vista que o mencionado evento possui características únicas, o que torna inviável a competição, propõe-se a participação de 1 (um) servidor lotado no DNIT.

3. ÁREA REQUISITANTE

Área Requisitante	Responsável
Coordenação de Desenvolvimento de Pessoas - Codepes	Alessandra de Pádua Boato

4. DESCRIÇÃO DOS REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

4.1. Os requisitos da contratação abrangem o seguinte:

4.1.1. A contratação tem como requisitos:

4.1.1.1. A contratada deverá ter capacidade de prover informações suficientes para o desenvolvimento dos conhecimentos, das habilidades e das atitudes nas áreas indicadas na capacitação;

4.1.1.2. Deverão ser fornecidas instalações e/ou a possibilidade de acompanhamento nas

condições previstas nos folders e nas páginas eletrônicas do treinamento;

4.1.1.3. Os palestrantes ou instrutores devem ter comprovado seu notório saber;

4.1.1.4. Devem ser os mesmos palestrantes previstos na grade de programação. Em caso de troca, os novos devem comprovadamente ter titulação, didática ou saber equivalente ou superior;

4.1.1.5. O evento deve contar com a singularidade da contratação de diversos instrutores nas áreas do conhecimento específicas da capacitação, o que potencializa a troca de informações e de conhecimentos nas diversas áreas referentes ao tema do encontro;

4.1.1.6. A contratação deve buscar o atendimento da necessidade do fornecimento de serviço técnico especializado, com objeto singular, que considera aspectos objetivos e subjetivos correlacionados às necessidades de desenvolvimento e atualização intelectual dos servidores mobilizados do DNIT;

4.1.1.7. Deve haver previsão do desenvolvimento e instrução no Plano de Desenvolvimento de Pessoas da autarquia;

4.1.1.8. Deverá ser possível comprovar a participação no evento, preferencialmente com o fornecimento de certificado específico ou comprovante de participação no treinamento;

4.1.1.9. Todas as condições de participação devem ser as previstas no folder ou na página eletrônica do curso, inclusive quanto à garantia de participação nas atividades e ao eventual fornecimento de alimentação;

4.1.1.10. A empresa fornecedora deverá possuir regularidade fiscal e federal, não possuir registros de impedimento de licitar, sanção ou quaisquer restrições que impeçam de contratar com a Administração Pública, devendo comprovar sua boa situação com as certidões regulares dos processos administrativos das contratações do DNIT;

4.1.1.11. A formalização da contratação ocorrerá mediante a substituição do contrato pela nota de empenho, conforme garantida a possibilidade no artigo 95 da Lei nº 14.133/2021; e

4.1.1.12. Trata-se de contratação com prestação integral e imediata dos serviços, dos quais não resultem obrigações futuras.

4.2. Critérios e práticas de sustentabilidade:

4.2.1. Conforme consulta ao Guia Nacional de Contratações Sustentáveis, não constam exigências aplicáveis diretamente à prestação dos serviços do objeto da contratação em tela. No entanto, cabe à contratada adotar as boas práticas de sustentabilidade na gestão dos serviços, em conformidade com o artigo 6º da Instrução Normativa nº 01, de 19 de janeiro de 2010 - SLTI/MP, no que couber.

4.2.2. A sustentabilidade tem três pilares principais, interdependentes e que devem ser abordados de maneira integrada para promover um equilíbrio entre o desenvolvimento humano e a proteção do meio ambiente: o ambiental, o social e o econômico. O pilar ambiental diz respeito à proteção e à conservação dos recursos naturais e da biodiversidade bem como à redução do impacto das atividades humanas no meio ambiente, buscando preservar a qualidade do ar, da água e do solo. Por sua vez, o pilar social se refere à promoção de uma sociedade mais justa e igualitária, que respeite os direitos humanos, valorize a diversidade cultural e garanta o bem-estar das pessoas, sem comprometer as gerações futuras. Já o pilar econômico visa a garantir a viabilidade financeira das atividades humanas, promovendo um desenvolvimento sustentável que gere empregos e renda sem esgotar os recursos naturais ou comprometer a capacidade de sustentação do planeta.

4.2.3. Considerando a boa prática de sustentabilidade, foi observada a real necessidade da contratação e a sua quantificação para que a demanda seja atendida, porém sem excedentes. Dentre as recomendações voltadas para sustentabilidade ambiental, a presente contratação observará também a preferência aos critérios elencados na Instrução Normativa nº 01, de 19 de janeiro de 2010 - SLTI/MP. Outrossim, no que se refere aos pilares social e econômico, contratar empresas locais fomenta o desenvolvimento local, o que certamente atinge os objetivos socioeconômicos de sustentabilidade. Ademais, naquilo que couber, devem ser atendidas as exigências presentes no "Guia Nacional de Contratações Sustentáveis" da AGU.

4.2.4. As contratações sustentáveis se inserem no contexto internacional, como um compromisso de Direito Internacional Público, confirmado perante a Organização das Nações Unidas (ONU). Trata-se de nova agenda de desenvolvimento mundial, que fixou 17 objetivos de desenvolvimento sustentável

(ODS) até 2030, implementados mediante o estabelecimento de metas e de estratégias por parte de cada nação soberana. Verifica-se, como referido, que houve ampliação do desenvolvimento sustentável para além do clássico tripé ambiental, social e econômico.

4.2.5. As contratações públicas sustentáveis previstas na Lei nº 14.133/2021 têm relação com o ODS 12 - "Assegurar padrões de produção e consumo sustentáveis", em sua meta nº 7, que é a de "promover práticas de compras públicas sustentáveis, de acordo com as políticas e prioridades nacionais". Ademais, a Nova Lei Geral de Licitações e Contratos traz o desenvolvimento nacional sustentável como princípio a ser observado na aplicação da lei e reforça essa orientação dispondo que o incentivo à inovação e ao desenvolvimento nacional sustentável são objetivos do processo licitatório. Em reforço a essa diretriz, a Lei nº 14.133/2021 dispõe que a alta administração do órgão ou entidade é responsável pela governança das contratações e deve implementar processos e estruturas, inclusive de gestão de riscos e controles internos, para avaliar, direcionar e monitorar os processos licitatórios e os respectivos contratos, com o intuito de alcançar os objetivos nela estabelecidos. Diante disso, salienta-se que a contratação sustentável não pode mais ser considerada como exceção no cotidiano da Administração Pública.

4.2.6. Além disso, ao introduzir no ordenamento jurídico nacional o tratamento diferenciado e favorecido dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte, o Estado utilizou as contratações públicas como um dos instrumentos para a viabilização dessa política pública. Com efeito, os artigos 42 ao 49 da Lei Complementar nº 123/2006 tratam sobre as aquisições públicas e trazem diversos incentivos para as microempresas e empresas de pequeno porte, tais como licitações exclusivas e preferência para contratação. De certa forma, os incentivos às microempresas e empresas de pequeno porte também podem ser considerados como cumpridores do desiderato de desenvolvimento nacional sustentável, na medida em que as microempresas e empresas de pequeno porte fomentam o empreendedorismo e o desenvolvimento local, atendendo às dimensões social e econômica da sustentabilidade.

4.3. Duração da contratação:

4.3.1. O evento será realizado no período de 28/8/2024 a 29/8/2024, das 9h às 18h, em Brasília/DF.

4.3.2. Trata-se de prestação de serviço não continuado, a ser realizado em 2 (dois) dias, com carga horária de 16 horas, para 1 (um) servidor do DNIT.

4.3.3. Ficará a cargo da empresa contratada realizar o controle de frequência do participante durante os dias de realização do treinamento.

4.3.4. As condições de pagamento são as habituais da realização de cursos e capacitações na autarquia, devendo ser pagas pelo DNIT as inscrições realizadas e os treinamentos efetivamente realizados pelos servidores.

5. LEVANTAMENTO DE MERCADO

5.1. Considerando as alternativas disponíveis no mercado voltadas à capacitação de agentes públicos da Administração Pública Federal, destaca-se a **BMS Treinamentos Empresariais LTDA (Dale Carnegie Training)**, inscrita sob o CNPJ nº 09.167.810/0001-01, empresa responsável pela realização de eventos de capacitação de forma personalizada, que possui toda documentação adequada para contratação nas modalidades de licitação, e que se destaca ao oferecer uma solução exclusiva e sob medida para atender precisamente às exigências do DNIT.

5.2. A inexigibilidade de licitação para a contratação desse treinamento se torna crucial quando se considera que o serviço ou o produto em questão é singular, especializado e demanda conhecimentos específicos que não são facilmente encontrados de maneira genérica no mercado. Nesse cenário, a escolha de um fornecedor específico é justificada pela *expertise* singular que a BMS Treinamentos Empresariais (*Dale Carnegie Training*) detém na área, tornando-a a mais adequada para atender às necessidades específicas da autarquia. Da mesma forma, a *Dale Carnegie* se destaca pela inexistência de outras empresas no mercado com o mesmo nível de especialização e reconhecimento, tornando inviável a realização de um processo licitatório competitivo. Sua singularidade e *expertise* tornam clara a inviabilidade de substituição por outro fornecedor sem prejuízo à qualidade e à eficácia do treinamento proposto.

5.3. A atuação destacada da supramencionada empresa é um diferencial significativo. Nos últimos anos, sua *expertise* foi reconhecida mediante a ministração de cursos de desenvolvimento pessoal em diversos órgãos públicos de renome, como o Ministério dos Transportes, o Ministério das Comunicações, a Terracap e

a Agência Nacional de Transportes Terrestres. Essa extensa experiência em capacitação e desenvolvimento de pessoal, tanto em ambientes governamentais quanto privados, evidencia o compromisso da empresa em oferecer soluções eficazes e adaptadas às necessidades específicas de cada setor.

5.4. Além disso, a contratação da *Dale Carnegie* por inexigibilidade de licitação se justifica pela singularidade de seus serviços e pela *expertise* reconhecida no campo de treinamentos corporativos. Seus métodos comprovadamente eficazes e a capacidade de personalizar os programas de treinamento de acordo com as necessidades de cada cliente a tornam uma escolha natural para órgãos públicos que buscam promover o desenvolvimento profissional de seus servidores. Ao colaborar com instituições de destaque, a empresa não apenas aprimora as habilidades de treinamento corporativo, mas também contribui para o fortalecimento institucional e o desenvolvimento profissional de indivíduos e equipes. A qualificação da empresa e sua especialidade são respaldadas pelos Atestados de Capacidade Técnica (SEI nº 18575053).

5.5. Ao realizar o levantamento de mercado para atender essa demanda específica, é evidente a complexidade na relação e no estabelecimento de critérios objetivos de comparação. Trata-se de serviço técnico especializado e predominantemente intelectual, demandando profissionais ou empresas de notória especialização. Portanto, a definição das abordagens necessárias opta por se basear nas expectativas e necessidades do servidor que atuará diretamente na área.

5.6. A *Dale Carnegie* possui parcerias internacionais com instituições de renome, o que confirma a qualidade única da empresa. É parceira exclusiva de habilidades de negócios *on-line* da *Society for Human Resource Management (SHRM)*, é provedora de educação registrada no *Project Management Institute (PMI)*, que reconhece os cursos da *Dale Carnegie* por requisitos de educação continuada para seu PMO e certificações relacionadas, além de ser aprovada pelo Instituto de Certificação de Recursos Humanos. Essas parcerias ressaltam a excelência e a credibilidade dos programas de treinamento da *Dale Carnegie*.

5.7. A contratação direta, por inexigibilidade de licitação, fundamenta-se no artigo 74, III, "f" da Lei nº 14.133/2021. A singularidade do objeto, aliada à inviabilidade de competição devido às características especiais do conteúdo, atendendo às necessidades da autarquia, respalda-se na singularidade e notória especialização dos instrutores responsáveis pela ministração dos cursos. Os *Trainers* (instrutores) da *Dale Carnegie* são profissionais experientes, com experiência no mundo real, submetidos a rigorosos processos de certificação. Esse padrão de excelência garante a qualidade e a eficácia dos treinamentos oferecidos.

5.8. A complexidade na comparação entre diferentes programas de treinamento é evidente, dada a natureza altamente particular dessas iniciativas, cada uma com características e especificidades únicas que convergem de forma singular com as estratégias de capacitação adotadas pelo DNIT.

5.9. Nesse contexto, após criteriosa análise das opções de mercado, conclui-se pela viabilidade da contratação em favor da BMS Treinamentos Empresariais (*Dale Carnegie Training*), por meio de Inexigibilidade de Licitação, fundamentada no *caput* do artigo 74 da Lei nº 14.133/2021, em decorrência da inviabilidade de competição.

6. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

6.1. Trata-se de inscrição para participar do treinamento *Negotiation Mastery*, a ser realizado no período de 28/8/2024 a 29/8/2024, das 9h às 18h, em Brasília/DF. O evento ocorrerá em formato presencial, com carga horária total de 16 (dezesseis) horas.

6.2. Ficará a cargo da contratada a responsabilidade em prover todos os meios necessários para a execução do treinamento.

6.3. A empresa contratada disponibilizará os materiais de apoio necessários ao bom andamento do treinamento e, ao final, fornecerá certificado internacional de participação.

6.4. Os conteúdos a serem ministrados encontram-se relacionados na proposta do treinamento (SEI nº 18575051).

6.5. A referida ação de capacitação tem por escopo realizar uma abordagem completa e aprofundada dos principais aspectos sobre estratégias e técnicas de negociação.

7. ESTIMATIVA DA QUANTIDADE A SER CONTRATADA

7.1. Por meio do Formulário de Solicitação de Curso CODEPES (SEI nº 18594382), foi solicitada a participação no referido treinamento para 1 (um) servidor da autarquia, conforme demonstrado abaixo:

ITEM	ESPECIFICAÇÃO	CATSER	UNIDADE DE MEDIDA	QUANTIDADE
01	Inscrição para participar do treinamento <i>Negotiation Mastery</i> .	20656	Unidade	1
	TOTAL			1

8. ESTIMATIVA DO VALOR DA CONTRATAÇÃO

8.1. Tendo em vista que a presente contratação tem fundamento no artigo 74 da [Lei nº 14.133/2021](#), que trata dos casos de inexigibilidade de licitação, além das demais normas legais e infralegais pertinentes a esse tipo de contratação, cumpre ressaltar que o serviço de treinamento possui natureza intelectual, portanto, impassível de definição, comparação e julgamento objetivo.

8.2. Sobre o assunto, informa-se que a CODEPES, em contato com a BMS Treinamentos Empresariais (*Dale Carnegie Training*), solicitou o envio de proposta de preço na modalidade presencial, considerando o cenário de 1 (uma) inscrição.

8.3. O custo total da contratação é de **R\$ 5.200,00 (cinco mil e duzentos reais)**, conforme expresso na proposta de preço (SEI nº 18575051).

Quantidade de Participantes Presencial	Valor da Inscrição	Valor TOTAL
1	R\$ 5.200,00	R\$ 5.200,00

9. JUSTIFICATIVA PARA O PARCELAMENTO OU NÃO DA SOLUÇÃO

9.1. Considerando as especificidades do objeto, não haverá parcelamento, mas sim entrega única e imediata.

10. CONTRATAÇÕES CORRELATAS E/OU INTERDEPENDENTES

10.1. Não foram identificadas contratações correlatas e/ou interdependentes, ressaltando-se que, por estar no PDP da autarquia, é natural que haja outros cursos com temas parecidos e nessa mesma temática.

11. ALINHAMENTO ENTRE A CONTRATAÇÃO E O PLANEJAMENTO

11.1. A contratação alinha-se ao PDP e ao Planejamento Estratégico do DNIT, que tem, entre seus objetivos estratégicos relacionados às pessoas, a necessidade de desenvolver competências organizacionais, e está presente no PDP/2024 mediante a necessidade de nº 15:

"Desenvolver Lideranças e Potencias Líderes na Administração Pública".

12. RESULTADOS PRETENDIDOS

12.1. Busca-se, ao final da capacitação, preparo técnico do servidor participante para reduzir a reatividade, liderar o contexto da negociação, ser versátil com diferentes tipos de negociadores, lidar habilmente com riscos e situações de conflito, planejar e montar estratégias para melhorar o resultado, e obter habilidades em táticas e movimentos de negociação. Com o *Negotiation Mastery*, o participante passa a negociar como profissional, seja vendendo, comprando, liderando ou até mesmo nos relacionamentos.

12.2. Pretende-se também o aprendizado de novos conhecimentos sobre estratégias e técnicas de

negociação bem como a promoção de conhecimento sobre os mais diversos temas relacionados ao equilíbrio emocional, à autoconfiança produtiva, ao planejamento e à estratégia da negociação, e à negociação integrativa.

13. **PROVIDÊNCIAS A SEREM ADOTADAS**

13.1. Tendo em vista que o evento ocorrerá presencialmente em Brasília/DF, não será necessário o deslocamento do servidor.

14. **POSSÍVEIS IMPACTOS AMBIENTAIS**

14.1. Conforme previsão do artigo 9º, XII, da INSTRUÇÃO NORMATIVA SEGES Nº 58, DE 8 DE AGOSTO DE 2022, não se vislumbram impactos ambientais tampouco medidas mitigadoras.

15. **DECLARAÇÃO DE VIABILIDADE**

15.1. Entende-se que, diante da necessidade de capacitação do servidor na área de negociações, uma vez que ocupa cargo de gestão, da análise dos impactos e do custo-benefício, entende-se que a referida contratação é viável.

16. **RESPONSÁVEIS**

assinado eletronicamente
ALESSANDRA DE PÁDUA BOATO
Coordenadora de Desenvolvimento de Pessoas



Documento assinado eletronicamente por **Alessandra de Padua Boato, Coordenador de Capacitação de Pessoal**, em 16/08/2024, às 10:52, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 4º, § 3º, do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.dnit.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **18608920** e o código CRC **B727CDAF**.