



ATESTADO DE CAPACIDADE E QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

R DA SILVA NASCIMENTO AÇOUGUE EIRELI, inscrita no CNPJ nº. 38.176.587/0001-67 com sede na RUA JOAQUIM MENDES CONTENTE Nº 1025, BAIRRO CENTRO, no município de ABAETETUBA-PA, CEP: 68440-000, **atesta** para os devidos fins que a empresa **JBP NERI JUNIOR LTDA – VIVENDO DE LICITAÇÃO**, inscrita no CNPJ nº. 50.571.243/0001-58 com sede na AV PAULISTA Nº 1106, SALA 01 ANDAR 16, BAIRRO BELA VISTA, no município de SAO PAULO-SP, CEP: 01.310-914, executou de forma satisfatória e atendendo a todas as exigências desta empresa, a **MENTORIA VIVENDO DE LICITAÇÃO 14.133**, a qual teve como objetivo a capacitação e acompanhamento de um colaborado desta empresa, para saber tudo sobre a nova lei de licitação a 14.133, prezando pela garantia, prazo e seguindo as normas de direito do consumidor, obedecendo a integralidade do previsto no **Contrato nº 06/2023**, não havendo contra a mesma até a presente data nenhum fato que indique falha em sua conduta.

Abaetetuba/PA, 15 de fevereiro de 2024.

RENATA DA
SILVA
NASCIMENTO:06
398248112

Assinado de forma digital
por RENATA DA SILVA
NASCIMENTO:0639824811
Dados: 2024.02.15
15:27:36 -03'00'

R. DA SILVA
NASCIMENTO
ACOUGUE
LTDA:3817658700016
7

Assinado de forma
digital por R. DA SILVA
NASCIMENTO ACOUGUE
LTDA:3817658700016
Dados: 2024.02.15
15:28:15 -03'00'

R. DA SILVA NASCIMENTO ACOUGUE EIRELI
Por seu sócio administrador,
RENATA DA SILVA NASCIMENTO



CONTRATO PARTICULAR DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS n° 06/2023

R DA SILVA NASCIMENTO AÇOUGUE EIRELI, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ n° 38.176.587/0001-67, com sede na RUA JOAQUIM MENDES CONTENTE N° 1025, BAIRRO CENTRO, no município de ABAETETUBA-PA, CEP: 68440-000, neste ato representada por seu administrador **RENATA DA SILVA NASCIMENTO**, inscrito no CPF n° 063.982.481-12 e RG: 10001274, doravante denominada **CONTRATANTE**, e **JBP NERI JUNIOR LTDA – VIVENDO DE LICITAÇÃO**, inscrita no CNPJ n°. 50.571.243/0001-58 com sede na AV PAULISTA N° 1106, SALA 01 ANDAR 16, BAIRRO BELA VISTA, no município de SAO PAULO-SP, CEP: 01.310-914, neste ato representada por seu sócio administrador **JOAO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR**, brasileiro, casado, empresário, residência na Rua Agostinho Silva, 17, Imobiliária, Barcarena/PA, CEP n° 68.445-000, portadora da cédula de identidade n° 4976990 PC/PA e do CPF n° 012.095.612-80, doravante denominada **CONTRATADA**, resolvem celebrar o presente **INSTRUMENTO CONTRATUAL DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE MENTORIA DE LICITAÇÕES FOCADA NA LEI FEDERAL N° 14.133/21**, que se regerá pelas cláusulas e condições a seguir estabelecidas:

CLÁUSULA PRIMEIRA – OBJETO DO CONTRATO

- 1.1** Por este instrumento particular e na melhor forma de direito, a **CONTRATADA** tem por certo e ajustado a prestação de **MENTORIA/CAPACITAÇÃO** com ênfase no ensino e acompanhamento da contratante.
- 1.1.1** Entende-se por **MENTORIA** os campos de atuação da **CONTRATADA**, que compreendem os seguintes serviços:
- 1.1.1.1** 16 (dezesesseis) encontros online, com duração média de 3 (três) horas, com intuito de guiar o mentorado para aprendizado da nova lei de licitação 14.133/21;
- 1.1.1.1.1** Os encontros irão ocorrer na forma de aula e hot seats, com a finalidade de ensinar do zero e responder dúvidas e propor sugestões para procedimentos que envolvam licitações;
- 1.1.1.2** Fornecimento de materiais didáticos digitais para facilitar o aprendizado;
- 1.1.1.3** Orientações e acompanhamento via aplicativo de mensagens, para tirar dúvidas e ir orientando o mentorado de forma personalizada;

CLÁUSULA SEGUNDA – DA VIGÊNCIA DO CONTRATO

- 2.1** O prazo de vigência do presente contrato será de 7 (sete) meses, sendo que sua execução ocorrerá durante o período de 6 (seis) meses.



CLÁUSULA TERCEIRA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

- 3.1** A CONTRATADA se obriga a prestar todos os serviços, objetos do presente contrato, com a utilização de todas as técnicas necessárias, disponíveis e legais, empregando seus melhores esforços na consecução das atividades ligadas ao ensino e garantia de aprendizagem do mentorado;
- 3.2** A CONTRATADA irá orientar e auxiliar da melhor forma a CONTRATANTE, visando a melhor estratégia para aprendizado sobre a nova lei 14.133;
- 3.3** A CONTRATADA irá acompanhar o mentorado por 6 (seis) meses;
- 3.4** A CONTRATADA deverá emitir uma única nota fiscal referente ao serviço prestado, devendo ser apresentada a contratante imediatamente após sua emissão.

CLÁUSULA QUARTA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

- 4.1** A CONTRATANTE deverá comparecer na hora e local/meio agendado para realização dos encontros de mentoria ao vivo;
- 4.2** A CONTRATANTE deverá pagar a contratada logo após a emissão da nota fiscal;
- 4.3** A CONTRATANTE fica obrigada a indicar o colaborador que será o mentorado, este será o aluno que receberá toda a mentoria e que poderá pedir o auxílio e tirar dúvidas durante o período de acompanhamento;

CLÁUSULA QUINTA – DO PAGAMENTO

- 5.1** Pela prestação dos serviços mencionados na cláusula 1.1.1, a CONTRATANTE se obriga a pagar em favor da CONTRATADA o valor de **R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais)**, em única parcela, em até 5 (cinco) dias úteis da assinatura deste instrumento;
- 5.2** O não pagamento do valor integral, bem como o não pagamento no prazo estabelecido no item anterior, configura quebra de contrato e estará sujeito a multa de 1% do valor.

CLÁUSULA SEXTA – DISPOSIÇÕES GERAIS

- 6.1** A CONTRATANTE fica expressamente ciente de que os serviços objetos do contrato em apreço são serviços de ensino, de natureza intelectual, e o não empenho por parte do Mentorado, não implica em inexecução do serviço.
- 6.2** Ao final dos 16 encontros de mentoria, o mentorado receberá **CERTIFICADO DE CONCLUSÃO**, atestando sua capacitação na Lei 14.133/21 e tornando-o apto a atuar tanto em órgãos públicos quanto em empresas privadas.
- 6.3** Para dirimir quaisquer litígios, fica nomeado a comarca de Barcarena-Pa.

E por estarem justas, contratadas, cientes e de acordo com todas as cláusulas e condições do presente contrato, assinam este instrumento.



Barcarena/PA, 22 de junho de 2023.

RENATA DA
SILVA
NASCIMENTO:0
6398248112

Assinado de forma digital
por RENATA DA SILVA
NASCIMENTO:063982481
12
Dados: 2023.06.23
15:26:19 -03'00'

R. DA SILVA
NASCIMENTO
ACOUGUE
LTDA:3817658700016
7

Assinado de forma digital
por R. DA SILVA
NASCIMENTO ACOUGUE
LTDA:38176587000167
Dados: 2023.06.23
15:26:40 -03'00'

CONTRATANTE

JBP NERI JUNIOR
LTDA:505712430
00158

Assinado de forma digital
por JBP NERI JUNIOR
LTDA:50571243000158
Dados: 2023.06.23
15:26:58 -03'00'

CONTRATADO



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Para negócios

Não per
por ac



Vivendo de Licitação - Assessor

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

Weekly newsletter

330 subscribers ✓ Assinou

[✎ Editar artigo](#)

[📊 Visualizar estatísticas](#)

[👁️ Visualizar publicação](#)



Erros Frequentes em Licitações: Guia para Evitá-los e Garantir Sucesso



Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, [6 artigos](#)
Analista e Criador de Conteúdo de Licitação

10 de fevereiro de 2024

[📖 Abrir Leitor imersivo](#)

Introdução ao Mundo das Licitações

Participar de licitações públicas é uma oportunidade incrível para empresas expandirem seus negócios e conquistarem novos mercados. Esses processos competitivos são fundamentais para garantir contratos com entidades governamentais, mas exigem uma compreensão aprofundada e uma preparação meticulosa. Neste artigo, vamos explorar os erros mais comuns que empresas

cometem ao entrar nesse mundo competitivo e como evitá-los para aumentar suas chances de sucesso.

"Conquistar contratos públicos começa com a compreensão e o domínio do processo de licitação."

Os Principais Erros em Processos de Licitação

Desconhecimento do Edital

Um dos erros mais comuns e prejudiciais é o desconhecimento dos detalhes do edital. Muitas empresas falham por não compreenderem completamente os requisitos, prazos e critérios de avaliação. Para evitar esse erro, é crucial dedicar tempo para uma análise detalhada do edital, esclarecendo quaisquer dúvidas com o órgão licitante antes de elaborar a proposta.

Documentação Incompleta ou Incorreta

A documentação é a espinha dorsal de qualquer proposta de licitação. Apresentar documentos incompletos ou incorretos pode levar à desqualificação imediata. As empresas devem verificar meticulosamente todos os documentos exigidos no edital, garantindo que estejam atualizados e em conformidade com as especificações.

Proposta Mal Elaborada

Uma proposta mal elaborada pode ser o resultado da pressa, falta de atenção aos detalhes ou incompreensão do que é realmente solicitado. É vital que a proposta seja clara, bem estruturada e alinhada com os objetivos do edital, destacando como sua empresa pode atender às necessidades do projeto.

Erros de Cálculo no Orçamento

Propor um orçamento realista e competitivo é um desafio. Erros de cálculo podem não apenas diminuir a margem de lucro, mas também questionar a viabilidade da sua proposta. As empresas devem realizar uma análise de custo detalhada, considerando todos os possíveis imprevistos.

"Evitar erros comuns é o primeiro passo para se destacar em um mar de competidores."

Estratégias Para Evitar Erros Comuns

Preparação e Planejamento

O planejamento antecipado é essencial. Comece a preparar sua proposta bem antes do prazo de entrega, permitindo tempo suficiente para revisões e ajustes. A preparação adequada também inclui a formação de uma equipe dedicada à licitação, que possa focar exclusivamente nesse objetivo.

Atenção aos Detalhes

A atenção meticulosa aos detalhes pode fazer a diferença entre ganhar ou perder uma licitação. Isso inclui desde a leitura atenta do edital até a verificação dupla de todos os documentos e cálculos incluídos na proposta.

Consultoria Especializada

Para empresas menos experientes ou em casos de licitações complexas, buscar o apoio de consultores especializados pode ser um diferencial. Esses profissionais trazem experiência, conhecimento de mercado e podem ajudar a evitar erros comuns, aumentando as chances de sucesso.

"Preparação, atenção aos detalhes e conhecimento especializado são as chaves para o sucesso em licitações."

Transformando Desafios em Oportunidades

Falhar em uma licitação pode ser desanimador, mas cada erro oferece uma oportunidade de aprendizado. A análise cuidadosa das causas de uma falha pode revelar pontos fracos e áreas para melhoria. Ao adotar uma abordagem proativa, sua empresa não apenas aumentará suas chances em futuras licitações, mas também se fortalecerá como um competidor mais capacitado e preparado.

"Cada falha em licitação é uma lição aprendida, pavimentando o caminho para futuras vitórias."

Perguntas Frequentes

Como posso garantir que minha documentação está completa para uma licitação?

Para garantir que sua documentação esteja completa, crie uma lista de verificação com base nos requisitos detalhados no edital. Revise cada documento solicitado, certificando-se de que estão atualizados e em conformidade com as exigências do processo de licitação. Considere também a ajuda de um especialista em licitações para uma revisão final, garantindo que nenhum detalhe seja negligenciado.

Qual é a melhor forma de analisar um edital de licitação?

A melhor forma de analisar um edital de licitação é abordá-lo de maneira sistemática. Comece lendo o documento inteiro para ter uma visão geral dos requisitos. Em seguida, destaque as seções mais importantes, como qualificações exigidas, critérios de seleção, prazos e formatos de submissão. Faça uma lista das dúvidas que surgirem durante a leitura e busque esclarecimentos com o órgão licitante. Além disso, considere a participação em reuniões de esclarecimento, se disponíveis, e consulte um especialista em licitações para garantir uma compreensão completa do edital.

Como posso elaborar uma proposta mais competitiva?

Para elaborar uma proposta mais competitiva, foque na clareza, precisão e na adequação aos requisitos do edital. Demonstre como sua empresa pode atender às necessidades do projeto de forma eficaz, destacando suas forças e diferenciais. Inclua dados, estatísticas e exemplos de projetos anteriores que evidenciem seu histórico de sucesso. Além disso, garanta que sua proposta seja bem estruturada e fácil de seguir, com uma justificativa de orçamento detalhada e realista.

O que fazer após uma falha em uma licitação?

Após uma falha em uma licitação, é importante analisar cuidadosamente os motivos que levaram à não seleção da sua proposta. Solicite feedback ao órgão licitante, se possível, e reveja sua proposta para identificar áreas de melhoria. Utilize essa experiência como uma oportunidade de aprendizado para aprimorar suas futuras propostas. Mantenha uma atitude positiva e continue buscando outras

oportunidades de licitação, aplicando os insights adquiridos para melhorar suas chances de sucesso.

Meta Descrição

"Descubra como evitar os erros mais comuns em licitações com nosso guia prático. Aprenda estratégias vencedoras para preparar propostas competitivas e transformar desafios em oportunidades de sucesso."

Publicado por



Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, Analista e Cria...
Publicado • 4 m

6

artigos



Gostei



Comentar



Compartilhar



Joás Ferreira e mais 1 pessoa · 1 comentário

Reações



1 comentário

Mais relevantes ▾



Adicionar comentário



Joás Ferreira • 1º

Administrador, Advogado e Investidor

4 m ...

Excelente, **Joao Neri Junior**. Parabéns pelo material!

Gostei · 1



Responder



Vivendo de Licitação -Assessor

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

330 assinantes

Assinou

Mais desta newsletter



O Principal Erro do Analista de Licitação Iniciante: Começar sem Ajuda de um...

Joao Neri Junior no LinkedIn



O NOVO Sistema de Pregão Eletrônico do COMPRAS.GOV.BR

Joao Neri Junior no LinkedIn

- Sobre
- Diretrizes da Comunidade
- Termos e Privacidade ▾
- Soluções de Vendas
- Central de Segurança

- Acessibilidade
- Carreiras
- Preferências de anúncios
- Para celular

- Soluções de Talentos
- Soluções de Marketing
- Publicidade
- Pequenas empresas

- ?** **Dúvidas?**
Acesse a nossa Central de Ajuda.
- ⚙️** **Gerencie sua conta e privacidade**
Acesse suas Configurações.
- 🛡️** **Visibilidade da recomendação**
Saiba mais sobre os conteúdos recomendados.

Selecionar idioma

Português (Português)



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Para negócios

Não per
por at**Vivendo de Licitação - Assessor**

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

📅 Weekly newsletter

330 subscribers ✓ Assinou

[✎ Editar artigo](#)

[📊 Visualizar estatísticas](#)

[👁 Visualizar publicação](#)



O NOVO Sistema de Pregão Eletrônico do COMPRAS.GOV.BR

**Joao Neri Junior**

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, [6 artigos](#)
Analista e Criador de Conteúdo de Licitação

8 de agosto de 2023

[📖 Abrir Leitor imersivo](#)

Não é de hoje que foi publicada a lei federal nº 14.133 de 01 de abril de 2021, ela ficou conhecida como a Nova Lei de Licitação ou NLL. Com ela, o portal de compras do governo federal, o Compras.gov.br ou para os mais íntimo COMPRASNET, necessitou de mudanças, estas que geraram o desenvolvimento de um novo módulo, especialmente adaptado a lei 14.133/21.

Sabia disso?

Antes de continuar, é importante destacar que a NLL deveria reinar de forma absoluta em 01/04/2023, exterminando a publicação de novos processos licitatórios

pela lei nº 8.666/93 e a 10.520/02. Acontece que isso não "aconteceu"...

A utilização das leis antigas foi prorrogada por uma série de pressões. O que não muda o fato de que em 2024 já será obrigatório (pelo menos se espera que seja) o uso único da 14.133.

Mesmo sabendo que será inevitável essa mudança, muita gente sequer sabe que, para a nova lei, existe um novo módulo para sua operacionalização, o que para alguém com pouca experiência, pode se tornar algo bastante difícil de utilizar.

Minha recomendação é que se você trabalha como COMPRADOR (órgão público) ou VENDEDOR (empresa), CORRA! Aprenda o quanto antes a operar o novo sistema.



Eu sempre recomendo duas formas de aprender:

1 - Abra o sistema, e "fuce" tudo! Va mexendo, apertando os botões, vendo o que acontece. Essa foi a forma que eu aprendi, e por isso preciso te contar algo: doeu bastante! Isso mesmo, é sofrido, e leva tempo. Você provavelmente vai errar bastantes ates de aprender.

E tem mais, a depender do seu perfil, talvez nem consiga aprender tudo. Isso mesmo, eu tenho facilidade de aprender "fazendo", mas a grande maioria das pessoas tem dificuldade em aprender assim. Por isso vem a segunda opção.

2 - a segunda forma é investindo, comprando um curso que ensine tudo que você precisa. Esse é o caminho mais rápido, fácil e mesmo pagando, ainda pode ser mais barato, uma vez que você vai deixar de perder dinheiro por não saber operar o sistema.

E caso você queira optar pela segunda opção, existem alguns cursos por ai, dentre eles, eu desenvolvi um guia, que chamei de GUIA COMPRASGOV 14.133, onde reuni tudo que aprendi sobre o novo módulo do compras.gov.br e gravei um treinamento online, prático e rápido. Em pouco mais de 2 horas do seu dia você já se transforma em um especialista no comprasgov pela lei 14.133.

Se quiser saber mais, me chama nas minhas redes!

Publicado por



Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, Analista e Cria...
Publicado • 10 m

6

artigos



O novo módulo do [COMPRAS.GOV.BR](#) (COMPRASNET) pela 14.133



Gostei



Comentar



Compartilhar

Esmyra Farias e mais 4 pessoas

Reações



0 comentários



Adicionar comentário



Vivendo de Licitação -Assessor

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

330 assinantes

Assinou

Mais desta newsletter



O Principal Erro do Analista de Licitação Iniciante: Começar sem Ajuda de um...

Joao Neri Junior no LinkedIn



Erros Frequentes em Licitações: Guia para Evitá-los e Garantir Sucesso

Joao Neri Junior no LinkedIn

- Sobre
- Diretrizes da Comunidade
- Termos e Privacidade ▾
- Soluções de Vendas
- Central de Segurança

- Acessibilidade
- Carreiras
- Preferências de anúncios
- Para celular

- Soluções de Talentos
- Soluções de Marketing
- Publicidade
- Pequenas empresas

-  **Dúvidas?**
Acesse a nossa Central de Ajuda.
-  **Gerencie sua conta e privacidade**
Acesse suas Configurações.
-  **Visibilidade da recomendação**
Saiba mais sobre os conteúdos recomendados.

Selecionar idioma

Português (Português)



Início



Minha rede



Vagas



Mensagens



Notificações



Eu



Para negócios

Não per
por at

Vivendo de Licitação - Assessor

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

📧 Weekly newsletter

330 subscribers ✓ Assinou

[✎ Editar artigo](#)

[📊 Visualizar estatísticas](#)

[👁️ Visualizar publicação](#)



O Principal Erro do Analista de Licitação Iniciante: Começar sem Ajuda de um Mentor



Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, [6 artigos](#)
Analista e Criador de Conteúdo de Licitação

11 de junho de 2024

[📖 Abrir Leitor imersivo](#)

Iniciar uma carreira como Analista de Licitação pode ser uma jornada empolgante e desafiadora. Muitos servidores públicos estão interessados em ingressar nessa área, atraídos pela estabilidade e pelas oportunidades de crescimento. No entanto, um dos maiores erros que os iniciantes cometem é tentar seguir esse caminho sem a orientação de um mentor experiente. Este artigo explora as armadilhas dessa abordagem e como um mentor pode fazer toda a diferença para seu sucesso.



Exemplificação no mentor ensinando o aluno iniciante

Vamos entender mais

A Complexidade do Processo de Licitação O processo de licitação é intrincado e cheio de detalhes técnicos e legais. Desde a elaboração do edital até a adjudicação do contrato, cada etapa exige um conhecimento profundo e a capacidade de interpretar normas e regulamentos complexos. Sem a experiência necessária, é fácil cometer erros que podem comprometer toda a licitação.

A Importância da Orientação Ter um mentor significa ter alguém que já percorreu esse caminho e pode fornecer orientações valiosas. Um mentor não apenas ajuda a evitar erros comuns, mas também oferece insights sobre as melhores práticas, compartilha experiências práticas e ajuda a desenvolver habilidades críticas.

Exemplos de Sucesso Vários analistas de licitação bem-sucedidos atribuem grande parte de seu sucesso à orientação recebida de mentores. Estudos mostram que profissionais que contam com mentoria tendem a progredir mais rapidamente em suas carreiras e a cometer menos erros significativos.

Como Encontrar um Mentor Encontrar um mentor pode parecer desafiador, mas é uma etapa crucial. Participar de eventos da área, se engajar em redes profissionais e procurar programas de mentoria são algumas formas eficazes de encontrar um mentor adequado. Além disso,

muitos profissionais experientes estão dispostos a compartilhar seu conhecimento com aqueles que demonstram interesse e dedicação.

Por fim, concluo que...

Iniciar uma carreira como Analista de Licitação sem a ajuda de um mentor é um erro que pode ser facilmente evitado. A orientação de um profissional experiente pode acelerar o aprendizado, evitar erros custosos e proporcionar uma base sólida para uma carreira de sucesso. Invista tempo em encontrar um mentor e veja a diferença que isso pode fazer na sua jornada profissional.

Publicado por



Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor, Analista e Criador de Conteúdo
Publicado • 1 sem

6

artigos



Analista de Licitação Iniciante, não cometa esse erro!



Gostei



Comentar



Compartilhar

Amanda Carvalho e mais 1 pessoa

Reações



0 comentários



Adicionar comentário



Vivendo de Licitação -Assessor

Como Viver de Licitação através da Assessoria de Empresas. Vamos desvendar esse mundo das Licitações Públicas!

330 assinantes

Assinou

Mais desta newsletter



Erros Frequentes em Licitações: Guia para Evitá-los e Garantir Sucesso

Joao Neri Junior no LinkedIn



O NOVO Sistema de Pregão Eletrônico do COMPRAS.GOV.BR

Joao Neri Junior no LinkedIn

- Sobre
- Diretrizes da Comunidade
- Termos e Privacidade ▾
- Soluções de Vendas
- Central de Segurança

- Acessibilidade
- Carreiras
- Preferências de anúncios
- Para celular

- Soluções de Talentos
- Soluções de Marketing
- Publicidade
- Pequenas empresas

-  **Dúvidas?**
Acesse a nossa Central de Ajuda.
-  **Gerencie sua conta e privacidade**
Acesse suas Configurações.
-  **Visibilidade da recomendação**
Saiba mais sobre os conteúdos recomendados.

Selecionar idioma

Português (Português)

Comprovante de Seleção de Oficinas

formato on-line

15/03/2021 a 18/03/2021

Evento

16º CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOEIROS

Localizador

T8P1N

Cpf/Cnpj

05.058.458/0001-15

Nome

PREFEITURA MUNICIPAL DE BARCARENA

Telefone

Celular

Cep

68445-000

Endereço

AV CRONGE DA SILVEIRA

Número

438

Bairro

COMERCIAL

Cidade

BARCARENA

Estado

PA

Responsável

MARIA CECILIA ZACARON SALLES DO Ccecilia.zacarons@gmail.com

Email Responsável

Telefone Responsável

(91) 99194-4631

Passaporte

PY10

Participante

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

Oficinas Selecionadas

**16
MAR**

Terça-Feira

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE PREGOEIROS

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00

**17
MAR**

Quarta-Feira

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE PREGOEIROS

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00

**18
MAR**

Quinta-Feira

LICITAÇÕES-E, COMO CADASTRAR E CONDUZIR SEU PREGÃO ELETRÔNICO! DICAS E SIMULAÇÕES

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00

Comprovante de Seleção de Oficinas

formato on-line

15/03/2021 a 18/03/2021

Evento

16º CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOEIROS

Localizador

T8P1N

Cpf/Cnpj

05.058.458/0001-15

Nome

PREFEITURA MUNICIPAL DE BARCARENA

Telefone

Celular

Cep

68445-000

Endereço

AV CRONGE DA SILVEIRA

Número

438

Bairro

COMERCIAL

Cidade

BARCARENA

Estado

PA

Responsável

MARIA CECILIA ZACARON SALLES DO Cecilia.zacarons@gmail.com

Telefone Responsável

(91) 99194-4631

Passaporte

PY10

Participante

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

Oficinas Selecionadas

**16
MAR**

Terça-Feira

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE PREGOEIROS

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00

**17
MAR**

Quarta-Feira

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE PREGOEIROS

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00

**18
MAR**

Quinta-Feira

LICITAÇÕES-E, COMO CADASTRAR E CONDUZIR SEU PREGÃO ELETRÔNICO! DICAS E SIMULAÇÕES

10:30 - 12:30

14:00 - 16:00



AL CONTÁBIL

ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL

Certificado

ESTE PRESENTE CERTIFICADO
É EXPEDIDO PARA

JOAO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

**PELA PARTICIPAÇÃO DO CURSO DE CAPACITAÇÃO DE GESTORES E SERVIDORES – IMPLANTAÇÃO
DA LEI Nº 14.133/2021 - NOVA LEI DE LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS
NO MUNICÍPIO DE BARCARENA-PA, NOS DIAS 17 E 18 DE JULHO DE 2023, NO
ALMOXARIFADO CENTRAL DA SEMUSB - BARCARENA-PA, COM CARGA HORÁRIA DE 16
HORAS.**

■ **18.07.2023**

AL CONTÁBIL
ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL

LUCIMARA OLDANI TABORDA COIMBRA

CERTIFICADO

A Inove Soluções em Capacitação confere o presente certificado a

João Batista Pinheiro Neri Junior

por sua participação e conclusão no

Curso Completo: Contratação Direta (Dispensa e Inexigibilidade)

conforme as Leis nº 14.133/2021 e nº 13.303/2016, incluindo a

Dispensa Eletrônica

conforme IN nº 67/21, com prática na operacionalização do sistema COMPRAS.GOV.BR

Realizado nos dias 14 e 15 de Dezembro de 2023


INOVE SOLUÇÕES EM CAPACITAÇÃO
COORDENAÇÃO


JAMIL MANASFI
PALESTRANTE

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO I (TEORIA) – CONTRATAÇÃO DIRETA – LEIS Nº 13.303/16 e NLLCA Nº 14.133/21.

- Fundamento constitucional da contratação direta;
- Instrução do Processo de Contratação Direta
- Instrução Processual; Documento de Oficialização da Demanda, Estudo Técnico Preliminar, Análise de Riscos; Termo de Referência, Projeto Básico ou Projeto Executivo;
- Estimativa da Despesa conforme IN nº 65/21; Necessidade de Parecer Jurídico e Pareceres Técnicos; Previsão orçamentária; Requisitos de Habilitação e Qualificação Técnica;
- Efeitos e responsabilização da Contratação Direta Irregular;
- Hipóteses de Inexigibilidade de Licitação (Lei das Estatais nº 13.303/16 e NLLCA nº 14.133/21);
- Hipóteses de Dispensa de Licitação (Lei das Estatais nº 13.303/16 e NLLCA nº 14.133/21);
- Fracionamento da Despesa;
- Cartão Cooperativo;
- Prazo para Divulgação de Aviso em Sítio Eletrônico Oficial;
- Portal Nacional de Contratação Pública (PNCP);
- Orientação Normativa AGU nº 69, de 13 de setembro de 2021;
- Decreto nº 10.922, de 30 de dezembro de 2021 – Dispõe sobre a atualização dos valores estabelecidos na Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021 – de Licitações e Contratos Administrativos.

MÓDULO II (TEORIA) – DISPENSA ELETRÔNICA – IN Nº 67/21.

- Âmbito de abrangência da IN nº 67/21 – Abrangência aos órgãos e entidades; Exceção das Empresas Estatais; Objetos contratuais abrangidos e não abrangidos; Sistema de Registro de Preços (SRP) para Dispensa e Inexigibilidade;
- Princípios – Legalidade; Impessoalidade; Moralidade; Publicidade; Eficiência; Interesse Público; Probidade Administrativa; Igualdade; Planejamento; Transparência; Eficácia; Segregação de Funções; Motivação; Vinculação ao Edital; Julgamento Objetivo; Segurança Jurídica; Razoabilidade; Competitividade; Proporcionalidade; Celeridade; Economicidade e Desenvolvimento Nacional Sustentável;
- Procedimentos da Fase Preparatória – Instrução Processual; Documento de Oficialização da Demanda (DFD), Estudo Técnico Preliminar (ETP), Análise de Riscos; Termo de Referência (TR), Projeto Básico (PB) ou Projeto Executivo; Estimativa da Despesa conforme IN nº 65/21; Necessidade de Parecer Jurídico e Pareceres Técnicos; Previsão orçamentária; Requisitos de Habilitação e Qualificação Técnica;
- Operacionalização da Dispensa Eletrônica – Cadastramento no sistema Divulgação de Compras COMPRAS.GOV.BR; Prazo para abertura do Procedimento e Envio de Lances; Divulgação do Aviso de Contratação Direta no COMPRAS.GOV.BR e no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP).
- Abertura do Procedimento e do Envio de Lances – Abertura da Dispensa Eletrônica; Data e Horário; Envio de Lances; Lances Sucessivos; Hipótese de empate;
- Julgamento – Hipóteses de desclassificação das propostas; Diligência para avaliação de exequibilidade; Desempate: Critérios; Preferência para MPes; Negociação com o primeiro colocado (ou com os demais licitantes).
- Habilitação – Classificação: Jurídica; Técnica; Fiscal, Social e Trabalhista; Econômico-Financeira; Diretrizes; SICAF; Substituição e Reapresentação de Documentos: é cabível?

- Procedimento Fracassado ou Deserto – Possibilidade de Republicar o Procedimento; Utilização das propostas como fonte de pesquisa de preços.
- Adjudicação e Homologação – Adjudicação do Objeto; Homologação do Procedimento.
- Sanções Administrativas: Advertência; Multa; Impedimento de Licitar e Contratar e Declaração de Inidoneidade para Licitar e Contratar; Anulação da Nota de Empenho; Rescisão Contratual.
- Modelos da Advocacia-Geral da União (AGU): Aviso de Dispensa de Licitação; Lista de Verificação de Contratação Direta.

MÓDULO III – AULA PRÁTICA NO PORTAL DE COMPRAS.GOV.BR:

- Ambientação no Portal de COMPRAS.GOV.BR;
- Área de Trabalho;
- Divulgação de Compras (Dispensa Eletrônica);
- Dispensa Eletrônica – da abertura a Homologação no sistema;
- Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF);
- Análise preliminar das propostas cadastradas;
- Operacionalização da fase de lances;
- Negociação da proposta final;
- Julgamento da proposta;
- Habilitação do licitante;
- Possibilidade de convocação de documentos complementares;
- Adjudicação e homologação.

EMBASAMENTO LEGAL:

- Lei nº 8.666/93;
- Lei nº 13.303/16;
- Lei nº 14.133/21;
- Decreto Federal nº 10.024/19;
- Decreto Federal nº 10.922/21;
- Decreto Federal nº 11.462/23;
- Instrução Normativa nº 40/20;
- Instrução Normativa nº 65/21;
- Instrução Normativa nº 67/21;
- Orientação Normativa AGU nº 69/21;

CARGA HORÁRIA: 16 HORAS

O PORTAL L&C CAPACITAÇÃO CERTIFICA QUE

João Batista Pinheiro Neri Junior

PARTICIPOU DO CURSO

**A Nova Lei de Licitações
Planejamento, Licitação e Contrato Administrativo**

REALIZADO NO PERÍODO COMPREENDIDO ENTRE 23 E 30 DE AGOSTO DE 2021, COM CARGA HORÁRIA DE 24H/AULA, MINISTRADO PELOS DOCENTES JOÃO LUIZ DOMINGUES, RAFAEL SÉRGIO DE OLIVEIRA E DANIEL DE ANDRADE OLIVEIRA BARRAL.



JOÃO LUIZ DOMINGUES



RAFAEL SÉRGIO DE OLIVEIRA



DANIEL BARRAL



Documento assinado digitalmente por
Portal L&C Cursos e Capacitações LTDA.

CERTIFICADO

Temos a honra por conceder à

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

por sua dedicação ao evento **18º Congresso Brasileiro de Pregoeiros**, realizado
no período de 28/03/2023 até 31/03/2023.



Rudimar Reis

Presidente Grupo Negócios Públicos



**NEGÓCIOS
PÚBLICOS**



18 CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOZEIROS

28 A 31 DE MARÇO DE 2023 | EVENTO HÍBRIDO

Termo de Declaração

O presente certificado atribui a participação no 18º Congresso Brasileiro de Pregoeiros, realizado no período de 28 a 31 de Março de 2023, totalizando 26 horas de capacitação extraordinária, incluindo oficinas.



Instituto Negócios Públicos

Rua Dr. Brasílio Vicente de Castro, 111 - 9º e 10º andar

Campo Comprido | CEP 80.200-526 – Curitiba/PR

Fone: [41] 3778.1717 - WhatsApp: [41] 98877.0234

E-mail: falecom@institutonp.com.br

www.negociospublicos.com.br

TER | 28/MAR

15h às 19h30	CRENCIAMENTO PRESENCIAL
19h30 às 20h	ABERTURA DO SALÃO
20h às 20h30	CRENCIAMENTO ONLINE
20h30	ABERTURA - <i>Rudimar Reis Presidente Grupo Negócios Públicos</i>

PROGRAMAÇÃO

INTERVALOS

10h às 10h30 12h30 às 14h 16h às 16h30

QUA | 29/MAR

PAINEL 1: UMA VISÃO ESTRUTURAL SOBRE A NOVA LEI DE LICITAÇÕES	
8h às 8h10	ABERTURA - <i>Rudimar Reis Presidente Grupo Negócios Públicos</i>
8h10 às 8h40	NOVA LEI DE LICITAÇÕES: COMO CHEGAMOS ATÉ AQUI E PARA ONDE VAMOS? - <i>Ministro Benjamin Zylmer</i>
8h40 às 9h20	O MUNDO "NÃO-SISG": UMA REALIDADE PARALELA? - <i>Tatiana Camarão</i>
9h20 às 10h	PNCP: VITRINE DE DIVULGAÇÃO DOS ATOS OU UM PORTAL PARA O FUTURO DAS COMPRAS PÚBLICAS? - <i>Victor Amorim</i>
10h30 às 16h	OFICINAS SIMULTÂNEAS
PAINEL 2: OS COMPRADORES PÚBLICOS NA NLL	
16h30 às 17h	UM "NOVO" PREGOEIRO? - <i>Carolina Zancaner</i>
17h às 17h30	GESTÃO POR COMPETÊNCIAS E SEGREGAÇÃO DE FUNÇÕES: COMO CONCRETIZAR EM MINHA ORGANIZAÇÃO? - <i>Raquel Carvalho</i>
17h30 às 18h	CARREIRA DE COMPRADOR PÚBLICO E ESTRATÉGIAS DE REMUNERAÇÃO: O QUE É POSSÍVEL? - <i>Christianne Stroppa</i>

QUI | 30/MAR

PAINEL 3: QUESTÕES PROCEDIMENTAIS E IMPACTOS DA NLL NO PREGÃO	
8h às 8h10	ABERTURA - <i>Rudimar Reis Presidente Grupo Negócios Públicos</i>
8h10 às 8h40	ORÇAMENTO SIGILOSO: QUANDO É UMA BOA OPÇÃO? - <i>Ronny Charles</i>
8h40 às 9h20	MODOS DE DISPUTA E A MODELAGEM DA LICITAÇÃO: TEREMOS UMA NOVA FORMA DE LICITAR? - <i>Joel Niebuhr</i>
9h20 às 10h	INVERSÃO DE FASES NO PREGÃO: QUANDO E COMO USAR? - <i>Felipe Boselli</i>
10h30 às 16h	OFICINAS SIMULTÂNEAS
16h30 às 17h	METAVERSO: REALIDADE VIRTUAL OU UMA NOVA REALIDADE PARA AS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS? - <i>Rodrigo Pironti</i>
17h às 18h	TALK SHOW

SEX | 31/MAR

PAINEL 4: O PREGOEIRO E OS ÓRGÃOS DE CONTROLE	
8h às 8h10	ABERTURA - <i>Rudimar Reis Presidente Grupo Negócios Públicos</i>
8h10 às 8h40	O QUE SÃO AS TAIS "LINHAS DE DEFESA" E ONDE ENTRA O "CONTROLE INTERNO"? - <i>Paulo Alves</i>
8h40 às 9h20	O PAPEL DA ASSESSORIA JURÍDICA NA NLL: ALGO MUDOU? - <i>Anderson Pedra</i>
9h20 às 10h	O DIVÁ DO PREGOEIRO - <i>Anderson Pedra, Victor Amorim e Christianne Stroppa</i>
10h30 às 16h	OFICINAS SIMULTÂNEAS
16h30 às 17h30	ARENA CBP: O PAPEL DO TRIBUNAL DE CONTAS NA CONSTRUÇÃO DA NLL
17h30 às 18h	ENCERRAMENTO OFICIAL

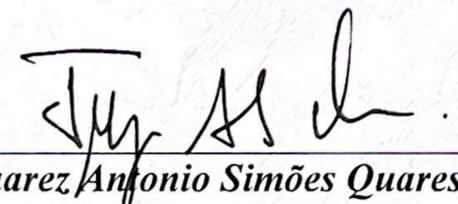


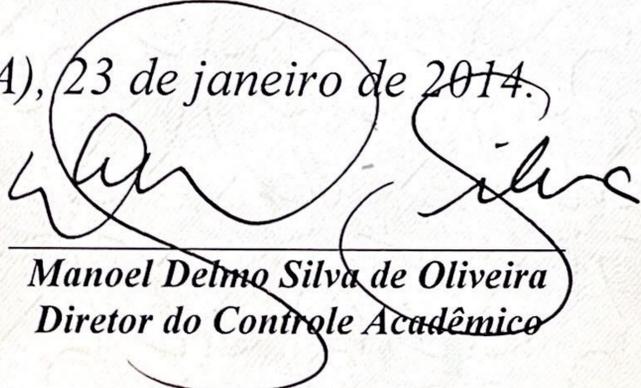
República Federativa do Brasil
Ministério da Educação
Universidade do Estado do Pará



O Reitor da Universidade do Estado do Pará, no uso de suas atribuições e tendo em vista a conclusão do curso de LICENCIATURA PLENA EM CIÊNCIAS NATURAIS em vinte e três de janeiro de dois mil e quatorze, confere o título de **LICENCIADO PLENO EM CIÊNCIAS NATURAIS** a **JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR**, portador(a) da carteira de identidade nº 4976990 PC/PA, brasileiro, nascido(a) em 26/02/1992, natural do Pará e outorga-lhe o presente Diploma, a fim de que possa gozar de todos os direitos e prerrogativas legais.

Belém(PA), 23 de janeiro de 2014.


Juarez Antonio Simões Quaresma
Reitor


Manoel Delmo Silva de Oliveira
Diretor do Controle Acadêmico

Diplomado(a)

Curso de LICENCIATURA PLENA EM CIÊNCIAS NATURAIS.

Reconhecido Pela Resolução nº 379 de 29 de novembro de 2012 – CEE/PA.

Universidade do Estado do Pará
Diretoria de Controle Acadêmico
Coordenação de Registro e Expedição

APOSTILA

O diplomado concluiu nesta Universidade a habilitação em **BIOLOGIA**.

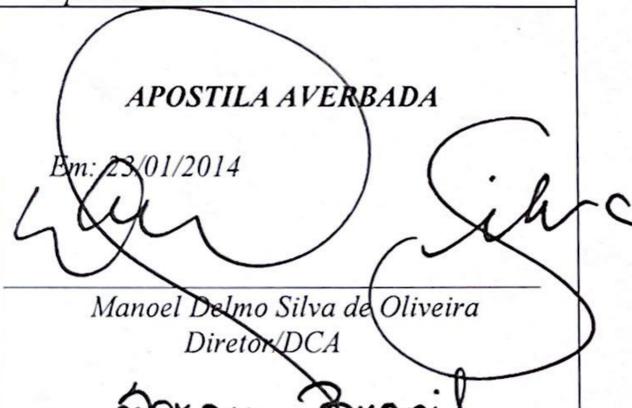
Colou Grau em: 23/01/2014

Apostilado em: 23/01/2014

APOSTILA AVERBADA

Em: 23/01/2014

Manoel Delmo Silva de Oliveira
Diretor/DCA

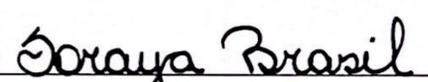

Soraya Barbosa da Silva Brasil
Coordenadora de Registro e Expedição/CRE

MEC – UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ

Diploma registrado sob n.º 009/14, Livro n.º 1LPCN/BARCARENA, fls.009, em 23 de janeiro de 2014.

Processo nº 2013/578754, de acordo com a Lei 9394/96 de 20.12.96.

CRE, 23 de janeiro de 2014.


Soraya Barbosa da Silva Brasil
Coordenadora de Registro e Expedição/CRE/UEPA

Certificado

Conselho Regional de Contabilidade do Pará
CNPJ: 04.977.518/0001-30

O Conselho Regional de Contabilidade do Pará Certifica que:

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

Participou do **II SEMINÁRIO ITINERANTE DE CONTABILIDADE APLICADA AO SETOR PÚBLICO EM BELÉM/PA**. Realizado no dia 27 de janeiro, no Auditório da Fecomércio, com carga horária de 8 (oito) horas.

Belém, 27 de janeiro de 2023.

Taynara Santos Nascimento

Taynara Santos Nascimento
Vice-Presidente de Des. Profissional CRCPA



Ian Blois Pinheiro
Presidente do CRCPA

CERTIFICADO

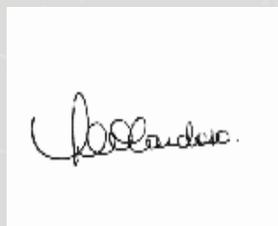
O Grupo Negócios Públicos confere o presente certificado a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

por sua participação na oficina

(Presencial) O regime contratual na Lei nº 14.133/2021

realizado no dia 31/03/2023



Professor

Cargo

Lindineide Cardoso



Rudimar Reis

Presidente Grupo Negócios Públicos



**NEGÓCIOS
PÚBLICOS**



Termo de declaração

O presente certificado atribui a participação e conclusão do treinamento com tema e conteúdo aqui discriminados, ministradas durante o 18º Congresso Brasileiro de Pregoeiros, totalizando 04 horas de carga horária da respectiva oficina.



OFICINA

O REGIME CONTRATUAL NA LEI Nº 14.133/2021



PROFESSOR

Lindineide Cardoso



CARGA HORÁRIA

4 HORAS



CONTEÚDO

- 1 - Os super poderes da Administração Pública: limites e riscos no exercício das prerrogativas conferidas à Administração.
- 2 - Seu contrato está superfaturado?
- 3 - Como elaborar e interpretar as cláusulas contratuais necessárias no regime da Lei n. 14.133/2021.
 - a - Identificando as cláusulas regulamentares e as financeiras.
 - b - O objeto e seus elementos característicos - da descrição à correta execução.
 - c - Contradições entre os termos do edital e da proposta e o instrumento contratual: quem prevalece?
 - d - Falhas na descrição do regime de execução e da forma de recebimento: como resolvê-las?
 - e - Cláusulas financeiras e o equilíbrio econômico-financeiro do contrato: como manter a estabilidade da relação contratual.
 - f - A cláusula de vigência e a duração dos contratos.
 - i - Vigência
 - ii - Execução
 - iii - Entrega
 - iv - Observação e recebimento do objeto.
 - g - A cláusula contratual definidora de riscos e de responsabilidades entre as partes e sua utilização "quando couber".
 - h - O modelo de gestão de contrato - requisitos que devem constar em regulamento.
 - i - As garantias de execução do contrato: cuidados na elaboração da cláusula contratual, análise, execução e devolução.
 - j - A cláusula de reajuste: o que muda em relação ao regime anterior?
 - k - As exigências de reserva de cargos - previsão e dever de acompanhamento.
 - l - A cláusula que define as penalidades cabíveis e os valores das multas e suas bases de cálculo - como elaborá-para a sua correta aplicação.
 - m - A cláusula de extinção.

CERTIFICADO

O Grupo Negócios Públicos confere o presente certificado a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

por sua participação na oficina

(Presencial) Planejamento, ETP e TR: um triângulo amoroso na Administração Pública

realizado no dia 29/03/2023



Professor

Cargo

Abimael Torcate de Souza



Rudimar Reis

Presidente Grupo Negócios Públicos



**NEGÓCIOS
PÚBLICOS**



18 CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOIEIROS

28 A 31 DE MARÇO DE 2023 | EVENTO HÍBRIDO

FOZ DO IGUAÇU / PR + ONLINE 100% AO VIVO

Termo de declaração

O presente certificado atribui a participação e conclusão do treinamento com tema e conteúdo aqui discriminados, ministradas durante o 18º Congresso Brasileiro de Pregoeiros, totalizando 04 horas de carga horária da respectiva oficina.

OFICINA

PLANEJAMENTO, ETP E TR, UM TRIÂNGULO AMOROSO NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

PROFESSOR

Abimael Tocarte

CARGA HORÁRIA

4 HORAS

CONTEÚDO

NORMATIZAÇÃO DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR E DO TERMO DE REFERÊNCIA;

O ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR NOS PROCESSOS DE CONTRATAÇÕES DIRETAS;

TÉCNICAS PARA MITIGAR OS RISCOS DE UMA AQUISIÇÃO/CONTRATAÇÃO INEFICIENTE DURANTE A ELABORAÇÃO DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR E DO TERMO DE REFERÊNCIA;

TÉCNICAS PARA ELABORAR O ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR E O TERMO DE REFERÊNCIA COM FOCO EM AUMENTO DE PRODUTIVIDADE E REDUÇÃO DE ERROS NA INSTRUÇÃO PROCESSUAL;

COMO REDUZIR O RETRABALHO OCACIONADO POR ERROS NA ELABORAÇÃO DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR E DO TERMO DE REFERÊNCIA;

CERTIFICADO

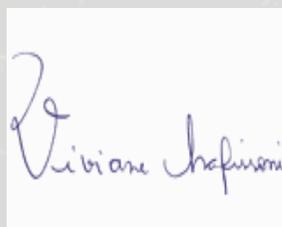
O Grupo Negócios Públicos confere o presente certificado a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

por sua participação na oficina

(Presencial) Condutas infracionais do art. 155 da NLL: como fazer a adequada instrução do processo sancionatório?

realizado no dia 30/03/2023



Professor

Cargo

Viviane Mafissoni



Rudimar Reis

Presidente Grupo Negócios Públicos



**NEGÓCIOS
PÚBLICOS**



18 CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOEIROS

28 A 31 DE MARÇO DE 2023 | EVENTO HÍBRIDO

FOZ DO IGUAÇU / PR + ONLINE 100% AO VIVO

Termo de declaração

O presente certificado atribui a participação e conclusão do treinamento com tema e conteúdo aqui discriminados, ministradas durante o 18º Congresso Brasileiro de Pregoeiros, totalizando 04 horas de carga horária da respectiva oficina.

OFICINA

CONDUTAS INFRACIONAIS DO ART. 155 DA NLL COMO FAZER A ADEQUADA INSTRUÇÃO DO PROCESSO SANCIONATÓRIO?

PROFESSOR

Viviane Mafissoni

CARGA HORÁRIA

4 HORAS

CONTEÚDO

- 1 - Introdução.
- 2 - Conceitos fundamentais.
- 3 - Histórico normativo.
- 4 - Aspectos gerais da NLLC sobre infrações e sanções: breves apontamentos.
- 5 - Prerrogativas da Administração.
- 6 - O regramento de aplicação de penalidades a licitantes e contratados previstos na NLLC:
 - a) Infrações;
 - b) Sanções;
 - c) Vinculação entre infração e sanção;
 - d) Prazos;
 - e) Autoridade competente;
 - f) Âmbito de abrangência das sanções restritivas de licitar e contratar.
 - g) Procedimento de aplicação de penalidades;
 - h) Publicidade da sanção;
 - i) Desconsideração da personalidade jurídica;
 - j) Reabilitação;
 - k) O papel da assessoria jurídica no processo sancionador;
 - l) Meios de defesa e recurso.
- 7 - O papel do pregoeiro na identificação das infrações e na instrução processual.
- 8 - Diligências x infração.
- 9 - Normativas de regulamentação do procedimento sancionador.
- 10 - Análise de acórdãos aplicáveis e questões práticas.
- 11 - Bibliografia.

CERTIFICADO

O Grupo Negócios Públicos confere o presente certificado a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

por sua participação na oficina

Capacitação e Formação de Pregoeiros

realizado em formato on-line, no(s) dia(s) 16/03/2021 e 17/03/2021



Larissa Panko
Palestrante



Rudimar Reis
Presidente Grupo Negócios Públicos



16 CONGRESSO BRASILEIRO DE PREGOEIROS

Termo de declaração

O presente certificado atribui a participação e conclusão do treinamento com tema e conteúdo aqui discriminados, ministradas durante o 16º Congresso Brasileiro de Pregoeiros, totalizando 08 horas de carga horária da respectiva oficina.



Instituto Negócios Públicos

Rua Dr. Brasília Vicente de Castro, 111 - 9ª e 10ª andar

Campo Comprido | CEP 80.200-526 - Curitiba/PR

Fone: (41) 3778.1717 - WhatsApp: (41) 98877.0234

E-mail: falecom@institutonp.com.br

www.negociospublicos.com.br

OFICINA

CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE PREGOEIROS

PROFESSOR

Larissa Panko

CARGA HORÁRIA

8 HORAS

CONTEÚDO

Introdução ao Pregão e Noções gerais:

- 1) Conceituação e características principais.
- 2) Legislação de regência.
- 3) Princípios informadores e finalidades da licitação.
- 4) Cabimento: o que pode e o que não deve ser licitado via Pregão!
- 5) Pregão versus modalidades da Lei 8.666/93.

A figura do Pregoeiro (e respectiva Equipe de Apoio): e o Princípio da Segregação de Funções.

Licitando por meio de Pregão:

- **Fase interna (ou preparatória) do Pregão:**
 - 1) Estudos Técnicos Preliminares, orçamento estimado e Termo de Referência.
 - 2) O edital de Pregão e os requisitos de habilitação.
- **Fase externa do Pregão: presencial e eletrônico (de acordo com o Decreto Federal 10.024/19):**
 - 1) Divulgação do edital de Pregão.
 - 2) Impugnação e pedidos de esclarecimentos ao edital de Pregão.
 - 3) Pregão e a participação de Microempresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs).
 - 4) Sessão de Julgamento no Pregão.
 - 4.1) Credenciamento e entrega dos "envelopes".
 - 4.2) Análise das propostas de preços.
 - 4.3) Etapa competitiva: seleção dos lançadores e diretrizes para o oferecimento dos lances.
 - 4.5) Análise da proposta/lance vencedor.
 - 4.6) Verificação dos documentos de habilitação.
 - 5) Interposição de recursos no Pregão.
 - 6) Adjudicação e Homologação no Pregão.

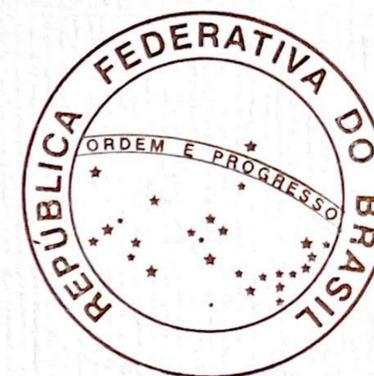
Sanções administrativas no Pregão.

Breve interface com o Pregão à luz do Projeto de Lei 4.253/20 e a (iminente) nova Lei de Licitações.

Faculdade Unypública



CERTIFICADO



Pós-Graduação Lato Sensu

O Diretor Geral da Faculdade Unypública no uso de suas atribuições, confere o Título de Especialista a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

pela conclusão do curso de Pós-Graduação Lato Sensu em MBA em Nova Licitação Pública, com 480 horas, aprovado pelo Diretor de Pós-Graduação através da Resolução CONAC nº 001/2021, de 16/08/2021 do Conselho Acadêmico e promovido por esta Faculdade no período de 10 de junho de 2021 a 19 de dezembro de 2021.

Curitiba, 10 de janeiro de 2022.

Jonias de Oliveira e Silva
Diretor Geral

João Batista Pinheiro Neri Junior
Concluente

Aluno: JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

Curso: MBA em Nova Licitação Pública

Área de Conhecimento (CAPES/CNPQ): Negócios, administração e direito

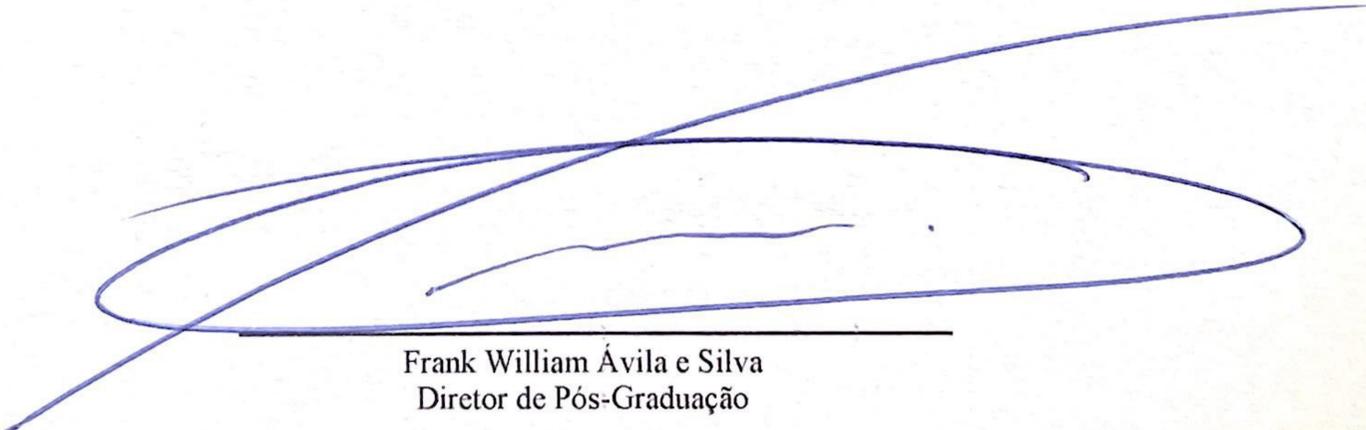
CPF: 012.095.612-80

Registro: 011 Livro: 01 Folha: 02

Data do Registro: 10.01.2022

Disciplina	Ministrante	Titulação	CH	Nota	Frequência	Situação Final
Noções de Gestão Pública	Nilton Cordoni Junior	Mestre	100	10,0	100 %	Aprovado
Processos Gerenciais da Gestão Pública	Rainer Marinho da Costa	Mestre	95	9,6	100 %	Aprovado
Nova Licitação Pública	Jonias de Oliveira e Silva	Especialista	135	9,4	100 %	Aprovado
Responsabilizações Por Atos, Omissões E Ações Administrativas	Cassius Mozart Santana	Especialista	60	8,8	100 %	Aprovado
Gestão Pública 4.0	Ana Cristina Martins Alessi	Especialista	90	9,0	100 %	Aprovado
Carga Horária do Curso			480			

Credenciada para oferta em EAD pela Portaria nº 615 de 09/08/2021, Publicado no D.O.U de 11/08/2021. Este curso obedeceu a todas as disposições da Resolução CNE/CES nº 1 de 06 de abril de 2018. Atendendo as exigências da lei nº 9.394/1996, do CNE.



Frank William Ávila e Silva
Diretor de Pós-Graduação

Curitiba, 10 de janeiro de 2022

Faculdade Unypublica - CNPJ: 11.227.107/0001-93

Rua Desembargador Clotário Portugal, nº 39 - Centro - CEP 80.410-220 - Curitiba - Paraná

Telefone: (41) 3653-3031 – 9 97820971 (Secretaria de Pós-Graduação)

*Disciplinas e notas aproveitadas de curso em instituições congêneres mediante o Regimento Interno.

Contato

91992642622 (Mobile)
contato@joaonerij.com.br

www.linkedin.com/in/joaonerij
(LinkedIn)
linktr.ee/vivendodelicitacao
(Personal)

Principais competências

Orçamento, planejamento e previsão
Planilha
Treinamento de novas contratações

Joao Neri Junior

Especialista em Pregão Eletrônico | Pregoeiro, Mentor, Assessor,
Analista e Criador de Conteúdo de Licitação
Barcarena, Pará, Brasil

Resumo

Atuo com Licitação Pública desde 2020, onde atuei como Pregoeiro na Prefeitura de Barcarena.

Lá elaborei dezenas de editais, conduzi processos licitatórios do início ao fim.

No mesmo ano, também passei a atuar como Assessor de Licitação para empresas, representando as mesmas desde a busca por editais, cadastro de propostas, acompanhamento das licitações, operacionalização nos portais de compras, indo até a gestão contratual.

Fui atuante na Secretaria Municipal de Assistência Social de Barcarena no Departamento Administrativo Financeiro, sendo o responsável pelo setor de Licitação da Secretaria e atuando também no setor de compras e almoxarifado.

Atualmente estou como Supervisor de Compras de Licitações da Companhia de Gás do Pará, uma estatal do segmento energético. Lá atuo como Pregoeiro e responsável pela condução dos processos licitatórios.

<https://linktr.ee/vivendodelicitacao>

Como Pregoeiro:

- já elaborei dezenas de editais;
- conduzi dezenas de certames;
- analisei e respondi recursos administrativos.

Como Assessor de Empresas:

- busco e analiso editais;
- reúno os documentos;

- elaboro proposta de preços;
- faço o lançamentos das propostas e documentos nos portais de compras;
- opero e acompanho todo o andamento do processo;

No mundo das Licitações:

- minhas competências e experiências abrangem, literalmente, todas as etapas de compras públicas.
- por ja ter ido do setor público ao privado, tive a oportunidade de atuar nos processos do setor requisitante, ao contratante.
- sou especialista no compras.gov.br, mas também atuo com o Portal de Compras Públicas, Licitanet, Licitações-E e BLL.

Experiência

Gás do Pará

Supervisor de Compras e Licitação
setembro de 2023 - Present (10 meses)
Belém, Pará, Brasil

Vivendo de Licitação

Professor
setembro de 2021 - Present (2 anos 10 meses)
Pará, Brasil

Fundador do perfil @vivendodelicitacao onde ajudo pequenas empresas a ingressar no mundo das Licitações. Tenho foco em PREGÃO ELETRÔNICO, onde presto assessoria e treinamentos para ensinar pessoas a sair do zero até seu primeiro Pregão Eletrônico vencido.

Secretaria Municipal de Assistência Social de Barcarena

Assessor
junho de 2022 - setembro de 2023 (1 ano 4 meses)
Barcarena, Pará, Brasil

Atuante no Departamento financeiro da Secretaria Municipal de Assistência Social de Barcarena. Lá, sou responsável pelo setor de Licitações e Contratos da secretaria, onde também atuo junto aos demais setores subordinados ao Departamento Financeiro, como setor de Almoxarifado, Setor de Compras e Planejamento.

Prefeitura de Barcarena

Pregoeiro

junho de 2020 - dezembro de 2021 (1 ano 7 meses)

ManoCast

CEO

agosto de 2019 - dezembro de 2020 (1 ano 5 meses)

Abaetetuba e Região, Brasil

Mano Seja Foda Barbearia

CEO

novembro de 2019 - junho de 2020 (8 meses)

Abaetetuba e Região, Brasil

Oliveira & Oliveira Ltda

Supervisor de Trade Marketing

março de 2015 - junho de 2019 (4 anos 4 meses)

Abaetetuba, PA, Brasil

Egua Neri

Fundador

janeiro de 2017 - outubro de 2018 (1 ano 10 meses)

Empreendedor/Fundador da Egua Neri, um e-commerce voltado ao público masculino. Tem como produto principal Relógios de luxo

Formação acadêmica

Instituto Negócios Públicos

Licitação Pública · (março de 2023 - março de 2023)

UnyPublica

Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Licitação Pública · (janeiro de 2021 - dezembro de 2021)

AI Contábil - Assessoria e Consultoria Contábil

Curso de Capacitação de Gestores e Servidores, IMPLANTAÇÃO DA LEI Nº 14.133/2021 - NOVA LEI DE LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS · (julho de 2023 - julho de 2023)

Conselho Regional de Contabilidade do Pará

Certificado de Participação em Seminário, Contabilidade Aplicada ao Setor Público · (janeiro de 2023 - janeiro de 2023)

Universidade do Estado do Pará

Graduacao, Biologia/Ciências Biológicas - Geral · (2010 - 2014)



DECLARAÇÕES

JBP NERI JUNIOR LTDA – VIVENDO DE LICITAÇÃO, inscrita no CNPJ nº. 50.571.243/0001-58 com sede na AV PAULISTA Nº 1106, SALA 01 ANDAR 16, BAIRRO BELA VISTA, no município de SAO PAULO-SP, CEP: 01.310-914, neste ato representada por seu sócio administrador **JOAO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR**, brasileiro, casado, empresário, residência na Rua Agostinho Silva, 17, Imobiliária, Barcarena/PA, CEP nº 68.445-000, portadora da cédula de identidade nº 4976990 PC/PA e do CPF nº 012.095.612-80, vem por meio deste documento apresentar as seguintes declarações:

DECLARAÇÃO DE HABILITAÇÃO

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que a empresa cumpre todos os requisitos de habilitação exigidos pelo edital, incluindo:

- Regularidade fiscal e trabalhista;
- Qualificação técnica e econômico-financeira.

DECLARAÇÃO DE IDONEIDADE

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que a empresa não se encontra em situação que a impeça de participar de licitação ou de contratar com a Administração Pública, estando em pleno gozo de sua idoneidade para tanto.

DECLARAÇÃO DE CUMPRIMENTO DAS NORMAS TRABALHISTAS

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que a empresa cumpre todas as normas relativas à saúde e segurança do trabalho, bem como as normas que regulamentam o trabalho de menores, conforme previsto na legislação vigente.

DECLARAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE FATOS IMPEDITIVOS

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que não existem fatos supervenientes que impeçam a participação da empresa na licitação em questão.



DECLARAÇÃO DE CUMPRIMENTO DE COTAS

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que a empresa cumpre as cotas legais de aprendizagem e de pessoas com deficiência ou reabilitadas, conforme a legislação vigente.

DECLARAÇÃO DE ENQUADRAMENTO COMO MICROEMPRESA OU EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins, que a empresa é enquadrada como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), nos termos da Lei Complementar nº 123/2006.

DECLARAÇÃO DE NÃO EMPREGO DE MENOR

Eu, JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR, sócio da empresa JBP NERI JUNIOR LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 50.571.243/0001-58, com sede na Avenida Paulista, nº 1106, Salas 01 andar 16, Bela Vista, São Paulo/SP, CEP: 01.310-914, DECLARO para os devidos fins que a empresa JBP NERI JUNIOR LTDA. não emprega menor de 18 anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e não emprega menor de 16 anos, salvo na condição de aprendiz, a partir de 14 anos, conforme o disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal.

São Paulo/SP, 03 de junho de 2024.

JBP NERI
JUNIOR
LTDA:5057124
3000158

Assinado de forma
digital por JBP NERI
JUNIOR
LTDA:50571243000158
Dados: 2024.06.03
10:45:23 -03'00'

JOAO BATISTA
PINHEIRO NERI
JUNIOR:01209
561280

Assinado de forma
digital por JOAO
BATISTA PINHEIRO NERI
JUNIOR:01209561280
Dados: 2024.06.03
10:46:52 -03'00'

JBP NERI JUNIOR LTDA
JOAO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR
Sócio Administrador



vivendodelicitacao



vivendodelicitacao



Editar perfil

Itens Arquivados

Ferramentas para anúncios

22,3 mil contas alcançadas nos últimos 30 dias. Ver insights

Joao Neri Jr Vivendo Licitação

@vivendodelicitacao

Empreendedor(a)

Faço você faturar os primeiros R\$10K com Negócio de Analista de Licitação

Aplicação para a Mentoria... mais

form.respondi.app/8F5DVE8V



Mentor



Dúvidas



Dicas



O que é?



Mentoria



Itens CURTI...



Sabia disso?



Minha Vis...



O que eu f...

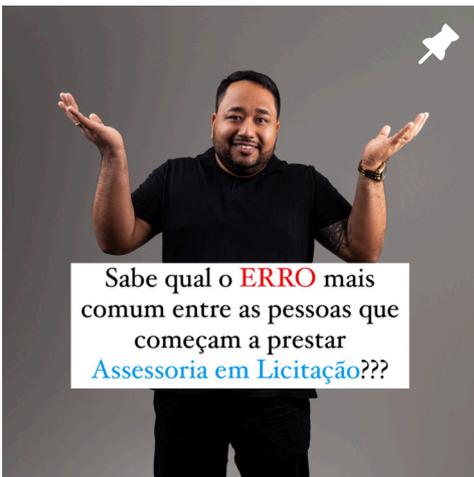


Novo

450 publicações

1.475 seguidores

511 seguindo





vivendodelicitacao



Como captar clientes.

- 1 - Começa buscando empresas aqui mesmo pelo Instagram;
- 2 - entende o segmento dessas empresas;
- 3 - busca editais que essas empresas poderiam ter participado;
- 4 - mostra para elas o valor R\$ que elas deixaram de ganhar com aqueles editais.

em Licitação, Mestrado, Doutorado, pós Doutorado...
Nada disso importa!

O que você faz com tudo isso é que tem algum **valor**.

Mais vale um ensino médio com **muita aplicação** e uso prático de Licitação, do que um Doutor que só **entende da teoria**, mas **nunca entregou valor** à ninguém.

E fecha a assessoria com uma grande empresa

Hoje, você está satisfeito com o que trabalha?

Mais cedo, um seguidor me fez a seguinte pergunta:

RS\$1.000,00

GOLPE do SICAF

Quando o período de acompanhamento da minha **Mentoria**, **finaliza...**

Enquanto isso no **Pregão Presencial**

Envio de Documentos pelo novo comprasgov

O RECURSO Pela NOVA Lei de LICITAÇÕES

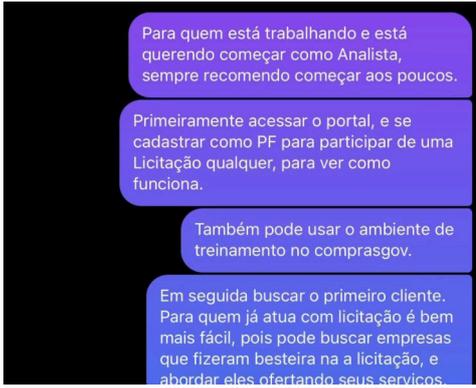
DILIGÊNCIA!

Analista de Licitação

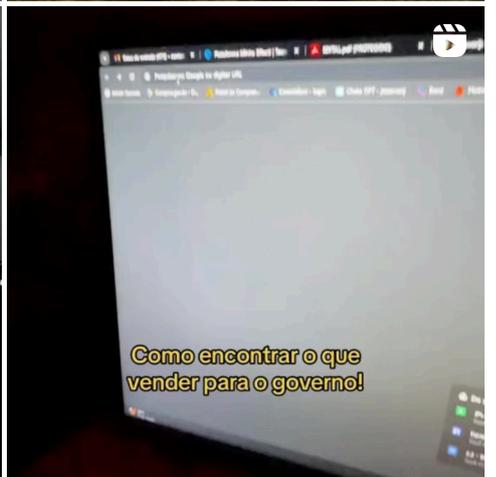
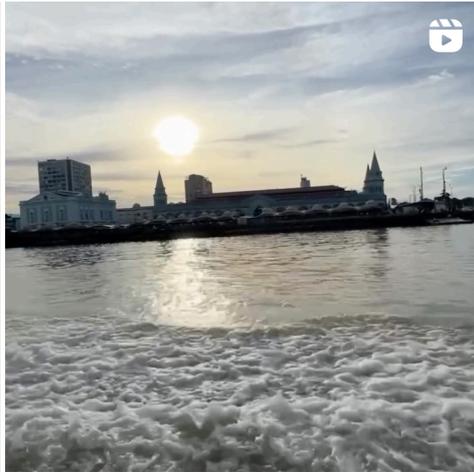




vivendodelicitacao



- João Neri Júnior · Criador
Você pode fazer cotações com fornecedores, vencer a licitação e após o pedido feito pelo órgão, aí sim você compra.
2m Responder
- João Neri Júnior · Criador
Tem a possibilidade de usar o AntecipaGov para alguns casos, porém mesmo assim, o ideal seria ter um capital mínimo para fornecer.
1m Responder
- João Neri Júnior · Criador
Outra possibilidade é trabalhar como Assessor de Licitação para empresas, onde você vai



CERTIFICADO

A Inove Soluções em Capacitação confere o presente certificado a

JOÃO BATISTA PINHEIRO NERI JUNIOR

participou do curso **COMO ELABORAR O ORÇAMENTO E JULGAR A PLANILHA DE PREÇOS DE SERVIÇOS COM DEDICAÇÃO EXCLUSIVA DE MÃO DE OBRA INCLUINDO REVISÃO, REAJUSTE E REPACTUAÇÃO**, realizado no período de 22 a 24 de abril de 2024, no formato online, com carga horária de 24 horas.

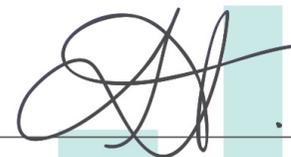
Curitiba, 24 de abril de 2024.

A stylized, handwritten signature in black ink, likely representing the Inove organization.

Inove Soluções em Capacitação
Coordenação

A handwritten signature in black ink, identifying João Luiz Domingues.

João Luiz Domingues
Professor

A handwritten signature in black ink, identifying Lara Brainer.

Lara Brainer
Professora



CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

JOÃO LUIZ DOMINGUES - 16 HORAS

PARTE 1 - ANÁLISE DE MERCADO E FORMAÇÃO DE PREÇOS

1. Introdução
- 1.1. Principais dúvidas
- 1.2. Apresentação de cases
- 1.3. Principais “ocorrências” nas pesquisas de preços
- 1.4. A metodologia do autopreenchimento
- 1.5. Objetivo da metodologia do autopreenchimento
- 1.6. Objetivo das contratações públicas
2. Fases da contratação
3. A fase preparatória na Lei nº 14.133/2021 e na Lei nº 13.303/2016
4. Possibilidade de terceirização
5. Elementos importantes do ETP
6. A interface entre o ETP e a elaboração do orçamento estimativo
7. Principais riscos na elaboração da pesquisa de preços
8. Principais aspectos da reforma trabalhista
9. Levantamento dos dados
10. Formação do preço
- 10.1. Base legal
- 10.2. Parâmetros utilizados
- 10.3. Análise crítica dos valores
- 10.4. Tratamento dos dados coletados:
- 10.4.1. Média
- 10.4.2. Mediana
- 10.4.3. Desvio padrão
- 10.5. Análise dos resultados
- 10.5.1. Inexequibilidade
- 10.5.2. Sobrepreço
- 10.6. Critérios de exequibilidade
11. Momento da realização da pesquisa de preços
- 11.1. Estudo Técnico Preliminar
- 11.2. Termo de Referência
12. Formalização processual

PARTE 02 - PLANILHA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS

13. Definição da estrutura da planilha de custos
14. Definição da metodologia de cálculo
15. Importância da relação entre a execução e o modelo de planilha de custos
16. As férias na planilha de custos
- 16.1. Percentual

- 16.2. Quantidade do item férias
- 16.3. Exclusão na renovação
17. Informações necessárias para a metodologia do autopreenchimento
18. Principais desafios e dificuldades na elaboração do orçamento
19. Principais controvérsias na elaboração do orçamento
20. Elaboração do orçamento
- 20.1. Conta vinculada
- 20.2. Fato gerador
- 20.3. Importância da regulamentação interna (definição de metodologia)
- 20.4. A importância da CCT
- 20.5. Adequação entre CCT e CLT
21. Entendendo os elementos da planilha de custos (base de cálculo e metodologia)
- 21.1. Módulo 1
- 21.2. Módulo 2
- 21.3. Módulo 3
- 21.4. Módulo 4
- 21.5. Módulo 5
- 21.6. Módulo 6
22. As principais decisões do Poder Judiciário
23. As principais decisões do TCU
24. As principais ocorrências na fase da Seleção do fornecedor
25. As principais ocorrências na fase de Gestão Contratual
26. Empresas optantes pelo Simples Nacional
27. Empresas desoneradas da folha de pagamentos
28. Itens amortizados ao longo da execução contratual
29. Regimes tributários
- 29.1. Simples nacional
- 29.2. Lucro presumido
- 29.3. Lucro real
30. Principais cautelas no julgamento da proposta
- 30.1. Aderência às exigências do termo de referência
- 30.2. Possibilidade de readequação da planilha de custos pelo licitante
- 30.3. Convenção Coletiva de Trabalho utilizada na proposta
- 30.4. Análise da exequibilidade da proposta
31. Orientações para preenchimento da planilha de custos pelos licitantes.

PARTE 03: PARTE PRÁTICA

32. Exercício
- 32.1. Elaboração de orçamento estimativo

- 32.1.1. Recepcionista
- 32.1.2. Limpeza e conservação
- 32.2. Definição da metodologia
- 32.3. Percentuais utilizados na orçamentação
- 32.3.1. Percentuais legais
- 32.3.2. Percentuais estatísticos
- 32.3.3. Percentuais contábeis
- 32.3.4. Percentuais praticados em licitações
- 32.4. Itens da Convenção Coletiva de Trabalho
- 32.5. Insumos utilizados na prestação de serviços
- 32.5.1. Uniforme
- 32.5.2. Material
- 32.5.3. Equipamentos
- 32.6. Regime tributário
33. A interface entre a planilha de custos e a gestão e fiscalização contratual
- 33.1. Cases

LARA BRAINER - 8 HORAS

1. Equilíbrio econômico-nanceiro do contrato administrativo
- 1.1. Equilíbrio econômico-nanceiro do contrato;
- 1.1.1. Teoria da imprevisão;
- 1.1.2. Fato do Príncipe;
- 1.1.3. Fato da Administração;
- 1.1.4. Força maior;
- 1.1.5. Caso fortuito;
- 1.1.6. Instrumentos legais de proteção ao equilíbrio econômico nanceiro do contrato;
- 1.2. Revisão do contrato:
- 1.2.1. Fato gerador;
- 1.2.2. Periodicidade;
- 1.2.3. Prazo;
- 1.2.4. Instrução;
- 1.2.5. Formalização;
- 1.2.6. Jurisprudência.
- 1.3. Reajuste do contrato:
- 1.3.1. Fato gerador;
- 1.3.2. Periodicidade;
- 1.3.3. Prazo;
- 1.3.4. Instrução;

CARGA HORÁRIA: 24 HORAS

Código do Certificado: 2121536A0C786CF313799470 · Verifique autenticidade em: e-certificado.com



Mentoria

Vivendo de

Licitação

Aprenda do Zero! Na **Mentoria Vivendo de Licitação** você vai sair do ZERO, e se tornar um especialista na Lei de Licitação 14.133/2021. Não é um Simples Curso, é um **Acompanhamento** para você que é servidor público, fazer tudo conforme manda a nova lei de licitação, garantindo total aderência do seu órgão!

Você terá um total de **16 encontros de Mentoria**, para disponibilização do conteúdo e atividades. Além de **6 meses de Acompanhamento** personalizado para te auxiliar na aplicação da nova lei.



[CONHECER AGORA!](#)

A MELHOR opção para quem quer atuar conforme manda a LEI

A **Mentoria Vivendo de Licitação** foi cuidadosamente pensada para tornar o seu dia mais fácil. Com a primeira sessão de mentoria você já consegue ter seu fluxo de trabalho em conformidade com a legislação.



Capacitação

Capacitar Servidores Públicos na execução e gestão de licitações conforme a Lei Federal nº 14.133/21



Conhecimento

Proporcionar um entendimento profundo sobre as mudanças e exigências trazidas pela nova Lei.



Prática

Desenvolver habilidades práticas para a condução de processos licitatórios eficientes e transparentes



Acompanhamento

Fornecer Suporte contínuo e personalizado para a aplicação dos conhecimentos adquiridos

Você terá acesso a tudo isso por:

R\$ 50.000

QUERO ENTRAR NA MENTORIA

Quem é seu Mentor?

Joao Neri Junior

- Com a pandemia, fechei um negócio local e surgiu a oportunidade de começar do zero em um Departamento de Licitação da Prefeitura. Lá aprendi quase tudo como PREGOEIRO.

- Final de 2020, vendo dezenas de empresas perderem contratos milionários por erros bobos, resolvi criar o @vivendodelicitacao, onde foquei em criar conteúdo de Licitação.

- Em 2021 comecei minha Assessoria, representando empresas e as ajudando a evitar aqueles erros que via como Pregoeiro.



- 2022 abri minha Mentoria VDL apenas para quem vinha me procurar com essa demanda. Em 2023 finalmente abri meu CNPJ para me profissionalizar e escalar como negócio oficialmente.

- Hoje, a fim de continuar aprendendo, sou Pregoeiro, e na minha empresa ajudamos servidores públicos e Empresas a faturar com as vendas para o Governo, através de meus Cursos, Mentoria e Assessoria.

- Também Mentoramos Servidores Públicos a estruturar seu Departamento de Licitação, ensinando do zero ao avançado tudo sobre a Lei 14.133/21.

Perguntas Frequentes

Tire suas dúvidas!

COMO FUNCIONA A GARANTIA DE 7 DIAS DE REEMBOLSO?

COMO SERÃO AS AULAS?

TEREI SUPORTE DENTRO DA MENTORIA?

COMO IRÁ FUNCIONAR O ACOMPANHAMENTO?

PRECISO TER COMPUTADOR?



GARANTIA INCONDICIONAL

7 dias de garantia

Nós temos o compromisso com o seu resultado e por isso oferecemos a você garantia total de satisfação ou seu investimento de volta. Até 7 dias após o pagamento, você pode solicitar o cancelamento por qualquer motivo e devolvemos todo valor, sem qualquer complicação.

© Copyright 2024 Todos os direitos reservados

Este site não é afiliado ao Facebook ou a qualquer entidade do Facebook. Depois que você sair do Facebook, a responsabilidade não é deles e sim do nosso site. Fazemos todos os esforços para indicar claramente e mostrar todas as provas do produto e usamos resultados reais. Nós não vendemos o seu e-mail ou qualquer informação para terceiros. Jamais fazemos nenhum tipo de spam. Se você tiver alguma dúvida, sinta-se à vontade para usar o link de contato e falar conosco em horário comercial de Segunda a Sextas das 09h00 às 17h00. Lemos e respondemos todas as mensagens por ordem de chegada.