

PROPOSTA COMERCIAL PARA CURSO SOBRE A FASE PREPARATÓRIA DA LICITAÇÃO, UMA ABORDAGEM TEÓRICA E PRÁTICA, PARA O MUNICÍPIO DE JOAÇABA/SC

APRESENTAÇÃO

A ESCOLA DE GESTÃO PÚBLICA MUNICIPAL – EGEM é uma entidade de ensino e de prestação de serviços. Formada pelas Associações de Municípios de SC, com sede em Florianópolis/SC, a EGEM é um importante instrumento de atualização, qualificação e capacitação para as(os) profissionais que atuam na administração pública municipal, e de prestação de serviços técnicos, abrangendo assessorias aos Consórcios Públicos, Associações de Municípios e Municípios.

JUSTIFICATIVA

A Fase Preparatória é o alicerce da licitação e fundamental para o sucesso nas aquisições e contratações no Setor Público. Este tema traz muitos desafios e dificuldades, onde os servidores envolvidos nesta fase carecem de cursos e treinamentos adequados para a boa execução desta fase.

Esta fase é a mais importante do processo de contratação, pois aqui nasce os preparativos para o futuro contrato, pois aqui que se define a necessidade da administração, a escolha da melhor solução para atender o interesse público, a especificação do objeto, a forma de execução e de fiscalização do contrato, entre outros tópicos indispensáveis.

Nesse contexto, a capacitação dos Servidores Públicos é fundamental para que estes realizem compras e contratações mais eficientes e eficazes. Por isso, desenvolvemos este curso que trabalhará junto aos participantes, conceitos, procedimentos e técnicas que permitam a elaboração do Estudo Técnico Preliminar, da gestão de riscos, do Termo de Referência e da Pesquisa de Preços tanto para a aquisição de bens quanto para a contratação de serviços comuns, dando primazia à qualidade e à conformidade com a Nova Lei de Licitações.



Capacitar os Agentes Públicos a elaboração de um perfeito Planejamento da Contratação e, principalmente o cuidado com a fase preparatória, quer seja da Licitação, quer seja da Contratação Direta, onde garanta a boa execução do futuro Contrato, com eficiência, qualidade e a solução para a Contratação mais vantajosa para a administração.

PÚBLICO-ALVO

Agentes de contratação, Membros das Comissões de contratação, Pregoeiros, Profissionais que atuam nos setores de Compras e Licitações, Finanças, unidades requisitantes, Auditoria Internas, Setor Jurídico e demais servidores que atuam direta ou indiretamente no planejamento das contratações públicas e na elaboração de editais.

PROGRAMAÇÃO

I – PLANEJAMENTO E GESTÃO DA CONTRATAÇÃO.

- > A guem compete o controle do Planejamento;
- Planejamento das Contratações como alinhá-lo a realidade da entidade;
- > PCA Plano de Contratação Anual como elaborar e gerenciar o PCA;
- Modelos de Planos de Contratação Anual;
- Publicidade;
- Vigência do PCA.

II – DFD – DOCUMENTO DE FORMALIZAÇÃO DE DEMANDA.

- Quais tópicos indispensáveis na elaboração do DFD;
- A quem compete elaborar;
- Modelos de Documentos de Formalização de Demanda;
- Obrigatoriedade de elaboração exclusivamente em plataformas estruturantes;
- Publicidade.

III - ETP - ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR.

- Definição;
- Objetivo;
- Quais elementos incluir;
- Descrição da Necessidade da Contratação;
- Do Objeto da Contratação;
- Condições de Pagamento;
- Pesquisa de Preços;



Desenvolvendo Compétências

- Minuta do Edital de Licitação;
- Minuta da Ata de Registro de Preços, se for o caso;
- Minuta do Contrato;
- Regime de Fornecimento e execução;
- Modalidade da Licitação;
- A quem compete elaborar o ETP;
- Parte Prática onde simularemos a construção de um ETP com a participação de todos os alunos.

IV - GESTÃO DE RISCOS.

- Breves considerações sobre Gestão de Risco;
- A importância da Gestão de risco na fase preparatória, principalmente quando tratarse de Obras e Serviços complexos;
- As ações de Governo para minimização dos Riscos e suas soluções.

V - TR - TERMO DE REFERÊNCIA.

- Responsabilidade pela elaboração e autorização do Termo de Referência;
- Elementos indispensáveis no Termo de Referência;
- Descrição do objeto;
- Indicação de Marca;
- Padronização e Pré-qualificação;
- > Exigência de laudos e amostras;
- Definição quando tratar-se de Lotes ou itens;
- O Princípio da sustentabilidade;
- Justificativa da Contratação;
- A quem compete elaborar o Termo de Referência;
- Publicidade.

VI - PESQUISA DE PREÇOS.

- Importância de Pesquisa Mercadológica;
- Pesquisa de Preços conforme art. 23 da Lei nº 14.133/21;
- Onde realizar a pesquisa;
- Estudo técnico dos preços coletados;
- Avaliação crítica da variação de preços;
- Publicidade ou sigilo.

CARGA HORÁRIA

16 (dezesseis) horas/aula, em 2 (dois) dias consecutivos, das 8h30 às 17h.



O curso será realizado em local ofertado pelo contratante, nos dias 29 e 30 de outubro de 2024.

As datas poderão sofrer ajustes, por acordo entre as partes.

DOCENTE

PROF. ANTÔNIO NORONHA - Atuou profissionalmente como Pregoeiro, bem como na área de licitações e Contratos Administrativos, Setor de Compras e Comissão Permanente de Licitação por mais de 35 anos. Hoje aposentado, foi o primeiro Pregoeiro da Universidade Federal de Santa Catarina. Possui especialização nesta área e é docente já tendo capacitado mais de 10.000 pregoeiros pelo Brasil desde 2001. Sua vasta experiência nesta área permite apresentá-lo para executar os serviços solicitados por vossa instituição, tendo participado intensamente nos processos licitatórios mesmo antes da Lei nº 8.666/93, desde o revogado Decreto Lei nº 2.300/86.

INFRAESTRUTURA

- ✓ Plataforma para inscriçãos dos participantes;
- ✓ Material digital de apoio;
- ✓ Certificado aos que participaram de pelo menos 75% das atvidades de capacitação.

ORÇAMENTO

Para realização do Curso acima descrito, para uma turma com até 60 (sessenta) alunos, cobraremos honorários de docência no valor total de R\$ 12.000,00 (doze mil reais);

- * No valor acima já se encontram incluídos todos os custos para a perfeita execução do contrato, tais como:
 - √ mão-de-obra (pagamento ao docente);
 - √ deslocamento, hospedagem e alimentação do docente;
 - √ despesas administrativas, da EGEM;
 - √ incidências fiscais, tributárias, trabalhistas e previdenciárias.



- ____
 - ✓ Inscrever os participantes na plataforma da EGEM;
 - ✓ Responsabilizar-se por local adequado, com cadeiras, datashow, som com microfone sem fio, para a capacitação;
 - ✓ Fornecer coffe break aos participantes;
 - ✓ Designar uma pessoa para imprimir, coletar assinaturas, digitalizar e enviar para a EGEM, a lista de presença;
 - ✓ Pagar o valor acertado à EGEM.

Dados da EGEM para empenho

Razão Social: Escola de Gestão Pública Municipal - EGEM

Endereço: Rua General Liberato Bitencourt, 1885 - Canto - CEP: 88070-800 -

Florianópolis/SC

CNPJ: 08.940.383/0001-90 Inscrição Municipal: 440.275-8 Inscrição Estadual: Isento Telefone: 48 99683-0917

DOCUMENTOS PARA CONTRATAÇÃO DA EGEM

https://drive.google.com/drive/u/4/folders/15kydhkRScZ24rLiHHLgyvzAQK6svqdOg

Validade da Proposta

Esta proposta possui validade de 30 dias.

Informações

Para mais informações: (048) 99683-0917 ou adm@egem.org.br

Realização

Escola de Gestão Pública Municipal

Rua General Liberato Bittencourt, 1885 Sala 1301, Centro Executivo Imperatriz Bairro Canto | 88070–800 | Florianópolis – SC | Brasil



DIONEI WALTER DA SILVA Diretor Geral EGEM Florianópolis, 01 de outubro de 2024

08.940.383/0001-90

Escola de Gestão Pública Municipal EGEM

Rua Gen.Liberato Bittencourt, 1885 Sala 1301

Canto - CEP 88070-800 FLORIANÓPOLIS - SC