



LICITAÇÕES & CONTRATOS



POR QUE ESCOLHER O IPOG?

Instituição de ensino superior presente em todos os estados do Brasil e Distrito Federal.



Professores altamente qualificados e com comprovada experiência de mercado.



96,8% de satisfação nas avaliações dos alunos.



Cursos reconhecidos pelo MEC.

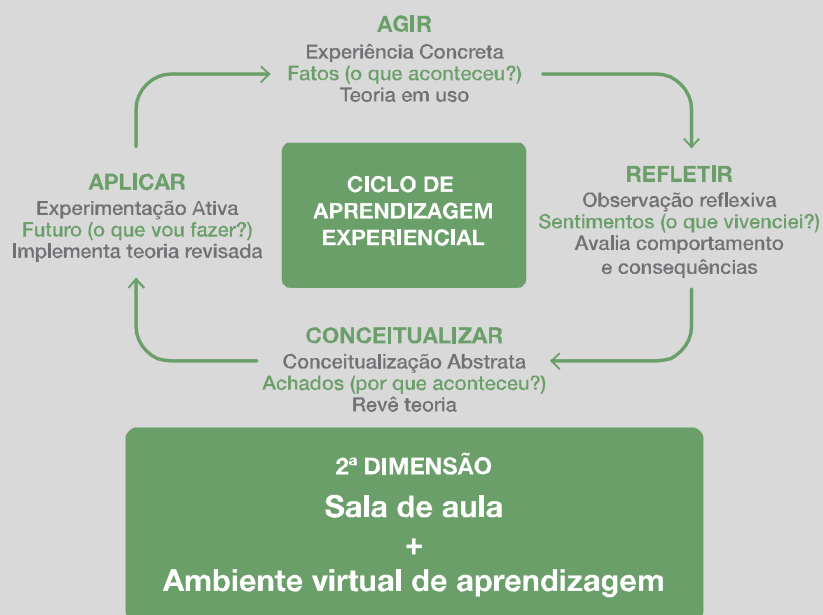


Chancela própria.



MÉTODO IPOG

O Método IPOG é um conjunto de procedimentos e referências pedagógicas que têm como objetivo aprimorar continuamente a experiência de aprendizagem dos alunos e está estruturado em três dimensões.



MÉTODO IPOG

1ª DIMENSÃO
Formação continuada de professores

Professores referências e atuantes no mercado

Avaliação semanal do professor pelo aluno

Capacitação anual de professores

3ª DIMENSÃO
Desenvolvimento integral do potencial humano

Dois módulos transversais exclusivos do Programa Plenitude, voltado para o autoconhecimento para o desenvolvimento de habilidades socioemocionais aplicadas ao mercado de trabalho e vida pessoal

APRESENTAÇÃO DO CURSO

Para atuar de forma adequada na área de processos licitatórios e contratos administrativos, é necessário conhecimento específico sobre os principais aspectos da Administração Pública referentes a estas práticas.

Porém, há um entrave para selecionar profissionais capacitados para atuar nesses setores. Há uma oferta rara de cursos relacionados a processos licitatórios e contratos administrativos, em função da dificuldade na seleção de pessoal (professores) com competências para desenvolver um conteúdo de excelência.

O IPOG reuniu profissionais com larga vivência nas áreas de contratos e licitações para oferecer um curso de excelência, capaz de gerar um grande diferencial competitivo para seus alunos, preparando para o acompanhamento de contratos e a participação na gestão de certames licitatórios, tanto nas empresas quanto no setor público.

OBJETIVOS

- Formar especialistas na gestão de certames licitatórios, tanto como participantes (empresas) ou integrantes do setor público participantes de comissões de licitação.
- Acompanhar a execução de contratos, convênios e parcerias público-privadas.

DIFERENCIAIS DO CURSO

- Curso raro no mercado.
- Matriz curricular atualizada e contextualizada.
- Professores com larga experiência na área, alguns deles são referência nacional nos assuntos abordados.

PARA QUEM É ESTE CURSO?

Advogados, Administradores de Empresas, Empresários, Funcionários Públicos e todos os profissionais envolvidos no processo de compras de produtos e serviços pela administração pública.

FORMAÇÃO CURRICULAR

- 1) Aquisições e Contratações na Administração Indireta
- 2) Planejamento Estratégico das Contratações Públicas
- 3) Orçamento Público
- 4) Análise e Preparação do Edital
- 5) Desenvolvimento Integral do Potencial Humano
- 6) Procedimentos Licitatórios
- 7) Pregão Presencial e Eletrônico
- 8) Análise Financeira e Precificação de Bens e Serviços
- 9) Termo de Referência e Projeto Básico
- 10) Regime Diferenciado em Contratações Públicas (RDC)
- 11) Contratos Administrativos e Convênios
- 12) SIASG e COMPRASNET
- 13) Improbidades Administrativas e Crimes em Licitações
- 14) Controle Interno Governamental
- 15) Habilitação e Recursos Administrativos
- 16) Acompanhamentos de Contratos Administrativos
- 17) Parceria Público-Privada
- 18) Sistema de Registros de Preços

MATRIZ CURRICULAR E EMENTAS

AQUISIÇÕES E CONTRATAÇÕES NA ADMINISTRAÇÃO INDIRETA

Entidades da Administração Indireta; aspectos técnicos legais; mecanismos de controle; transparência; garantia de eficiência; gestão e governança; Estatuto Jurídico das Estatais (Lei 13.303/16); compras e contratações.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DAS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

As Contratações Públicas. Estudo das organizações públicas. Descrição do Planejamento Estratégico. Caracterização do Planejamento Estratégico. Desenvolvimento de um Planejamento Estratégico. A relação entre Planejamento



Estratégico e as Contratações Públicas. Aplicação do Planejamento Estratégico nas Contratações Públicas.

ORÇAMENTO PÚBLICO

Atividade Financeira do Estado; Funções Econômicas; Planejamento Governamental; O Plano Plurianual (PPA); Prazos e Vigência do PPA; Classificação dos Programas. Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO); Conceito e Conteúdo da LDO; Prazos e Vigência; Orçamento Público; Conceito; Tipos de Orçamento; Princípios Orçamentários; Técnicas Orçamentárias; Ciclo Orçamentário; Conceitos e Princípios da LRF.

ANÁLISE E PREPARAÇÃO DO EDITAL

Estrutura do edital; Fases de planejamento e elaboração; Classificação por tipo; Obrigatoriedades; Julgamento; Habilitação; Aplicação de sanções; Adjudicação, homologação, anulação e revogação; Exigências de garantia; Impugnação e esclarecimentos; Anexos obrigatórios; Exame e aprovação pela Assessoria Jurídica; Problemas e vícios mais comuns nos editais.

DESENVOLVIMENTO INTEGRAL DO POTENCIAL HUMANO

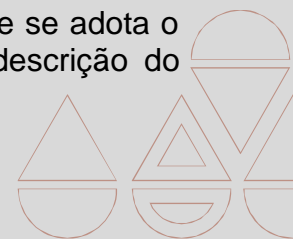
Fatores que conduzem ao Desenvolvimento Integral do Potencial Humano; Desafios do desenvolvimento humano ao longo das 8 etapas do ciclo da vida; Sobre as diferenças entre o caminho do murchamento e o caminho do florescimento dos potenciais humanos; A diferença entre caráter e personalidade; As virtudes e as forças de caráter; - Introdução à Visão Integral; As Linhas de Desenvolvimento ou Inteligências Múltiplas; Os Níveis de Desenvolvimento humano; A Dinâmica da Espiral - os 8 níveis de desenvolvimento de valores ou memes; Análise e devolutivas de instrumentos de autoconhecimento; Estados de Consciência; quadrantes: matriz integral do desenvolvimento integral humano; A dialética do desenvolvimento: diferenciação e integração.; A matriz da Plenitude; Nossa capacidade de transformação pessoal (CTP).

PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS

A Lei 8.666/93. Objetivos da Licitação. Modalidades e tipos de Licitação. Especificação e Pesquisa de Preços. Elaboração do Instrumento Convocatório. Fases externas e o rigor do Processo Administrativo. Detalhes da habilitação. Amostras. Transparência na contratação. O fracionamento da despesa. Tipos de recursos e alcances. Anulação e Revogação. A Lei 13.303/2016. Definições da Empresa Pública e da Sociedade de Economia Mista. Dos requisitos de transparência. Da Licitação dispensada, dispensável e dos casos de inviabilidade de competição segundo a Lei 13.303/16. Situações de impedimento. Os tipos de execução. Os modos de disputa aberto e fechado e os respectivos critérios de julgamento. Fase recursal única. A pré-qualificação e o catálogo eletrônico de padronização. Tópicos avançados das Licitações: Dispensa e inexigibilidade. Fomento às microempresas e empresas de pequeno porte. Contratação Pública Sustentável: marco legal, objetivos, aplicabilidade e casos práticos.

PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO

A evolução da Gestão de Compras Governamentais. Pregão: conceito e finalidade. A Lei nº 10.520/2002 e demais fundamentos legais do Pregão. Possibilidade de aplicação suplementar da Lei nº 8.666/93. Princípios norteadores do Pregão. Estruturas e fases para elaboração do Pregão. A inversão da fase da habilitação. Vantagens e desvantagens do Pregão. Hipóteses em que se adota o Pregão. Edital do pregão e seus anexos. Termo de referência - descrição do



objeto, exigências técnicas. Conceito de Bens e Serviços Comuns. Locais para a publicação do aviso do edital. Pedidos de Esclarecimento e Impugnação. Cadastramento da Proposta. Propostas Comerciais: possibilidade de alteração e prazo de validade. Necessidade do Credenciamento. Sessão pública. Fase dos lances verbais: cautelas e requisitos. Classificação das propostas. Aceitabilidade das Propostas. Aplicação da Lei Complementar nº 123/06. Propostas inexequíveis e superfaturadas: como detectá-las? Dever da Negociação. Proibição à desistência de lance. Declaração do vencedor do certame. Importância da ata num certame marcado pela oralidade. Homologação e adjudicação. Recusa do Adjudicatário em assinar o contrato e a retomada da licitação. Aplicação da sanção prevista no art. 7º da Lei nº 10.520/02. Principais diferenças entre o Pregão Presencial e o Pregão Eletrônico. Atribuições do Pregoeiro e Comissão de Apoio. Atribuições da Autoridade competente. Portais para o desenvolvimento do Pregão Eletrônico.

ANÁLISE FINANCEIRA E PRECIFICAÇÃO DE BENS E SERVIÇOS

O Ambiente financeiro de um sistema empresarial; Estrutura Patrimonial, Econômica e Financeira das organizações; Interpretação de dados financeiros para decisões de curto prazo; Análise de viabilidade econômica e financeira em processos licitatórios; Modelos de projeções para execução dos eventos econômicos de longo prazo; Ferramentas de tomada de decisões em ambientes financeiros. DUMPPING em contratações públicas; Técnicas de precificação de bens e serviços para negociações com a União.

TERMO DE REFERÊNCIA E PROJETO BÁSICO

Fases do processo de elaboração e gerência de projetos na administração pública; levantamento de necessidades; planejamento estratégico (estrutura típica e ferramentas); planejamento dos projetos; o projeto global; o projeto básico; o termo de referência; análise de viabilidade para projetos de investimento; fontes de financiamento; avaliação de projetos para concessão de financiamentos pelos órgãos controladores governamentais; a execução do projeto; acompanhamento e auditoria; avaliação de resultados.

REGIME DIFERENCIADO EM CONTRATAÇÕES PÚBLICAS (RDC)

Histórico e Origem do novo Regime; Finalidade, âmbito de aplicação e definições; Base Legal; Observância vinculada ou discricionária; Forma de Adoção; Definições - o que muda frente à Lei nº 8.666/93; Princípios aplicáveis; Regras procedimentais; Diretrizes; Comissão de Licitação; Procedimento Licitatório; Dispensa e Inexigibilidade; Contrato de Eficiência; Regras Contratuais; Aditamentos; Sanções Administrativas.

CONTRATOS ADMINISTRATIVOS E CONVÊNIOS

Contratos administrativos. Características e modalidades. Elementos essenciais do contrato. Modalidades das garantias. Extinção dos contratos Administrativos. Diferenciação entre convênio e contrato. Contrato de Repasse. Termo de Cooperação. Termo de Parceria. Contrato de Gestão. Regularidade Fiscal. Sistema de Gestão de Convênios e Contratos de Repasse - SICONV. Habilitação Jurídica. Fases do Convênio. Proposição. Celebração. Execução. Atas de Convênios. Prestação de Contas. Exceções. Devoluções de saldos de convênios. Principais Irregularidades nos convênios.

SIASG E COMPRASNET

Comprasnet - Apresentação, Base Legal, Objetivo e principais funcionalidades: Institucional, Gestor Público, Fornecedores e Transparência; O Comprasnet e as Compras Governamentais; Sistemas disponíveis no Comprasnet. Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG) - Apresentação e Conceitos Básicos; Características; Principais Módulos: CATMAT - Catalogação de Material, CATSER - Catalogação de Serviço; COMUNICA - Sistema de Comunicação SIASG; SICAF - Cadastro Único de Fornecedores: Credenciamento, Habilitação Jurídica, Regularidade Fiscal e Qualificação Técnica e Econômica Financeira; SICON - Gestão de Contrato; SICONV - Sistema de Gestão de Convênios; SIDEC - Divulgação Eletrônica Compras: incluir Licitação Tradicional, Incluir Licitação SRP; SISME - Minuta de Empenho; SISPP - Preços Praticados; SISRP - Sistema de Registro de Preços; Divulgação e Realização das Licitações.

IMPROBIDADES ADMINISTRATIVAS E CRIMES EM LICITAÇÕES

Crimes em contratações públicas; Frustrar ou fraudar competições; Patrocínio direto ou indireto de interesse privado; Modificação ou vantagem contratual na fase de execução; Impedir, perturbar e fraudar atos do procedimento licitatório; Devassar o sigilo de proposta apresentada; Fraudar licitação; Licitar ou celebrar contrato com quem não possui idoneidade; Frustrar a participação em licitações; Improbidades Administrativas em contratações públicas.

CONTROLE INTERNO GOVERNAMENTAL

Conceituação de Controle; Classificação do Controle; Princípios de Controle; Avaliação do Controle; caracterização do Controle nos níveis Federal, Estadual e Municipal. Evolução do Controle. Estrutura do Controle. Funcionamento do Controle.

HABILITAÇÃO E RECURSOS ADMINISTRATIVOS

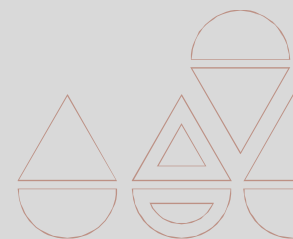
Aspectos Gerais da Habilitação. As diversas modalidades de Habilitação. A documentação necessária e sua interpretação. Disposições específicas sobre habilitação. Os Recursos Administrativos - cabimento e legitimação. Processamento dos recursos administrativos. A representação ao Tribunal de Contas. Breve abordagem do Processo Judicial e o Mandado de Segurança.

ACOMPANHAMENTO DE CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

Gestor de Contratos: atribuições e responsabilidades. Deveres do profissional ou empresa contratada. Formalização. Publicação. Termo Aditivo. Apostilamento. Execução das garantias. Duração e prorrogação dos contratos. Renovação contratual. Alterações contratuais. Equilíbrio econômico-financeiro. Reajustes contratuais. Realinhamento. Repactuação. Registros contratuais. Sanções administrativas contratuais: advertência, multa e suspensão temporária. Rescisão contratual: administrativa, consensual, de pleno direito e judicial. Anulação.

PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

Parceria Público-Privada. Conceito e Natureza Jurídica; Base Legal; Modalidades e Incidência Normativa; Objeto; Características e Diretrizes; Cláusulas Essenciais, Não Essenciais e Vedações; Contraprestação e Garantias; Sociedade de Propósito Específico; Procedimentos Licitatórios.



SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS

Sistema de Registro de Preços - Conceito e definições aplicáveis. Base Legal; Vantagens de Utilização do SRP (Administração e Fornecedor); Como e quando implantar o SRP; Características do SRP; A fase de planejamento das aquisições de bens e serviços; Intenção do Registro de Preços - IRP; Indicação de recursos orçamentários; Figuras: Órgão Gerenciador, Órgão Participante e Participante Extraordinário (carona) e a Ata de Registro de Preços; Cancelamento do Registro de Preços; Formalização do processo da licitação de Registro de Preços; Atribuições da Autoridade Competente e a decisão da Administração; O registro de preços e os novos limites das adesões; Bens e Serviços Comuns; Gestão da Ata; Formação do cadastro reserva e fornecedor remanescente. Contratação com os Fornecedores Registrados e controle decorrentes do SRP; Revisão de preços registrados e alteração contratual. Utilização da Ata de Registro de Preços por Órgão ou Entidades não participantes; Vigência da Ata e contrato, acréscimos e sanções.

*As ementas poderão ser ajustadas conforme demandas de mercado, novas legislações, novos cenários e contextos.

COORDENAÇÃO

FERNANDO SÉRGIO FERNANDES DO VALLE

Mestre em Economia Empresarial pela Universidade Cândido Mendes - RJ, Especialista em Auditoria e Contabilidade Financeira, e Bacharel em Ciências Contábeis. Sócio-fundador da FValle Corporate Training®, respondendo pela Diretoria Técnica deste instituto, e Sócio-diretor do Instituto Friburguense de Pós-graduação em Ciências Médicas e Odontológicas. Professor de pós-graduação em cursos de Direito, Administração de Empresas, Engenharia de Produção, com mais de 20 anos de experiência em Treinamento e Consultoria Financeira nas áreas pública e privada, no Brasil e no exterior, tendo exercido a função de Auditor e Tomador de Contas no Ministério da Defesa por vários anos.



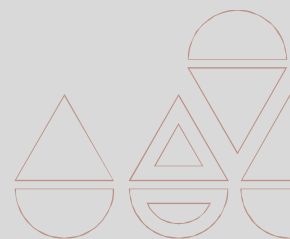
DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

- Diploma de graduação original.
- Cópia do RG e CPF / ID Profissional / CNH.

DURAÇÃO / PERIODICIDADE

18 meses (um final de semana por mês).

- Sexta, das 18h às 23h.
- Sábado, das 8h às 19h.
- Domingo, das 8h às 13h.



ipog.edu.br

