

# CURSO AVANÇADO EM LICITAÇÕES PÚBLICAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS: TEORIA E PRÁTICA

**Data de realização: 29, 30 e 31 de julho | Horário: 19h às 22h30**

**Para maiores informações, entre em contato com a Partner:**

**Telefone: (61) 9.8238-0084 | [www.partnerbrasil.com.br](http://www.partnerbrasil.com.br)**

## 1. APRESENTAÇÃO

O conhecimento prévio dos ritos e das peculiaridades que envolvem cada modalidade licitatória e a execução de contratos administrativos proporciona aos profissionais da área administrativa e às empresas uma melhor perspectiva de negócios com um dos maiores mercados consumidores de bens e serviços do Brasil, o Setor Público.

O curso, "CURSO AVANÇADO EM LICITAÇÕES PÚBLICAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS: TEORIA E PRÁTICA", tem por objetivo a capacitação e aprimoramento das atividades de profissionais que atuam nessa área, para que possam aprofundar seus conhecimentos diante das mais diversas ocorrências do processo licitatório, nacional e internacional, e atuar de forma objetiva e eficaz, sempre na busca de melhores resultados.

O curso propiciará uma visão ampla da lei 8.666/93 – Lei de Licitações e Contratos Administrativos, da Lei 10.520/2002 – Lei de Pregões e de outras legislações correlatas e das diversas regras orientadoras de compras e contratações com recursos de organismos internacionais (BIRD – Banco Mundial).

**CURSO: "CURSO AVANÇADO EM LICITAÇÕES PÚBLICAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS: TEORIA E PRÁTICA"**

**CARGA HORÁRIA: 10,5 H/AULA**

**VALOR DO MÓDULO AVANÇADO – R\$ 700,00**

## 2. OBJETIVOS

### COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

- Aprimoramento de profissionais em licitações para o exercício adequado dos procedimentos nas licitações nacionais e/ou com recursos internacionais, execução de contratos e interposição de recursos administrativos;

- Aprimoramento de conhecimentos técnico, jurídico e comportamental a serem aplicados na participação de certames públicos, presenciais ou a distância;
- Desenvolvimento de técnicas de interpretação de editais, elaboração correta das propostas comerciais, propostas técnicas, planilhas de formação de preços e documentos de habilitação comercial;
- Alcance de maior eficiência na disputa de licitações nacionais e com recursos de organismos internacionais;
- Interposição de recursos administrativos e contrarrazões de forma eficaz;
- Fechamento e execução dos contratos administrativos, buscando a adequação à legislação;
- Simulação de pregões, discussões polêmicas doutrinárias e jurisprudenciais mais frequentes, com utilização de estudos de caso concretos;
- Promoção de conhecimento teórica e prático para otimizar a participação nos processos licitatórios nacionais e com recursos de organismos internacionais; e
- Aperfeiçoamento na sistemática de elaboração de propostas comerciais, propostas técnicas, planilhas de formação de preços, documentos de habilitação, métodos de negociação e formas de resoluções nas matérias pertinentes aos procedimentos licitatórios e contratuais.

### 3. EMENTA

Licitação: princípios; conceitos; tipos; modalidades; aplicabilidade da Lei Complementar 123/2006 nos procedimentos licitatórios; apresentação e pronunciamento da empresa no processo licitatório; esclarecimento; impugnação; recursos; elaboração da planilha de formação de preço; sistemática de licitações com recursos de organismos internacionais - BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e do BIRD (Banco Mundial); peculiaridades de concorrência e pregão eletrônico realizados com regramento específico do Banco Mundial; Contrato Administrativo e suas execuções, alterações, repactuações e reajustes; estudos de caso concretos. Licitação: princípios; conceitos; tipos; modalidades; aplicabilidade da Lei Complementar 123/2006 nos procedimentos licitatórios; apresentação e pronunciamento da empresa no processo licitatório; esclarecimento; impugnação; recursos; elaboração da planilha de formação de preço; sistemática de licitações com recursos de organismos internacionais - BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e do BIRD (Banco Mundial); peculiaridades de concorrência e pregão eletrônico realizados com regramento específico do Banco Mundial; Contrato Administrativo e suas execuções, alterações, repactuações e reajustes; estudos de caso concretos.

#### 4. PROGRAMA

DATA DIA/MÊS	C.H.	ATIVIDADES TEÓRICAS - CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	ATIVIDADES PRÁTICAS DO DIA
29/07/2019	3,5 HORAS	<p><b>Abordagem interpretativa de temas controversos das Leis Federais 8.666/93 e 10.520/2002),</b> com ênfase em: I - Princípios Administrativos de maior relevância no processo licitatório e na execução do contrato; II - Conceito, tipos e modalidades de licitação e inovações legislativas; III - Peculiaridades da Tomada de Preço, Concorrência e Pregão Eletrônico (Decreto 5.450/2005); IV - Dispensa e inexigibilidade de licitação (Art. 24 e 25 Lei 8.666/93).</p> <p><b>Sistema de Registro de Preço (Decreto 7892/2013):</b> I – Informações relevantes e controversas sobre o sistema de registro de preços.</p> <p><b>Abordagem interpretativa de temas controversos da Lei Complementar 123/2006 nos procedimentos licitatórios:</b> I – Conceito e preferências da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no processo licitatório; II – Enquadramento da Empresa, preferência de contratação para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte; melhor aproveitamento dos benefícios da preferência da Lei Complementar 123/2006; Decreto Federal que regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.</p> <p><b>Empresas sustentáveis:</b> I - Técnicas para participação em licitações com critérios de preservação ambiental.</p>	<p>Participação simulada de Pregão Eletrônico, com aplicabilidade da Lei Complementar 123/2006</p> <p>Como funciona a Ata de Registro de Preços</p> <p>Estudo sobre certificações de qualidade e sustentabilidade nas licitações</p>
30/07/2019	3,5 HORAS	<p><b>Elaboração de planilhas de formação de preços:</b> I – Abordagem dos principais conceitos e novidades da Instrução normativa nº 07, de 20/09/2018.</p> <p><b>Elaboração de planilhas de formação de preços, serviços terceirizados em prestação de serviços contínuos:</b> I – Aspectos trabalhistas, convenções coletivas, salários, encargos variáveis e benefícios previdenciários e tributários; II – Análise de Edital: custos não previstos em planilha de preço; III – Regimes de tributação e composição da planilha; IV – Impossibilidade de ingerência no modelo de negócio privado; V – Regras para análise de exequibilidade dos preços no julgamento da licitação.</p> <p><b>A aplicabilidade de sanções nas fases do processo licitatório e da execução do contrato administrativo:</b> I – Abordagem de procedimentos preventivos às sanções</p>	<p>Aprendendo a precificação ideal para planilha de formação de preço em licitações de serviços continuados</p> <p>Elaboração de propostas comerciais e propostas técnicas, conforme as exigências do edital</p>

31/07/2019	3,5 HORAS	<p><b>Licitações com recursos de organismos internacionais (interpretação do Art. 42 § 5º da Lei Federal 8666/93);</b> I - sistemática das licitações com recursos de organismos internacionais: métodos de licitações e peculiaridades no pregão eletrônico e na concorrência internacional.</p> <p><b>O Contrato Administrativo passo a passo:</b> I - Conceitos, distinções, fundamentação legal; II - Alterações contratuais - repactuações, reajustes e realinhamentos de preços.</p> <p><b>Estudo de casos concretos e temas polêmicos:</b> I - Discussão de casos práticos; II - Temas polêmicos; III - Apresentação de modelos de documentos;</p>	<p>Elaboração de Manifestação de Interesse, Propostas Técnica e Financeira, conforme Diretrizes do Banco Mundial</p> <p>Participação de Pregão simulado, conforme Diretrizes do Banco Mundial</p> <p>Discussão de casos práticos</p>
------------	--------------	---	--





## 6. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS/RECURSOS DIDÁTICOS

**RECURSOS** : Projetores, arquivos com minutas de documentos, sonorização, quadro, pincel e material de apoio. Palestra com dinâmica desenvolvida em conjunto com os participantes, garantido a plena interação entre instrutores e participantes.

## 7. PÚBLICO-ALVO

Profissionais e empresários com interesses voltados ao estudo de Direito Administrativo, na área de Licitações e Contratos Administrativos, que já atuam na área ou que desejam se qualificar para ampliar sua carteira de clientes ou ingressar no mercado de trabalho. Executores e fiscais de contratos administrativos e demais profissionais que tenham interesse em conhecer e aprimorar suas habilidades nos processos de compras públicas para diligenciar e gerenciar processos de qualquer porte.

## 8. INSTRUTORES RESPONSÁVEIS

### ANTÔNIO CARLOS ACIOLY FILHO

Advogado, pós-graduado em Direito Público, com ênfase em licitações e contratos, mestrando em Direito Econômico pela Universidade Católica de Brasília, inscrito na OAB/PB e OAB/DF. Experiência de 14 anos no acompanhamento de processos licitatórios e gestão de contratos administrativos no setor público federal, estadual e municipal, assim como em Direito do Trabalho. Analista de Licitações no Ministério de Minas e Energia, onde exerce a função de presidente da Comissão Permanente de Licitações da Assessoria Especial de Gestão de Projetos (AEGP - Secretaria Executiva). Possui vasta experiência na elaboração de termos de referência e editais de processos licitatórios destinados à aquisição de soluções em tecnologia da informação. Consultor jurídico de empresas multinacionais, capacitado e habilitado para operar o sistema do Governo Federal de compras governamentais - Comprasnet. Credenciado pelo Ministério da Economia, Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID e Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento – BIRD/Banco Mundial para operar licitações com recursos internacionais.

### ALFREDO DEZOLT

Economista, graduado pela University of Tennessee (EUA), com pós-graduação em Gestão Pública pela Universidade Cândido Mendes. Experiência de 20 anos em gestão de projetos nacionais e internacionais, nas áreas de licitações e gestão de contratos, tendo trabalhado em todas as etapas do ciclo de vida de projetos, desde a sua concepção, estruturação e execução, até o encerramento e prestação de contas. Analista Financeiro com passagens pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD, Ministério de Minas e Energia, Ministério da Educação e Ministério do Meio Ambiente, com atuação em acordos de empréstimo do Banco Mundial. Vasta experiência em elaboração de editais de licitação e composição de custos de projetos.

## LÍGIA COQUEIRO

Economista com pós-graduação em Gestão de Pessoas pela Universidade Católica de Brasília. Mais de 23 anos trabalhando em consultorias para grandes, médias e pequenas empresas com foco na expansão da área comercial e atingimento de níveis de serviço. Ocupou cargos gerenciais em grandes operações de contact centers, atuou como Diretora Comercial e de Recursos Humanos na BR Telecom e VCA Telecomunicações. Como consultora realiza levantamento de necessidade para identificação dos maiores ofensores e desenvolve política de melhoria com foco nos resultados pretendidos pela organização. Experiência e vivência há mais de 11 anos em processos licitatórios, pregões eletrônicos, elaboração de planilha de preço e análise de custos.

Com atuação na área de desenvolvimento de pessoas há mais de 25 anos, customiza e apresenta treinamentos e palestras em Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo na linha motivacional, Atendimento ao cliente, Negociação, Licitação e Contratos, Relacionamento Interpessoal, Liderança, Oratória, Administração do Tempo, Técnicas de Vendas, Finanças Pessoais, Planejamento Organizacional e diversos cursos desenvolvidos no segmento de Call Center (Supervisão em Call Center, Monitoria de Qualidade, Métricas e Indicadores Operacionais, Coordenação em Call Center, Tráfego e Dimensionamento, Técnicas de Atendimento e Venda, Planejamento e Fluxo de Processos).

