



COGEF
Comissão de Gestão Fazendária

Resultado do
Workshop
Desafios e
Oportunidades

elogroup ▶

Apresentação

Este relatório apresenta os principais resultados do Workshop Desafios e Oportunidades, realizado nos dias 20 e 21 de setembro em Belém, na 40ª reunião da COGEF.

A COGEF possui um planejamento de longo prazo, aprovado em dezembro de 2015, que define sua missão, visão e objetivos estratégicos.

O objetivo da oficina foi construir a agenda de curto prazo (de 12 a 18 meses, denominadas de Batalhas da COGEF, e pensar um conjunto inicial de ações que implementam essas batalhas.

MISSÃO

Promover e articular soluções de cooperação e integração entre as fazendas públicas para a permanente evolução da gestão fiscal

VISÃO DE FUTURO

Estados brasileiros e Distrito Federal com excelência em gestão fiscal

COMPROMISSO COM AS FAZENDAS ESTADUAIS E DF

Fomentar a melhoria contínua da gestão fazendária

Contribuir para a qualidade fiscal

PROCESSOS INTERNOS

Trabalhar para garantir a efetividade de resultados na execução de programas

Promover a Cooperação Técnica
Fortalecer a capacidade de gestão em rede

Fortalecer a cultura de gestão para resultados nas administrações fiscais

RECURSOS ESTRUTURADORES

Desenvolver competências

Melhorar a gestão da informação e do conhecimento

Aprovado na 29ª Reunião, 2015



ABORDAGEM
CONCEITUAL E
METODOLÓGICA

Conceito de BATALHA

Batalhas são questões-chave que devem ser vencidas para garantir os nossos objetivos de longo prazo, e não se confundem com competências.

Quanto maior o número de batalhas, menor será a importância de cada uma delas e maior a dispersão da energia que a equipe consegue aplicar para vencê-las.

As batalhas devem receber prioridade em função da relação entre alocação de recursos (esforço) e resultados esperados (impacto).

Killing, P. (2006) Must-Win Battles: How to Win Them, Again and Again



Critérios para criação de boas BATALHAS

1

PROCURE POR IMPACTO

Uma boa MWB* – se for bem sucedida – irá causar um impacto grande na COGEF. A chave é evitar batalhas de impacto limitado, pois normalmente são fruto de paixões individuais.

2

SEJA ESPECÍFICO E TANGÍVEL

As batalhas devem ser específicas de modo a situar claramente como organizá-la.

3

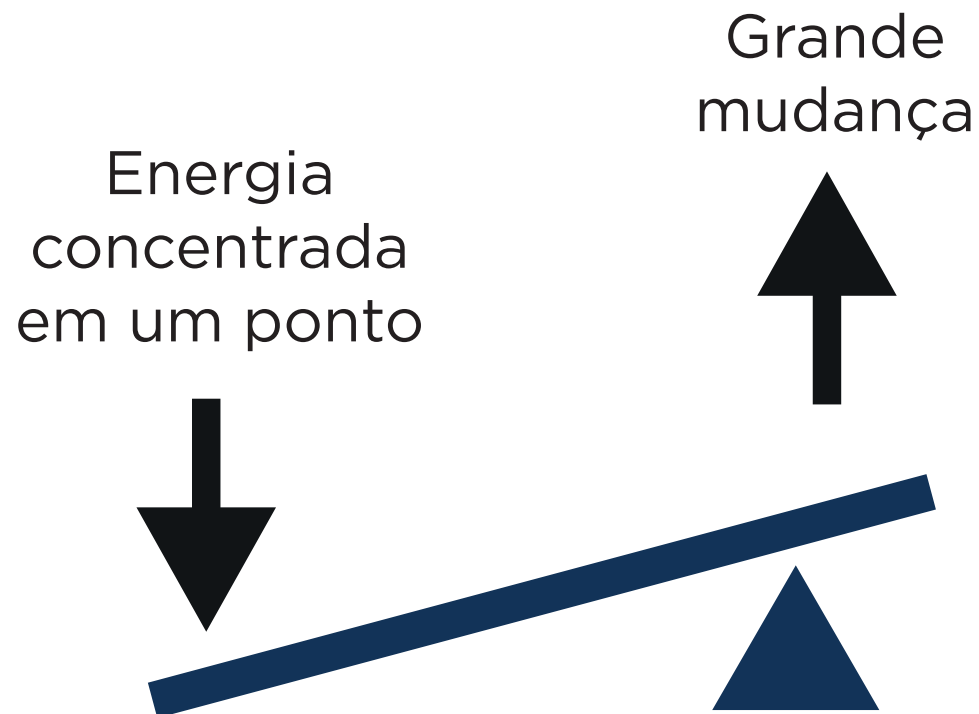
DESPERTE A EMPOLGAÇÃO

A razão para isso é muito simples: batalhas que não são empolgantes dificilmente reúnem energias e esforços ao redor delas. Desafios movem as pessoas.

- Essa batalha é importante o suficiente?
- O que aconteceria se ignorarmos essa batalha?
- Como seria o sucesso dessa batalha daqui a um ano?
- Essa batalha é atingível considerando as nossas competências e capacidades?

*(Must Win Battles): são, em tradução literal, as Batalhas que Devem ser Vencidas, isto é, aquelas que geram os resultados mais importantes para a organização.

Conceito de ALAVANCAS



Aspecto do problema que eu possa utilizar para gerar um grande impacto.

Não é a causa raiz do problema, mas o mecanismo que move os atores na direção desejada, sem demandar esforço demasiado.

Abordagem Metodológica

O exercício foi organizado em 4 principais momentos:

PREPARAÇÃO

De forma preliminar, identificar questões chave que precisam ser debatidas e levantar informações que possam amadurecer a entendimento das equipes em relação ao que é aquele desafio.

ESCOLHA

A partir da análise do conteúdo preliminar, identificar outras batalhas e/ou complementar as batalhas postas. Além disso, escolher quais batalhas devem ser tratadas. O foco é a escolha de poucas batalhas, porém muito relevantes.

DESDOBRAMENTO

Identificar, priorizar e engajar as equipes na execução de ações que efetivamente agreguem valor para o tratamento da batalha, principalmente numa visão de curto prazo.

MONITORAMENTO E EXECUÇÃO

Mobilizar as equipes e os recursos para execução das ações planejadas. Além disso, realizar a gestão disciplinada garantindo que pontos de atenção sejam tratados e que todo estejam alinhados com as mudanças previstas.



PREPARAÇÃO

Preparação

A partir de entrevistas com a equipe UCP/RO, foram coletadas questões chave citadas anteriormente por outros estados e poderiam ser tratadas no âmbito da COGEF.

Essas questões foram organizadas numa visão de (i) pontos coletivos e questões individuais dos estados e (ii) curto prazo (até 18 meses) e médio prazo (mais de 18 meses). A visão de curto prazo busca propor uma agenda de resultados para o atual mandato de presidente da COGEF.

As propostas de questões-chave identificadas de forma preliminar foram detalhadas em fichas. Cada ficha apresenta:

- Descrição do que é o problema ou desafio;
- Dados que possam materializar ou dar contexto para as discussões;
- Questões que deveriam ser respondidas no contexto de cada batalha.

MAPA DE BATALHAS

	CURTO PRAZO	Acima de 18 meses
COGEF	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovação dos projetos do PROFISCO II • Fortalecer o papel e a importância da COGEF para a modernização da gestão fiscal brasileira • Consolidar a MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade • Construir o portfólio de Soluções Nacionais • Compartilhar conhecimentos sobre contratações • Consolidar o papel do grupo de TI da COGEF 	<p>Exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Novos instrumentos para identificar oportunidades de melhoria do resultado fiscal
ESTADOS	<p>Exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encerramento dos projetos do PROFISCO I • Contratação do PROFISCO II no âmbito de cada estado 	<p>Exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Execução do PROFISCO II de cada estado

BATALHA.01

Aprovar os Projetos do Profisco II

PROBLEMA OU DESAFIO

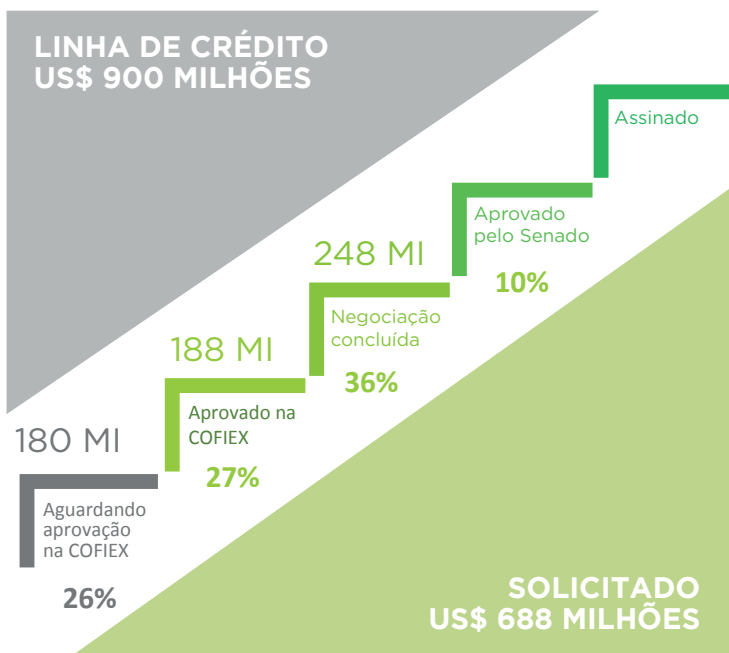
Foi retirado de pauta da reunião COFIEIX, realizada no dia 06 de junho de 2018, os projetos do PROFISCO II apresentados pelos estados do Amapá, Paraná e Rio Grande do Sul, com o seguinte argumento "até que sejam reavaliados os resultados e as diretrizes da Linha PROFISCO".

Impacto na aprovação dos projetos do PROFISCO II nos estados e no Senado Federal devido ao processo eleitoral e mudança dos administradores e parlamentares.

PONTOS DE DISCUSSÃO

- Como acelerar a aprovação dos projetos do PROFISCO II?
- Como fortalecer a defesa dos projetos junto aos novos administradores?

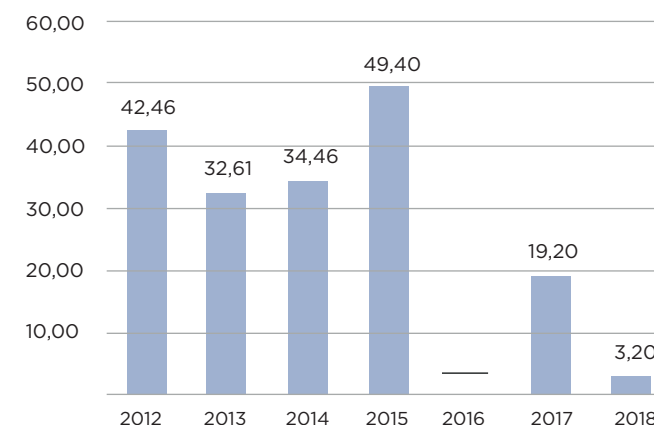
CONTEXTO



HISTÓRICO COFIEIX 2018

- 06/2018 - Retirada de pauta dos projetos apresentados pelos estados do AP, PR e RS.
- 06/2018 - Reunião com a SEAIN para entendimento dos argumentos:
 - Limite da União de US\$ 1,8 bi por ano, sendo que desse total uma boa parcela refere-se ao PROFISCO;
 - Resolução COFIEIX 01/2017 prevê maior pontuação para os projetos setoriais (saneamento básico, P&D e inovação, meio ambiente etc);
 - Tendência de piorar da situação fiscal brasileira, afetando diretamente a capacidade da União de conceder garantias;
 - Valores do PROFISCO II superiores aos valores do PROFISCO I;
 - Dúvidas em relação a capacidade de execução pelos estados (os estados levaram em média de 6 ou 7 anos na execução do PROFISCO I).
 - Recomendação de redução dos valores do PROFISCO II
- 07/2018 - Apresentação na reunião do CONFAZ.
- 09/2019 - Inclusão do pleito do Amapá na reunião a ser realizada no dia 28/09/18.

Limites de garantias em bilhões de reais



A STN aprovou, para 2018, o limite de garantias no valor total de US\$ 2,8 bilhões, sendo US\$ 2 bilhões para a União e US\$ 800 milhões para os estados e municípios. Os projetos já aprovado do PROFISCO II representam 85% do total desse limite.

<http://www.tesouro.fazenda.gov.br/-/stn-divulga-limites-para-autorizacoes-de-operacoes-de-credito-externo-no-ambito-a-cofiex>

BATALHA.02

Fortalecer o papel e importância da COGEF

PROBLEMA OU DESAFIO

A COGEF foi fundada com objetivo de:

I - coordenar e harmonizar os aspectos técnicos dos programas de modernização da gestão fiscal dos Estados e do Distrito Federal; II - promover e articular o desenvolvimento de ações de cooperação e integração entre os fiscos, bem como o compartilhamento de soluções e produtos, o intercâmbio de experiências e a gestão do conhecimento.

Porém, com o passar do tempo, todo o debate da COGEF ficou centrado no PROFISCO. Embora o PROFISCO seja o maior e principal programa de modernização, devemos avaliar como podemos colaborar com a construção e condução das demais iniciativas de modernização, mesmo a partir de outras fontes de financiamento.

PONTOS DE DISCUSSÃO

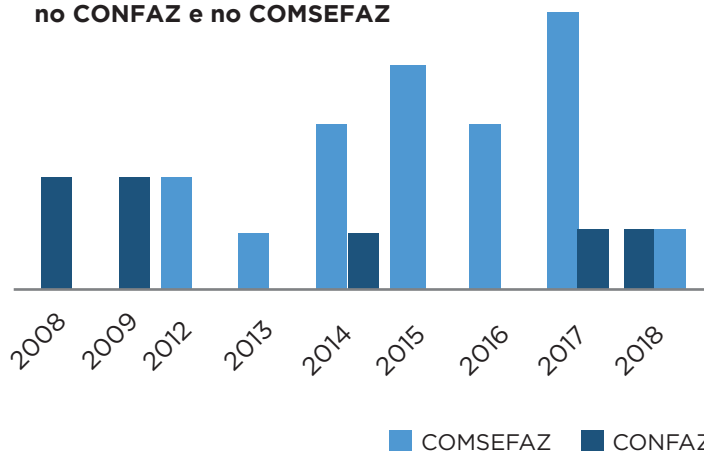
- Como a COGEF quer ser percebida?
- Como aumentar a relevância perante as partes interessadas?

CONTEXTO

Relevância da COGEF para o CONFAZ

- Participação no COMSEFAZ e no CONFAZ apenas para apresentar o status de execução ou aspectos relacionados com a contratação do PROFISCO.
- Site CONFAZ não faz menção a COGEF.

Número de pautas apresentadas no CONFAZ e no COMSEFAZ



Projetos de modernização não discutidos no âmbito da COGEF

- 53% dos estados possuem projetos de modernização não relacionado ao PROFISCO, que não estão sendo compartilhados no âmbito da COGEF.

Site da COGEF

- Foco no público interno
- Relevância dos conteúdos apresentados
- Necessidade de melhorar a organização dos conteúdos

Nº de acessos no período de 6 meses

5 mil site da COGEF

83 mil site da ENCAT

Baixa integração das iniciativas de modernização entre as comissões temáticas do CONFAZ

GDFAZ

Criado em 1996 O GDFAZ se reúne três vezes ao ano com a finalidade de socializar experiências, discutir tendências na área de gestão de pessoas, buscando soluções comuns, funcionando como uma espécie de consultoria na área de gestão de pessoas, focada no segmento fazendário.

ENCAT

Estabelecido em 2002, com objetivo de "desenvolver e disseminar as modernas técnicas de gestão tributária, mediante o intercâmbio de experiências, soluções e sistemas, nas áreas de arrecadação, fiscalização, tributação, (...), visando à implementação conjunta de soluções consensuais para os problemas comuns às unidades federadas".

GEFIN

Estabelecido em 2013, tem como objetivo o "equilíbrio fiscal das contas públicas estaduais, mediante estudo e aperfeiçoamento da legislação e dos modelos de gestão de finanças públicas e intercâmbio de experiências, soluções e sistemas (...)".

COGEF

Estabelecida em 2008, com objetivo de "(...); promover e articular o desenvolvimento de ações de cooperação e integração entre os fiscos, bem como o compartilhamento de soluções e produtos, o intercâmbio de experiências e a gestão do conhecimento".

BATALHA.03

Consolidar a MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade

PROBLEMA OU DESAFIO

A Metodologia para Avaliação da Maturidade e Desempenho da Gestão fiscal - MDGEFIS, uniformiza conceitos e oferece uma visão ampla e integrada da gestão fiscal. Contudo, a metodologia ainda está em fase de consolidação e a sua aplicação ainda precisa ser aperfeiçoada. Há muita subjetividade nas respostas e pouca padronização dos critérios de interpretação.

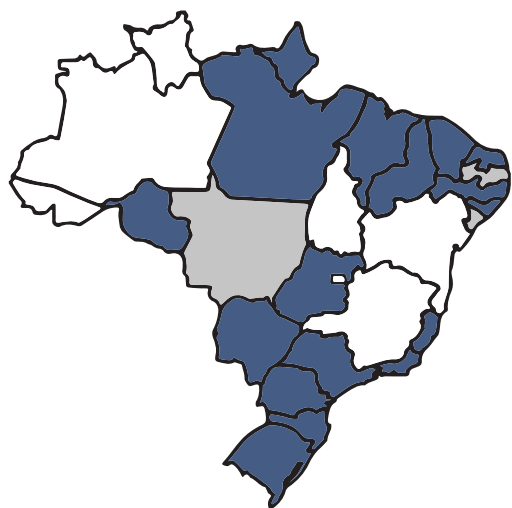
Mesmo com a MDGEFIS, alguns entes estão aplicando outros instrumentos de diagnóstico de maturidade da gestão fiscal. É importante consolidar a MDGEFIS como principal instrumento de diagnóstico, também chancelada por organismos de referência.

PONTOS DE DISCUSSÃO

- Como utilizar os conhecimentos adquiridos com a aplicação da MDGEFIS?
- Como consolidar internamente a MDGEFIS enquanto instrumento de gestão?
- Como manter atualizada a MDGEFIS de acordo com a evolução dos processos estaduais?

CONTEXTO

Aplicação nos Estados da MDGEFIS



16

Aplicaram

3

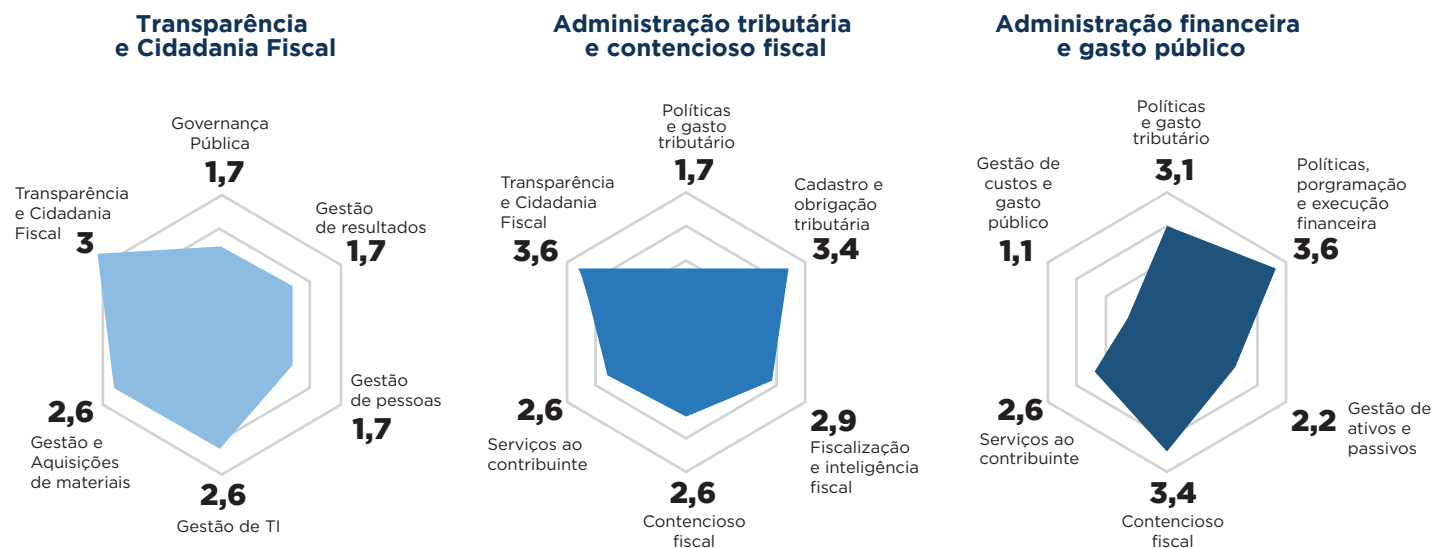
Aplicações marcadas

8

Sem previsão

■ Próximas aplicações ■ Já aplicadas

Resultado da aplicação nos Estados da MDGEFIS



BATALHA.04

Construir o portfólio de “Soluções Nacionais”

PROBLEMA OU DESAFIO

Muitas das soluções desenvolvidas ou adquiridas por um estado, em âmbito fiscal, podem ser utilizadas ou replicadas pelos demais estados, contudo não há um portfólio de soluções em que os estados possam analisar e consumir as soluções que já foram desenvolvidas.

DEFINIÇÃO

São produtos, serviços, métodos ou modelos desenvolvidos e que poderiam ser disponibilizados para uso dos demais estados. Não se confunde com o compartilhamento de conhecimentos (exemplo, estudos, projetos etc.)

PONTOS DE DISCUSSÃO

- Quais soluções já existentes poderiam ser compartilhadas?
- Como identificar, organizar e disponibilizar essas soluções?
- Como implantar um modelo de construções compartilhada de soluções?

CONTEXTO

SOLUÇÃO EXISTENTES E ESTADO DESENVOLVEDOR

- Sistema integrado de planejamento, orçamento, finanças e contabilidade - SIGEF (SC)
- Sistema de captação e auditoria dos anexos de combustíveis SCANC - (MG)
- Domicílio Eletrônico Tributal - DET (SP)
- KAULA - Módulo de Previsão de Séries Temporais
- Hospedagem NF-e (RS)
- Auditor fiscal eletrônico (MG)
- Portal ESAFAZ (PE)
- Trilhas de aprendizagem (GDFAZ)
- Manifesto eletrônico de cargas (ENCAT)

SOLUÇÕES POTENCIAIS

- Malhas fiscais estruturadas a partir de bases nacionais
- Solução de gerenciamento dos projetos de modernização (estratégia, projetos, indicadores, prestação de contas do PROFISCO e outros)
- Soluções para definição de pauta de produtos
- Outras

SOLUÇÕES POTENCIAIS

- Portal do Software Público Brasileiro (SPB)
- Rede CATIR
- RNP - Rede Nacional de Ensino e Pesquisa
- CIAT
- Red de Descentralización y Gestión Fiscal Subnacional

BATALHA.05

Compartilhar conhecimentos sobre Contratações

PROBLEMA OU DESAFIO

A grande maioria dos projetos de modernização demandam a contratação de serviços ou soluções dos mais diversos tipos. Considerando o aumento dos investimentos e do volume de contratações do PROFISCO II, é fundamental ampliar a capacidade das UCPs de entender as necessidades, de prospectar soluções e reduzir o tempo das contratações.

Embora ocorra o compartilhamento direto, entre os participantes da COGEF, de documentos e de experiências sobre contratações, o site da COGEF disponibiliza um espaço para publicação de documentos de referência. Além dos termos de referência é importante a inclusão de outros documentos que possam auxiliar a contratação, como por exemplo resultados obtidos, dificuldades encontradas, pareceres técnicos e jurídicos, preços e outros. Também, o site não dispõe de filtros de objeto, valores ou demais informações qualificáveis, sendo necessário fazer uma busca documento por documento.

A política do BID para o PROFISCO autoriza apenas investimentos, contudo, diversas soluções de mercado de interesse das secretarias de fazenda são ofertadas na modalidade de serviços mensais. Nesse sentido, é necessário discutir como viabilizar tais contratações e o seu impacto na estrutura de custeio.

Considerando que as necessidades se replicam entre as Secretarias é importante avaliar a possibilidade de adotar modelos de contratação que tragam maior economicidade aos estados.

PONTOS DE DISCUSSÃO

- Como melhorar a estrutura e o compartilhamento de conhecimentos sobre contratações?
- Como manter esse conteúdo atualizado?
- Como reduzir o tempo de contratação?
- Como otimizar os investimentos?

CONTEXTO

Acervo de conteúdos sobre contratações no site da COGEF

128

Termos de Referência

4

Editais

CONTRATAÇÕES DO PROFISCO I

Investimento Total

U\$ 554

Volume de Contratações (estimado)

+1.600

Estimativa de contratações por categoria do plano de aquisições

+550

Seviços de consultoria

+250

Serviços que não são de consultoria

60%

ou mais das contratações envolveram contratações e aquisições relacionadas a TI, segundo estimativa do BID.

+800

Bens

+70

Obras



PRIORIZAÇÃO

DINÂMICA

Definição de Batalhas

A partir da análise dos conteúdos das fichas, foi realizado um primeiro exercício onde os participantes apresentaram contribuições em relação as batalhas identificadas na fase de preparação ou propunham novas batalhas. Como resultado, foram consolidadas as seguintes propostas de batalhas.

Propostas Preliminares

- Aprovação dos projetos do PROFISCO II
- Fortalecer o papel e a importância da COGEF para a modernização da gestão fiscal brasileira
- Consolidar a MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade
- Construir o portfólio de Soluções Nacionais
- Compartilhar conhecimentos sobre contratações
- Consolidar o papel do grupo de TI da COGEF

Novas

Compartilhar conhecimento sobre assuntos administrativos, técnicos e de gestão



DINÂMICA

Qualificação de Batalhas

A partir da listagem final de propostas, cada estado representado declarou 3 (três) votos com uma breve justificativa do porquê da priorização. Na sequência, serão apresentados os votos para cada uma das propostas de batalha.

PRIORIZADO	VOTOS
Aprovação dos projetos do PROFISCO II	12
Compartilhar conhecimentos sobre contratações	12
Consolidar a MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade	9
Fortalecer o papel e a importância da COGEF para a modernização da gestão fiscal brasileira	7
Construir o portfólio de Soluções Nacionais (com foco na construção do sistema de gestão das UCPs)	7

NÃO PRIORIZADO	VOTOS
Consolidar o papel do grupo de TI da COGEF	5
Compartilhar conhecimento sobre assuntos administrativos, técnicos e de gestão	5



BATALHA.01

Aprovação dos Projetos do PROFISCO II

12
VOTOS



PRIORIZADO

BA	CE	GO	MA	MS	PR
Sem profisco aprovado não há batalhas a travar	Sem os recursos do profisco alguns estados não tem como promover modernização	Fundamental para os projetos de modernização devido a falta de recursos próprios	O financiamento do processo de modernização é condição sine qua non para o prosseguimento do mesmo	Embora existam outras fontes de recursos nos estados, o profisco II é a única possibilidade de financiamento para muitos Estados, e o papel da COGEF é fundamental para aprovação do profisco II no contexto difícil que se apresenta	Aprovação dos projetos do profisco II é fundamental, pois sem isto o potencial de modernização de cada estado fica bem mais restrito e comprometido.
PE	PI	RS	SC	SE	AP
A COGEF será mais forte quanto mais estados tenham financiamento	A existência da COGEF pressupõe a busca e aprovação de financiamentos	O profisco é a principal razão da COGEF	Entendo que o papel da COGEF é essencial para ajudar os estados a conseguirem a aceleração de cada está rumo a aprovação - juntos somos mais fortes.	Atuação continua aos estados facilitará a aprovação e em consequência ajudará os estudos que apresentarem maiores dificuldades.	Apoio da COGEF para o sucesso do profisco II

BATALHA.02

Fortalecer o papel e importância da COGEF

7
VOTOS



PRIORIZADO

DF	PA	PE	RJ	RO	SE	AP
Sem tornar a COGEF conhecida e disseminada os esforços para suas demandas será sempre maior do que dos outros	Por ser um fórum nacional de compartilhamento de soluções e problemas	A COGEF precisa ter maior visibilidade junto a atores externos	O fortalecimento da COGEF potencializa a perspectiva de resultados nas demais batalhas	Embora outras ações irão resultar no fortalecimento da COGEF, é importante ter uma iniciativa estruturada que eleve o posicionamento da COGEF no ambiente fazendário	Faz que os projetos oriundos da COGEF sejam mais recebidos pelos secretários de fazenda	Fortalecimento da integração e compartilhamento das boas práticas dos estados Brasileiros.

BATALHA.03

Consolidar a MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade

9
VOTOS



PRIORIZADO

BA	CE	GO	PA	PE
Oportunidade de medir e melhorar objetivamente a qualidade da gestão fazendária	Esse produto nasceu na COGEF e trás alto impacto para a avaliação da gestão fiscal dos estados	É uma grande iniciativa que não pode ser abandonada	Possibilita o diagnóstico das administrações fazendária - Benchmark	A MDGEFIS hoje não permite análises comparativas e de evolução entre os estados
RJ	RO	SP	TO	
Pode se transformar em importante ferramenta de diagnóstico e identificação dos principais desafios e melhores práticas no país.	A MDGEFIS é o grande produto da COGEF neste momento e o que pode gerar maior valor para os estados	A COGEF poderia fazer um trabalho junto aos estados (alta administração das fazendas) disseminando a MGGEFIS.	Uniformização conceitual dos indicadores e parâmetros de avaliação da maturidade da gestão subnacional	

BATALHA.04

Construir o portfólio de “Soluções Nacionais”

7
VOTOS



PRIORIZADO

CE	ES*	MA	MS
Essa batalha traria velocidade ao desenvolvimento dos estados com economia de tempo e recursos	Buscar, por exemplo, uma solução conjunta/padrão para o gerenciamento dos projetos	É a materialização de integração entre os fiscos. Existe a possibilidade de efetivar esta batalha em pouco tempo, por exemplo, com a disponibilização da COFIP. Além do mais, colaboraria com o fortalecimento da COGEF	Construir o portfólio de soluções nacionais é fundamental para não reinventarmos a roda e compartilharmos as soluções comuns aos estados
RJ	RO	SC	TO
A batalha pode proporcionar maior racionalidade nos gastos em modernização e viabilizar maior maturidade global em todos os estados.	O portfólio de soluções nacionais será o catalisar das iniciativas de grande valor para os estados	É um jogo onde todos os integrantes ganham e o princípio federativo é reforçado. Ganho de escala é o resultado esperado. - Juntos somos mais fortes.	Possibilidade de promover economia e redução de tempo e otimização de recursos em geral

*Foi incluída a justificativas apresentada pelo ES referente à solução padrão de gerenciamento de projetos, no entanto, a sua contabilização no painel de votos foi incluída na batalha N. 4.

BATALHA.05

Compartilhar conhecimentos sobre Contratações

12
VOTOS



PRIORIZADO

DF	ES	MA	MS	PA	PR
É preciso diminuir o tempo e custo das contratações, gargalo comum a todos os estados. Questão de eficiência e eficácia	Buscar, por exemplo, uma solução conjunta/padrão para o gerenciamento dos projetos.	A produção, contratação e construção conjunta de soluções possibilitaria um ganho exponencial para as "AETTs".	Facilitaria a contratação de produtos pelos estados e é uma batalha que também é fácil de implementar e fortaleceria mais internamente a COGEF.	Fundamental para otimizar os custos e diminuir gasto.	Compartilhar conhecimento sobre contratações é fundamental para acelerar o processo, otimizar recursos e aproveitar a experiência dos demais estados.
PI	RS	SC	SP	SE	AP
Aquisições conjuntas geram poder de barganha com fornecedores	A cooperação técnica alavanca a execução do projeto	Além da economicidade dos gastos outro ganho esperado é a significativa redução do tempo de execução - juntos somos mais fortes	- Execução relativamente simples, - Depende de "braços próprios" dos participantes da COGEF - Resultado relevante da execução do PROFISCO.	Domínio das técnicas sobre contratações é fundamental para sucesso do projeto	Possibilitar um melhor aproveitamento das experiências de gestão dos projetos

BATALHAS NÃO PRIORIZADAS

6. Consolidar o papel do grupo de TI na COGEF

5
VOTOS

7. Compartilhar conhecimento sobre assuntos administrativos, técnicos e de gestão

5
VOTOS

BA	DF	ES	GO	PI
Maiores investimentos de modernização são em TI	O negócio integrado a TI fortalece o negócio e em consequência a modernização fiscal	Trazem a TI para o negócio, logo visto que 70% dos produtos são inerentes a TI.	Grande parte dos projetos de modernização passam por soluções de TI	TI é condição sine qua non para a evolução da gestão tributária
ES	MA	RS	SP	TO
Aumentar a sinergia entre os estados.	O compartilhamento da formação e especificações de soluções permite a aceleração dos projetos	A cooperação técnica alavanca a execução do projeto	- Execução relativamente simples, - Depende de "braços próprios" dos participantes da COGEF - Resultado relevante de execução do PROFISCO	Possibilitar um melhor aproveitamento da experiência de gestão dos projetos



DETALHAMENTO

DINÂMICA.03

DETALHAMENTO DAS BATALHAS

Os participantes foram separados em grupos, de acordo com a afinidade com o tema, para construção de uma proposta de detalhamento de cada uma das 5 batalhas prioritizadas, descrevendo problemas, alavancas e os responsáveis para cada encaminhamento.



MAPA DE ALAVANCAS

BATALHA PRIORIZADA	PROBLEMAS	ALAVANCAS	RESPONSÁVEL
Batalha 1 Apoiar a preparação e aprovação do PROFISCO II	As muitas etapas são extremamente burocráticas	Disponibilização das cartas consultas no portal da COGEF	Todas as UCPs
	Falta de transparência da COFIEIX	Ação permanente junto ao COMSEFAZ	Presidente da COGEF
PARTICIPANTES	Conjuntura econômica e política	Trabalhar pela excepcionalização dos programas de modernização	Criação de um grupo técnico - 3 estados no mínimo
Myrthes (MA) AFIF (SC) Marcos (PR) Ricardo (PR) Tânia (AP) Lana (AP) Eliane (AP) Luiz Palmeira (MF) Carlos Mário (RS)	Tramitação pós parecer do MF. Limites para concessão		

MAPA DE ALAVANCAS

BATALHA PRIORIZADA	PROBLEMAS	ALAVANCAS	RESPONSÁVEL
Batalha 2 Fortalecer o papel e importância da COGEF	Embora a COGEF tenha sido instituída com a missão de coordenar a modernização da gestão fiscal dos estados, ao longo do tempo ela se restringiu a operacionalizar o profisco e, por isso, as UCPS passaram a ser vistas pelas demais áreas como executoras do projeto e não como condutoras do processo de modernização	Revisar os arranjos institucionais existentes em cada estado e o reflexo do posicionamento das UCPS em relação à gestão da estratégia, de forma a recomendar para os estados que as UCPS sejam unidades estratégicas, por meio de nota técnica.	Ivan (DF) e Cristina (BID) (confirmar)
PARTICIPANTES		Desenvolver conteúdo institucional para o site, linkar o site da COGEF com outros grupos temáticos e demais sites relevantes da área.	Rogério (MS) e Luís Fernando (RO)
Luis Fernando (RO) Emanoel (PA) Wassally (PA) Ana Paula (MS) Rogério (MS) Ivan (DF)		Propor alteração do nome da COGEF para Comissão de Gestão e Estratégia Fazendária.	Luís Fernando (RO)
		Definir uma estratégia de comunicação que amplifique o conhecimento sobre a COGEF nos estados.	Emanoel (PA) e Wassally (PA)

MAPA DE ALAVANCAS

BATALHA PRIORIZADA	PROBLEMAS	ALAVANCAS	RESPONSÁVEL	
<p>Batalha 3 Consolidar MDGEFIS como instrumento de diagnóstico e maturidade</p>	<p>Consolidar a metodologia de aplicação</p>	<p>Manualização Incorporar as sugestões dos estados</p> <p>Treinar e certificar aplicadores</p> <p>Publicação dos resultados internamente</p> <p>Reavaliar os 14 estados (coordenadores UCP) e apresentar diagnóstico dos 18 estados ate dezembro de 2018</p> <p>Reavaliar os 14 estados (coordenadores UCP) e apresentar diagnóstico dos 18 estados ate dezembro de 2018</p> <p>Identificação de benchmark</p>	<p>BID</p>	
<p>PARTICIPANTES</p> <p>Sandra (CE) Monica (RO) Ricardo (BA) André (BA) Augusto (PA) Licon (PA) Eliel (MT) Rosicleide (TO) Erciene (TO) Soraya (MG)</p>	<p>Estratégia de divulgação dos resultados é frágil</p>	<p>Aplicar a metodologia consolidada em todos os estados</p>	<p>Sandra (CE) Monica (RO) Ricardo (BA) André (BA) Augusto (PA)</p>	<p>Licon (PA) Eliel (MT) Rosicleide (TO) Erciene (TO) Soraya (MG)</p>

MAPA DE ALAVANCAS

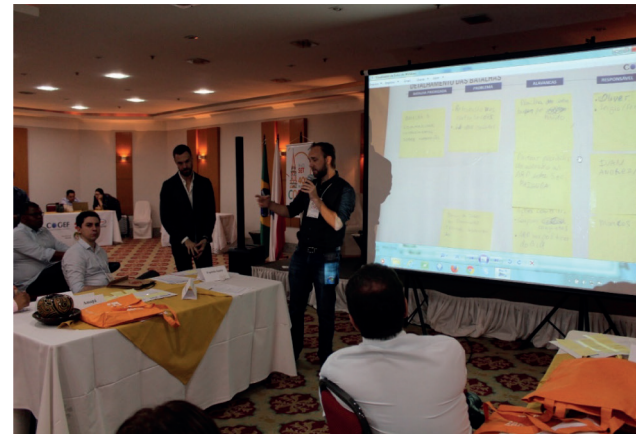
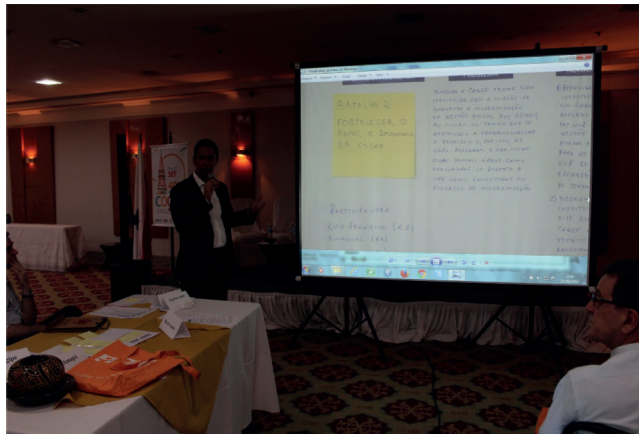
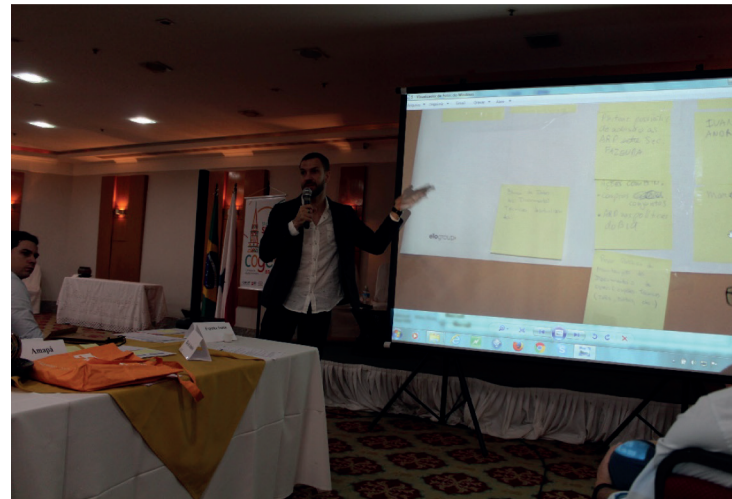
BATALHA PRIORIZADA	PROBLEMAS	ALAVANCAS	RESPONSÁVEL
<p>Batalha 4 Portfólio de soluções nacionais</p>	<p>Falta de sistema comum/padrão de gerenciamento de projetos, contendo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Matriz de problema• Causas• Soluções• Planejamento projetos• Matriz de resultado• Indicadores• Execução física• Execução financeira• Orçamento, tesouraria, contabilidade, auditoria.• Execução contratos• Monitoramento• Relatórios	<p>Modelo de pesquisa</p>	<p>Proposta individual de pesquisa PE, MA, PI, GO, DF (05/10)</p>
<p>PARTICIPANTES</p>		<p>Diagnóstico da situação atual</p>	<p>Proposta comum validada (15/10)</p>
<p>Daniella (PE) Leonardo (DF) Ricardo (PI) Jacilene (MA) Albirlan (GO)</p>		<p>Modelo conceitual único</p>	<p>Realizar pesquisa (31/10) Tabular pesquisa (15/11)</p>
		<p>Implantação da solução</p>	<p>Apresentação COGEF diagnóstico</p>

MAPA DE ALAVANCAS

BATALHA PRIORIZADA	PROBLEMAS	ALAVANCAS	RESPONSÁVEL
<p>Batalha 5 Compartilhar conhecimentos sobre contratações</p>	<p>Retrabalho nas contratações</p>	<p>Planilha das contratações por estado</p>	<p>Oliver (SP) Sergio (SE)</p>
	<p>Soluções isoladas</p>	<p>Pleitear possibilidade de adesão às ARP entre as secretarias de fazenda.</p>	<p>Ivan (DF) Andressa (ES)</p>
<p>PARTICIPANTES</p>	<p>Banco de dados dos documentos técnicos desatualizado</p>	<p>Compras conjuntas</p>	<p>Marco (RJ)</p>
		<p>ARP nas políticas do BID</p> <p>Propor política de manutenção dos documentos de especificações técnicas (TDRs, editais, etc.)</p>	

APRESENTAÇÃO DAS AÇÕES

Por fim, cada grupo apresentou os problemas, as alavancas e os responsáveis pela sua implementação para todo o seminário. Ao fim, todo material foi consolidado e disponibilizado no site da COGEF.





COGEF
Comissão de Gestão Fazendária

Obrigado
pela atenção!

elogroup ▶