



FORMAÇÃO COMPLETA DE AGENTES DE CONTRATAÇÃO E PREGOEIROS

 **15 a 18 de setembro**

Carga Horária: 28/h

15 8h às 12h
14h às 18h

16 8h às 12h
14h às 18h

17 8h às 12h
14h às 18h

18 8h às 12h



(98) 99993.0000

comercialslanegocios@gmail.com

slanegocios.com.br

[@sla_negocios](https://www.instagram.com/sla_negocios)

Um novo tempo se aproxima para as compras públicas: o uso da inteligência artificial, a ação cada vez mais próxima e ágil dos Tribunais de Contas, dentre outros fatores, reclamam por uma preparação em nível cada vez mais elevado no que diz respeito aos agentes envolvidos com o assunto. Pensando nisso, apresenta-se este curso de “Formação Completa de Agentes de Contratação e Pregoeiros”.



OBJETIVOS

- Capacitar os participantes para atuarem como pregoeiros de forma eficiente e dentro da legislação.
- Compreender as etapas do processo de pregão.
- Desenvolver habilidades práticas na condução de pregões e na utilização de plataformas eletrônicas.
- Atualizar os profissionais sobre a legislação vigente e suas recentes alterações.



PÚBLICO-ALVO

- Servidores públicos que atuam em áreas de licitação e contratos.
- Profissionais que pretendem atuar como pregoeiros ou membros de equipes de apoio em processos de licitação.
- Gestores de compras, advogados e consultores que trabalham com administração pública e desejam aprofundar seus conhecimentos sobre o pregão.



METODOLOGIA

O curso será desenvolvido de forma dinâmica, com:

- Aulas expositivas abordando a legislação aplicável, doutrina e jurisprudência atualizada.
- Estudos de casos práticos para aplicação dos conceitos e simulação de situações reais.
- Atividades práticas em plataformas eletrônicas de pregão, permitindo a vivência dos processos.
- Debates e trocas de experiências entre os participantes para enriquecimento da aprendizagem.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

DIA 01 – FUNDAMENTOS E PLANEJAMENTO DAS CONTRATAÇÕES

PROFº IURI SOUSA

MÓDULO 1

Introdução à Licitação e Pregão

- Princípios da licitação pública;
- Conceitos e modalidades de pregão (eletrônico e presencial);
- Diferenças entre pregão e outras modalidades licitatórias, como a Concorrência.

MÓDULO 2

Visão Geral do Processo de Contratação

- Desenho geral do processo de contratação com base na NLLCA;
- Competências regulamentares de cada ente federativo: existem limites?
- A designação dos agentes de contratação: afinal, devem ser efetivos?
- A atuação dos órgãos de controle e assessoria jurídica: como devem atuar as "linhas de defesa"?
- Encaminhamentos e decisões dos Tribunais de Contas: como (e se...) as cumprir?

MÓDULO 3

O Planejamento da contratação em aspectos críticos: ETPs, Análise de Riscos e Termos de Referência

- O início... documentos formalizadores da demanda (DFDs) e Planos de Contratação Anual;
- Dispensabilidade e facultatividade dos ETPs: afinal, tais documentos são obrigatórios ou não?
- Há necessidade de publicação dos ETPs juntamente com o edital da licitação?
- Elaborando ETPs: como proceder e elementos de conteúdo mínimo;
- Matriz de riscos e Termo de Referência: o elo entre planejamento e execução contratual.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

DIA 02 – FASE EXTERNA DO PREGÃO

PROFº ANDRÉ MAIA

MÓDULO 4

Do Edital à Sessão Pública

- Elaboração do edital: cláusulas obrigatórias, vedações e os riscos de exigências restritivas à competitividade;
- Impugnações e pedidos de esclarecimento: prazos, quem responde e como fundamentar decisões que resistam a recurso;
- Modos de disputa (aberto, fechado e aberto-fechado): quando usar cada um e o impacto na obtenção de melhores preços;
- Julgamento por menor preço e maior desconto: peculiaridades práticas na plataforma eletrônica;
- Negociação pós-lances: é obrigatória? Como conduzir sem viciar o certame.

MÓDULO 5

Habilitação, Julgamento e Recursos: a Blindagem da Decisão

- Ordem de julgamento e habilitação na Lei 14.133/2021: o que mudou em relação à Lei 8.666/93;
- Documentação de habilitação: exigências possíveis e o limite da discricionariedade do agente;
- Diligências e saneamento de falhas formais: até onde o pregoeiro pode ir sem violar a isonomia;
- Recursos administrativos: prazos, efeitos e como fundamentar decisões que resistam a impugnação judicial ou aos Tribunais de Contas;
- Sanções administrativas: aplicação do impedimento de licitar e do rol do art. 156 da NLLCA sem excesso ou omissão.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

DIA 03 – GESTÃO DE CONTRATOS E ATAS DE REGISTRO DE PREÇOS

PROFº SANDRO BERNARDES

MÓDULO 6

Formalização e Execução Contratual

- Formalização do contrato e da ata de registro de preços: cuidados na fase inicial que evitam problemas futuros;
- Fiscalização e gestão contratual: papéis do gestor, fiscal e agente de contratação;
- Alterações contratuais, reequilíbrio econômico-financeiro e prorrogações;
- Adesão a atas de registro de preços ("carona"): limites e riscos ao órgão gerenciador e ao carona.

MÓDULO 7

Encerramento e Responsabilização

- Inadimplemento contratual: rescisão, aplicação de sanções e devido processo legal;
- Entendimentos recentes do TCU sobre gestão de contratos administrativos;
- Checklist final do agente de contratação: lições aprendidas para reduzir risco de responsabilização pessoal.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

**DIA 04 (MEIO PERÍODO) - INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO PREGÃO E
SIMULAÇÃO PRÁTICA**
PROFº ANDRÉ MAIA

MÓDULO 8

IA Aplicada às Contratações Públicas

- Panorama regulatório: o que já existe (e o que ainda não existe) sobre uso de IA em compras públicas no Brasil;
- IA na instrução processual: apoio à elaboração de ETPs, Termos de Referência e pesquisa de preços;
- IA na condução de pregões: triagem de propostas, análise de exequibilidade e apoio à decisão do pregoeiro;
- Riscos e limites: alucinação, responsabilização do agente público e a necessidade de revisão humana.

MÓDULO 9

Simulação Prática de Pregão Eletrônico

- Vivência simulada de uma sessão de pregão em plataforma eletrônica, do envio de propostas à fase de recursos;
- Aplicação de ferramenta de IA em um caso real, com debate entre os participantes sobre os resultados obtidos.

PROFESSORES



ANDRE MAIA

- Palestrante e Consultor de Licitações pela SLA Negócios.
- Ex- Presidente da Comissão Permanente de Licitação da Assembleia Legislativa do Maranhão (2018-23).
- Ex Pregoeiro Oficial e ex Membro da Comissão Permanente de Licitação da Prefeitura Municipal de São Luís (2013-18). Ex membro da CPL do município de São Luís. Professor da Escola do Legislativo, da Escola de Governo do Maranhão e da Escola da magistratura.
- MBA em Gestão Empresarial pela FGV e Mestrando em Contabilidade e Administração – FUCAPE.



SANDRO BERNARDES

- Auditor do Tribunal de Contas da União desde 2001;
- Ex servidor da Controladoria Geral da União;
- Instrutor do Instituto Serzello Corrêa-TCU e da Escola Nacional de Administração Pública – Enap, na disciplina de licitações e contratos;
- Professor da mesma disciplina em diversos cursos preparatórios em várias capitais brasileiras;
- Auditor (Conselheiro-Substituto) do Tribunal de Contas do Estado do Pará; Autor de livros e artigos relacionados ao Direito Administrativo.



IURI SOUSA

- Graduado em Administração - UEMA (2004)
- Ex-Analista Judiciário do TJMA (2005 - 2006)
- Ex-Pregoeiro e Supervisor de Licitações do TCEMA (2013 -2021)
- Ex-Coordenador de Licitações e Contratos do TCEMA (2022)
- Atual Secretário de Gestão do TCEMA (2023 - 2026)
- Pós-Graduando em Licitações e Contratos (IPOG)

FORMAÇÃO COMPLETA DE

AGENTES DE CONTRATAÇÃO E PREGOEIROS

CARGA HORÁRIA: 28h

100% PRESENCIAL

15 a 18
de setembro

📍 **LOCAL:**
Instituto Navigare - Cohafuma

Investimento:
R\$ 3.000,00

Pagamento:
20% de desconto
até 25/08

☎ 98 99993.0000

✉ comerciaislanegocios@gmail.com

🌐 slanegocios.com.br

📷 @sla_negocios