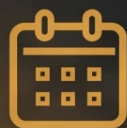


CONTRATAÇÕES PÚBLICAS NA PRÁTICA

Da Fase Interna à Fiscalização Contratual



Curso Presencial |
21 a 23 de julho de 2026



Brut by Slaviero Hotel |
Balneário Camboriú/SC



24 horas-aula |
Servidores Públicos



O PALESTRANTE

MÁRIO SERGIO TEIXEIRA

Especialista em Licitações e Contratos Administrativos

Perfil Profissional:

- Advogado, Pós-Graduado em Licitações e Contratações Públicas.
- 20 anos de experiência prática em procedimentos licitatórios.

Experiência de Gestão:

- Secretário de Governo de Itajaí/SC
- Secretário Municipal de Compras de Balneário Camboriú/SC
- Secretário de Administração da Câmara de Vereadores de BC
- Coordenador de Orçamento e Gestão de Itajaí/SC

Atuação Prática:

- Elaboração de mais de 10.000 editais
- Redator da Lei nº 3780/2015 (Secretaria de Compras de BC)
- Treinamento de equipes de Pregoeiros em diversas cidades

OBJETIVO DO CURSO



Capacitar agentes públicos para atuação técnica, estruturada e segura em todas as etapas das contratações públicas.



Foco em resultados, mitigação de riscos e prevenção de responsabilizações.



Ênfase na instrução da fase interna, condução do processo licitatório e gestão/fiscalização contratual.



Aplicação prática da Lei nº 14.133/2021, voltada à resolução de problemas reais da Administração Pública.

A QUEM SE DESTINA

Público-Alvo do Curso

Servidores públicos que atuam nas áreas de:



- Planejamento de contratações



- Compras e licitações



- Contratos e contratações diretas



- Assessoria jurídica



- Controle interno e auditoria



- Fiscais e gestores de contratos

ESTRUTURA DO CURSO



3 DIAS | 24 HORAS-AULA

DIA 1

**FASE INTERNA DA
CONTRATAÇÃO**



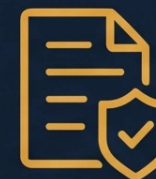
DIA 2

**PROCESSO LICITATÓRIO
NA PRÁTICA**



DIA 3

**GESTÃO E FISCALIZAÇÃO
DE CONTRATOS**



METODOLOGIA

Teórico-prática com casos reais, simulações e oficinas práticas.

PRIMEIRO DIA: FASE INTERNA DA CONTRATAÇÃO

A fase interna como eixo estruturante



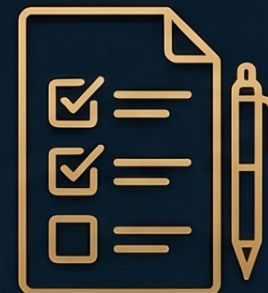
A fase interna será tratada como o ponto central de sucesso ou fracasso da contratação, demonstrando como decisões mal estruturadas impactam diretamente na competitividade, no julgamento e na execução contratual.

Módulos do Dia 1:

- › 1. Planejamento da Contratação
- › 2. Documento de Formalização da Demanda (DFD)
- › 3. Estudo Técnico Preliminar (ETP)
- › 4. Termo de Referência (TR)
- › 5. Pesquisa de Preços e Formação do Orçamento
- › 6. Oficina Prática – Estruturação da Fase Interna

PRIMEIRO DIA: FASE INTERNA DA CONTRATAÇÃO

Módulo 1 e 2



MÓDULO 1: PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

- A fase interna como eixo estruturante da contratação pública
- Integração entre planejamento, licitação e execução contratual
- Reflexos do planejamento na eficiência e na segurança jurídica

MÓDULO 2: DOCUMENTO DE FORMALIZAÇÃO DA DEMANDA (DFD)

- Função do DFD na abertura formal do processo
- Construção adequada do objeto e delimitação da necessidade
- Definição de quantitativos e justificativas técnicas

PRIMEIRO DIA: FASE INTERNA DA CONTRATAÇÃO (Cont.)

ETP, TR e Pesquisa de Preços



MÓDULO 3: ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR (ETP)

- Instrumento de decisão e Levantamento de mercado
- Definição de requisitos, estimativas e avaliação de riscos



MÓDULO 4: TERMO DE REFERÊNCIA (TR)

- Instrumento central, estruturação técnica e jurídica
- Descrição do objeto, competitividade e obrigações



MÓDULO 5: PESQUISA DE PREÇOS E ORÇAMENTO

- Importância estratégica, fontes e metodologias
- Riscos de sobrepreço e subavaliação

OFICINA PRÁTICA: ESTRUTURAÇÃO DA FASE INTERNA

- Análise crítica de DFD, ETP e TR
- Identificação de inconsistências
- Correção orientada de documentos
- Padronização de artefatos da contratação



SEGUNDO DIA: PROCESSO LICITATÓRIO NA PRÁTICA

Introdução



Este módulo abandona a abordagem teórica tradicional e foca na atuação prática do agente de contratação, com ênfase na tomada de decisão e na condução de situações reais.

Módulos do Dia 2:

- › 1. Estruturação do Edital
Planejamento e entadore de contratação
- › 2. Critérios de Julgamento e Habilitação
Critérios de julgamento e Habilitação
- › 3. Condução do Certame
Condução do Certame entre licitatório
- › 4. Situações Críticas e Decisões Sensíveis
Situações e críticas e Decisões sensíveis
- › 5. Oficina Prática de Licitação
Estruturação da Eecuinciamiento de Licitação

SEGUNDO DIA: PROCESSO LICITATÓRIO NA PRÁTICA

Edital e Julgamento



MÓDULO 1: ESTRUTURAÇÃO DO EDITAL

- O edital como reflexo direto da fase interna
- Riscos da utilização de modelos sem adaptação
- Descrição do objeto e garantia da competitividade



MÓDULO 2: CRITÉRIOS DE JULGAMENTO E HABILITAÇÃO

- Escolha estratégica do critério de julgamento
- Proporcionalidade nas exigências de habilitação
- Atestados técnicos e restrição indevida à competitividade

SEGUNDO DIA: PROCESSO LICITATÓRIO NA PRÁTICA (Cont.)

Condução e Decisões Sensíveis



MÓDULO 3: CONDUÇÃO DO CERTAME

- Atuação prática do agente de contratação/pregoeiro
- Fase de lances e negociação
- Diligências obrigatórias e formalismo moderado



MÓDULO 4: SITUAÇÕES CRÍTICAS E DECISÕES SENSÍVEIS

- Propostas inexequíveis e obrigatoriedade de diligência
- Licitações desertas e fracassadas
- Recursos administrativos e fundamentação das decisões

OFICINA PRÁTICA DE LICITAÇÃO

Processo Licitatório na Prática

Atividades Práticas:

- Simulação de julgamento de propostas
- Análise de habilitação
- Decisões em situações reais
- Revisão de edital com falhas estruturais

Ferramentas Aplicáveis:

- Checklist de validação
- Modelos de despachos
- Roteiros práticos



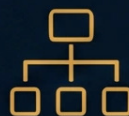
TERCEIRO DIA: GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DE CONTRATOS

Introdução



A execução contratual será tratada como a etapa que materializa o resultado da licitação, destacando o papel estratégico do gestor e do fiscal na garantia da entrega do objeto.

Módulos do Dia 3:



1. Estrutura da Gestão Contratual



2. Leitura Estratégica do Contrato



3. Fiscalização na Prática



4. Situações Recorrentes na Execução



5. Riscos e Proteção do Fiscal



6. Oficina Prática – Execução Contratual

TERCEIRO DIA: GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DE CONTRATOS

Módulo 1, 2 e 3



MÓDULO 1: ESTRUTURA DA GESTÃO CONTRATUAL

- Diferença entre gestor e fiscal, designação formal e limites



MÓDULO 2: LEITURA ESTRATÉGICA DO CONTRATO

- Cláusulas essenciais, relação TR/contrato e critérios de aceitabilidade



MÓDULO 3: FISCALIZAÇÃO NA PRÁTICA

- Acompanhamento da execução contratual
- Registro de ocorrências e elaboração de relatórios

TERCEIRO DIA: GESTÃO E FISCALIZAÇÃO (Cont.)

Situações Recorrentes e Riscos



MÓDULO 4: SITUAÇÕES RECORRENTES NA EXECUÇÃO

- Atrasos, inadimplemento e execução parcial
- Alterações contratuais e sanções administrativas



MÓDULO 5: RISCOS E PROTEÇÃO DO FISCAL

- Responsabilização administrativa
- Importância dos registros formais e comunicação com o gestor

OFICINA PRÁTICA: EXECUÇÃO CONTRATUAL

Gestão e Fiscalização na Prática

- Simulação de fiscalização
- Elaboração de relatórios e registros
- Análise de situações críticas
- Tomada de decisão na execução



RESULTADOS ESPERADOS

Ao final da capacitação, os participantes estarão aptos a:

- Estruturar corretamente a fase interna das contratações
- Conduzir licitações com maior segurança jurídica e eficiência
- Evitar falhas que geram nulidades e prejuízos
- Selecione fornecedores de forma mais estratégica
- Atuar com segurança na gestão e fiscalização contratual
- Reduzir riscos de responsabilização



INFORMAÇÕES GERAIS E INVESTIMENTO

INFORMAÇÕES DO CURSO



Data: 21 a 23 de julho de 2026



Local: Brut by Slaviero Hotel -
Balneário Camboriú/SC



Carga Horária: 24 horas-aula (3 dias)



Formato: Presencial | Servidores
Públicos

INVESTIMENTO



Valor da Inscrição Individual:
**R\$ 2.500,00 (dois mil e
quinhentos reais)**

Condições Especiais para Grupos:
Consulte-nos.

CONTATO

Mário Sergio Teixeira

Cursos e Assessoria em Licitações



WhatsApp: 47 9 9997-4567



E-mail: contato@mariosergioteixeira.com.br



Instagram@[mariosergioteixeira.adv](https://www.instagram.com/mariosergioteixeira.adv)



Endereço: Rua Miguel Matte, 535 - Pioneiros,
Balneário Camboriú - SC