

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Relatório de Estágio Curricular em Ciências Contábeis
Na UNICENTRO**

*A importância do levantamento de cotação de preços em uma
Instituição de ensino superior pública.*

Júlia de Mattos Furlan

Guarapuava - PR
2022

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Relatório de Estágio Curricular em Ciências Contábeis na UNICENTRO

*A importância do levantamento de cotação de preços em uma
Instituição de ensino superior pública.*

Dados do Estagiário

Nome: Júlia de Mattos Furlan

Número do RA: 2020107659

Curso e Período: Ciências Contábeis, 8º período.

Dados do Local de Estágio

Empresa: Universidade Estadual do Centro-Oeste - UNICENTRO

Supervisor: Joanito Kaminski

Nº de registro Profissional (se tiver):

Período de Estágio

Início: 01/06/2022 Término: 14/11/2022

Jornadas de trabalho: 30 horas semanais.

Total de horas: 480 horas.

Guarapuava - PR
2022

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

INSTRUMENTO DE APRESENTAÇÃO

NOME: Júlia de Mattos Furlan
RA:2020107659

COORDENADOR(A) DE ESTÁGIO: Fábio Vinicius Primak
PROF.(A) ORIENTADOR(A): Fábio Vinicius Primak
SUPERVISOR: Joanito Kaminski
PERÍODO DE ESTÁGIO: 01 de junho de 2022 – 14 de novembro de 2022

LOCAL DE ESTÁGIO: Universidade Estadual do Centro-Oeste
ENDEREÇO: Rua Padre, R. Salvatore Renna, 875 - Santa Cruz, Guarapuava -
PR, 85015-430
FONE: (42) 3621-1000 CIDADE: Guarapuava ESTADO: Paraná
E-MAIL: con-juliafurlan@camporeal.edu.br

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	6
3. GRÁFICO GANTT	7
4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	8
4.1 COTAÇÃO	8
4.2 LICITAÇÃO	10
4.3 MODALIDADES DE COMPRAS	12
5. OBJETIVOS/METAS A SEREM ATINGIDAS	13
6. BIBLIOGRAFIA	14
7. COMENTÁRIOS E CONCLUSÃO	15

1. INTRODUÇÃO

Todo e qualquer instituição pública ou privada dispõe de setores responsáveis por diversas atividades/áreas, neste trabalho em específico será tratado diretamente do setor de compras - DIRCOM - da Universidade Estadual do Centro-Oeste, a compra realizada dentro de uma administração pública depende de inúmeras causas, como o prazo de comprar que pode ser de 1 mês a 1 ano ou até compras que não são materializadas.

Dentro do setor se é trabalhado em diversos segmentos, o primeiro espaço contém a parte de Entregas (notas fiscais), segundo espaço temos Compra Direta, Contratos e Cotação e o último segmento é trabalhado a parte de Licitação, além de ser tudo supervisionado pela direta do setor, que responde pela DIRCOM.

A parte do setor de compras no setor público é de suma importância, pois a mesma otimiza o tempo, cuidando desde a cotação para redução de custo, buscando o melhor produto no menor preço até a entrega dos produtos, cuidando dos prazos de entrega. Dentro de uma instituição o setor assegura que sempre haja os produtos solicitados e assim controlando as verbas liberadas.

Parte de entregas é disposto por duas pessoas, onde uma é a responsável/responde pelo seu nicho e uma estagiária e um recepcionista, a parte de contratos é disposta por uma pessoa responsável, assim como a compra direta, ambas não possuem estagiários. Já a parte de cotação e registro de preço - que a partir deste ano já não terá mais - é composta por duas pessoas, a responsável e estagiária, tal qual é a parte em que este relatório será tratado.

E por último, o setor de compras conta com o departamento de licitação, o qual é responsável pelo procedimento administrativo que aprova ou não empresas interessadas em fornecer seus produtos ou serviços a instituição, através do mecanismo de convocação, os editais. Sendo constituído por três responsáveis e uma estagiária.

2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA/ÓRGÃO

A Unicentro - Universidade Estadual do Centro-Oeste - é considerada uma das mais jovens universidades do estado, em 1990 foi feita a junção de outras duas instituições: a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Guarapuava – Fafig e a Faculdade de Educação, Ciências e Letras de Irati – Fecli. Seu reconhecimento como Universidade foi feita apenas em 1997, que após sua aprovação encetou sua atividade de expansão, incorporando novos cursos, onde atualmente conta com 40 cursos de graduação, variados cursos de pós-graduação em níveis de especialização lato sensu e 17 programas stricto sensu, onde são 17 mestrados e 8 doutorados.

Situada no centro-oeste do estado, mais precisamente na cidade de Guarapuava/PR onde conta com dois pólos: Santa Cruz e Cedeteg, abrange diversas cidades, contabilizando um total de mais de 1 milhão de habitantes, que buscam entre os variados cursos, pós em níveis de especialização, mestrados e doutorados, crescerem e assim contribuindo com o crescimento de serviços variados, fazendo com que o desenvolvimento regional se torne cada vez maior. Além de que hoje com o fornecimento da educação a distância, a mesma tem polos em outras cidades, como: Chopinzinho, Coronel Vivida, Laranjeiras do Sul, Pitanga e Prudentópolis.



(FONTE: <https://www3.unicentro.br/>)

4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

A área da cotação dentro de qualquer instituição, mas em especial dentro da instituição pública se torna de suma importância, pois é através da mesma que será feita uma pesquisa de fornecedores e quais atribuem mais para o custo benefício daquilo que foi solicitado.

Como citado anteriormente, a compra realizada dentro de uma administração pública depende de vários fatores, podendo ser compras realizadas de forma rápida como em um mês, como aquelas que podem demorar até um ano, onde as cotações podem sofrer alterações de valores e assim o processo acabar não seguindo em frente.

4.1 COTAÇÃO

A cotação geralmente é o primeiro passo para que um novo acordo seja elaborado, porém o primeiro contato que se tem com a entidade a cotação por ela repassada, ela sempre irá cotar seus produtos e serviços com um valor maior ou sem um desconto, pois as mesmas trabalham assim para que haja uma margem para negociação.

Dependendo para que seja feita a compra os produtos pode haver uma enorme variação de valores, a compra de um produto e de um serviço por exemplo, sempre irá haver diferença, pois depende da natureza dos produtos, do nível de profissionalismo da entidade, se a mesma é capaz de fornecer aquilo que está cotando/fornecendo, além de diversos outros fatores que podem acabar influenciando diretamente a cotação.

Em toda e qualquer negociação deve se fazer uma qualificação das cotações, e é exigido que se obtenha pelo menos 3 cotações, o solicitante deve descrever detalhadamente seu produto/serviço, para que a compra não seja feita de forma errônea e assim não adquirindo aquilo que não seja a demanda do solicitante.

Tudo quanto produto/serviço não se deve indicar/escolher alguma marca, pois isso faz com que a concorrência se restrinja, então por lei é proibida que seja feita essa escolha. Contudo, toda e qualquer compra deve ter um motivo, e deve ser especificado, do porquê e para que o setor/solicitante precisa da compra desse item, seja ele, produto/serviço, material ou bem permanente.

É exigido no mínimo 3 cotações, pois assim acaba surgindo a concorrência, ou seja, faz com que as empresas muitas vezes baixem o preço para que ganhem essa compra, sempre satisfazendo o cliente, mas claro sem perder a eficiência do produto.

A cotação, também podendo ser chamada de pesquisa de preço, é feita conforme a Instrução Normativa (IN) nº73 que entrou em atividade no dia 5 de agosto de 2020, segundo a mesma, toda cotação deve conter um documento que contenha a assinatura/dados do solicitante da compra, a fonte em que essa solicitação foi feita, o valor de tudo que foi cotado e em como o valor final foi insigne.

Algo que pode ocorrer no momento de cotação de preços, é a exclusão de alguns itens, ou por ter passado do valor liberado pelo convênio/recurso, ou pela pessoa responsável não querer mais a compra de tal item em específico, caso isso aconteça tudo deve ser registrado, anexado e o processo sempre acaba voltando ao início para que seja feito conforme a metodologia que se é pedida para a retirada desses itens, e assim todo o cálculo deve ser refeito.

Ainda conforme solicitado na instrução normativa tudo deve ser bem analisado para que ao ser despachado não contenha imprevistos, deve ser analisado sempre muito bem os prazos de entrega em quanto tempo a empresa dá para que esse produto seja entregue, a entrega em si como será feita, se a instalação conforme o item solicitado está incluso no valor final da cotação.

O pagamento também deve ser muito bem discutido com a entidade, pois a instituição pública não faz o pagamento à vista e é apenas após a entrega dos produtos.

Já o frete deve ser CIF (o vendedor fica totalmente responsável pelos custos e riscos que podem ocorrer no transporte da mercadoria, do momento que sai para entrega até o destinatário) e o valor deve estar diluído nos produtos, logo a instituição também não pode efetuar o pagamento do frete a parte e por último a descrição de marcas e modelos do produto deve ser muito bem feito e solicitado.

Outro detalhe importante após toda cotação feita, com todas as exigências que se tem, é que para que seja feita a compra as empresas precisam estar com toda a documentação/certidões negativas em dia, sem nenhum débito e com validade de no mínimo 2 meses, pois como todo processo, desde a cotação até o momento de compra pode demorar a validade deve estar dentro do prazo, caso não esteja, devesse parar o processo, recolher todas as certidões novamente validadas para então prosseguir.

As certidões solicitadas são: FEDERAL e INSS (conjunta), ESTADUAL, MUNICIPAL, FGTS, TRABALHISTA, CADIN (cadastro informativo estadual) e GMS (gestão de materiais e serviços), todas devem ser anexadas ao processo, para então o mesmo poder ser despachado para licitação.

São documentos básicos para todos os processos de compras, que podem ser dispensas por licitação ou inexigibilidade. A compra por inexigibilidade ocorre quando apenas aquela empresa fornece o serviço/produto.

Se a compra for por inexigibilidade além de todas as certidões solicitadas a empresa deve enviar, como comprovação, a documentação de exclusividade além de anexarem duas notas fiscais de venda para outras entidades que comprovem o valor ofertado por eles, para que não fiquem dúvidas de que estejam logrando em cima da instituição pública.

4.2 LICITAÇÃO

Dentro da instituição pública o setor responsável pela contratação de bens e serviços é a licitação, que segundo Marçal (2004, p.47):

Art. 3º A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos. § 1º É vedado aos agentes públicos: I - admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo e estabeleçam preferências ou distinções em razão da naturalidade, da sede ou domicílio dos licitantes ou de qualquer outra circunstância impertinente ou irrelevante para o específico objeto do contrato; II - estabelecer tratamento diferenciado de natureza comercial, legal, trabalhista, previdenciária ou qualquer outra, entre empresas brasileiras e estrangeiras, inclusive no que se refere a moeda, modalidade e local de pagamentos, mesmo quando envolvidos financiamentos de agências internacionais, ressalvado o disposto no parágrafo seguinte e no art. 3º da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991. § 2º Em igualdade de condições, como critério de desempate, será assegurada preferência, sucessivamente, aos bens e serviços: I - produzidos ou prestados por empresas brasileiras de capital nacional; II - produzidos no País; III - produzidos ou prestados por empresas brasileiras. § 3º A licitação não será sigilosa, sendo públicos e acessíveis ao público os atos de seu procedimento, salvo quanto ao conteúdo das propostas, até a respectiva abertura.41

Conforme informado, a licitação se divide entre etapas e procedimentos que devem ser seguidos corretamente. Um dos passos mais importantes é a cotação, a

qual faz com que os processos discorram à risca, pois é por ela que a entidade pública irá se basear para analisar o quanto será necessário a contratação e analisar o quanto será necessário para subsidiar o que está posto no edital.

De acordo com Marçal (2004, p. 49):

A licitação busca realizar dois fins, igualmente relevantes: o princípio da isonomia e a seleção da proposta mais vantajosa. Se prevalecesse exclusivamente a ideia da “vantajosidade”, a busca da “vantagem” poderia conduzir a administração a opções arbitrárias ou abusivas.

Todavia, selecionar a proposta mais vantajosa não é o suficiente para que a licitação seja válida, fazendo com quem seja infringido direitos e garantias pessoais. (Marçal, 2004)

Segundo a Instrução Normativa (IN) nº73/2020 o preço divulgado no edital da licitação é embasado na média, mediana ou no menor valor, como relatado anteriormente.

Esse cálculo será considerado quando realizado as três cotações que se é exigida, caso não se obtenha as três cotações, o preço será amparado com as cotações existentes, são casos raros mas pode acontecer, se isso acabar acontecendo deve conter uma justificativa do porquê isso acabou ocorrendo e após será avaliado, podendo ser ou não aceita.

Após toda proposta para adquirir algum produto ou contratação de serviços e seguir para licitação a mesma abre um edital, onde será publicado as exigências, assim como qual modalidade será usada, e outras informações necessárias, desse modo convidando entidades que estejam interessadas em participar da disputa.

Logo após, as empresas que aceitarem, passarão por uma inspeção para saber se as mesmas estão qualificadas o suficiente para a prestação dos serviços. Em seguida ocorre todo o processo de análise das cotações, se estão corretas, sua homologação e só então é decidido qual entidade venceu a licitação.

Quando todo o processo está em ordem, com toda documentação anexada, em ordem e validada é dado sequência ao trâmite, não é nesse momento que é definido qual tipo de compra será a utilizada, antes mesmo do processo chegar para cotação, no momento que é feito o protocolo com o pedido.

4.3 MODALIDADES DE COMPRAS

Quando se referimos as modalidades de licitação, antes de cita-las devemos analisar dois critérios para a escolha das mesmas, primeiramente analisamos o valor da operação, e secundamente quais são as qualidades do objeto.

De acordo com a Lei 8.666/1993 são considerados seis tipos de modalidades de licitação: concorrência, convite, tomada e preço, concurso, pregão e leilão. Para a admissão de produtos e serviços, incluindo também obras e serviços de engenharia, são utilizadas as modalidades citadas à cima. Relembrando que as modalidades de licitação e quais tipos de licitação são assuntos diferentes.

Conforme Lei Nº 8.666, de 21 de junho de 1993, que regulamenta o Art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências, as modalidades são definidas de tal forma:

§ 1º a Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto. § 2º a Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação. § 3º o Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas. § 4º o Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias. § 5º o Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação

Entretanto a lei não permite que sejam criadas novas modalidades de licitação, mas existem as exceções que é a contratação direta, que são as licitações por dispensa e por inexigibilidade, as quais já foram definidas à cima.

5 OBJETIVOS / METAS A SEREM ATINGIDAS

Primeiramente o objetivo inicial deste estágio, além de conseguir agregar algo ao meu futuro e ao meu lado profissional, assim auxiliando na forma prática aquilo que muitas vezes vemos na faculdade, era poder aprender um pouco mais em como funciona o dia a dia, pelo olhar de alguém de dentro, de uma instituição pública, pois muitas vezes não entendemos como os recursos, compras, entregas, licitações funcionam, pois muitas vezes é avaliado como se as pessoas que ali trabalham não fazem o que tem que ser feito, mas na prática isso é totalmente diferente.

Avaliar que a parte burocrática dentro de qualquer setor é o que controla o tempo e o decorrer de cada projeto/compra/serviço é interessante, pois avaliamos que são pequenos detalhes que mal avaliados fazem toda a diferença.

Como relatado neste relatório desde a chegada de um recurso, até a solicitação de compra, passando por toda a cotação e assim ser licitada é um longo caminho, complicado mas muito interessante.

No decorrer do estágio acabasse por aprender muito mais do que se projeta em primeiro instante ao ingressar, aprendesse sobre as mudanças que ocorreram conforme o passar dos anos, com aqueles que já estão trabalhando a anos para a instituição.

O crescimento pessoal muitas vezes não se entra em pauta no primeiro momento, mas é mais um bônus que se obtém, pois convívio diário faz com que tenhamos um amadurecimento gigante, através de conselhos, histórias de vida na área profissional, que faz com que a gente aprenda e analise muitos assuntos sob um novo olhar.

O estágio é um crescimento absurdo para qualquer pessoa que o realiza, são muitos aprendizados, crescimento e amadurecimento. É um desafio diário consigo mesmo, para que todos os dias você possa dar o seu melhor.

6. BIBLIOGRAFIA

99 empresas: acesso dia 3 de maio de 2022

<https://blog.99empresas.com/3-regras-e-15-dicas-para-uma-cotacao-de-precos-eficiente/#:~:text=Para%20que%20serve%20a%20cota%C3%A7%C3%A3o,pre%C3%A7os%20atraentes%20ao%20consumidor%20final.>

Fonte de Preços: acesso dia 3 de maio de 2022

<https://www.fontedeprecos.com.br/blog/a-importancia-da-cotacao-na-licitacao>

Unicentro: acesso dia 16 de agosto de 2022

<https://www3.unicentro.br/dircom/duvidas-frequentes/>

<https://www3.unicentro.br/sobre/missao-visao-e-valores/>

<https://www3.unicentro.br/sobre/historia/>

Gov.br: acesso dia 27 de setembro de 2022

<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/instrucao-normativa-n-73-de-5-de-agosto-de-2020-270711836>

E-diário: acesso dia 5 de outubro de 2022

<https://e-diariooficial.com/o-que-e-edital-entenda-porque-e-preciso-montar-esse-documento/>

Licitação: acesso dia 5 de outubro de 2022

<https://licitacao.com.br/index.php/quais-as-modalidades-de-licitacao/#:~:text=As%20modalidades%20de%20licita%C3%A7%C3%A3o%20conduzem,com%20a%20Lei%208.666%2F1993.>

Gov.br: acesso dia 5 de outubro de 2022

<https://www.gov.br/saude/pt-br/aceso-a-informacao/banco-de-precos/legislacao/lei-no-8-666-de-21-de-junho-de-1993.pdf/view>

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos.

10ª edição. São Paulo: Dialética, 2004.

7. COMENTÁRIOS E CONCLUSÃO

O crescimento pessoal muitas vezes não se entra em pauta no primeiro momento, mas é mais um bônus que se obtém, pois convívio diário faz com que tenhamos um amadurecimento gigante, através de conselhos, histórias de vida na área profissional, que faz com que a gente aprenda e analise muitos assuntos sob um novo olhar.

O estágio é um crescimento absurdo para qualquer pessoa que o realiza, são muitos aprendizados, crescimento e amadurecimento. É um desafio diário consigo mesmo, para que todos os dias você possa dar o seu melhor.

Por fim, a área de compras dentro de uma instituição de ensino superior pública é muito amplo, todos os dias as demandas de tarefas são altas, sempre algum problema a resolver, alguma empresa que não consegue emitir algum documento ou que não se encaixa nas qualidades exigidas apesar de possuir a melhor proposta e assim, muitas vezes, o processo é reiniciado.

Dentro do mesmo setor tem vários subsetores, acho que assim pode ser chamados, nem todos foram trabalhados detalhadamente neste relatório pois foge da minha competência.

Como foi apresentado, são detalhes e a dedicação das pessoas que faz com que cada setor renda e consiga sempre fazer o possível para atender com as obrigações.

Em suma, são vários aprendizados e pode conhecer um pouco de como funciona essa parte mais jurídica que pode contribuir e muito para a minha formação e que faz parte de uma parte do curso que escolhi, pois o mesmo possui um leque de atribuições que podemos fazer, que faz com que sempre tenhamos a mente mais aberta para sempre poder ver as oportunidades que podem aparecer.

São aprendizados que lembrarei sempre, e com certeza muitas trocas que aconteceram levarei para meu futuro profissional.