

Guia para Elaboração do Plano de Aplicação

Este guia foi criado para explicar de forma simples os **elementos essenciais das despesas**, focando no que chamamos de **investimento (capital)**, na **pesquisa de preços (cotações)**, no **mapa de preços**, o **valor final dos produtos é formado** e principalmente a inserção no Plano de Aplicação no SISTAG.

1. O que é Capital e Investimento?

Capital é o dinheiro que você usa para comprar bens que vão durar muito tempo e trazer benefícios futuros. Pense em máquinas, equipamentos ou veículos. É como plantar uma semente para colher frutos lá na frente.

Para que um item seja considerado um **investimento**, ele precisa seguir alguns critérios:

- **Durabilidade:** Ele deve conseguir funcionar normalmente por até 2 (dois) anos. Ou seja, não é algo para usar e jogar fora logo.
- **Fragilidade:** Se o item quebra ou estraga muito facilmente, perdendo sua função ou identidade, ele não se encaixa aqui.
- **Perecibilidade:** Caso o item mude (química ou fisicamente), se deteriore ou perca suas características importantes com o tempo ou o uso.
- **Incorporabilidade:** O item é feito para se juntar a outro e, se for tirado, o item principal perderia sua função. Isso inclui peças para montar algo novo, fazer melhorias ou adicionar coisas extras.

ATENÇÃO: Onde o Dinheiro Não Pode Ser Usado (Emendas Parlamentares):

É muito importante ficar atento a algumas restrições sobre como o dinheiro de **emendas parlamentares** pode ser usado. Existem certas despesas que **não podem ser pagas** com esses recursos:

- a) **Construções, Reformas e Serviços:** Verbas de emendas parlamentares não podem ser usadas para construir, reformar prédios ou pagar por serviços. Isso inclui, por exemplo, a contratação de mão de obra para uma obra ou a realização de reparos estruturais.

Fique atento: itens como elevadores e placas solares, embora pareçam investimentos valiosos, não se enquadram no objetivo das emendas parlamentares. Isso ocorre porque necessitam documentação, projetos complexos e acompanhamento de engenharia.

O sucesso da sua pesquisa depende de seguir cada passo indicado neste guia.

- Adote uma sequência numérica em todos os documentos coletados para otimizar a organização e agilizar a busca por informações. Essa simples ação trará mais eficiência para o controle dos seus dados.
- Lembre que a etapa inicial é fundamental para que a OSC **estabeleça uma base sólida** para a execução do plano de trabalho. É nesse momento que se identificarão todos os recursos necessários, tais como equipamentos a fim de garantir o êxito do projeto;
 - Este material tem como objetivo auxiliar na tomada de decisão e não substitui uma consultoria especializada.
 - Não pule nenhuma etapa!

2. A Importância das Cotações (Orçamentos):

A. Como Coletar Cotações (Orçamentos):

Você precisa pedir orçamentos de, no mínimo, **3 (três) fornecedores diferentes**. É fundamental que a **descrição dos produtos seja similar** em todos os orçamentos. Isso permite uma comparação justa e imparcial, focando no que o produto realmente oferece (suas **características técnicas**), e **NÃO na marca**. A quantidade de itens orçados também deve estar de acordo com o seu Plano de Aplicação – Detalhado.

Exemplo Prático:

Imagine que você precisa comprar um micro-ondas:

- **Fornecedor X:** Micro-ondas 32L, 900W de potência, Marca Consul
- **Fornecedor Y:** Micro-ondas 30L, 900W de potência, Marca LG
- **Fornecedor Z:** Micro-ondas 34L, 900W de potência, Marca Philco

Mesmo que as marcas e as capacidades (litragem) sejam um pouco diferentes nesses exemplos, o que realmente importa é que a característica essencial (a **potência de 900W**) é similar. Isso permite que você compare o custo-benefício de forma mais precisa, focando na utilidade do aparelho.

B. Por que a "Descrição Similar" é Tão Importante?

Entender o que é uma "descrição similar" é fundamental para comparar orçamentos de forma correta. Veja como ela funciona na prática:

- **Em Eletrodomésticos e Veículos:** Para itens como geladeiras, TVs ou carros, é mais fácil encontrar características técnicas que podem ser comparadas diretamente entre diferentes marcas e modelos.
 - a) **Exemplo menos preciso:** Pedir "um fogão de 4 bocas". Há muitos tipos, com fornos de tamanhos diferentes, acendimento manual ou automático, e materiais variados.
 - b) **Exemplo mais preciso (descrição similar):** Pedir "um fogão de piso 4 bocas, com acendimento automático, forno de 60 litros com autolimpante e mesa de vidro temperado". Com essa descrição detalhada, você pode comparar ofertas e diversas marcas no mercado, como Brastemp, Electrolux, Consul, entre outras. O foco estará no desempenho e preço, e não apenas na marca em si.
 - c) **Exemplo de Veículo mais preciso (descrição similar):** Pedir "um carro de passeio 0 km, motor 1.0 flex, 4 portas, com ar-condicionado, direção elétrica, freios ABS e duplo airbag". Várias montadoras (Fiat, Chevrolet, Hyundai, entre outras) têm modelos que atendem a esses critérios, facilitando uma comparação eficaz.
- **Em Outros Itens de Investimento:** Para outros tipos de investimentos, a ideia de buscar características similares também se aplica. O objetivo é sempre comparar produtos que tenham a mesma função e atendam às mesmas necessidades técnicas, independente do fornecedor.

Em resumo: Quanto mais você detalhar o que precisa (as **características técnicas e funcionais**), mais fácil será encontrar itens "similares" entre diferentes

fornecedores e de marcas diferentes. Isso garante uma comparação justa e a melhor compra possível!

C. Como Documentar as Cotações:

Podem ser cotações on-line e documentos físicos, refletindo ao valor de mercado. Consideram-se cotações:

• Documentos físicos:

Com informação do CNPJ (ATIVO) e razão social, assinados e datados pelo fornecedor.

Modelo:

SL MÓVEIS
"O Prazer de uma Vida Melhor"

PAN SL MÓVEIS LTDA
CNPJ: 02.076.643/0010-35 - I.E.: 90.62478402
AV 7 DE SETEMBRO, 34 - CENTRO - DOIS VIZINHOS - PR
FONE: 3536-7334

Dois Vizinhos, 07/02/2022.

ORÇAMENTO

Conforme solicitado, estamos informando preço a vista e unitário dos produtos:

PRODUTO	QUANTIDADE.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Cadeira Escolar Juvenil, assento/encosto em ABS de alta resistência a impacto, pés tubo 16 x 30 parede 1,5	72	R\$ 355,00	R\$ 25.560,00
Mesa Escolar trapezoidal Juvenil, tampo em ABS de alta resistência e impacto, pés tubo, 30x30 parede 0,90	72	R\$ 565,00	R\$ 40.680,00
Mesa Sextavada Juvenil, tampo em ABS de alta resistência e impacto, pés tubo 30x30, parede 0,90.	12	R\$ 585,00	R\$ 7.020,00
		TOTAL:	R\$ 73.260,00

Validade: 60 dias

SL MÓVEIS
02.076.643/0010-35
PAN SL MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS LTDA.
RUA SETE DE SETEMBRO, 34 - CENTRO - DOIS VIZINHOS - PARANÁ

• Cotações em sites:

Para garantir a legalidade e a segurança das compras governamentais, é fundamental utilizar plataformas especializadas. Diferentemente das plataformas generalistas, as plataformas especializadas oferecem mecanismos rigorosos de controle, como a rastreabilidade completa dos produtos, assegurando a origem e a

idoneidade dos fornecedores, contribuindo para a eficiência e a transparência das transações.

Na busca em sites, é importante garantir nos **Prints de tela**:

1. O SITE da busca;
2. Descrição e Foto do produto;
3. Valor unitário - Á VISTA ou PIX;
4. Data e horário da pesquisa;
5. CNJP, que normalmente ficam no fim da página de pesquisa.
6. Vendido e Entregue Por: pela mesma empresa.

Vendido e Entregue Por: Quando você faz uma compra, especialmente com recursos governamentais, é fundamental que a **empresa que anuncia o produto seja a mesma que faz a entrega e emite a nota fiscal**. Por que isso é tão importante?

Imagine que você compra um item de uma loja A, mas quem entrega e emite a nota é uma loja B. Isso pode gerar uma série de problemas:

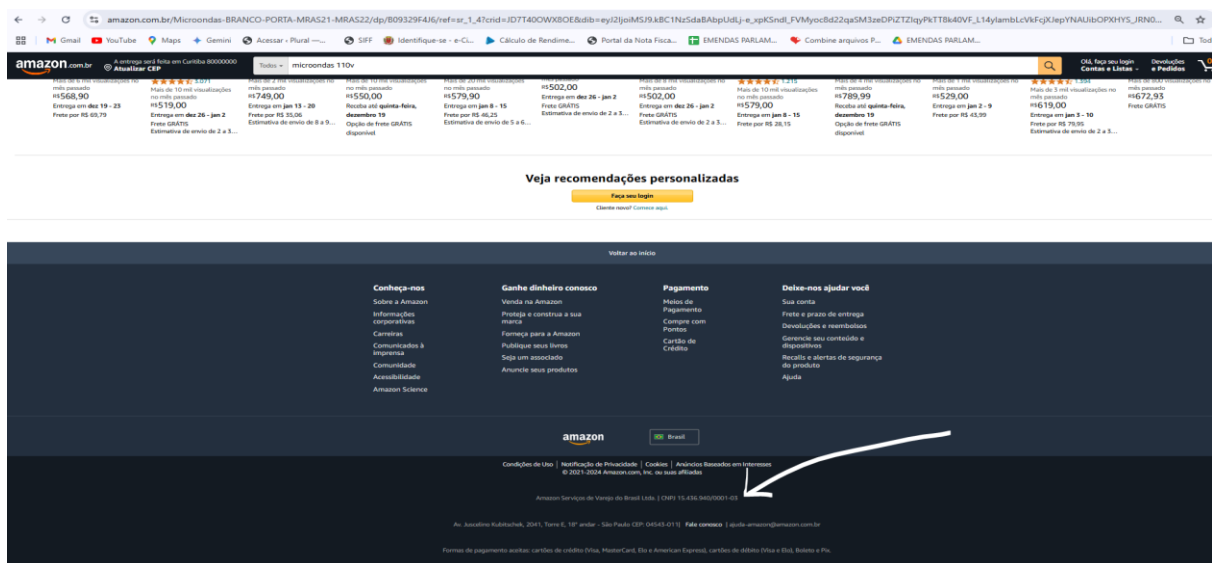
- **Transparência e Segurança**: Se a mesma empresa faz tudo, fica muito mais claro quem é o responsável pelo produto. Isso traz mais segurança para a compra.
- **Prevenção de Fraudes**: Ao garantir que a loja que vende é a mesma que realiza a entrega e emite a nota fiscal, Essa correspondência direta **minimiza significativamente o risco** de você ser vítima de fraudes, adquirir produtos ilegais ou ter problemas com a garantia.
- **Rastreabilidade**: Com tudo centralizado em uma única empresa, é possível seguir o "caminho" do produto, desde a saída do estoque até a sua chegada. Isso é crucial para controlar a qualidade e a procedência.
- **Integridade do Processo**: Toda a compra se torna mais confiável e correta, sem "atalhos" ou desvios que possam comprometer a idoneidade.

ATENÇÃO: Ao comprar em **marketplaces** (que são como grandes shoppings virtuais, como Mercado Livre, Amazon, Magalu, etc.). Nesses locais, grandes lojas liberam seu espaço online para que outras empresas (os "lojistas parceiros") vendam seus produtos.

Nesse caso, a empresa grande (o marketplace) apenas empresta a "vitrine" e a estrutura de vendas, mas quem realmente **vende, entrega e emite a nota fiscal é o lojista parceiro**. É essencial que você verifique sempre quem é o "**Vendido e entregue por**" para garantir que a empresa responsável atenda a todos os requisitos necessários para a sua compra, especialmente se for uma compra governamental que exige rigor e conformidade.

Modelo:

The screenshot shows the Amazon.com.br product page for a Midea microwave oven. The product is titled "Microondas R1 BRANCO PORTA PRETA 20L MRAS21/MRAS22 (127)". The price is R\$ 494,99. The page includes a large image of the microwave, a list of specifications (Marca: Midea, Dimensões do produto: 34,2P x 43,9L x 25,8A centímetros, Cor: Preto, Capacidade: 20 Litros), and a list of features. On the right side, there are purchase options, including "Adicionar ao carrinho" and "Comprar agora". A yellow arrow points to the "Comprar agora" button. Another yellow arrow points to the text "Vendido por Amazon.com.br" in the purchase options section. The page also shows the Amazon logo, navigation menu, and search bar.



• Carta de Exclusividade:

É um documento emitido por uma empresa que afirma ser a ÚNICA capaz de fornecer um determinado produto ou serviço, seja por ter uma patente, um contrato exclusivo ou por ser o único fornecedor no mercado.

a) Para que serve?

- Justificar a dispensa de licitação: Permite que a empresa seja contratada diretamente, sem a necessidade de um processo competitivo, economizando tempo e recursos.

b) Quando é usada?

- Produtos ou serviços muito específicos: Quando não há concorrentes no mercado.
- Emergências: Em situações que exigem uma solução rápida.
- Patentes ou contratos exclusivos: Quando a empresa possui direitos exclusivos sobre o produto ou serviço.

c) O que precisa ter?

- Declaração de exclusividade emitida pelo agente concedente da exclusividade ou por entidades que podem fornecer um atestado de

exclusividade, como órgãos de registro do comércio, sindicatos ou federações patronais, que deve conter dado como o nome da empresa, razão social, CNPJ, inscrição estadual, nome e descrição do produto ou serviço exclusivo, conforme Lei nº 14.133/2021.

Cuidados importantes:

- ✓ **Transparência:** A empresa deve fornecer todas as informações relevantes sobre o produto ou serviço.
- ✓ **Provas:** É fundamental ter provas concretas da exclusividade.
- ✓ **Orientação jurídica:** Consulte um advogado para garantir a legalidade da carta.

Em resumo: A Carta de Exclusividade é um documento que permite que uma empresa seja contratada diretamente, sem a necessidade de licitação, em casos específicos.

É importante ter em mente que o uso indevido desse documento pode gerar problemas legais junto aos órgãos de controle.

3. Como Definir o Preço do Produto (Formando o Valor)

Depois de pesquisar os preços com, pelo menos, três fornecedores diferentes, você precisa decidir qual valor usar para o produto. Existem três formas principais de fazer isso:

a) Método do Menor Preço - Unitário ou Global

Este é um dos jeitos mais comuns de escolher um fornecedor. Basicamente, você escolhe quem oferece o **preço mais baixo** para o que você precisa.

Como funciona na prática?

Vamos usar o exemplo do micro-ondas que você está comprando. Você pediu três orçamentos e os preços foram: R\$ 100,00, R\$ 150,00 e R\$ 200,00.

- **Menor preço unitário:** Se você precisa de apenas um micro-ondas, você escolheria a empresa que ofereceu por **R\$ 100,00**, pois é o valor mais baixo para aquele item sozinho.
- **Menor preço global:** Agora, imagine que você precisa de vários itens (micro-ondas, geladeira e fogão) e cada empresa oferece um "pacote" com todos eles. Você escolheria o **pacote mais barato no total**. Isso significa que você pode comprar todos os itens de um único fornecedor, mesmo que ele não tenha o preço mais baixo para cada item individualmente, mas sim para o conjunto.

b) Método da Média dos Valores

A média é um cálculo simples para encontrar um valor "central" entre vários números.

Como calcular a média?

É fácil: você soma todos os preços que os fornecedores apresentaram e divide essa soma pelo número de fornecedores.

- No exemplo do micro-ondas (preços de R\$ 100,00, R\$ 150,00 e R\$ 200,00), a média seria: $(100 + 150 + 200) / 3 = \mathbf{R\$ 150,00}$.

c) Método Mediana

A mediana não é um método de precificação habitual. Ela é utilizada **somente em casos muito específicos**, especialmente para **equipamentos ou produtos que são difíceis de encontrar no mercado**. Nesses cenários, onde há valores de cotação **muito atípicos** (excessivamente altos ou baixos) que não refletem o preço justo ou a realidade do mercado, a mediana ajuda a encontrar um valor mais representativo, pois é menos influenciada por esses "disparos".

Pense na mediana como o **"meio" dos preços** quando eles estão organizados do menor para o maior.

Para encontrar a mediana, siga estes passos:

1. **Coloque todos os preços em ordem**, do menor para o maior.
2. **Encontre o preço que está bem no meio** dessa lista.

Vamos usar o nosso exemplo com três preços: R\$ 100,00 R\$ 150,00 e R\$ 200,00.

- Primeiro, colocamos em ordem: 100, 150, 200.
- O valor que está exatamente no meio é **R\$ 150,00**.

Agora, um exemplo com quatro preços: R\$ 100,00, R\$ 120,00, R\$ 150,00 e R\$ 200,00.

- Colocamos em ordem: 100, 120, 150, 200.
- Quando temos um número par de preços, não há um único valor no meio. Então, pegamos os **dois valores centrais** (120 e 150) e calculamos a média deles: $(120 + 150) / 2 = \text{R\$ } 135,00$. A **mediana seria R\$ 135,00**.

Importante: Lembre-se de informar qual dos métodos você vai usar: **Menor Preço, Média dos Valores ou Mediana**. Você deve escolher apenas um.

Outros Pontos Importantes Além do Preço:

Mesmo que o preço seja fundamental, outros detalhes também devem ser considerados na hora de escolher um fornecedor:

- **Qualidade:** O produto ou serviço é de boa qualidade? Ele vai atender às suas necessidades?
- **Prazo de entrega:** O fornecedor consegue entregar dentro do tempo que você precisa?
- **Condições de pagamento:** As formas de pagamento são adequadas para você? Há espaço para negociar?
- **Reputação do fornecedor:** Pesquise se a empresa é confiável e tem boa fama no mercado.

Atenção: O valor do **frete (transporte)** não pode ser pago com recursos de parceria.

4. Mapa Comparativo de Valores (Mapa de Preços, Planilha de pesquisa de preço)

O mapa de preços é uma ferramenta indispensável para comparar cotações de diferentes fornecedores, proporcionando uma visão clara e concisa do mercado.

Para garantir a organização e o fácil acesso às informações, recomendamos a utilização de uma sequência numérica única para cada documento de suporte. Por exemplo, as cotações podem ser numeradas sequencialmente a partir de 001. Essa prática permitirá um controle mais eficiente dos dados, facilitando a busca e a localização de documentos específicos, como o documento de suporte.

4.1 - Modelo de Mapa Comparativo de Valores

MAPA COMPARATIVO DE VALORES (MAPA DE PREÇOS/PLANILHA DE PESQUISA DE PREÇO)														
(1) NOME DA ASSOCIAÇÃO "XXXXXX"				(3) Razão Social do 1º Fornecedor		(3) Razão Social do 2º Fornecedor		(3) Razão Social do 3º Fornecedor		(10) Neste campo informar o MÉTODO escolhido (Menor Preço ou Média dos Valores) - Somente um método.				
				(3) CNPJ		(3) CNPJ		(3) CNPJ						
(2) Sequência	(4) Nome do Item (conforme nome informado no Plano de Aplicação)	(5) Quantidade	(6) Unidade	(8) Preço Unitário	(9) Valor Total	(7) Marca	(8) Preço Unitário	(9) Valor Total	(7) Marca	(8) Preço Unitário	(9) Valor Total	(7) Marca	(11) Valor Unitário	(12) Valor Total
1			Unidade	RS -	RS -		RS -	RS -		RS -	RS -		RS -	RS -
2			Serviço	RS -	RS -		RS -	RS -		RS -	RS -		RS -	RS -
3														
		(13) Soma			(13) Soma			(13) Soma			(13) Soma			(13) Soma

(14) LOCAL E DATA: _____

NOME DO RESPONSÁVEL: _____

CARGO OCUPADO: _____

CPF: _____



Deve ser assinado e datado pelo responsável, devidamente identificado com o CPF e cargo. (Se a assinatura for digital, é preciso imprimir o mapa de comparativo de valores e digitalizá-lo em formato PDF para, então, inseri-lo ao SISTAG). Caso tenha mais de uma página as primeiras devem estar rubricadas.

1. Nome da OSC;
2. Sequência: Numerar cotações a partir de 001 garantindo o fácil acesso às informações e otimizar a gestão de documentos;
3. Nome do fornecedor: Razão social e CNPJ;
4. Nome do Item – Conforme o nome informado plano de aplicação. Não deve colocar a marca;
5. Quantidade – De acordo com o Plano e Orçamento;
6. Unidade;
7. Marca - Informar a MARCA, conforme apresentado no orçamento, caso não possua, deixar em branco;
8. Valor unitário: Preço por unidade;

Atenção: Ao pesquisar preços em sites, é importante lembrar que o **valor unitário** que você deve considerar é aquele que já inclui qualquer **desconto** oferecido e que esteja **válido na data exata em que você fez a cotação**. Os preços online

podem mudar rapidamente, então o registro da data é crucial para a validade do orçamento.

9. Valor total: Valor total do pedido;
10. Informar o método utilizado para determinar o valor solicitado, seja pelo critério de MENOR PREÇO, MÉDIA ou MEDIANA DOS VALORES;
11. Neste campo informar o Valor Unitário do método escolhido;
12. Neste campo informar o Valor Total do método escolhido;
13. Nestes campos efetuar o somatório da coluna.
14. Deve ser assinado e datado pelo responsável, devidamente identificado com o CPF e cargo. *(Se a assinatura for digital, é preciso imprimir o mapa de comparativo de valores e digitalizá-lo em formato PDF para, então, inseri-lo ao SISTAG). Caso tenha mais de uma página as primeiras devem estar rubricadas.*

De posse de todos os dados explicados acima, podemos iniciar a inclusão de proposta no SISTAG.

1. Estimativa de Valores:

Depois de decidir **o que será feito**, pesquisar os **preços** e organizar todas as informações, você já pode colocar o **valor total que será investido** (o "dinheiro") no campo de estimativa. Este valor é o montante final do seu plano, que deve ser lançado conforme indicações abaixo:

Atualmente, o SISTAG possui 03 sub abas. No entanto, a OSC deve preencher apenas duas delas:

1º A sub aba "**Concedente**", que é de preenchimento **obrigatório**.

2º A sub aba de "**Contrapartida**", que só deve ser preenchida **se houver** a necessidade de lançar valores referentes à contrapartida, que será explicado na sequência.

1

RESUMIVO | COMPOSIÇÃO ORÇAMENTÁRIA | BARRAMENTO | DADOS PROJETO | ORÇAMENTOS | METODOLOGIA | METALETRAS | **ESTIMATIVA DE VALORES** | CRONograma DE DESENVOLVIMENTO | PLANO APLICAÇÃO | EXPLICAÇÕES | DOCUMENTOS | CONCLUSÃO

Concedente | **Contrapartida** | Contrapartida em bens e serviços

Recursos do Concedente

Totais

Valor total desta estimativa
R\$ 100.000,00

Despesas Correntes

Valor despesas correntes
R\$ 0,00

Há previsão de Serviço de Engenharia? ⓘ

Despesas de capital

Despesas de capital
R\$ 100.000,00

Há previsão de Obra de Engenharia? ⓘ

Não preencher o campo despesas correntes e não marcar serviço de engenharia. Números de parcela = um

Exemplo: O valor inicial da emenda parlamentar era de **R\$ 175.000,00**, mas a despesa final, após todos os lançamentos no mapa comparativo, foi de **R\$ 174.690,10**.

É esse valor de **R\$ 174.690,10** que deve ser registrado nos seguintes campos:

- **Valor total desta estimativa:** R\$ 174.690,10
- **Despesa de Capital:** R\$ 174.690,10

Contrapartida: Se sua Organização da Sociedade Civil (OSC) planeja gastar mais do que o valor que receberá da emenda (o "Recurso da Concedente"), a diferença é chamada de **contrapartida**.

Atenção: **Uma vez informado o recurso de contrapartida a instituição deve ter o montante e depositar na conta do Termo de Fomento.**

Como registrar a contrapartida:

Modelo estimativa de valores CONTRAPARTIDA:

2

Concedente **Contrapartida** Contrapartida em bens e serviços

Recursos da contrapartida

Atenção: somente preencha esta aba caso o Edital permita recursos de Contrapartida e se de fato sejam usados no projeto. O preenchimento errado pode gerar divergência no cálculo dos recursos totais do projeto.

Facultativo - valor a ser aportado a critério da entidade.

Despesas correntes
(Depósito em parcela única no início da vigência)

Há previsão de Serviço de Engenharia?


Despesas de capital
(Depósito em parcela única no início da vigência)

R\$ 800,00

Há previsão de Obra de Engenharia?

Total
R\$ 800,00

Não marque :

Há previsão de Serviço de Engenharia? 

✓ **FORMA DE REPASSE:**

É o número de parcelas a serem creditadas para a OSC.

Para as emendas parlamentares, o dinheiro será creditado em parcela única (1) no valor aprovado no plano de aplicação.

Forma de repasse

Total sem obras N° de parcelas

R\$ 49.955,15 1

Salvar

2.Cronograma de desembolso

RESPONSABILIDADE COMPOSIÇÃO ORÇAMENTÁRIA DIAGNÓSTICO BENS E SERVIÇOS BENS E SERVIÇOS METODOLOGIA METADADOS ESTIMATIVA DE VALORES **CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO** PLANO DE APLICAÇÃO DECLARAÇÕES DEPENDENTES CANCELADOS

Cronograma de Desembolso

Cronograma de Desembolso - Recursos do Concedente

Despesas correntes
Previsão de Serviço de Engenharia - Manutenção e conservação de bens imóveis

Despesas de capital
Previsão de Obra de Engenharia - Instalação e reformas de bens patrimoniais

Informe abaixo como será o Cronograma de Desembolso para os valores sem Obras ou Serviços de Engenharia

Reprogramar parcelas

Distribuição das parcelas. Total sem obras: R\$ 97.320,00 Total das parcelas: R\$ 148.600 Saldo restante para distribuição: R\$ -51.280

Parcela 1 Parcela 2

R\$ 100.000,00 R\$ 0,00

Gravar distribuição de parcelas

Inserir o valor total do recurso destinado à osc. Atenção: Parcela única.

3. Plano de Aplicação:

O **Plano de Aplicação** é um documento importante que funciona como um **guia detalhado**. Ele mostra exatamente como você vai usar um recurso para alcançar um objetivo específico. Ele descreve passo a passo o que será adquirido durante a execução e para atendimento do projeto proposto.

3.1 Plano Detalhado:

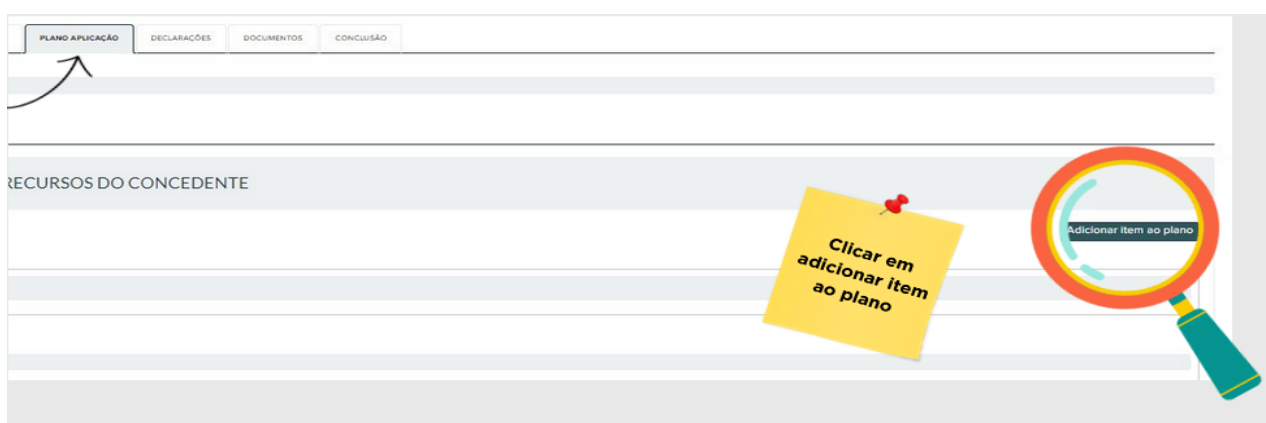
Ao classificar os produtos nesse nível mais específico, você obtém uma **visão mais precisa e granular** dos seus gastos. Isso significa que você não só sabe onde o dinheiro será gasto, mas consegue entender o impacto exato desse gasto no patrimônio da sua organização.

Chegou o momento de especificar o que você irá comprar.

O plano de aplicação detalhado é sua base para execução, espelhando tangivelmente o que irá adquirir.

Vamos lá?

Na aba plano de aplicação, clique em adicionar item ao plano.



Estão cadastrados no SISTAG diversos itens, tanto de despesas correntes (diárias/ rotineiras) quanto despesa de capital (patrimoniável).

Lembre-se o dinheiro da emenda parlamentar é direcionada para investimentos.

É possível buscar pelo nome do item no campo em branco acima da barra laranja, pelo tipo de despesa (corrente ou capital), rolando a barra para verificar todos os itens cadastrados.

ITENS DE DESPESA

VEICULO

Pesquisar o item de despesa pelo nome ou parte dele. Digite em letras e clique no botão de lupa para mostrar todos. Caso o item não apareça no topo, entre em contato com o Dado de Fornece através do email: pedidos@semp.gov.br. De um duplo clique no item para selecioná-lo.

Categoria Econômica: DESPESAS CORRENTES

Categoria Econômica: DESPESAS DE CAPITAL

Elemento de despesa: EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE

Class. Orçamentária	Descrição mínima do item	Item
4.4.90.52.48	CARRINHO DE MÃO	
4.4.90.52.48	CARRIOÇA	
4.4.90.52.48	CHARRETE	
4.4.90.52.48	ESPIGHADERA	
4.4.90.52.48	VEICULO ZERO KM	VEICULO ZERO KM - ADAPTADO OU NÃO PROSSER, UTILIZAND, FURGÃO, CARGA, MICRO ÔNIBUS, ÔNIBUS, TIPO VAN, ETC
4.4.90.52.48	TRATOR/CORTADOR DE GRAMA	
4.4.90.52.48	MICRO ÔNIBUS TIPO VAN ADAPTADO	
4.4.90.52.48	FURGÃO BAU	EQUIPAMENTO PARA VEICULOS - FURGÃO BAU PARA CARGAS FURGÃO CHAPEU
Subelemento: VEICULOS DE TRACÇÃO MECÂNICA		
Class. Orçamentária	Descrição mínima do item	Item
4.4.90.52.52	AMBULÂNCIA	
4.4.90.52.52	AUTOMÓVEL ZERO KM	AUTOMÓVEL ZERO KM
4.4.90.52.52	BASCULANTE	
4.4.90.52.52	CAÇAMBA	
4.4.90.52.52	CAMINHÃO	
4.4.90.52.52	CONSULTORIO VOLANTE	

Ao selecionar o item clique duas vezes, informe na descrição do item características básicas e fáceis de rastrear, a quantidade, unidade e valor unitário (igual à cotação e opção de cálculo informado). O valor total será calculado automaticamente pelo sistema.

RECURSOS DO CONCEDENTE

Preencha os dados do item e clique no botão gravar para adicionar ao plano

ITEM: VEICULO ZERO KM

Classificação orçamentária	Descrição mínima do item	Quantidade	Unidade	R\$ valor unitário	Subtotal
4.4.90.52.48	VEICULO DE PASSAGEIRO	1	UNIDADE	R\$ 00,00000E	R\$ 0,00

Observações item item: VEICULO ZERO KM - ADAPTADO OU NÃO PROSSER, UTILIZAND, FURGÃO, CARGA, MICRO ÔNIBUS, ÔNIBUS, TIPO VAN, ETC

Gravar

Por que não devo colocar nome de marcas no Plano de Aplicação?

É crucial evitar mencionar marcas específicas no seu Plano de Aplicação, e existem várias razões para isso:

- **Para ser Justo (Imparcialidade):** Ao não citar marcas, o plano se torna mais neutro e objetivo. Isso permite que, na hora de comprar, você possa analisar e

comparar de forma justa todas as opções disponíveis no mercado, sem favorecer ninguém.

- **Para Ter Mais Liberdade (Flexibilidade):** Se você coloca uma marca específica, fica "preso" a ela. E se aquela marca sair do mercado, ou se outra oferecer algo melhor e mais barato? Evitar marcas te dá mais liberdade para se adaptar a novas ofertas, mudanças de preços ou outras necessidades que apareçam no meio do caminho.
- **Focar no que Importa (Objetivos):** O objetivo principal do plano é alcançar resultados, não comprar uma marca específica. Tirar as marcas do documento ajuda a manter o foco nas características e funcionalidades que você realmente precisa, facilitando a busca pela melhor solução.
- **Evitar Problemas (Conflitos de Interesse):** Mencionar marcas pode parecer que você está favorecendo algum fornecedor em particular, o que pode gerar desconfiança ou até mesmo problemas legais. É melhor manter a neutralidade.
- **Validade Duradoura:** Marcas podem sumir do mercado ou mudar seus produtos a qualquer momento. Se o seu plano depende de uma marca específica, ele pode ficar desatualizado rapidamente. Ao evitar as marcas, seu plano continua sendo relevante por mais tempo.

Em resumo, não incluir marcas no Plano de Aplicação é uma prática que garante mais justiça, flexibilidade e foco nos seus objetivos.

Exemplos Práticos de Como Definir o que Você Precisa (Sem Marcas!)

Ao invés de especificar uma marca, descreva as características que o item deve ter. Isso permite que você compre o que realmente atende às suas necessidades, considerando o que está disponível e com o melhor custo-benefício no mercado.

Exemplo 1: Comprando Computadores

Em vez de dizer "preciso de um computador da marca X", você pode definir as características essenciais:

- **Processador:** Core i7 de 8ª geração ou superior
- **Sistema operacional:** Windows 10 Pro

Com essas especificações, você pode pedir orçamentos para diversas marcas (Dell, HP, Lenovo, Acer, entre outros) que oferecem computadores com essas configurações. Assim, você garante que está comprando o que precisa, com base na melhor oferta

DESPESAS DE CAPITAL						
	4.4.90.52.35					
	EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE	EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS	Quantidade	Unidade	Valor Unitário	Subtotal
R\$ 0,01		COMPUTADOR	1	UNIDADE	R\$ 0,01	R\$ 0,01
		Subtotal do Subelemento				R\$ 0,01

Itens do plano de aplicação - Recursos da Contrapartida - R\$ 0,00

Exemplo 2: Adquirindo um Veículo para uma Organização Social: Otimizando a Busca por Orçamentos

Ao escolher um veículo para uma Organização da Sociedade Civil (OSC), é fundamental ir além da marca. Pense nas **atividades da OSC**, no que será transportado, na frequência de uso e no orçamento disponível. É importante ressaltar que a compra se restringirá a **veículos 0 km**, não sendo permitida a aquisição de seminovos.

Aqui estão alguns critérios essenciais para a cotação de veículos, considerando diferentes tipos que podem atender às necessidades da sua OSC:

Opções de Tipo de Veículo:

- **Hatchback:** Carro de passeio 0 km, modelo hatchback, 4 portas. Ideal para o transporte de pessoas e pequenos volumes em centros urbanos, sendo prático para estacionar e manobrar.
- **Sedan:** Carro de passeio 0 km, 4 portas. Oferece **maior conforto** para passageiros e um **porta-malas espaçoso**, ideal para o transporte de bagagens ou materiais que exijam mais volume e segurança, como documentos importantes ou equipamentos sensíveis.
- **SUV (Sport Utility Vehicle):** Veículo com maior altura do solo, oferecendo **mais espaço interno**, conforto e capacidade para enfrentar diferentes tipos de terreno, além de uma posição de dirigir elevada. Ideal para transportar famílias, equipes ou para atividades que demandem acesso a locais com infraestrutura viária menos desenvolvida.

- **Utilitário:** Veículo robusto, como uma picape pequena ou furgão compacto. Perfeito para o transporte de cargas maiores, equipamentos ou materiais, e pode ser útil para atividades em diferentes tipos de terreno.
- **Van:** Veículo com grande capacidade de passageiros ou de carga. Essencial para o transporte de grupos de pessoas (beneficiários, voluntários) ou para o deslocamento de grandes volumes de materiais e doações.
- **Micro-ônibus:** Indicado para o transporte de um **grande número de pessoas** (geralmente entre 15 e 30 passageiros). É a opção para OSCs que precisam deslocar grupos regularmente para eventos, atividades comunitárias ou atendimentos em campo, oferecendo conforto e segurança para todos.

Critérios Adicionais para Todos os Tipos:

- **Motorização:** Para hatchbacks e sedans, um motor 1.0 ou 1.3 flex (gasolina/etanol) costuma ser suficiente, visando **economia de combustível e manutenção acessível**. Para SUVs, utilitários, vans e micro-ônibus, motores de maior potência e torque serão necessários, sempre buscando o equilíbrio entre desempenho e custos operacionais.
- **Segurança:** O veículo deve ser equipado com **airbags frontais, freios ABS, controle de estabilidade e travas elétricas** nas portas (onde aplicável). Em veículos maiores, sistemas de segurança adicionais como controle de tração e câmeras de ré podem ser um diferencial.
- **Conforto e Funcionalidade:** Incluir **ar-condicionado, direção assistida** (elétrica ou hidráulica), **vidros elétricos** e um **porta-malas ou espaço de carga** adequado às necessidades da OSC. Para micro-ônibus, considere a presença de cintos de segurança em todos os assentos e acessibilidade, se necessário.

Ampla Leque de Escolha para o Melhor Custo-Benefício

Com essas especificações detalhadas, a OSC poderá solicitar orçamentos de diversas montadoras que ofereçam modelos com as características desejadas. Por exemplo:

- Para **hatchbacks e sedans**, busquem opções em marcas como **Fiat (Argo, Cronos), Chevrolet (Onix, Onix Plus), Hyundai (HB20, HB20S)** e **Volkswagen (Polo, Virtus)**, entre outros.

- Para **SUVs**, considerem modelos como **Volkswagen T-Cross, Chevrolet Tracker, Hyundai Creta, Fiat Pulse, Jeep Renegade**, entre outros, dependendo do orçamento e da necessidade de espaço e capacidade.
- Para **vans e micro-ônibus**, busquem em montadoras especializadas em veículos comerciais como **Mercedes-Benz, Iveco, Fiat (Ducato) e Renault (Master)**, entre outros.

Essa abordagem permite comparar o **custo-benefício** de cada opção, garantindo que a OSC escolha o veículo que melhor atende às necessidades da equipe e da comunidade, sem estar presa a uma marca específica. O foco deve ser sempre na funcionalidade e na adequação ao uso, garantindo que o investimento traga o máximo de retorno social.

3.1.2. Plano de Aplicação – Contrapartida

Como deverá incluir no plano

Para o seu plano de aplicação, imagine que você está montando uma lista de compras bem organizada. Você vai **registrar cada valor em uma linha separada**, e o segredo é **dizer de onde vem cada parte do dinheiro**. É da **emenda** (do edital)? Ou é da **contrapartida** da sua organização (Recursos próprios)?

Vamos ver um exemplo claro:

Se você vai comprar um carro de R\$ 100.000,00, e metade desse valor (R\$ 50.000,00) é da emenda, você faria o seguinte registro:

- **VEÍCULO ZERO KM - R\$ 50.000,00 (Recurso da Emenda)**
- **VEÍCULO ZERO KM (Contrapartida da OSC) - R\$ 50.000,00**

3.2. Revisando e Finalizando seu Plano de Aplicação

Depois de preencher todas as informações do seu plano, é fundamental fazer uma **revisão completa** para garantir que tudo esteja correto.

Para isso, acesse a sub aba **VERSÃO FINAL** e confira com atenção os seguintes pontos:

- **Subelemento:** deverá estar lançado em **equipamentos e material permanente**, revise cuidadosamente suas **descrições e valores**. É crucial que esses dados estejam **idênticos** aos que constam na sua cotação, planilha de preços e no próprio plano de aplicação.
- **Itens Cadastrados:** Verifique se todos os itens que você incluiu no plano estão corretos e correspondem ao que será executado.

Atenção à Contrapartida!

Se o seu projeto envolve **contrapartida**, é crucial que você revise o plano dela com o mesmo rigor. Você precisará **repetir todos os passos de verificação** que fizemos antes.

Lembre-se: A revisão final é um passo essencial para a transparência e a correta aplicação dos fundos. Não deixe de conferir todos os detalhes!

Valor previsto na estimativa de valores: R\$ 100.000,00 Valor utilizado no plano: R\$ 100.000,00

Concursos Itens **Versão final**

PLANO DE APLICAÇÃO - Versão final
Itens do plano de aplicação - Recursos do Concedente - R\$ 100.000,00

DESPESAS DE CAPITAL	4.4.90.52.02	APARELHOS E UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS	Quantidade	Unidade	Valor Unitário	Subtotal	
R\$ 100.000,00	EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE	FOGO (DOUÃO 6 BOCAS)	1	UNIDADE	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	
		CELADORA	1	UNIDADE	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	
		MAQUINA DE LAVAR LOUÇA (2 KG)	1	UNIDADE	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	
		SECADORA DE ROUPAS (2 KG)	1	UNIDADE	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	
		Subtotal do Subelemento					R\$ 70.000,00
	4.4.90.52.34	EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE	MAQUINAS, UTENSÍLIOS E EQUIPAMENTOS DIVERSOS	Quantidade	Unidade	Valor Unitário	Subtotal
			APARELHO DE AR CONDICIONADO	1	UNIDADE	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
			Subtotal do Subelemento				R\$ 20.000,00
	4.4.90.52.39	EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE	EQUIPAMENTOS E UTENSÍLIOS HIDRÁULICOS E ELÉTRICOS	Quantidade	Unidade	Valor Unitário	Subtotal
			MICROONDAS	1	UNIDADE	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
		Subtotal do Subelemento				R\$ 10.000,00	

Itens do plano de aplicação - Recursos da Contrapartida - R\$ 0,00

Esta é a versão final do plano de aplicação detalhado.

PLANO DE APLICAÇÃO - DETALHADO

Itens do plano de aplicação - Recursos do Concedente - R\$ 174.690,10				
DESPESAS DE CAPITAL : R\$ 174.690,10				
4.4.90.52.48 - EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE				
VEÍCULOS DIVERSOS	Quantidade	Unidade	Valor Unitário	Subtotal
VEÍCULO ZERO KM (VEICULO UTILITÁRIO 24/25)	1	UNIDADE	R\$ 174.690,10	R\$ 174.690,10
Subtotal do Subelemento				R\$ 174.690,10
Itens do plano de aplicação - Recursos da Contrapartida - R\$ 0,00				

Total do plano: R\$ 174.690,10

3.3 Plano Síntese:

O **Plano Síntese** é um resumo geral que mostra exatamente como o dinheiro que sua organização recebeu do Estado será usado. Ele detalha as **despesas** que serão feitas com esses recursos.

Nessa etapa, é muito importante confirmar se os itens que você pretende adquirir são classificados como **DESPESAS DE CAPITAL**. Isso significa que não são gastos do dia a dia da organização, mas sim um **investimento**. Em outras palavras, o dinheiro será usado para comprar algo que terá longa duração e que aumentará o patrimônio da sua organização.

Nesta etapa, é fundamental **conferir se o valor total do seu Plano Síntese bate exatamente com o valor da sua Estimativa de Valores**. Essa correspondência é crucial para a aprovação e transparência do seu projeto..

PLANO DE APLICAÇÃO - SÍNTESE

Recursos do Concedente: R\$ 174.690,10	
Total Despesas Capital: :R\$ 174.690,10	
EQUIPAMENTOS E MATERIAL PERMANENTE:	R\$ 174.690,10
Recursos da Contrapartida: R\$ 0,00	
Recursos da Contrapartida em bens e serviços: R\$ 0,00	

4. Conclusão

Ao seguir estas orientações, você estará muito mais preparado para tomar decisões inteligentes na hora de comprar equipamentos para sua organização. Isso significa conseguir o melhor negócio pelo menor preço, garantindo que o dinheiro seja bem usado e que sua organização possa crescer de forma sustentável.

É fundamental que você compreenda bem os seguintes pontos:

- **O que é investimento (capital):** Entender a diferença entre uma despesa do dia a dia (algo que se consome rapidamente) e um investimento. O investimento é quando você gasta dinheiro em algo que dura muito tempo e traz um retorno ou benefício a longo prazo, como máquinas, equipamentos ou veículos.
- **A importância das cotações:** Sempre pesquise e solicite orçamentos de, pelo menos, três fornecedores diferentes. O foco deve ser nas características técnicas do produto, e não na marca. Isso garante que você compare itens equivalentes e consiga a melhor oferta.
- **Como elaborar um plano de aplicação detalhado:** Este plano deve especificar exatamente onde o dinheiro será gasto. É crucial que ele não mencione marcas específicas, pois isso garante a imparcialidade e que a compra seja feita com base na real necessidade e no que há de melhor no mercado.
- **A função do Plano Síntese:** Compreender que o Plano Síntese é um resumo geral e simplificado de como o dinheiro será investido. Ele serve para mostrar, de forma clara e objetiva, as principais categorias de despesas, confirmando que os gastos são investimentos de capital (que aumentam o patrimônio da organização), e não despesas de consumo.

Além disso, a classificação correta das despesas é vital para uma gestão financeira eficiente. Compreender que a contrapartida é um investimento adicional (além do valor recebido do edital) também é um passo importante para a saúde financeira da sua organização.

Por fim, ao incluir um **cronograma de prestação de contas** em seu plano de trabalho, você garante que todas as ações financeiras sejam transparentes e acompanhadas de perto. Isso leva a decisões mais acertadas e contribui diretamente para o crescimento e a credibilidade da sua organização.

Após a aprovação formal do plano, uma nova etapa de cotação será realizada. O objetivo é obter os **menores preços** para cada item que foi especificamente descrito no plano. É importante destacar que, nesta nova fase, **não há obrigação de manter os fornecedores** que participaram da cotação inicial. Essa flexibilidade permitirá à OSC encontrar as melhores opções de mercado para cada item, garantindo a **otimização dos recursos**.

Em caso de dúvidas, entre em contato pelo e-mail:

sistagfinanceiro@sedef.pr.gov.br