

MATERIAL GRATUITO · INTELIGÊNCIA

Roteiro de pesquisa de preços praticados

Como levantar preços praticados para estimar e defender uma proposta, com os parâmetros do art. 23 da Lei nº 14.133/2021 e a memória de cálculo.



NESTE MATERIAL

- 01 Como usar
- 02 Ficha da pesquisa
- 03 Como a Administração estima o valor (art. 23)
- 04 Fontes da pesquisa
- 05 Comparabilidade
- 06 Valores fora do padrão
- 07 Memória de cálculo
- 08 Pesquisa e exequibilidade (art. 59)
- 09 A pesquisa depois da proposta
- 10 Registro das fontes

Como usar

Faça uma pesquisa por item, na especificação e na unidade em que a empresa vende. Registre cada preço na tabela do último bloco, com fonte e data, e marque se ele é comparável. A pesquisa não substitui a planilha de custo: ela mostra em que ponto da faixa de mercado o preço da empresa se coloca. Guarde tudo, porque a pesquisa faz parte da memória de cálculo da proposta.

Ficha da pesquisa

CAMPO	ANOTAÇÃO
Item e especificação	
Unidade de venda	
Quantidade de referência	
Local de entrega	
Edital ou negociação em vista	
Período pesquisado	
Responsável	

01 Como a Administração estima o valor (art. 23)

O valor estimado da contratação deve ser compatível com os valores praticados pelo mercado. A lei manda considerar os preços de bancos de dados públicos e as quantidades a contratar, com a potencial economia de escala e as peculiaridades do local de execução (art. 23).

Na compra de bens e na contratação de serviços em geral, o valor estimado é definido, conforme regulamento, com base no melhor preço aferido pelos parâmetros abaixo, combinados ou não (art. 23, § 1º).

- Composição de custos unitários menores ou iguais à mediana do item no painel para consulta de preços ou no banco de preços em saúde do portal nacional (art. 23, § 1º, I).
- Contratações similares da Administração, em execução ou concluídas no período de um ano anterior à data da pesquisa, inclusive por registro de preços, com o índice de atualização correspondente (art. 23, § 1º, II).
- Pesquisa publicada em mídia especializada, tabela de referência aprovada pelo Poder Executivo federal e sítios eletrônicos especializados ou de domínio amplo, com data e hora de acesso (art. 23, § 1º, III).
- Pesquisa direta com no mínimo três fornecedores, por solicitação formal de cotação, com justificativa da escolha e orçamentos obtidos até seis meses antes da divulgação do edital (art. 23, § 1º, IV).
- Pesquisa na base nacional de notas fiscais eletrônicas, na forma de regulamento (art. 23, § 1º, V).

Estados, Distrito Federal e municípios podem usar sistemas de custos próprios quando não há recursos da União (art. 23, § 3º). Detalhes como o número mínimo de preços e o método de cálculo ficam no regulamento que cada comprador segue.

● **NA PRÁTICA**

Pesquise como o comprador pesquisa, com as mesmas fontes, o mesmo período e a mesma unidade. Assim a empresa enxerga a referência que vai julgar a proposta.

02 Fontes da pesquisa

- ☐ Contratações similares no Portal Nacional de Contratações Públicas: resultados, atas e contratos do período de um ano anterior à pesquisa (art. 23, § 1º, II)?
- ☐ Painel para consulta de preços, quando disponível para o item (art. 23, § 1º, I)?
- ☐ Mídia especializada, tabelas de referência e sítios eletrônicos, com data e hora de acesso anotadas (art. 23, § 1º, III)?
- ☐ Cotações formais de fornecedores, por escrito, com especificação, quantidade, prazo, local de entrega e validade?
- ☐ Notas fiscais de vendas comparáveis da própria empresa, organizadas por item?
- ☐ O documento de origem de cada preço foi salvo, com a data em que foi obtido?

● **ATENÇÃO**

Quando um órgão pede cotação à empresa, ela participa da pesquisa da Administração (art. 23, § 1º, IV). A resposta traz especificação, unidade, quantidade, prazo e validade, num preço coerente com o que a empresa sustentaria na disputa.

03 Comparabilidade

Só entra na conta o preço de uma venda comparável. Confira cada ponto antes de olhar o valor.

- ☐ **Especificação.** O mesmo item: características, desempenho, marca ou equivalente, embalagem, garantia e assistência técnica.
- ☐ **Unidade.** A mesma unidade de medida e de fornecimento. Caixa, pacote, quilo, metro ou unidade: converta para a unidade da empresa antes de comparar e anote a conversão.
- ☐ **Quantidade.** Escala parecida. Compras maiores tendem a ter preço unitário menor, e a lei manda considerar a economia de escala (art. 23).
- ☐ **Data.** Preço datado e, quando antigo, atualizado por índice, com o índice anotado (art. 23, § 1º, II).
- ☐ **Local.** Local de entrega e frete. Entrega distante ou de acesso difícil muda o preço, e a lei manda considerar as peculiaridades do local (art. 23).

- ☐ **Condições.** Prazo de entrega, entregas fracionadas, prazo de pagamento, tributos e frete incluídos ou não.
- ☐ **Tipo de valor.** Valor estimado pelo órgão não é preço praticado. Use o homologado ou o contratado.
- ☐ **Lote.** Preço de item disputado em lote só entra se o preço unitário estiver identificado e coerente com o conjunto.
- ☐ O que não for comparável fica fora da conta, com o motivo na coluna "Comparável?".

04 Valores fora do padrão

O processo licitatório tem entre os seus objetivos evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis (art. 11, III). Um valor muito baixo ou muito alto distorce a média e pode esconder erro de registro.

- ☐ Os preços comparáveis foram ordenados do menor para o maior, para mostrar a dispersão?
- ☐ O critério de descarte foi escrito antes de olhar o resultado e vale para todos os preços?
- ☐ O valor muito baixo foi conferido no documento de origem: erro de unidade ou de digitação, item diferente, quantidade muito maior ou preço de fato inexequível?
- ☐ O valor muito alto foi conferido: urgência, local remoto, quantidade pequena, especificação superior ou serviço incluído, como instalação ou garantia estendida?
- ☐ O método está escolhido e justificado: média, mediana ou menor valor, conforme o regulamento do comprador? A mediana, que a lei usa como referência no painel de preços (art. 23, § 1º, I), sofre menos com valores extremos do que a média.
- ☐ Se restam poucos preços comparáveis, a conclusão diz isso, em vez de forçar a conta?

● ATENÇÃO

Descartar só os preços que contrariam a conclusão esperada invalida a pesquisa. O critério vem antes dos números.

05 Memória de cálculo

No termo de referência, a estimativa do valor vem acompanhada dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos de suporte, com os parâmetros usados para obter os preços (art. 6º, XXIII, i). A pesquisa da empresa segue a mesma lógica: qualquer pessoa precisa conseguir refazer a conta.

- ☐ Cada preço anotado com fonte, data, item, unidade e quantidade, e com o documento guardado.
- ☐ Ajustes explicados: conversão de unidade, atualização por índice, frete acrescentado ou retirado.
- ☐ Descartes listados, um a um, com o motivo.
- ☐ Método e resultado: faixa de preços, mediana ou média e a posição do preço da empresa na faixa.

- ☐ Planilha de custo da empresa ao lado: produto, tributos, frete, garantia, custo financeiro e margem. A pesquisa mostra o mercado; o custo mostra o piso.
- ☐ Data da pesquisa anotada, com nova rodada perto da proposta.

06 Pesquisa e exequibilidade (art. 59)

São desclassificadas as propostas com preço inexequível ou acima do orçamento estimado (art. 59, III) e as que não tiverem a exequibilidade demonstrada, quando a Administração a exigir (art. 59, IV). A Administração pode fazer diligências para aferir a exequibilidade ou exigir que o licitante a demonstre (art. 59, § 2º).

- ☐ O preço mínimo da empresa ficou acima de todos os praticados? O risco é ficar acima do orçamento estimado, que pode estar em sigilo. Reveja o custo ou a decisão de disputar.
- ☐ O preço mínimo ficou muito abaixo da faixa? A empresa consegue provar que ele cobre o custo, com cotações dos fornecedores, notas fiscais de compra, tributos informados pelo contador e frete?
- ☐ A demonstração parte do custo da própria empresa, e não só de preços de terceiros?
- ☐ Depois da disputa, a proposta ajustada ao valor final continua coerente com a planilha e com a pesquisa?

● ATENÇÃO

Para bens e serviços em geral, a lei não fixa um percentual de inexequibilidade: um valor muito abaixo do orçado pode ser tratado como indício, a confirmar em diligência (art. 59, § 2º).

07 A pesquisa depois da proposta

- ☐ **Contratação direta.** Na dispensa e na inexigibilidade, quando o valor não puder ser estimado pelos parâmetros da lei, a empresa comprova previamente que o preço está em conformidade com os praticados em contratações semelhantes. A prova vem por notas fiscais emitidas para outros contratantes no período de até um ano anterior à contratação, ou por outro meio idôneo (art. 23, § 4º).
- ☐ **Prorrogação.** Nos serviços e fornecimentos contínuos, a prorrogação depende de previsão no edital e de a autoridade atestar que as condições e os preços permanecem vantajosos (art. 107). Preços praticados atualizados preparam essa conversa.
- ☐ **Reequilíbrio.** Ele cabe em força maior, caso fortuito, fato do príncipe ou fato imprevisível ou previsível de consequências incalculáveis que inviabilize a execução como pactuada, respeitada a repartição de riscos do contrato (art. 124, II, d). Preços datados ajudam a mostrar o impacto.

08 Registro das fontes

Uma linha por preço. Na coluna "Comparável?", anote sim ou não e, no não, o motivo.

FONTE	DATA	ITEM	UNIDADE	QUANTIDADE	PREÇO	COMPARÁVEL?

Método e faixa de preços: _____

Conclusão: _____

Responsável e data: _____

Modelo de referência. Adapte à realidade da sua empresa e ao regulamento seguido por cada comprador.

Como a Manhattan pode ajudar

Este material resolve a parte que dá para fazer sozinho. Quando a decisão pede leitura técnica, a equipe da Manhattan entra com os serviços abaixo.

SERVIÇOS RELACIONADOS

Preços e concorrência

Preços praticados em contratações públicas comparáveis e o mapa de quem vence cada mercado, para a empresa calibrar a proposta com dados.

manhattan.net.br/inteligencia/precos-e-concorrencia

Proposta e preço

Proposta no modelo do edital, preço composto custo a custo e um limite de disputa decidido pela empresa antes da sessão.

manhattan.net.br/licitacoes/proposta-e-preco

Inteligência de compras

Volume, frequência, compradores e fornecedores de cada mercado público, levantados em dados abertos para a empresa decidir onde entrar.

manhattan.net.br/inteligencia/inteligencia-de-compras

FALE COM A EQUIPE

Resposta ao primeiro contato em até 2 dias úteis, com a conversa de diagnóstico sem custo.

Iniciar atendimento: manhattan.net.br/atendimento · central@manhattan.net.br

Da importação ao contrato, com quem
conhece a contratação pública dos
dois lados do balcão.

manhattan.net.br

central@manhattan.net.br

Material gratuito: pode ser impresso e compartilhado, sempre com a fonte.