

Guia Prático para Empresas Participantes da **Pesquisa de Preços** do **Sebrae-SP**

Agosto/2025
v.01



1. Apresentação

Este material tem como objetivo apoiar as empresas convidadas para participar das pesquisas de preços realizadas pelo Sebrae-SP, oferecendo orientações claras e práticas para interpretar corretamente os Termos de Referência (TRs) e elaborar propostas comerciais de forma segura e assertiva.

2. Entendendo o Termo de Referência (TR)

O TR é o documento que descreve detalhadamente o objeto da contratação. É a base da cotação e precisa ser lido com atenção. As principais seções são:

- **Objeto da contratação:** o que será contratado.
- **Justificativa:** porque essa contratação está sendo feita.
- **Especificações técnicas:** o que exatamente deve ser entregue ou executado, com detalhamento por item ou lote.
- **Forma de entrega:** prazos, locais e condições de execução.
- **Equipe mínima ou perfil técnico:** quando aplicável, descreve as exigências sobre profissionais envolvidos.
- **Materiais e equipamentos:** quem fornece o quê.

Dica: ao ler o TR, destaque informações como quantidades, locais, frequência, perfis exigidos e eventuais condições especiais (ex.: deslocamento, hospedagem, impostos).

3. Transformando o TR em uma proposta comercial

Antes de preencher a planilha:

- Verifique se o escopo está claro para sua empresa.
- Analise se há deslocamentos e custos indiretos envolvidos.
- Avalie se há necessidade de equipe técnica, materiais próprios ou infraestrutura.
- Forme o preço considerando todos os custos operacionais, tributos e lucro.

Importante: o valor que você indicar deve ser o valor final, sem necessidade de complementação posterior. Não serão aceitas propostas genéricas ou simbólicas.

4. Como preencher a planilha de cotação

A planilha enviada sempre será compatível com o TR.
As instruções básicas incluem:

- Preencher todos os campos solicitados.
- Inserir valores numéricos válidos em todos os itens.
- Usar ponto como separador decimal, se aplicável.
- Verificar se os valores informados contemplam o objeto completo do item.
- Assinar a planilha, quando solicitado.

Evite: deixar campos em branco, usar valores zero, cotar apenas parte do objeto ou modificar a estrutura da planilha.

5. Checklist rápido antes de enviar

Antes de enviar sua proposta, revise com atenção:

- O valor informado contempla todos os custos (diretos e indiretos)?
- Todos os itens da planilha foram preenchidos corretamente?
- As quantidades e prazos definidos no TR foram considerados?
- Os valores estão atualizados, realistas e compatíveis com o mercado?
- A planilha está salva no formato original, sem alterações na estrutura, e foi assinada quando solicitado?

Dica: uma proposta bem preenchida e completa aumenta significativamente suas chances de ser considerada no estudo de preços.

6. Erros comuns a evitar

- Enviar propostas com valores simbólicos ou irrealistas.
- Ignorar informações importantes do TR.
- Preencher parcialmente a planilha.
- Desconsiderar custos logísticos e operacionais.

7. Dúvidas frequentes

▪ **Posso cotar apenas parte dos itens?** A recomendação é que a proposta contemple todos os itens do lote solicitado, conforme o Termo de Referência. Contudo, caso sua empresa não consiga enviar uma cotação completa é preferível sinalizar isso no corpo do e-mail, indicando claramente quais itens foram cotados e quais não foram. Isso evita dúvidas e retrabalho na análise interna. Reforçamos que propostas incompletas reduzem a chance de aproveitamento.

▪ **É necessário comprovar os valores?** Não no momento da cotação, mas sua proposta deve ser fundamentada e compatível com o mercado.

▪ **Serei obrigado a participar da contratação se cotar?** Não. A participação na pesquisa não obriga a contratação posterior.

8. Como sua proposta é analisada internamente

Após o recebimento, a proposta é analisada pelo time técnico com base nos seguintes critérios:

- Conformidade com o TR.
- Preenchimento correto da planilha.
- Análise comparativa entre os valores recebidos.

Para definir o valor estimado da contratação, são considerados os valores válidos com base em:

- **Média:** quando os valores são próximos entre si.
- **Mediana:** quando há variações muito discrepantes.
- **Coeficiente de variação:** utilizado para avaliar a consistência entre os valores cotados.

Dica: propostas muito altas ou muito baixas podem não ser utilizadas. Cotar com base em uma leitura atenta do TR aumenta a chance de sua proposta ser aproveitada.

9. Após a cotação, o que acontece?

As propostas são consolidadas em um relatório técnico de pesquisa de preços. Esse documento é utilizado para definir o valor estimado da contratação e encaminhar a demanda para a fase seguinte (licitação ou contratação direta).

10. Como participar das licitações do Sebrae-SP após a cotação:

A participação em pesquisas de preços não garante contratação e não substitui a necessidade de participação formal nos processos licitatórios. No entanto, pode ser uma oportunidade de conhecer melhor as demandas do Sebrae-SP e se preparar para futuras contratações.

Para isso, é importante que sua empresa:

- Acompanhe os editais abertos no portal do Sebrae-SP:
Licitações Sebrae-SP
- Esteja cadastrada na plataforma ComprasGov, sistema oficial utilizado pelo Sebrae-SP para realização de pregões eletrônicos:
www.gov.br/compras

Como se cadastrar no ComprasGov:

- Acesse o site e clique em "Acesso ao ComprasGov.br";
- Faça login com conta gov.br (preferencialmente nível Prata ou Ouro);
- No menu "Fornecedor", selecione "Solicitar credenciamento";
- Preencha os dados da empresa e envie os documentos solicitados;

Após análise, sua empresa estará apta a participar das licitações.

Importante: Esse cadastro é obrigatório apenas para participar de licitações como pregões. Para responder às pesquisas de preços, não é necessário estar credenciado.

Estar atento às publicações oficiais é a melhor forma de garantir participação efetiva nas contratações da instituição.

Dúvidas? Entre em contato com a equipe responsável pelo envio da cotação pelo e-mail: sp-unac-pesquisa@sebraesp.com.br. Estamos à disposição para apoiar!

Agradecemos sua colaboração com o Sebrae-SP. Sua participação fortalece a qualidade das contratações e amplia as oportunidades para sua empresa!