

Uma amostra para usar agora

Nino Move: capítulo 8 e exemplo de comparação. Edição 2026.09.9. Conheça o conteúdo e os limites em ninomove.com.



Duas propostas só são comparáveis quando descrevem o mesmo alcance.

Mesmo preço, entregas diferentes

PROPOSTA A

900 € • termina no protocolo

PROPOSTA B

900 € • acompanha a decisão

ANTES DE ESCOLHER

Confirme taxas, exclusões e retrabalho.

Exemplo hipotético. A comparação depende do escopo; nenhum preço representa uma cotação de mercado.

Capítulo 8 — Duas propostas, o mesmo serviço?

O capítulo 5 terminou com uma planilha e três números para comparar: honorário, taxas públicas e custos externos.

Falta a pergunta que vem antes: **as duas propostas descrevem o mesmo serviço?**

Se não descrevem, comparar apenas o preço não basta. Uma proposta mais barata que termina no protocolo e outra mais cara que acompanha até a emissão do documento não estão em concorrência — estão vendendo coisas diferentes com o mesmo nome.

Este capítulo aplica quatro testes. Nenhum deles pergunta se o preço é justo. Todos perguntam se as propostas são **equiparáveis**. Sem isso, o resto do kit não tem sobre o que trabalhar.

8.1 Primeiro teste — qual é o canal

O capítulo 5 mostrou que o mesmo objetivo de reconhecimento pode gerar custos públicos distintos conforme o canal, e que, no caso italiano, o valor devido ao município é decidido por cada município dentro de um teto legal. **[IT-CUS-01]**

Disso decorre uma exigência simples: **uma proposta de execução sem canal definido não permite fechar o orçamento do procedimento. Uma análise inicial para identificar o canal pode ter preço e entrega próprios.**

Pergunte, e exija resposta escrita:

“Este pedido será apresentado em qual órgão, de qual cidade ou país?”

Respostas que **não** identificam o canal: “fazemos pela via mais rápida”, “depende da análise”, “nossa equipe define o melhor caminho”, “trabalhamos com Itália”. Podem ser honestas, mas não permitem comparação. O canal pode mudar custos e etapas; qualquer diferença adicional de prazo, documentos ou fundamento precisa ser identificada na proposta e confirmada para o caso concreto.

Duas propostas que trabalham canais diferentes não devem ser comparadas por preço. Devem ser comparadas primeiro por **adequação ao seu caso**, e isso pode significar que a mais cara é a única viável.

Um sinal de alerta específico: se a diferença de preço entre duas propostas para “o mesmo processo” é grande, o canal é a primeira hipótese a verificar — antes de concluir que uma delas está inflacionada.

8.2 Segundo teste — onde o serviço termina

Um procedimento tem várias linhas de chegada possíveis. Peça que a proposta indique qual delas encerra o contrato:

Marco	O que significa
Análise documental	Termina com a entrega da análise e da fundamentação acordadas; não presume que inclui protocolar o pedido.
Montagem do processo	Termina com o dossiê pronto para você apresentar.
Protocolo	Termina quando o pedido é apresentado ao órgão.
Acompanhamento até a decisão	Defina quais respostas ao órgão durante a análise estão incluídas.
Pós-decisão	Defina quais registros, documentos ou atos finais estão incluídos.

Nenhum desses marcos é errado. O erro é não saber qual foi contratado.

Duas verificações práticas:

Exigência adicional. Se o órgão pedir esclarecimento ou documento complementar, isso está incluído? Quantas vezes? A resposta “acompanhamos até o fim” não responde — pergunte quantas respostas a exigências estão incluídas e o que acontece a partir da segunda.

Depois da decisão. Se o pedido for deferido, restam atos? Na Espanha, por exemplo, a expedição do cartão é fato gerador próprio, com formulário e sistema de pagamento diferentes dos da tramitação da autorização. **[ES-CUS-01] [ES-CUS-02]** Uma proposta

que termina na concessão deixa esse passo com você — o que é legítimo, desde que esteja escrito.

8.3 Terceiro teste — quem responde pelo retrabalho

Processos documentais falham por motivos previsíveis: certidão com grafia divergente, documento vencido, tradução recusada, apostila no documento errado, exigência do órgão.

A pergunta útil é: **se isso acontecer, quem paga?**

Peça que a proposta responda a três cenários concretos:

1. Um documento que vocês solicitaram vem com erro do cartório. Quem paga a segunda via?
2. Um documento vence durante a análise do processo. Quem paga a atualização?
3. O órgão recusa uma tradução feita por fornecedor indicado por vocês. Quem paga a nova?

Uma resposta útil identifica o responsável em cada cenário. Se o prestador considera algum deles inaplicável, peça que explique por escrito por quê. A resposta não demonstra, sozinha, experiência ou boa-fé; ela apenas permite localizar o risco e comparar o escopo.

Registre as respostas na coluna “se der errado, quem paga de novo?” da planilha do capítulo 5. Duas propostas com o mesmo preço e respostas diferentes nesta coluna **distribuem de modo diferente o risco de gastos adicionais**.

8.4 Quarto teste — quem executa e quem vende

Quem fala com você nem sempre é quem faz o trabalho, e isso não é irregular por si só. Torna-se um problema quando não está claro.

Peça que a proposta separe:

- **Quem vende** — a empresa com quem você contrata.
- **Quem executa cada parte** — quem monta o dossiê, quem traduz, quem apresenta, quem responde ao órgão.
- **Quem assina eventual ato profissional** — com nome e registro, se houver ato que exija habilitação.
- **Quem responde perante você** — a parte contratualmente responsável se algo falhar.

Uma resposta útil é específica: nome, função e país de atuação. “Temos parceiros locais” não identifica ninguém e não permite saber onde termina a cadeia de

responsabilidade. Isso só pode ser determinado quando a proposta ou o contrato nomeia quem executa e quem responde perante você.

O capítulo 9 trata de como verificar as pessoas nomeadas nesta resposta. Aqui, o objetivo é apenas obter os nomes.

8.5 A ficha de equiparação

Preencha uma por proposta, com as palavras da própria proposta — não com a sua interpretação dela. Onde faltar informação, escreva “não informado” em vez de deduzir.

Campo	Proposta A	Proposta B
Nome oficial do procedimento		
Canal (órgão, cidade, país)		
Marco que encerra o serviço		
Respostas a exigência incluídas (quantas)		
Atos posteriores à decisão incluídos		
Documentos incluídos		
Documentos por sua conta		
Traduções e apostilas — incluídas?		
Terceiros — quem contrata		
Retrabalho — quem paga		
Taxas públicas incluídas — quais		
Quem executa cada parte		

Campo	Proposta A	Proposta B
Quem responde perante você		
Condições de desistência e reembolso		
O que acontece se a regra mudar		
Honorário		
Total apresentado		

Regra de uso: compare preços somente entre fichas em que os campos “canal”, “marco final” e “retrabalho” estejam preenchidos nas duas colunas. Se um deles estiver em branco depois de você perguntar duas vezes, a proposta correspondente sai da comparação — não entra com desconto mental.

Esta regra parece rígida. Ela existe porque a alternativa é uma comparação incompleta: dois totais lado a lado, sem saber que cobrem escopos diferentes.

8.6 Quando só existe uma proposta

A comparação continua possível quando existe apenas uma proposta — só muda a referência. Compare-a com a **linha de base de fazer você mesmo**:

Componente	Como estimar
Taxas públicas	Tabela oficial do canal, com data (capítulo 5)
Documentos	Orçamentos reais dos emissores
Traduções e apostilas	Orçamento por peça, multiplicado pelo número de peças
Envio	Cotação
Seu tempo	Horas estimadas × o valor que você atribui à sua hora
Risco de erro	O que custaria refazer a parte que você tem menos confiança de fazer sozinho

Mantenha horas pessoais e custos de erro hipotéticos separados dos desembolsos: não são, por si, dinheiro a pagar. Compare o cenário com e sem retrabalho sem somá-los entre si.

Se os dois cálculos cobrem o mesmo resultado e os mesmos custos externos, a diferença é uma **estimativa do valor adicional do serviço**. Antes de tratá-la como diferença de honorário, confira impostos, itens incluídos e riscos assumidos. Aí a pergunta fica respondível: esse valor adicional compra o quê — conhecimento do canal, habilitação ou meio de apresentação que você não possui, tempo que você não tem, ou responsabilidade por erros?

Todas essas respostas podem justificar o preço. Nenhuma delas aparece se você comparar apenas dois números.

8.7 Quando as propostas não são equiparáveis

Você pode torná-las equiparáveis, e isso muda a posição na negociação. Em vez de pedir desconto, peça **o mesmo escopo**:

“Por favor, reenvie a proposta considerando: apresentação no [órgão], serviço encerrado no [marco], duas respostas a exigência incluídas, traduções e apostilas por conta de [parte], retrabalho por erro de fornecedor por conta de [parte]. Se algum desses pontos não for possível, indique qual e por quê.”

Duas coisas acontecem. Ou você recebe duas propostas comparáveis — e pode comparar seus valores sem perder de vista o escopo e os riscos. Ou alguém não consegue responder, e isso também é informação.

A recusa em fixar escopo por escrito não prova má-fé; um prestador pode não trabalhar naquele canal, ou não querer assumir o retrabalho. Mas o resultado prático é o mesmo: você não pode comparar essa proposta com outra, e portanto não pode saber o que está comprando.

8.8 O que este capítulo não decide

Não diz qual proposta é melhor. Não avalia competência, honestidade ou probabilidade de êxito. Não substitui a verificação de quem está do outro lado, que é o assunto do capítulo seguinte.

Faz uma coisa só, e ela é pré-condição de todo o resto: transforma duas descrições comerciais em dois objetos comparáveis.

Se, ao terminar as fichas, você perceber que ainda não sabe qual via pretende seguir — volte ao capítulo 3. Comparar propostas antes de escolher a hipótese é comparar respostas a uma pergunta que você ainda não fez.

O que vem no resto do kit

Capítulo	Pergunta que responde
9	Quem é essa pessoa ou empresa, e em qual registro público isso se confirma
10	Que perguntas fazer, em que ordem, e como reconhecer uma resposta evasiva
11	Que padrões de abordagem devem interromper a conversa
12	O que precisa estar no contrato e na fatura antes de qualquer pagamento

Fontes: os códigos entre colchetes remetem ao anexo Fontes e limites, no final deste ebook. Cada registro mantém sua própria data de consulta.

Contato editorial: pietro@ninomove.com

Fontes deste trecho

ES-CUS-01

A tramitação das autorizações para residir na Espanha e a tramitação dos cartões de identidade de estrangeiro constam como fatos geradores distintos, em alíneas separadas. No exemplo de residência não lucrativa deste livro, a taxa da autorização usa o modelo 790, código 052; não é uma identificação universal de todas as autorizações.

[Ley Orgánica 4/2000 \(BOE\)](#) • [Sede eletrônica das Administrações Públicas — Tasa 052](#)

Consulta: 20/09/2026 • art. 44.2, alíneas b) e d); formulário e instruções da tasa 052

ES-CUS-02

A expedição do cartão de identidade de estrangeiro é recolhida por formulário próprio, o modelo 790, código 012, na sede eletrônica da Policía.

[Sede eletrônica da Policía — Modelo 790, código 012](#)

Consulta: 10/09/2026 • formulário e conceitos da taxa

IT-CUS-01

Lei de Orçamento italiana para 2025: aumento de 300 € para 600 € do direito consular pelo tratamento do pedido de reconhecimento de cidadania de maior de idade; faculdade dos municípios de cobrar contribuição administrativa até 600 € por requerente maior; faculdade de cobrar até 300 € por certidões ou extratos de registro civil com mais de cem anos relativos a terceiros; quanto às contribuições municipais dos commi 636 e 637, o comma 638 prevê improcedibilidade por pagamento omitido ou inexato nos prazos estabelecidos pelo município.

[Legge 30 dicembre 2024, n. 207 \(Gazzetta Ufficiale n. 305 de 31/12/2024\)](#)

Consulta: 20/09/2026 • art. 1, commi 636–639; comma 639 altera o art. 7-bis da tabela de direitos consulares anexa ao D.Lgs. 71/2011