



# Como Elaborar uma RFP

## Eduardo Mayer Fagundes

Engenheiro eletricitista, especialista em telecomunicações, mestre em Ciência da Computação. Extensão universitária em Darden School of Business na Universidade da Virgínia (US). Professor de cursos de graduação e pós-graduação. Trabalhou em vários projetos de consolidação de datacenters. Liderou o projeto de infra-estrutura de TI e telecomunicações da fábrica da Ford em Camaçari-Bahia. Gerente de sistemas de gestão de engenharia, compras e manufatura da Ford Brasil. Gerente de sistemas da Volvo Car, Jaguar e Land Rover no Brasil. CIO do grupo de energia e telecomunicações AES no Brasil, onde consolidou as áreas de TI de sete empresas e trabalhou no projeto global de SAP. Desenvolveu projetos de TI nos Estados Unidos, Itália, Inglaterra, Alemanha e Índia para a Ford, Volkswagen e AES Corporation. Atualmente, trabalha em projetos de transferência de conhecimento e colaboração pela Internet.

## Definição de Request-for-Proposal (RFP)

- Uma RFP é uma solicitação de proposta técnica/comercial para aquisição de algum produto ou serviço. Deve ter elementos para uma tomada de decisão racional e definir os benefícios e riscos antecipadamente.
- Uma RFP é mais que uma simples tomada de preços. Ela busca mais informações sobre os fornecedores, tais como:
  - histórico da empresa, informações financeiras, capacidade técnica, período estimado de conclusão e referências de clientes que para se verificar e confirmar informações da empresa.

## Definição: RFQ - Request-for-Quotation

- Um pedido de cotação (RFQ - Request-for-Quotation) é usado quando as discussões com os concorrentes não se são necessárias e o preço é o fator principal na negociação.
- Uma RFQ pode fazer parte de fases anteriores a uma RFP completo com o objetivo de definir valores orientativos, fornecedores, produtos ou serviços para a RFP.

## Definição: RFI - Request-for-Information

- Um pedido de informações (RFI - Request-for-Information) é uma proposta solicitada para um potencial fornecedor para determinar quais produtos e serviços estão no mercado para atender uma necessidade da empresa;
- Usada, também, para verificar se o mercado está maduro para oferecer um determinado tipo de serviço;
- RFIs são comumente usados em grandes aquisições, onde um requisito potencialmente poderia ser atendido através de várias soluções;
- Uma RFI, no entanto, não é um convite à oferta, não é vinculativo no compradores ou vendedores e pode ou não levar a uma RFP ou RFQ.

## Definição: Request-for-Qualifications

- Um pedido de qualificações (RFQ) é usado para coletar informações de vários fornecedores com o objetivo de qualificá-los para um futuro processo de RFP.
- O documento deve ser distribuído antes do início do processo de RFP.

## Benefícios de uma RFP

- Demonstra aos fornecedores que a empresa está decidida a comprar um produto ou serviço encoraja-os a fazer o melhor esforço;
- Exige que a empresa especifique o que pretende comprar. Se a análise de requisitos foi bem preparada é possível incorporá-lo facilmente a RFP;
- Mostra seriedade e profissionalismo da empresa e torna o processo competitivo;
- Permite ampla distribuição e resposta;
- Seguindo um processo estruturado de avaliação e seleção a empresa demonstra imparcialidade, principalmente, em um processo público e de empresas com ações nas bolsas de valores.

## Roteiro de uma RFP

- A elaboração de uma RFP deve ser um sub-projeto de um projeto maior. O projeto de uma RFP envolve:
  - Preparação;
  - Definição dos requisitos administrativos;
  - Definição de como as informações dos fornecedores serão apresentadas;
  - Definição dos requisitos técnicos do produto ou serviço a serem adquiridos;
  - Gerenciamento de requisitos da RFP;
  - Definição de como serão apresentadas as informações de preço; e,
  - Definição do processo de avaliação das propostas.

## Preparação

- A preparação de uma RFP envolve a organização e planejamento do projeto, o treinamento do pessoal interno, o desenvolvimento do budget e a definição do projeto de aquisição dos produtos ou serviços.

## Definição dos requisitos administrativos

- Os requisitos administrativos definem o processo de gestão do RFP, envolvendo:
  - informações dos fornecedores
  - como será feita a pré-qualificação dos fornecedores
  - como será o processo para receber perguntas e disponibilizar as respostas
  - como será a estrutura da RFP
  - como serão as reuniões com os fornecedores
  - como serão tratadas as propostas alternativas e,
  - os requisitos para que a proposta atenda os padrões de conformidade da empresa.

## Informações para os fornecedores

- Quanto maior for a quantidade de informações e seus detalhes melhores serão as propostas dos fornecedores, pois terão mais elementos para criar soluções mais próximas das necessidades dos clientes.
- Todos os documentos enviados devem ser classificados e com referências no rodapé sobre o nível de confidencialidade (pública, proprietária, confidencial ou secreta).

## Estrutura da RFP

- A seção de requisitos técnicos deve-se dar preferência a definição dos requerimentos dos produtos e não há uma especificação.
  - Isso possibilita aos fornecedores maior flexibilidade na definição do produto ou serviço.
- A linguagem utilizada deve ser clara e conhecida por todos os fornecedores qualificados para fornecer a solução.
- Os requerimentos não podem ser ambíguos ou conter termos subjetivos.
- Devem ser mensuráveis, ter significado e serem completos.
- Não devem incluir soluções pré-definidas e características desnecessárias.

## Apresentação da Proposta pelos Fornecedores

- O preço das propostas dos fornecedores de vir acompanhada por informações que detalhem sua estrutura, tais como: hardware; software; aplicação; desenvolvimento de software; consumíveis; implantação do projeto; manutenção e suporte; treinamento e outros itens;
- Um preço fechado tira o poder de negociação da empresa e a possibilidade de propor formas alternativas de aquisição do produto ou serviços;
- Para facilitar a comparação de preço defina um quadro de comparação baseado nos requerimentos da RFP e peça para os fornecedores entregarem as propostas no formato da tabela. Isso facilita a importação para uma ferramenta que facilite a comparação e permita a simulação de diferentes cenários.

## Processo de Análise

- Forme uma equipe para a avaliação das propostas;
- Defina um processo para a solicitação de esclarecimento aos fornecedores;
- Use técnicas de avaliação das soluções e preço;
- Após a análise de todas as propostas, selecione as melhores baseadas em critérios mensuráveis e crie uma lista reduzida, uma short-list.
- Convide os fornecedores selecionados para apresentações presenciais e demonstrações dos produtos ou visitas técnicas para dar evidências de funcionamento da solução proposta.

## Tomada de Decisão

- A partir de uma metodologia de score e negociações comerciais defina o vencedor da RFP e faça a aquisição do produto ou serviço.

## efagundes.com



O site **efagundes.com** reúne profissionais e empresas associadas para a prestação de serviço especializado em TI e telecomunicações. O site é mantido por Eduardo Mayer Fagundes, profissional com larga experiência em TI e telecomunicações. Sua rede de associados permite a formação de consórcios de empresas para oferecer serviços de alta qualidade cada uma dentro de sua especialização, garantindo ao cliente o melhor serviço a custos competitivos.