

# BID, RFI, RFQ, RFP. Afinal o que significa essa “sopa de letrinhas”?

ABRAFAC > PUBLICAÇÕES > ARTIGOS > BID, RFI, RFQ, RFP. AFINAL O QUE SIGNIFICA ESSA “SOPA DE LETRINHAS”?

*Soraya Arcas Durães esclarece diversos termos técnicos que confundem os profissionais de Facilities e oferece modelos básicos de como eles funcionam no processo operacional das companhias.*

Muitas vezes ouvimos os profissionais da área de Suprimentos/Compras dizendo:

“- Precisamos abrir um **BID** para essa contratação”...

“- Vamos elaborar um **RFI** para conhecer o mercado de fornecedores”...

“- É só soltar uma **RFP** para entender o que o mercado está oferecendo” ...

“- Necessito das informações técnicas para soltar a **RFQ**”...

Essa “sopa de letrinhas” acaba por confundir a cabeça de muita gente! Muitos profissionais acham que estamos falando da mesma coisa. Vamos esclarecer o que significa tudo isso:

**BID** vem do inglês, que em tradução livre, significa ofertar, fazer um lance, licitar.

**Bid process** (ou **Biding process**) substantivo processo de licitação, resumindo: trata de seleção por concorrência ou licitação de empresas através de critérios múltiplos de escolha e várias etapas para seleção de fornecedores fabricantes, distribuidores ou prestadores de serviços estratégicos de alto valor agregado, principalmente, aqueles que atendem as grandes empresas. Outro tipo de processo muito utilizado é o “*Strategic Sourcing*” ou “*Procurement*”, também conhecido em português: Projeto de Compras Estratégicas.

O Processo de Compras Estratégicas é bem mais amplo, abrange várias etapas desde o levantamento das necessidades da empresa até a contratação final, sendo que duas delas são o envio, recebimento e análise da **RFI** e **RFQ**.

A sigla **RFI** também vem do inglês *Request For Information*, que significa Solicitação de Informações. Quando o mercado possui muitos fornecedores de um determinado item, a solicitação de Informações é um documento elaborado para entender o que esse mercado oferece e saber quem são empresas aptas a atender as necessidades da companhia.

**Módulos básicos de uma RFI – Solicitação de Informações:**



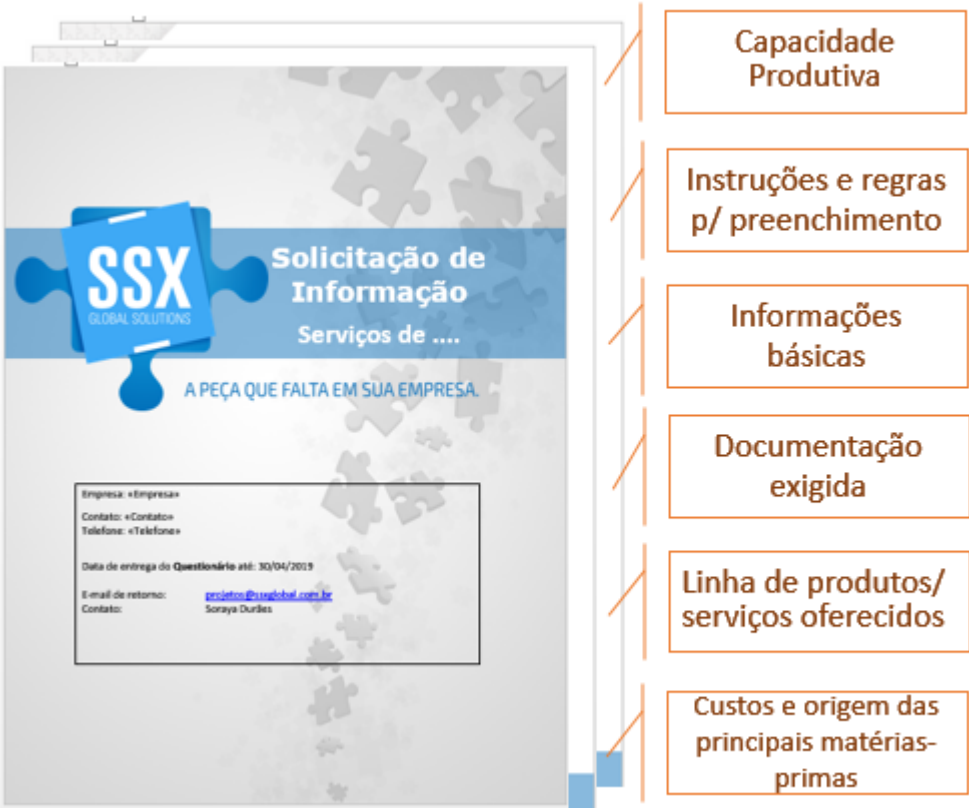
Soraya Arcas Durães



Associe-se



Área de Associado

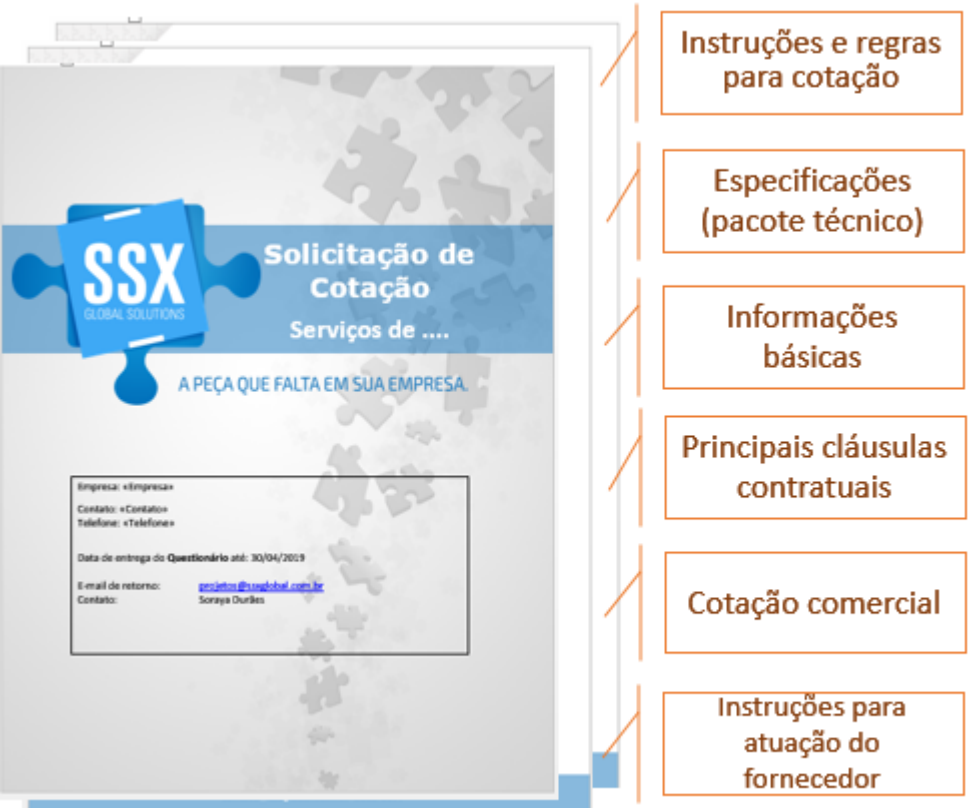


Muito semelhantes, as siglas **RFP** do inglês *Request For Proposal* = *Solicitação de uma proposta* é muito confundida com a sigla **RFQ** do inglês *Request For Quotation*, que significa *Solicitação de Cotação*.

A **RFP** – solicitação de proposta é quando o fornecedor elabora um orçamento para atender as necessidades do cliente de maneira livre, o comprador receberá diversos tipos de propostas, muitas vezes sem condições de comparação, o que torna difícil uma decisão favorável para a companhia.

Já a **RFQ** – Solicitação de Cotação é elaborada de forma estruturada e com todas as especificações detalhadas, de modo que todos os fornecedores vão elaborar orçamento de forma totalmente comparável, assim sendo, o processo de compras fica transparente e uma decisão assertiva.

Módulos básicos de uma RFQ – Solicitação de Cotações:



Agora fica mais claro e fácil entender quando alguém te pedir uma especificação técnica detalhada para desenhar uma **RFQ**, e mãos à obra!!!