

RFP EM ENGENHARIA: COMO ESTRUTURAR ESCOPO, REQUISITOS E CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

Entenda como estruturar uma RFP em Engenharia com escopo, requisitos, matriz de conformidade, critérios de avaliação, riscos e base para propostas comparáveis.

SUMÁRIO

1. O QUE É RFP EM ENGENHARIA E QUAL SUA FUNÇÃO NO PROCUREMENT	4
2. QUANDO USAR UMA RFP EM VEZ DE APENAS PEDIR PREÇO	5
3. O QUE PRECISA ESTAR DEFINIDO ANTES DE EMITIR A RFP	5
3.1. MATURIDADE SUFICIENTE NÃO SIGNIFICA SOLUÇÃO TOTALMENTE PRESCRITA	6
4. COMO ESTRUTURAR O PACOTE DE UMA RFP DE ENGENHARIA	6
5. COMO DEFINIR OBJETO, ESCOPO E LIMITES DE FORNECIMENTO	7
5.1. INCLUSÕES E EXCLUSÕES PRECISAM SER SIMÉTRICAS	7
6. COMO ESCREVER REQUISITOS TÉCNICOS VERIFICÁVEIS	7
6.1. REQUISITOS FUNCIONAIS	8
6.2. REQUISITOS DE DESEMPENHO	8
6.3. REQUISITOS PRESCRITIVOS	8
6.4. REQUISITOS DE PROCESSO E GOVERNANÇA	8
7. MATRIZ DE CONFORMIDADE: TRANSFORMAR REQUISITO EM RESPOSTA COMPARÁVEL	8
8. ENTREGÁVEIS: DEFINIR O QUE EFETIVAMENTE SERÁ RECEBIDO	9
9. INSTRUÇÕES AOS PROPONENTES E GOVERNANÇA DOS ESCLARECIMENTOS	9
9.1. VISITA TÉCNICA NÃO SUBSTITUI DOCUMENTAÇÃO	10
10. COMO PADRONIZAR A PROPOSTA TÉCNICA RECEBIDA	10
11. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO: DEFINIR ANTES DE RECEBER AS PROPOSTAS	10
11.1. CRITÉRIO ELIMINATÓRIO E CRITÉRIO PONTUÁVEL NÃO SÃO A MESMA COISA	11
12. PESOS E MÉTODO DE PONTUAÇÃO	11
13. EQUALIZAÇÃO TÉCNICA ANTES DA COMPARAÇÃO ECONÔMICA	12
14. PREÇO, TCO E VALUE FOR MONEY	12
15. CRONOGRAMA, MARCOS E INTEGRAÇÃO COM PROCUREMENT PLANNING	13
16. COMO TRATAR RISCOS E RESPONSABILIDADES NA RFP	13
17. RFP E ESTRATÉGIA CONTRATUAL	13
18. RFP EM EMPRESAS PRIVADAS E EM CONTRATAÇÕES PÚBLICAS	14
19. ERROS FREQUENTES AO ELABORAR UMA RFP DE ENGENHARIA	14
19.1. EMITIR A RFP COM ENGENHARIA INSUFICIENTE	14
19.2. USAR ESPECIFICAÇÕES GENÉRICAS COPIADAS DE OUTRO PROJETO	14
19.3. EXIGIR “SOLUÇÃO COMPLETA” SEM MATRIZ DE FRONTEIRAS	14
19.4. MISTURAR REQUISITO OBRIGATÓRIO COM PREFERÊNCIA	15
19.5. NÃO EXIGIR LISTA EXPLÍCITA DE DESVIOS	15
19.6. AVALIAR PREÇO ANTES DE EQUALIZAR TECNICAMENTE	15

19.7. NÃO DEFINIR ACEITE	15
20. CHECKLIST DE REVISÃO ANTES DE LIBERAR A RFP AO MERCADO	15
21. QUANDO CONTRATAR APOIO DE ENGENHARIA CONSULTIVA PARA PREPARAR UMA RFP	15
22. CONSIDERAÇÕES FINAIS	16
22.0.1. Soluções relacionadas	17
22.0.2. Serviços relacionados	17
22.0.3. Conteúdos principais sobre o tema	17
22.0.4. Conteúdos técnicos correlatos	17

Uma **RFP em Engenharia** (*Request for Proposal*) é um documento — ou pacote de documentos — utilizado para solicitar propostas técnicas e comerciais quando o contratante precisa comparar não apenas preço, mas também solução, metodologia, equipe, cronograma, riscos, responsabilidades, desempenho e capacidade de execução. Em contratações complexas, a RFP transforma uma necessidade de engenharia em uma base estruturada para que diferentes proponentes respondam ao mesmo problema e possam ser avaliados com critérios previamente definidos.

Uma RFP bem construída não é apenas um pedido de orçamento. Ela deve declarar o objetivo da contratação, organizar as informações de entrada, delimitar escopo e interfaces, definir requisitos verificáveis, especificar entregáveis, estabelecer a forma de resposta e explicar como as propostas serão avaliadas. Quando esses elementos estão frágeis, o processo tende a produzir propostas pouco comparáveis, grande quantidade de ressalvas, contingências de preço e risco elevado de aditivos depois da contratação.

1. O QUE É RFP EM ENGENHARIA E QUAL SUA FUNÇÃO NO PROCUREMENT

RFP significa *Request for Proposal*, expressão normalmente traduzida como solicitação de proposta. No contexto de engenharia, ela é usada quando o contratante deseja receber uma resposta estruturada para um problema técnico e admite que os fornecedores possam apresentar abordagens, metodologias ou soluções diferentes.

Esse ponto distingue a RFP de uma simples cotação. Quando a necessidade está completamente definida, os itens são padronizados e a principal variável é preço, uma RFQ pode ser suficiente. Quando o mercado ainda precisa ser investigado antes de definir a contratação, uma RFI pode ser mais adequada. A RFP ocupa o espaço em que a necessidade já possui maturidade suficiente para ser contratada, mas a qualidade da solução proposta continua sendo parte relevante da decisão.

No processo de [Procurement em Projetos de Engenharia](#), a RFP conecta planejamento da contratação, definição de requisitos, consulta ao mercado, seleção de fornecedores e futura gestão contratual. Por isso, sua qualidade influencia o processo muito além da fase de recebimento de propostas.

A lógica é simples: se a documentação enviada ao mercado permite interpretações diferentes sobre o que deve ser entregue, o contratante não recebe propostas equivalentes. Recebe respostas para objetos diferentes, ainda que todas tragam o mesmo título.

2. QUANDO USAR UMA RFP EM VEZ DE APENAS PEDIR PREÇO

A RFP é especialmente adequada quando o proponente precisa demonstrar **como** atenderá à necessidade, e não apenas informar **quanto** cobrará por algo já completamente especificado.

Situações típicas incluem contratação de projetos de engenharia, Owner's Engineering, EPC, EPCM, integração de sistemas, modernização de instalações, pacotes multidisciplinares, consultoria especializada, comissionamento, automação, infraestrutura crítica e serviços em que metodologia, experiência ou organização da execução afetam o resultado.

Condição da contratação	Tendência de instrumento mais adequado
Mercado ainda precisa ser compreendido	RFI
Necessidade definida, mas solução e abordagem podem variar	RFP
Escopo padronizado e solução já definida	RFQ
Contratação complexa com avaliação técnica e comercial	RFP com matriz de avaliação
Compra repetitiva ou commodity técnica	RFQ ou processo de cotação estruturada

A escolha não depende apenas do valor financeiro. Um escopo de menor valor pode justificar RFP se houver elevada criticidade técnica, risco operacional, integração com sistemas existentes ou necessidade de avaliar competências específicas do fornecedor.

Também pode ocorrer o inverso: uma compra de valor elevado, mas altamente padronizada e suficientemente especificada, pode ser comparada por uma RFQ bem estruturada, desde que os riscos técnicos já tenham sido tratados antes da cotação.

3. O QUE PRECISA ESTAR DEFINIDO ANTES DE EMITIR A RFP

Uma RFP não corrige automaticamente um escopo imaturo. Antes de consultar o mercado, o contratante precisa estabelecer requisitos, limites, interfaces e critérios de aceite em nível compatível com a contratação.

[Aprofunde a estrutura de um Termo de Referência em Engenharia](#)

Uma das falhas mais frequentes em procurement é usar a RFP para tentar resolver indefinições que deveriam ter sido tratadas na engenharia anterior à contratação. O documento pode organizar dúvidas e permitir alternativas, mas não substitui diagnóstico, levantamento, definição de requisitos, estratégia contratual nem critérios de aceite.

Antes de emitir a RFP, o contratante deve conhecer, em nível compatível com o objeto:

Quando essas definições ainda não existem, o processo pode precisar começar pela elaboração de um [Termo de Referência em Engenharia](#), pela revisão do projeto básico, por Due Diligence ou por uma etapa de engenharia conceitual.

3.1. MATURIDADE SUFICIENTE NÃO SIGNIFICA SOLUÇÃO TOTALMENTE PRESCRITA

Uma RFP pode permitir liberdade técnica. O contratante não precisa necessariamente detalhar cada componente ou método de execução. O que precisa estar claro é **qual problema será resolvido, quais condições devem ser respeitadas e como o atendimento será demonstrado**.

Em alguns objetos, a melhor RFP é fortemente prescritiva porque compatibilidade, padronização ou segurança exigem uma solução definida. Em outros, requisitos funcionais e de desempenho geram melhor competição porque permitem que o mercado proponha alternativas.

4. COMO ESTRUTURAR O PACOTE DE UMA RFP DE ENGENHARIA

Em contratações simples, a RFP pode ser um documento único. Em empreendimentos de maior complexidade, é preferível organizar um pacote com volumes ou anexos controlados por revisão.

Uma estrutura típica pode conter:

Bloco	Conteúdo esperado
Instruções aos proponentes	datas, comunicações, visita técnica, esclarecimentos, forma de envio e validade
Contexto e objetivo	necessidade, situação atual e resultado pretendido
Escopo	inclusões, exclusões, limites, interfaces e responsabilidades
Requisitos técnicos	requisitos funcionais, desempenho, normas e restrições
Dados de entrada	desenhos, levantamentos, inventários, modelos, relatórios e premissas
Entregáveis	documentos, produtos, serviços, evidências e formatos
Planejamento	cronograma, marcos, dependências e restrições de execução
Qualidade e testes	inspeções, planos, FAT, SAT, comissionamento e critérios de aceite
Forma da proposta técnica	metodologia, equipe, experiência, cronograma, matriz de conformidade
Forma da proposta comercial	composição de preços, impostos, moeda, reajustes e condições

Bloco	Conteúdo esperado
Critérios de avaliação	eliminatórios, pontuáveis, pesos e método de seleção
Minuta contratual	responsabilidades, riscos, garantias, mudanças, seguros e encerramento

O pacote deve ter controle de versão. Se houver esclarecimentos ou alterações durante o processo, a organização precisa indicar quais documentos foram modificados, quais respostas passaram a integrar a base da concorrência e quais mudanças substituem condições anteriores.

5. COMO DEFINIR OBJETO, ESCOPO E LIMITES DE FORNECIMENTO

O objeto deve comunicar com precisão o resultado da contratação. Expressões como “fornecimento de solução completa”, “execução conforme necessidade” ou “implantação turnkey” não são suficientes se não houver decomposição do que realmente está incluído.

O escopo deve explicar atividades, disciplinas, locais, fases, sistemas, interfaces e produtos. Além disso, precisa tratar explicitamente os limites da contratação.

Uma boa definição de fronteira responde perguntas como:

A [Gestão de Interfaces em Projetos de Engenharia](#) é diretamente relacionada a essa etapa. Grande parte dos aditivos e conflitos surge em atividades que não estavam completamente fora nem completamente dentro do escopo de nenhuma parte.

5.1. INCLUSÕES E EXCLUSÕES PRECISAM SER SIMÉTRICAS

Não basta criar uma lista de inclusões e outra de exclusões. É necessário verificar se todo o resultado esperado está efetivamente atribuído a alguém.

Se a RFP excluir uma atividade do fornecedor, o processo precisa identificar quem a executará, em que prazo e sob quais critérios. Caso contrário, a exclusão apenas cria uma interface órfã.

6. COMO ESCREVER REQUISITOS TÉCNICOS VERIFICÁVEIS

Requisitos são o núcleo da RFP. Eles precisam orientar tanto o desenvolvimento da proposta quanto a futura verificação da entrega.

Um requisito fraco descreve intenção vaga: “o sistema deve ser robusto”, “a solução deve possuir alta disponibilidade” ou “o fornecedor deve utilizar boas práticas”. Um requisito melhor estabelece contexto, condição, desempenho e critério de verificação.

A [Gestão de Requisitos em Engenharia](#) ajuda a separar necessidade, requisito, solução, evidência e aceite. Essa rastreabilidade é particularmente útil na RFP porque permite comparar a resposta de cada proponente requisito a requisito.

6.1. REQUISITOS FUNCIONAIS

Definem o que a solução deve fazer. São apropriados quando o contratante deseja preservar alternativas de implementação.

6.2. REQUISITOS DE DESEMPENHO

Definem capacidade, tolerância, tempo, disponibilidade, precisão, consumo, produtividade, redundância ou outra característica mensurável. Devem incluir condição de medição e critério de aprovação.

6.3. REQUISITOS PRESCRITIVOS

Definem uma tecnologia, arquitetura, material, método ou característica específica. Fazem sentido quando existe justificativa técnica, compatibilidade, padrão corporativo, requisito regulatório ou decisão de engenharia já consolidada.

6.4. REQUISITOS DE PROCESSO E GOVERNANÇA

Definem como o fornecedor deve planejar, documentar, revisar, submeter, controlar mudanças, tratar não conformidades e registrar evidências. Em contratos de engenharia, esses requisitos podem ser tão relevantes quanto os requisitos do produto final.

7. MATRIZ DE CONFORMIDADE: TRANSFORMAR REQUISITO EM RESPOSTA COMPARÁVEL

Uma RFP extensa não deve depender de o avaliador localizar respostas dispersas em centenas de páginas. A matriz de conformidade obriga cada proponente a declarar como atende aos requisitos.

Campo	Exemplo de uso
ID do requisito	ENG-REQ-042
Descrição	requisito resumido ou referência ao documento
Classificação	obrigatório / desejável / informativo
Resposta do proponente	atende / atende parcialmente / não atende
Referência da proposta	seção, desenho, memorial ou anexo
Desvio ou ressalva	explicação objetiva
Evidência futura	cálculo, teste, certificado, FAT, SAT ou documento

Essa estrutura reduz o risco de uma proposta parecer aderente apenas porque repete os termos da RFP. O proponente precisa demonstrar onde e como o requisito foi atendido.

A matriz também facilita a posterior [Análise de Proposta Técnica de Engenharia](#), especialmente quando diferentes fornecedores adotam premissas ou soluções distintas.

8. ENTREGÁVEIS: DEFINIR O QUE EFETIVAMENTE SERÁ RECEBIDO

Escopo descreve trabalho. Entregável descreve um resultado verificável desse trabalho. Essa distinção é fundamental para medição, governança e aceite.

Em uma contratação de engenharia, os entregáveis podem incluir estudos, memoriais, desenhos, modelos BIM, especificações, listas de materiais, cálculos, cronogramas, relatórios, equipamentos, instalações, software configurado, relatórios de testes, certificados, as built, manuais, treinamento e documentação de comissionamento.

Cada entregável relevante deve possuir, conforme aplicável:

O artigo sobre [Medição por Entregáveis em Engenharia Consultiva](#) mostra por que entregáveis verificáveis reduzem discussões sobre percentual de avanço e tornam a contratação mais rastreável.

9. INSTRUÇÕES AOS PROPONENTES E GOVERNANÇA DOS ESCLARECIMENTOS

Mesmo uma boa RFP gera dúvidas. O processo precisa prever um canal formal de esclarecimentos e garantir que informações relevantes cheguem de forma equivalente aos participantes.

As instruções devem definir datas, responsáveis, formato de perguntas, prazo para respostas, visitas técnicas, reuniões, apresentação de alternativas e procedimento para adendos.

Respostas dadas apenas em conversas individuais criam risco de assimetria de informação. Em uma concorrência estruturada, um esclarecimento que modifica interpretação de escopo, requisito ou condição comercial deve ser registrado e incorporado ao processo.

9.1. VISITA TÉCNICA NÃO SUBSTITUI DOCUMENTAÇÃO

A visita pode revelar restrições de acesso, condições existentes, interfaces físicas e limitações operacionais. Ela não deve servir como justificativa para transferir ao proponente toda a responsabilidade por informações que o contratante poderia documentar.

Frases como “o fornecedor declara conhecer todas as condições do local” precisam ser usadas com critério. Uma visita curta não transforma condições ocultas em risco automaticamente conhecido e precificável.

10. COMO PADRONIZAR A PROPOSTA TÉCNICA RECEBIDA

A RFP deve dizer ao proponente como responder. Sem um índice mínimo, cada empresa organiza a proposta de modo diferente e a avaliação se torna mais lenta e subjetiva.

Uma estrutura recomendável inclui:

A separação entre proposta técnica e comercial pode ser importante quando a metodologia de seleção pretende avaliar qualidade técnica antes de expor o preço. A estratégia deve ser definida antes da emissão da RFP e aplicada de forma consistente a todos os participantes.

11. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO: DEFINIR ANTES DE RECEBER AS PROPOSTAS

Os critérios de seleção não devem ser inventados depois que o contratante já conhece as respostas. Eles precisam ser definidos antes da emissão e informados de maneira proporcional à natureza, complexidade, risco e valor da contratação.

O PMBOK 8 apresenta métodos de seleção que variam conforme o objeto, incluindo menor custo, qualificações, seleção baseada em qualidade, qualidade e custo, fonte única e orçamento fixo. A escolha do método precisa refletir o tipo de resultado esperado e o grau de diferenciação técnica entre fornecedores.

O framework de procurement do Banco Mundial também enfatiza que critérios e metodologia devem estar descritos no documento de solicitação e aplicados de forma consistente. Em contratações complexas, fatores não relacionados apenas ao preço podem ser pontuados para distinguir qualidade, metodologia, capacidade, pessoal-chave, gestão de riscos e sustentabilidade.

Critério	Possível natureza	Evidência típica
aderência ao escopo	eliminatório ou pontuável	matriz de conformidade

Critério	Possível natureza	Evidência típica
solução técnica	pontuável	memorial, arquitetura, cálculos
metodologia	pontuável	plano de execução
experiência relevante	eliminatório/pontuável	atestados e casos comparáveis
equipe-chave	pontuável	currículos e disponibilidade
cronograma	pontuável	plano e marcos
riscos e interfaces	pontuável	registro inicial e abordagem
qualidade e testes	pontuável	plano, ITP/PIT e estratégia de comissionamento
custo	financeiro	proposta comercial equalizada
custo do ciclo de vida	financeiro/técnico	TCO, OPEX, manutenção e substituições

11.1. CRITÉRIO ELIMINATÓRIO E CRITÉRIO PONTUÁVEL NÃO SÃO A MESMA COISA

Critério eliminatório define o mínimo necessário para que a proposta continue no processo. Critério pontuável diferencia propostas que já são admissíveis.

Transformar todos os requisitos em critérios eliminatórios pode reduzir competição sem ganho técnico. Por outro lado, pontuar um requisito que representa condição mínima de segurança, conformidade ou desempenho pode permitir que uma proposta inadequada compense deficiência crítica com pontos em outra área.

12. PESOS E MÉTODO DE PONTUAÇÃO

Quando houver avaliação ponderada, os pesos devem representar prioridades reais do contratante. Não faz sentido atribuir 5% à solução técnica e 30% a uma apresentação comercial se o objeto depende de desempenho e integração complexa.

A escala também precisa ser definida. Notas de 0 a 10 sem descritores deixam espaço excessivo para julgamento subjetivo. Uma escala melhor descreve o que significa atendimento mínimo, adequado, superior e insuficiente.

Exemplo conceitual:

Nota	Interpretação
	não apresentou ou não atende
1	atendimento insuficiente, com lacunas críticas
2	atendimento mínimo, sem diferenciação
3	atendimento consistente e completo
4	atendimento superior, com benefício demonstrável
5	solução excepcional, com evidência clara e risco controlado

O objetivo da pontuação não é substituir julgamento técnico. É torná-lo mais disciplinado, rastreável e comparável.

13. EQUALIZAÇÃO TÉCNICA ANTES DA COMPARAÇÃO ECONÔMICA

Critério de seleção só é defensável quando as propostas são comparáveis. Equalização técnica, registro de desvios e esclarecimentos documentados evitam que diferenças de escopo sejam confundidas com vantagem de preço.

[Veja como estruturar a análise e equalização de propostas técnicas](#)

Propostas não devem ser comparadas financeiramente como se fossem equivalentes quando uma inclui atividades que outra exclui. A equalização técnica identifica diferenças de escopo, premissas, quantidades, modelos, testes, prazos, documentação, garantias, responsabilidades e riscos.

Esse processo pode gerar pedidos formais de esclarecimento. O resultado esperado é uma base comparável em que o contratante compreenda o custo e o risco de cada alternativa.

A análise também deve separar **desvio** de **alternativa**. Um desvio é uma condição em que o proponente não atende ao requisito original. Uma alternativa é uma solução diferente, apresentada de forma transparente, que pode ou não gerar valor para o contratante. As duas situações precisam ser explicitadas, não escondidas dentro da proposta.

14. PREÇO, TCO E VALUE FOR MONEY

O menor preço inicial pode não representar a solução economicamente mais vantajosa quando operação, manutenção, energia, licenças, peças, obsolescência, suporte, indisponibilidade ou risco de aditivos possuem peso relevante.

Por isso, a RFP pode exigir informações que permitam avaliar custo total de propriedade e custo de ciclo de vida. Isso é particularmente importante em equipamentos, sistemas críticos, contratos de manutenção, soluções digitais, infraestrutura energética e tecnologias com custos recorrentes.

A análise econômica precisa usar uma base comum. Se um fornecedor inclui cinco anos de suporte e outro apenas um, comparar o valor global sem normalização produz uma conclusão enganosa.

15. CRONOGRAMA, MARCOS E INTEGRAÇÃO COM PROCUREMENT PLANNING

A RFP deve informar datas que realmente condicionam o fornecedor: mobilização, liberações de área, datas de engenharia, fabricação, inspeções, FAT, entrega, instalação, energização, SAT, comissionamento e aceite.

Prazos precisam refletir dependências. Exigir entrega de equipamento antes de aprovar submittals ou projeto cria um cronograma formalmente agressivo, mas tecnicamente inconsistente.

O planejamento de procurement deve identificar itens de longo prazo, pacotes críticos, dependências de engenharia, datas necessárias no site e pontos de decisão. Uma RFP emitida tarde pode tornar impossível atender o cronograma mesmo com um bom fornecedor.

16. COMO TRATAR RISCOS E RESPONSABILIDADES NA RFP

Risco não deve ser simplesmente transferido para o fornecedor por redação genérica. A boa alocação atribui cada risco à parte que possui maior capacidade de compreender, controlar ou mitigar sua causa e seu impacto.

A RFP precisa deixar visíveis riscos relacionados a dados de entrada, condições existentes, interfaces, licenciamento, acessos, logística, lead time, câmbio, integração, mudanças, testes, disponibilidade de utilidades e operação simultânea.

A conexão com [Riscos Contratuais e de Fornecedores em Projetos de Engenharia](#) é direta: condições mal alocadas tendem a reaparecer como contingência no preço, exclusões, disputa ou claim.

17. RFP E ESTRATÉGIA CONTRATUAL

O documento precisa ser coerente com o modelo de contratação. Uma RFP de projeto, uma RFP de EPC e uma RFP de EPCM não podem ter a mesma matriz de responsabilidades.

No EPC, o contratado assume engenharia, procurement e construção conforme o contrato e as bases do proprietário. No EPCM, o prestador pode desenvolver engenharia, apoiar procurement e gerenciar a construção enquanto contratos de fornecimento permanecem com o proprietário. Em Owner's Engineering, a função é representar tecnicamente o contratante, revisar, fiscalizar, coordenar e apoiar decisões sem substituir as obrigações do contratado principal.

A [Gestão de Contratos, Escopo e Entregáveis](#) deve começar ainda na fase de contratação. O contrato não corrige automaticamente uma RFP contraditória; muitas vezes ele apenas incorpora suas ambiguidades.

18. RFP EM EMPRESAS PRIVADAS E EM CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

RFP é uma expressão amplamente usada em procurement privado e internacional. No Brasil, empresas privadas podem estruturar seus processos com liberdade contratual compatível com a legislação aplicável e suas políticas internas.

Em contratações públicas, a nomenclatura RFP não substitui os instrumentos formais exigidos pela legislação, pelo regulamento do ente e pelo processo administrativo correspondente. A Lei nº 14.133/2021 disciplina licitações e contratos administrativos e utiliza instrumentos como estudo técnico preliminar, termo de referência, anteprojeto, projeto básico e projeto executivo conforme o objeto e o regime de contratação.

Assim, conceitos de uma boa RFP — requisitos claros, critérios de avaliação, rastreabilidade, respostas comparáveis e governança de esclarecimentos — podem ser úteis à estrutura técnica, mas precisam ser compatibilizados com o rito jurídico e administrativo aplicável.

19. ERROS FREQUENTES AO ELABORAR UMA RFP DE ENGENHARIA

Alguns erros são recorrentes porque parecem simplificar o processo no início, mas transferem esforço e risco para a fase de avaliação ou execução.

19.1. EMITIR A RFP COM ENGENHARIA INSUFICIENTE

Se o contratante ainda não conhece o problema, o ambiente, as interfaces ou os requisitos mínimos, fornecedores precisarão preencher as lacunas com premissas próprias. O preço recebido passa a refletir hipóteses diferentes.

19.2. USAR ESPECIFICAÇÕES GENÉRICAS COPIADAS DE OUTRO PROJETO

Documentos herdados podem carregar capacidades, normas, modelos, responsabilidades e condições que não correspondem ao empreendimento atual.

19.3. EXIGIR “SOLUÇÃO COMPLETA” SEM MATRIZ DE FRONTEIRAS

A expressão não define interfaces com sistemas existentes, terceiros, utilidades, obras civis, licenças, dados ou infraestrutura disponibilizada pelo proprietário.

19.4. MISTURAR REQUISITO OBRIGATÓRIO COM PREFERÊNCIA

O proponente não sabe se uma divergência elimina a proposta ou apenas reduz sua avaliação. Isso gera ressalvas e pedidos de esclarecimento evitáveis.

19.5. NÃO EXIGIR LISTA EXPLÍCITA DE DESVIOS

Sem uma lista consolidada, exclusões podem ficar espalhadas entre notas, condições comerciais e anexos.

19.6. AVALIAR PREÇO ANTES DE EQUALIZAR TECNICAMENTE

Essa prática favorece propostas aparentemente baratas que deixaram parte do escopo fora da composição.

19.7. NÃO DEFINIR ACEITE

Se a RFP descreve a solução mas não explica como a entrega será comprovada, o conflito é apenas adiado para o final do projeto.

20. CHECKLIST DE REVISÃO ANTES DE LIBERAR A RFP AO MERCADO

Antes da emissão, a equipe pode verificar:

Esse checklist não substitui revisão técnica detalhada, mas ajuda a detectar inconsistências antes que elas sejam multiplicadas por todos os proponentes.

21. QUANDO CONTRATAR APOIO DE ENGENHARIA CONSULTIVA PARA PREPARAR UMA RFP

A participação de engenharia independente é especialmente útil quando o contratante possui um problema complexo, múltiplas disciplinas, infraestrutura existente, riscos de interface ou necessidade de selecionar soluções tecnicamente diferentes.

O apoio pode abranger levantamento e diagnóstico, definição de requisitos, estruturação do escopo, matriz de responsabilidades, elaboração de documentação técnica, estratégia de avaliação, resposta a esclarecimentos, equalização de propostas e emissão de parecer técnico.

No [Procurement Técnico](#), essas atividades podem ser integradas em uma única governança entre engenharia, suprimentos, gestão do projeto e decisão do contratante.

22. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma RFP de Engenharia eficaz cria uma base comum para competição. Ela não elimina a capacidade de cada fornecedor propor soluções melhores; elimina ambiguidade desnecessária sobre o problema, as responsabilidades e os critérios de decisão.

Quanto mais crítica a contratação, menos aceitável é tratar a RFP como simples pedido de preço. Escopo, requisitos, interfaces, entregáveis, avaliação, risco e aceite precisam formar um sistema coerente. É essa coerência que permite receber propostas comparáveis, selecionar com rastreabilidade e iniciar o contrato com uma base técnica mais robusta.

Procurement técnico conecta engenharia, suprimentos, riscos, contratos e aceite. Em pacotes complexos, essa integração permite que a RFP seja tratada como parte de um processo de contratação, e não como um documento isolado.

[Conheça o serviço de Procurement Técnico](#)

[1] PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Eighth Edition. Newtown Square: PMI, 2025. Disponível em: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok>

[2] WORLD BANK. Procurement Regulations for IPF Borrowers. 7th ed. Washington, D.C.: World Bank, September 2025. Disponível em: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/c84273d1b230aeb2b0b8134de5dc8cd7-0290012025/original/Procurement-Regulations-7th-Edition-Sep-2025.pdf>

[3] WORLD BANK. Project Procurement Framework: Standard Procurement Documents – Request for Proposals, Consulting Services. Washington, D.C.: World Bank, 2025. Disponível em: <https://www.worldbank.org/ext/en/what-we-do/project-procurement/framework>

[4] BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm

O que é RFP em Engenharia? RFP em Engenharia é uma solicitação estruturada de proposta técnica e comercial usada quando a contratação exige comparar solução, metodologia, capacidade, riscos, cronograma e preço, e não apenas obter uma cotação. **Qual é a diferença entre RFP e RFQ?** A RFP é mais adequada quando a solução ou a forma de execução pode variar entre fornecedores. A RFQ é mais adequada quando o

escopo e a solução já estão suficientemente definidos e o objetivo principal é obter preços e condições comerciais comparáveis. **Qual é a diferença entre RFI e RFP?** A RFI é usada principalmente para obter informações do mercado antes de definir completamente a contratação. A RFP é emitida quando existe maturidade suficiente para solicitar uma proposta formal e aplicar critérios de seleção. **O que deve constar em uma RFP de Engenharia?** Uma RFP deve conter contexto, objetivo, escopo, limites, requisitos técnicos, dados de entrada, entregáveis, cronograma, critérios de qualidade e aceite, forma de resposta, critérios de avaliação e condições comerciais e contratuais aplicáveis. **Uma RFP deve ter critérios de avaliação antes de ser enviada?** Sim. Critérios, pesos e metodologia devem ser definidos antes do recebimento das propostas e aplicados de forma consistente, reduzindo subjetividade e evitando que a regra de seleção seja ajustada depois que as respostas já são conhecidas. **Como tornar propostas de engenharia comparáveis?** É necessário padronizar a forma de resposta, exigir matriz de conformidade e lista de desvios, esclarecer premissas e depois realizar equalização técnica antes de comparar preços. **RFP substitui Termo de Referência?** Não necessariamente. Em processos privados, o Termo de Referência pode integrar o pacote de RFP. Em contratações públicas brasileiras, os instrumentos e documentos obrigatórios devem seguir a legislação e os regulamentos aplicáveis. **Quando vale contratar apoio técnico para elaborar uma RFP?** O apoio de Engenharia Consultiva é especialmente útil em contratações complexas, multidisciplinares, de alto risco, com infraestrutura existente ou com diferentes soluções possíveis, quando requisitos, interfaces e critérios de seleção precisam ser estruturados de forma independente.

22.0.1. Soluções relacionadas

22.0.2. Serviços relacionados

22.0.3. Conteúdos principais sobre o tema

22.0.4. Conteúdos técnicos correlatos

Sobre a A3A Engenharia de Sistemas

Com 30 anos de história, a A3A Engenharia de Sistemas se consolidou como referência em serviços de Engenharia, oferecendo soluções integradas de Telecomunicações, Segurança Eletrônica, Segurança Digital e Instalações Elétricas.

A empresa atua em todas as etapas do ciclo de Engenharia, desde a elaboração de projetos e consultoria técnica até a implantação, manutenção e retrofit de sistemas, sempre em conformidade com as normas técnicas e melhores práticas do setor.