



RFP / Llamado a Licitación

Especificación Servicio



Descripción

La elección de un socio tecnológico es una de las decisiones más críticas y de mayor impacto para cualquier empresa. Un error puede traducirse en proyectos fallidos, sobrecostos inesperados y una desalineación estratégica que frena el crecimiento. Nuestro servicio de gestión de **RFP / Llamado a Licitación** transforma este proceso de alto riesgo en un ejercicio estratégico, riguroso y transparente, diseñado para asegurar que usted elija no solo a un proveedor, sino al socio más adecuado para su éxito a largo plazo.

Nuestro enfoque trasciende la simple redacción de un documento; actuamos como su socio imparcial y experto a lo largo de todo el ciclo. El objetivo es asegurar que la decisión final no se base solo en el costo, sino en la capacidad real del proveedor para convertirse en un verdadero aliado estratégico, comprendiendo su cultura, compartiendo su visión y demostrando una solvencia técnica y financiera a toda prueba.

Nuestra metodología estructurada comienza con una **fase de inmersión y estrategia**, donde trabajamos con sus equipos para definir y documentar con precisión las necesidades del negocio y los requisitos técnicos. Con esta base, elaboramos un documento de **RFP robusto y preciso**, que incluye el contexto de negocio, las especificaciones funcionales y no funcionales, y, los **criterios de evaluación ponderados** que reflejarán sus verdaderas prioridades.



Descripción (cont.)

Una vez lanzado el llamado, **gestionamos todo el ciclo de licitación**: desde la precalificación de proveedores y la administración de la ronda de preguntas y respuestas (Q&A) para garantizar una comunicación justa, hasta la facilitación de demostraciones o Pruebas de Concepto (PoC) si fueran necesarias. La evaluación de las propuestas se realiza mediante un **sistema de puntuación objetivo (scoring)**, comparando a los proveedores de manera equitativa y transparente.

El resultado es un **informe de recomendación detallado** que presenta un análisis comparativo y una selección justificada del proveedor finalista. En definitiva, nuestro servicio le permite navegar el complejo mercado de proveedores con total confianza, garantizando una selección defendible, transparente y optimizada que maximiza el retorno de su inversión y establece las bases para una relación exitosa y duradera.

Las especificaciones del presente servicio de consultoría pueden ser ajustadas o modificadas en cualquier momento sin previo aviso. Asimismo, para cada situación comercial particular, los entregables y el enfoque del servicio podrán adaptarse según las necesidades y requerimientos específicos del cliente, a fin de asegurar que los objetivos estratégicos y operacionales se cumplan de manera eficiente.





RFP / Llamado a Licitación

Especificación Servicio



Fase Única de Implementación (Organizada en Módulos)

Objetivo: Guiar a la organización a través de un proceso estructurado y objetivo para seleccionar al socio tecnológico más adecuado, garantizando la transparencia, la competencia y la alineación con los objetivos de negocio.

Estimación de Tiempo: 6 - 12 semanas (variable según los plazos dados a los proveedores)

