Anexo 2

Recomendaciones para licitaciones de desarrollo de plataformas y software

Recomendaciones para licitaciones de desarrollo de plataformas y software
Desde el punto de **vista del proveedor,** éste debe ser consciente de las capacidades del comprador, más específicamente la cantidad de horas que le puede dedicar al desarrollo, de manera de poder fijar un plazo que se adapte a las capacidades de las dos partes. En general, el costo de implementación debe estar separado del costo del licenciamiento.
Desde la **óptica del comprador** se debe definir desde el inicio: • Las exigencias al proveedor en cada una de las etapas del proyecto a fin de alinear las expectativas y evitar que a lo largo del proceso el proveedor no pueda cumplir con lo esperado. • Un "usuario tipo" que contemple un mínimo de actividades en un determinado período. Por ejemplo, no se debería considerar un usuario a alguien que accede a la plataforma una sola vez.
En el proceso de **evaluación de los proveedores**, estos son los aspectos básicos a tener en cuenta: • Antecedentes: al momento de recabar información en cuanto a los antecedentes del proveedor se debe tener una perspectiva temporal acorde a cuestiones vinculadas con la tecnología y la innovación. • Plan de trabajo y metodología: en este aspecto es importante tener bien definidas las diferentes etapas y los recursos necesarios en cada una de ellas. El comprador debe tener un cronograma sugerido que sirva de guía para el proveedor.

Anexo 2. Recomendaciones para licitaciones de desarrollo de plataformas y software

- Equipo clave: definir un equipo con las bases mínimas para desarrollar el proyecto, a modo de sugerencia y sujeto a las disponibilidades de los proveedores. Resulta beneficioso tener definidos los roles de cada participante, así como los requisitos de formación de los integrantes. Un equipo puede por ejemplo contar con un líder del equipo, personas especializadas y los técnicos. Se deberá detallar la cantidad de horas que se espera que cada uno le dedique al proyecto mensualmente.
- Devolución: elaborar una devolución completa, que contenga las ventajas y desventajas de cada uno de los proveedores y que detalle cuáles fueron los puntos débiles puede resultar fructífero para futuras licitaciones. En este aspecto es recomendable documentar los criterios tomados y ejemplos de los diferentes niveles de puntuación.
- Estandarización: tener un proceso lo más estandarizado o automatizado posible permite reducir las horas dedicadas a la selección y lograr un resultado más objetivo.
- Criterio de evaluación: ponderar más la calidad del producto que el precio del mismo. Se podría decir que la relación es de aproximadamente 70%-30%, respectivamente; sin embargo, qué tan alto sea el precio puede hacer que dicha relación se modifique.

En cuanto a los **precios** es importante tener en cuenta que el costo final se sabrá al final del proyecto. Lo más recomendable es tener una cantidad de hitos y una cadencia de pagos en base al cumplimiento de éstos. Un ejemplo claro es definir un porcentaje del costo total por cada hito cumplido. Además, en la compra de plataformas, en general conviene tener discriminado el set up fee de la plataforma, la licencia por usuario activo (tema a definir) y rangos de precio según cantidad de usuarios. Es importante entonces contar con los hitos y sus requisitos de cumplimiento de antemano.