



# Procedimiento de compra de servicios\_

Noviembre 2017\_

digitales\_



# Criterios

Se propone seguir el criterio de contratación de la AGE:

- Para importes inferiores a 17,000€ se podrá hacer por **adjudicación directa habiendo pedido oferta por lo menos a 3 proveedores**
- Para importes entre 18,000€ y 49,000€ se pedirán ofertas a **3 proveedores**
- Para importes superiores a 50,000€ se lanzará el **procedimiento de RFP**

En Junta Directiva se aprobó que los pagos fueran mancomunados por encima de 10,000€

# Proceso de solicitud de propuesta

## 1. Establecer los límites del proyecto

Antes de empezar la RFP, consultar a las partes interesadas acerca de las principales limitaciones del proyecto. Por ejemplo, ¿Cuál es el presupuesto total aprobado para el proyecto? ¿Hay plazos o fechas que no deben ser pospuestas? ¿Existen ciertas características del proyecto o requisitos no negociables?

## 2. Identificar las partes interesadas

Para cada proyecto que requiere una RFP, asignar a una persona para dirigir el proceso y un pequeño grupo de colaboradores.

## 3. Hablar con las partes interesadas y **definir sus necesidades de proyectos.**

## 4. Escribir la RFP

- Especificaciones de producto o servicio requerido, con el mayor detalle posible.
- Información que se requiere del oferente. Por ejemplo: precio, personas que liderarán el proyecto, responsabilidades, cronograma, antecedentes.
- Criterios para selección o descalificación de los proveedores.
- Fechas claves. Por ejemplo, apertura/ cierre del proceso, visitas a instalaciones, demostraciones, reuniones.
- Requerimientos de confidencialidad.

# Proceso de solicitud de propuesta

## 5. Diseñar los **criterios de calificación**

Valorar si es posible clasificar las respuestas en una escala de 1 a 10 para cada criterio.

- Evaluación funcional/servicio
- Evaluación de la empresa proveedora.
- Evaluación económica.

## 6. Distribuir la RFP

## 7. Revisar las respuestas

## 8. Verificar antecedentes de los proveedores

Pedir referencias de los propios encuestados RFP o pedir ejemplos de su trabajos similares al que está llevando adelante en términos de tamaño, el presupuesto y mercado. Una vez que haya reducido la lista organizar las reuniones en persona con los pre seleccionados.

## 9. Puntuar las respuestas de los proveedores

Asignar un valor de 1 a 10 a la respuesta de cada proveedor y ajustar esos resultados en función del peso.

## 10. Negociar condiciones y firmar el contrato

La respuesta a la RFP se usará como punto de partida para refinar la propuesta. Al llegar a un acuerdo sobre los detalles relativos a los plazos y los entregables del proyecto, documentarlos e incluirlos en el anexo al contrato.

# Proveedores actuales de digitales

1. **Bankinter**
2. **Regus:** alquiler de oficinas (35k€/año)
3. **Ubilibet:** dominio digitales (pago único 5,000€)
4. **Knowee:** tarjetas digitales (200€/año)
5. **NCS Informática:** mantenimiento y soporte de ordenares y licencias (3000€/año)
6. **Movistar Fusion empresas:** fibra fijo con centralita, 3 líneas móviles (2500€/año)
7. **Previntra:** Prevención de Riesgos Laborales (400€/año)
8. **PYW International:** registro de marcas (pago único 1,800€)
9. **Price Waterhouse Coopers:** outsourcing de laboral, tributario, contable, informes anuales (30 k€/año)
10. **Ketchum:** agencia de creatividad seleccionada para diseñar logo, web, redes sociales,... (pago por obra acumulado 100k€)
11. **Porter Novelli:** agencia para evento de lanzamiento (subsidiaria de Ketchum) (pago único 25k€)
12. **Ademafi:** merchandising digitales (pago único 8000€)
13. **Report Comunicación:** agencia de prensa (31k€/año)