



Vendor Proposal Review Guide - Folleto

Introducción

Las propuestas de proveedores suelen parecer pulidas, seguras y completas. El verdadero riesgo está en lo que queda debajo: supuestos, exclusiones, modelos de entrega ambiguos, plazos optimistas, arquitectura incompleta y ambigüedad comercial.

El **Vendor Proposal Review Guide** ayuda a ejecutivos, patrocinadores y líderes tecnológicos a revisar propuestas con una mirada más crítica antes de comprometerse con un proveedor, programa o decisión tecnológica importante.

Descripción

Esta guía ofrece un enfoque práctico y estructurado para evaluar propuestas de proveedores en trabajos de ERP, SAP, cloud, integración, transformación digital y entrega tecnológica.

Ayuda a los equipos directivos a ir más allá de la calidad de la presentación y de las cifras comerciales principales, centrándose en la credibilidad de la entrega, el encaje de la solución, la claridad del alcance, la exposición al riesgo, la gobernanza, los recursos, las dependencias y la preparación para decidir.

Diseñada para ejecutivos con agendas exigentes, patrocinadores de programas, CIOs, CTOs, arquitectos empresariales y líderes de transformación, la guía facilita una evaluación de proveedores más segura, un cuestionamiento más sólido durante compras y decisiones de aprobación mejor informadas.

Ideal para

- CIOs, CTOs, COOs, CFOs y patrocinadores de transformación que revisan propuestas tecnológicas importantes
- Organizaciones que comparan proveedores de ERP, SAP, cloud, integración o transformación digital
- Líderes de programa que preparan la selección de proveedor, la negociación comercial o la aprobación del comité de dirección
- Arquitectos empresariales y líderes tecnológicos que apoyan el aseguramiento de propuestas
- Organizaciones medianas y grandes que buscan una estructura independiente antes de comprometerse con un proveedor
- Equipos preocupados por alcance poco claro, planes de entrega optimistas, supuestos débiles o costes ocultos

Contenido

- **Vendor Proposal Review Guide (.pdf)**
Una guía ejecutiva práctica para revisar propuestas de proveedores, identificar riesgos de entrega y comerciales, y mejorar la calidad de la decisión antes de comprometerse con un proveedor.

Resultados clave

- Revisar propuestas de proveedores mediante un modelo estructurado de evaluación ejecutiva
- Identificar alcance ambiguo, supuestos ocultos, entregables ausentes y riesgo de entrega
- Cuestionar plazos, recursos, gobernanza, arquitectura y afirmaciones comerciales
- Mejorar la preparación para la negociación antes de firmar contratos o declaraciones de trabajo (SoW)
- Apoyar mejores decisiones de comité de dirección, compras e inversión
- Reducir el riesgo de aprobar propuestas que parecen sólidas comercialmente pero son débiles operativamente

Vista previa

Contenido	
1. Resumen ejecutivo.....	3
2. A quién va dirigida esta guía.....	4
3. Cómo utilizar esta guía.....	5
4. El principio ejecutivo.....	6
5. Objetivos de la revisión de propuestas.....	7
6. Modelo de revisión de propuestas.....	8
7. Lista de comprobación rápida de revisión ejecutiva.....	14
8. Señales de alerta en propuestas.....	16
9. Modelo de puntuación de propuestas.....	20
10. Preguntas de revisión por sección de la propuesta.....	22
11. Plantilla de registro de aclaraciones.....	26
12. Preguntas para retar al proveedor.....	27
13. Guía de revisión comercial.....	29
14. Guía de revisión de arquitectura.....	31
15. Revisión de preparación para la entrega.....	33
16. Responsabilidades del cliente.....	34
17. Comparación de varias propuestas.....	35
18. Recomendaciones de decisión.....	36
19. Plantilla de revisión ejecutiva de propuesta.....	39
20. Flujo práctico de revisión.....	41
21. Lista de comprobación final de aprobación.....	44
22. Errores ejecutivos comunes.....	46
23. Ejemplo de evaluación del resumen ejecutivo.....	47
24. Cuadro de puntuación ligero de revisión de propuestas.....	48
25. Orientación final.....	49
Apéndice A: Aviso importante.....	50
Apéndice B: Licencia y uso.....	51

1. Resumen ejecutivo	
Las propuestas de proveedores están diseñadas para persuadir.	
Eso no es una crítica. Es su función.	
Una buena propuesta debe explicar cómo un proveedor resolverá un problema de negocio, generará valor, gestionará el riesgo y justificará la inversión. Sin embargo, muchas propuestas se aprueban porque están bien presentadas, son comercialmente atractivas o encajan con lo que la dirección desea escuchar.	
El reto es que la calidad de una propuesta y la calidad de la entrega no son lo mismo.	
Una propuesta puede parecer segura y, al mismo tiempo, contener supuestos débiles. Puede incluir credenciales de entrega impresionantes y asignar después perfiles junior. Puede mostrar una hoja de ruta creíble mientras excluye las actividades que hacen que esa hoja de ruta sea alcanzable. Puede ofrecer un precio competitivo y trasladar el riesgo al cliente mediante supuestos, dependencias, control de cambios, exclusiones o lenguaje de alcance ambiguo.	
Esta guía ayuda a ejecutivos y líderes tecnológicos a revisar propuestas antes del compromiso. Se centra en las preguntas prácticas que suelen determinar si una propuesta es realmente entregable o simplemente está bien empaquetada.	
El objetivo no es convertir cada revisión en una confrontación. El objetivo es crear claridad antes de la firma, no conflicto después de la movilización.	