



Request for Proposal (RFP)

by: mundofranquicia

for: mundofranquicia, Procurement Department

ref: 2023-4567847

RFP released: [09 02 2024]

Deadline for Questions: [12:00 15 03 2024]

Deadline for Proposals: [12:00 15 04 2024]

mundofranquicia, Sir Fausto.

<https://www.mundofranquicia.com/franquicia/peluqueria-belleza-cosmetica/barberia-productos-sir-fausto/>
Paseo de la Castellana, 163, 6º
28046 - Madrid

The opportunity

El problema de los procesos manuales e ineficientes en la gestión de negocios franquiciadores en el sector de peluquería afecta a diversos interesados involucrados en el sistema de franquicias. Estos interesados incluyen a los franquiciadores, franquiciados, personal de los salones y clientes.

El impacto de este problema es evidente en varios aspectos de las operaciones de franquicias. En primer lugar, la falta de procesos de gestión optimizados conduce a prácticas comerciales inconsistentes en las distintas ubicaciones de las franquicias, lo que resulta en variaciones en la calidad de servicio, atención al cliente y experiencia general de la marca. Esta inconsistencia no solo afecta la satisfacción de los clientes, sino que también obstaculiza el potencial de crecimiento y expansión del sistema de franquicias.

Además, la ausencia de una plataforma centralizada para la comunicación, capacitación y apoyo afecta negativamente a los franquiciados. Se enfrentan a dificultades para acceder a información actualizada, recursos de capacitación y orientación por parte del franquiciador. Como consecuencia, los franquiciados luchan por mantener la eficiencia operativa, cumplir con los estándares de la marca y alcanzar rentabilidad óptima.

Adicionalmente a estos desafíos, la dependencia de sistemas manuales de registro e informes introduce ineficiencias y errores en la gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento. Estas ineficiencias obstaculizan la toma de decisiones basada en datos y dificultan la capacidad del franquiciador para monitorear y apoyar efectivamente el rendimiento de los franquiciados.

Una solución exitosa para este problema proporcionaría varios beneficios clave. En primer lugar, establecería procesos y prácticas estandarizadas en todas las ubicaciones de la franquicia, garantizando una calidad, servicio y experiencia de marca consistentes para los clientes. Esto mejoraría

la satisfacción y lealtad del cliente, lo que llevaría a un aumento de los ingresos y la rentabilidad tanto para el franquiciador como para los franquiciados.

En segundo lugar, un sistema digitalizado proporcionaría una plataforma centralizada para la comunicación, capacitación y apoyo efectivos. Los franquiciados tendrían acceso a información actualizada, materiales de capacitación y orientación, lo que les permitiría operar sus negocios de manera más eficiente y efectiva.

En tercer lugar, el sistema permitiría una gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento más eficientes. Esto mejoraría la eficiencia operativa, reduciría errores y proporcionaría información valiosa al franquiciador para tomar decisiones basadas en datos, optimizar recursos y apoyar a los franquiciados en el logro de sus objetivos comerciales.

En resumen, una solución exitosa de digitalización para negocios franquiciadores en el sector de peluquería mejoraría la competitividad, escalabilidad y rentabilidad del sistema de franquicias, al tiempo que fomentaría una experiencia de marca consistente y excepcional para los clientes.

What we need

Necesitamos un sistema informático que tenga las siguientes funcionalidades:

Capacidad de Reservas en Línea: Los franquiciados deben tener la capacidad de ofrecer servicios de reserva en línea a los clientes, facilitando la programación conveniente de citas para los clientes y la gestión eficiente de los recursos del salón.

Gestión de Citas: Los franquiciados necesitan una función efectiva de gestión de citas para organizar horarios, asignar recursos y minimizar conflictos, asegurando operaciones fluidas y una entrega de servicio óptima.

Seguimiento de Inventario: Los franquiciados requieren una funcionalidad robusta de seguimiento de inventario para monitorear y gestionar los suministros del salón, incluidos los productos para el cuidado del cabello, herramientas y equipos. Esta función debe permitir el seguimiento en tiempo real de los niveles de stock, la reordenación automatizada y la prevención de escaseces.

Gestión de Clientes: Los franquiciados buscan un sistema integral de gestión de clientes para mantener registros detallados de las preferencias, historial y citas de los clientes. Esta funcionalidad debe facilitar la entrega de servicios personalizados, la participación del cliente y la gestión de la lealtad.

Recursos de Capacitación y Soporte: Los franquiciados necesitan acceso a un repositorio centralizado de materiales de capacitación, tutoriales y recursos de soporte para mejorar sus habilidades, mantenerse actualizados sobre las tendencias de la industria y gestionar eficazmente las operaciones de su salón. Esta función debe promover la consistencia en la calidad del servicio y la representación de la marca en todas las ubicaciones de la franquicia.

Informes y Análisis: Los franquiciados y el franquiciador requieren capacidades sólidas de informes y análisis para rastrear indicadores clave de rendimiento (KPI), analizar el rendimiento del salón e identificar áreas de mejora. Esta función debe proporcionar informes perspicaces, paneles de control y visualizaciones para respaldar la toma de decisiones basada en datos y la planificación estratégica.

Mercadotecnia y Promociones: Los franquiciados se beneficiarían de herramientas integradas de mercadotecnia y promociones para atraer nuevos clientes, retener a los existentes y mejorar la visibilidad de la marca. Esta función debe respaldar campañas dirigidas, programas de lealtad y canales de comunicación con los clientes para impulsar el crecimiento y la rentabilidad del salón.

Gestión de Cumplimiento: Los franquiciados necesitan funcionalidades para garantizar el cumplimiento de las regulaciones de la industria, estándares de salud y seguridad, y pautas del franquiciador. Esta función debe facilitar el cumplimiento de los requisitos legales, licencias y protocolos de garantía de calidad para mantener la reputación y credibilidad de la marca de la franquicia.

Integración con Punto de Venta (POS): Los franquiciados requieren una integración perfecta con sistemas de punto de venta (POS) para facilitar transacciones, procesar pagos y gestionar transacciones financieras de manera eficiente. Esta integración debe permitir el procesamiento seguro de pagos, el seguimiento de transacciones y la conciliación para operaciones simplificadas.

Escalabilidad y Personalización: El sistema debe ser escalable y personalizable para adaptarse a las diversas necesidades y preferencias de los franquiciados, permitiendo configuraciones flexibles, mejoras en las funciones y adaptación a los requisitos comerciales en evolución.

Interfaz Amigable para el Usuario: Los franquiciados y el personal del salón requieren una interfaz intuitiva y amigable que facilite la navegación, la ejecución de tareas y el acceso a las funcionalidades del sistema. Esta interfaz debe priorizar la usabilidad, accesibilidad y eficiencia para respaldar operaciones productivas del salón.

Seguridad y Protección de Datos: El sistema debe priorizar medidas de seguridad y protocolos de protección de datos para salvaguardar la información confidencial, registros de clientes y transacciones financieras. Esta función debe incluir encriptación, controles de acceso y actualizaciones regulares de seguridad para mitigar riesgos y garantizar el cumplimiento de las regulaciones de privacidad de datos.

What we don't want

Estamos buscando solicitantes con experiencia extensa e intensiva en la digitalización de franquicias en el sector de salones de belleza, certificados, al menos, a nivel dos de CMMI. Por lo tanto, no aceptamos:

1. Desarrollo de software sin la aplicación de metodologías conocidas.
2. No aplicación de estándares o su uso indebido.
3. Soluciones basadas en código espagueti.

What's important to us?

El sistema informático que estamos buscando debe cumplir con los siguientes requisitos no funcionales:

1. Usabilidad: Debe ser fácil de usar y aprender, adherirse a los estándares de usabilidad establecidos, adaptarse a usuarios de diferentes regiones e idiomas y cumplir con los estándares de accesibilidad.
2. Fiabilidad: El sistema debe tener una alta tasa de disponibilidad, minimizar la frecuencia y gravedad de las fallas que afectan la experiencia del usuario, incorporar mecanismos robustos para recuperarse de las fallas y restaurar las operaciones normales con una pérdida mínima de datos o tiempo de inactividad.
3. Rendimiento: Proporcionar tiempos de respuesta rápidos, capaz de manejar un alto volumen de solicitudes de usuario concurrentes, capacidad suficiente para manejar los volúmenes de datos esperados y soportar el crecimiento de la red de franquicias. También debe iniciar y cerrar dentro de marcos de tiempo razonables.

4. Soportabilidad: Diseñado para acomodar cambios futuros, actualizaciones y mejoras, compatible con el hardware, software e infraestructura de red requeridos, proporcionar opciones de configuración para adaptarse a requisitos comerciales específicos. Debe estar diseñado para manejar cargas de usuarios y volúmenes de datos aumentados. Además, el proceso de instalación debe estar bien documentado, ser sencillo, con disposiciones para soporte continuo, mantenimiento y solución de problemas para garantizar su viabilidad y confiabilidad a largo plazo.

Why should you bid?

El sistema informático que estamos buscando sería adaptable para la digitalización de múltiples franquicias de salones de belleza y proporcionaría un dominio en el que los Respondents pueden reutilizar componentes para alcanzar los más altos niveles de calidad en sus productos.

Según la Asociación Internacional de Franquicias (IFA) - <https://www.franchise.org/>, en su Informe de 2023, se destacan los siguientes datos importantes:

- Se proyecta que el número total de establecimientos de franquicias de salones de belleza aumentará en casi 15,000 unidades en 2023, lo que representa una tasa de crecimiento del 1.9%, alcanzando un total de 805,000 unidades en los Estados Unidos.
- Se espera que la franquicia añada aproximadamente 254,000 empleos en 2023, con un empleo total de franquicias pronosticado que alcanzará los 8.7 millones, creciendo a un ritmo del 3.0%.
- Se proyecta que la producción total de negocios de salones de belleza franquiciados, medida por la actividad económica total en dólares nominales, aumentará un 4.2% a \$860.1 mil millones en 2023, frente a \$825.4 mil millones en 2022.
- Se anticipa que la participación en el PIB de las franquicias en la economía general se mantendrá estable en un 3%, con un crecimiento del PIB de las franquicias a un ritmo ligeramente más lento del 4.2% a \$521.3 mil millones en comparación con 2022.
- Se espera que las industrias basadas en servicios y los salones de belleza de servicio rápido experimenten tasas de crecimiento más altas que otras industrias.

A bit about us

En cifras: Sir Fausto opera 150 salones en 10 países, empleando a más de 3000 profesionales dedicados.

En Sir Fausto, contamos con un historial comprobado de más de 20 años en la implementación y perfeccionamiento de nuestro modelo de negocio. Desde el año 2000, hemos cultivado un portafolio diverso de marcas líderes en sus respectivas categorías. Nuestro éxito se basa en nuestra capacidad para adquirir y desarrollar nuestras propias marcas, como Fausto Style, Fausto Beauty y Fausto Men's Grooming, además de construir un sólido portafolio de marcas franquiciadas, que incluyen Fausto Spa y Fausto Cuts.

Para obtener más información, visite nuestro sitio web: <https://sirfausto.es/>,
<https://www.mundofranquicia.com/franquicia/peluqueria-belleza-cosmetica/barberia-productos-sir-fausto/>

SECTION 1: Key Information

1.1 Context

- a. Esta Solicitud de Propuestas (RFP) sirve como una invitación para presentar propuestas para las franquicias de salones de belleza Sir Fausto, facilitada por el Departamento de Adquisiciones.
- b. El RFP describe un proceso de adquisición de un solo paso para las partes interesadas.

1.2 Our timeline

Aquí está nuestra línea de tiempo propuesta para esta RFP (todas las horas y fechas están en horario de España):

- Sesión informativa para los licitadores: 10:00 a. m. del 15 de febrero de 2024
- Plazo para preguntas: 12:00 p. m. del 15 de marzo de 2024
- Plazo para que nosotros respondamos preguntas: 1 de abril de 2024
- Plazo para propuestas: 12:00 p. m. del 15 de abril de 2024
- Presentaciones de los licitadores preseleccionados (indicativo): 10:00 a. m. del 1 de mayo de 2024
- Notificación a los licitadores exitosos (indicativo): 15 de mayo de 2024
- Fecha de inicio esperada del contrato (indicativa): 1 de junio de 2024

1.3 How to contact us

- a. Contact us through our designated Point of Contact via email or through the Franchise Electronic Tender System (FETS).
- b. Our Point of Contact:
Name: Damian vela
Title/Role: Head of Franchise Procurement
Email Address: d.franchise@gmail.com

1.4 Developing and submitting your Proposal

- a. Este es un proceso de licitación abierto y competitivo.
- b. Tómese el tiempo para leer y comprender completamente el RFP.
- c. Asegúrese de comprender nuestros requisitos detallados en la SECCIÓN 2 de este documento.
- d. Familiarícese con cómo se evaluará su Propuesta, como se detalla en la SECCIÓN 3 de este documento.
- e. Para recursos adicionales sobre licitaciones, visite [Página de Adquisiciones de su Empresa].
- f. Si tiene alguna pregunta, comuníquese con nuestro Punto de Contacto antes de la Fecha Límite para Preguntas (consulte la Sección 1.2 anterior).
- g. Utilice el Formulario de Respuesta proporcionado [Insertar Enlace al Formulario de Respuesta] para enviar su Propuesta.
- h. Complete y firme la declaración al final del Formulario de Respuesta.
- i. Consulte el Calendario de Precios [Insertar Enlace al Calendario de Precios] para obtener información sobre precios.
- j. Verifique que haya incluido toda la información necesaria en el formato y orden correctos.
- k. Envíe su Propuesta antes de la Fecha Límite para Propuestas.

1.5 Address for submitting your Proposal

Envíe su Propuesta a la siguiente dirección de correo electrónico: d.franchise@gmail.com

No aceptaremos Propuestas enviadas por correo postal o entregadas en nuestra oficina.

Asegúrese de incluir todos los archivos adjuntos y material de referencia. Asegúrese de que toda la información de precios esté en un archivo separado.

1.6 Our RFP Terms

- a. Período de Validez de la Oferta

Al enviar una Propuesta, el Respondente acepta que su oferta permanecerá abierta durante 6 meses calendario a partir de la Fecha Límite para las Propuestas.

- b. Términos del RFP

Al enviar una propuesta, el Respondente acepta los Términos del RFP descritos en <https://sirfausto.es/>

1.7 Later changes to the RFP or RFP process

- a. Después de publicar el RFP, si necesitamos cambiar algo o proporcionar información adicional,

informaremos a todos los Respondentes contactándolos por correo electrónico.

1.8 Defined terms

Estos se muestran utilizando mayúsculas. Puedes encontrar todas las definiciones junto al Término del RFP.

SECTION 2: Our Requirements

2.1 Background

Esta adquisición se refiere a la obtención de un sistema informático destinado a digitalizar las operaciones de los franquiciados de salones de peluquería. Anteriormente, nuestra empresa se basaba en correos electrónicos y documentos para una gestión de calidad limitada. Mirando hacia adelante, requerimos un sistema integral de gestión empresarial para garantizar el más alto nivel de satisfacción del cliente.

Los desafíos planteados por procesos manuales e ineficientes en la gestión de negocios franquiciados dentro del sector de salones de peluquería afectan a varios interesados, incluidos los franquiciadores, franquiciados, personal de salón y clientela. Estos desafíos se manifiestan en múltiples aspectos de las operaciones de franquicia.

Principalmente, la falta de procesos de gestión eficientes resulta en prácticas comerciales inconsistentes en los establecimientos de franquicias, lo que lleva a variaciones en la calidad del servicio y la experiencia general de marca. Esta inconsistencia no solo afecta la satisfacción del cliente, sino que también obstaculiza el potencial de crecimiento y expansión del sistema de franquicias.

Además, la ausencia de una plataforma centralizada para comunicación, capacitación y soporte agrava las dificultades que enfrentan los franquiciados. La falta de información accesible y actualizada, recursos de capacitación y orientación obstaculiza la eficiencia operativa, el cumplimiento de los estándares de marca y el logro de la rentabilidad óptima.

Además, la dependencia de sistemas manuales de registro y reporte introduce ineficiencias y errores en la gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento. Estas ineficiencias obstaculizan la toma de decisiones basada en datos, dificultando la capacidad del franquiciador para monitorear y apoyar efectivamente el desempeño del franquiciado.

Una solución exitosa de digitalización establecería procesos y prácticas estandarizados en todos los lugares de franquicia, asegurando una calidad de servicio y experiencia de marca consistentes para los clientes. Esta consistencia mejoraría la satisfacción y lealtad del cliente, impulsando así el aumento de ingresos y rentabilidad

tanto para el franquiciador como para los franquiciados.

Además, un sistema digitalizado proporcionaría una plataforma centralizada para comunicación, capacitación y soporte efectivos. Los franquiciados tendrían acceso a información actualizada, materiales de capacitación y orientación, lo que les permitiría operar sus negocios de manera más eficiente y efectiva.

Por otra parte, el sistema permitiría una gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento más eficientes, reduciendo errores y proporcionando información valiosa al franquiciador para la toma de decisiones basada en datos y un sólido apoyo a los franquiciados en el logro de sus objetivos comerciales.

En resumen, la implementación exitosa de una solución de digitalización para negocios franquiciados de salones de peluquería mejoraría la competitividad, escalabilidad y rentabilidad dentro del sistema de franquicias al ofrecer una experiencia de marca consistente y excepcional para los clientes.

2.2 Key outcomes.

Las principales metas de esta adquisición se centran en lo que estamos adquiriendo y las razones detrás de ello. Este RFP se refiere a la adquisición de un sistema informático que digitaliza las operaciones de las franquicias de salones de belleza.

Como se describe en el párrafo anterior, nuestro objetivo es adquirir un sistema informático para la digitalización integral de la franquicia, con el fin de mejorar su eficiencia y rendimiento. Para lograr esto, debemos abordar las siguientes áreas clave:

- **Capacidad de Reserva en Línea:** Los franquiciados deben tener la capacidad de ofrecer servicios de reserva en línea a los clientes, facilitando la programación conveniente de citas y la gestión eficiente de recursos del salón.
- **Gestión de Citas:** Los franquiciados necesitan una función efectiva de gestión de citas para organizar horarios, asignar recursos y minimizar conflictos, asegurando operaciones fluidas del salón.
- **Seguimiento de Inventario:** Los franquiciados requieren una funcionalidad robusta de seguimiento de inventario para monitorear y gestionar los suministros del salón, incluidos productos para el cuidado del cabello, herramientas y equipos. Esta característica debe permitir el seguimiento en tiempo real de los niveles de stock, la reordenación automatizada y la prevención de escaseces.
- **Gestión de Clientes:** Los franquiciados buscan un sistema integral de gestión de clientes para mantener registros detallados de las preferencias, historial y citas de los clientes. Esta funcionalidad debe facilitar la entrega de servicios personalizados, la participación del cliente y la gestión de la lealtad.
- **Recursos de Capacitación y Soporte:** Los franquiciados necesitan acceso a un repositorio centralizado de materiales de capacitación, tutoriales y recursos de soporte para mejorar sus habilidades, mantenerse actualizados sobre las tendencias de la industria y gestionar eficazmente sus operaciones de salón. Esta

función debe promover la consistencia en la calidad del servicio y la representación de la marca en todas las ubicaciones de la franquicia.

- **Informes y Análisis:** Los franquiciados y el franquiciante requieren capacidades robustas de informes y análisis para realizar un seguimiento de los indicadores clave de rendimiento (KPI), analizar el rendimiento del salón e identificar áreas de mejora. Esta función debe proporcionar informes perspicaces, paneles de control y visualizaciones para respaldar la toma de decisiones basada en datos y la planificación estratégica.
- **Marketing y Promociones:** Los franquiciados se beneficiarían de herramientas integradas de marketing y promoción para atraer nuevos clientes, retener a los existentes y mejorar la visibilidad de la marca. Esta función debe respaldar campañas dirigidas, programas de lealtad y canales de comunicación con el cliente para impulsar el crecimiento y la rentabilidad del salón.
- **Gestión de Cumplimiento:** Los franquiciados necesitan funcionalidades para garantizar el cumplimiento de las regulaciones de la industria, los estándares de salud y seguridad y las pautas del franquiciante. Esta función debe facilitar el cumplimiento de los requisitos legales, licencias y protocolos de aseguramiento de la calidad para mantener la reputación y la credibilidad de la marca de la franquicia.
- **Integración con Punto de Venta (POS):** Los franquiciados requieren integración perfecta con sistemas POS para facilitar transacciones, procesar pagos y gestionar transacciones financieras de manera eficiente. Esta integración debe permitir el procesamiento seguro de pagos, el seguimiento de transacciones y la conciliación para operaciones simplificadas.
- **Escalabilidad y Personalización:** El sistema debe ser escalable y personalizable para adaptarse a las diversas necesidades y preferencias de los franquiciados, permitiendo configuraciones flexibles, mejoras de funciones y adaptación a los requisitos comerciales en evolución.
- **Interfaz Amigable para el Usuario:** Los franquiciados y el personal del salón necesitan una interfaz intuitiva y fácil de usar que facilite la navegación, la ejecución de tareas y el acceso a las funcionalidades del sistema. Esta interfaz debe priorizar la usabilidad, la accesibilidad y la eficiencia para respaldar operaciones productivas del salón.
- **Seguridad y Protección de Datos:** El sistema debe priorizar medidas de seguridad y protocolos de protección de datos para salvaguardar la información sensible, los registros de clientes y las transacciones financieras. Esta función debe incluir cifrado, controles de acceso y actualizaciones de seguridad regulares para mitigar riesgos y garantizar el cumplimiento de regulaciones de privacidad de datos.

2.3 What we require from a Respondent:

a. Antecedentes:

Buscamos Candidatos con más de cinco años de experiencia en la digitalización de franquicias a nivel global.

b. Capacidad:

Buscamos Candidatos con los conocimientos y habilidades para desarrollar los diversos componentes necesarios para la digitalización de franquicias.

c. Capacidad:

Buscamos Candidatos con certificación CMMI nivel 2 o superior.

d. Solución:

Buscamos soluciones robustas y mantenibles que:

1. Cumplan con procesos y prácticas estandarizados en todas las ubicaciones de la franquicia, asegurando una calidad, servicio y experiencia de marca consistentes para los clientes.
2. Proporcionen un sistema digitalizado que ofrezca una plataforma centralizada para comunicación, formación y soporte efectivos.
3. Permitan una gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento eficientes.

2.4 Other information

a. Estimamos que la cantidad a entregar es 1.

b. La propuesta debe ser entregada a Sir Fausto, [C/ de Mallorca, 237 Bis, L'Eixample, 08008 Barcelona](#).

c. El pago se realizará al finalizar con éxito los hitos del contrato.

2.5 Contract term

Esperamos que el contrato comience en mayo de 2024. El plazo inicial del contrato es de 1 año. Tenemos opciones para extender el contrato por 2 años adicionales. El plazo máximo del contrato es de 3 años.

2.6 Contract value

Estimamos el valor de este contrato en €100,000 más el impuesto sobre bienes y servicios (GST) para el plazo inicial, y €100,000 más el GST en total si se opta por todas las renovaciones y extensiones.

2.7 Key deliverables

Descripción	Fecha indicativa de entrega
Módulo de Capacidad de Pedidos en Línea / Aceptación del Módulo / Finalización del Sitio Web del Proyecto	31 de julio de 2024
Módulo de Gestión de Inventario / Aceptación del Módulo / Finalización del Sitio Web del Proyecto	31 de octubre de 2024
Módulo de Gestión de Menú / Aceptación del Módulo / Finalización del Sitio Web del Proyecto	31 de diciembre de 2024

Módulo de Recursos de Capacitación y Soporte / Aceptación del Módulo / Finalización del Sitio Web del Proyecto 28 de febrero de 2025
Módulo de Informes y Análisis / Aceptación del Módulo / Integración en el prototipo 30 de abril de 2025
Sitio web del producto / Aceptación del producto / Producto SysMinds y sitio web del proyecto 30 de junio de 2025

2.8 Other tender documents

Estos documentos están disponibles para los Respondientes y forman parte de este RFP. Incluyen:

- a. Formulario de Respuesta al RFP.
- b. Programación de Precios.
- c. Enumere cualquier otro documento o información útil que considere relevante para el Respondiente en relación con este RFP.

2.9 Delivery locations

Anticipamos que el Respondiente necesitará entregar los bienes o servicios en estas ubicaciones:

Sir Fausto, [C/ de Mallorca, 237 Bis, L'Eixample, 08008 Barcelona](#) Producto SysMinds y sitio web del proyecto

SECTION 3: Our Evaluation Approach

Esta sección establece el Enfoque de Evaluación que se utilizará para evaluar las Propuestas.

3.1 Pre-conditions

Cada propuesta debe cumplir con las siguientes condiciones previas. Las propuestas que no cumplan con estas condiciones no serán consideradas.

Condiciones previas:

- Los Proponentes deben demostrar capacidad legal y financiera.
- Los Proponentes deben poseer capacidad operativa o comercial y habilidad para entregar.
- Los Proponentes deben mostrar habilidades técnicas adecuadas, experiencia o experiencia relevante.
 - 3.1 Los Proponentes deben tener una acreditación válida de CMMI o SPICE de nivel 2 o superior.
 - 3.2 La documentación del proyecto presentada debe adherirse estrictamente al estándar CCII-N2016-02.
 - 3.3 El ciclo de vida del desarrollo debe adherirse estrictamente a la metodología OpenUP.

3.2 Evaluation model

Modelo de Evaluación
Método de Calidad-Precio
Puntuación de Calidad * 0.7 + Puntuación de Precio * 0.3

3.3 Broader Outcomes

Evaluaremos las Propuestas que promuevan Resultados Más Amplios. Estos pueden ser sociales, ambientales, culturales o económicos.

3.4 Evaluation criteria

Evaluaremos las Propuestas [que cumplan con todas las precondiciones] de acuerdo con los siguientes criterios y ponderaciones.

Criterios Ponderación

- Experiencia previa [desempeño pasado de la organización y productos]. 4%
- Capacidad del Respondente para entregar 5%
- Solución propuesta [ver sección 2.2]. 60%
- Resultados Más Amplios 1%
- Precio 30%
- Total de ponderaciones 100%

3.5 Scoring

Calificación Definición Puntuación

EXCELENTE

El Respondente demuestra una habilidad excepcional, comprensión, experiencia y habilidades. La Propuesta identifica factores que ofrecerán un valor añadido potencial, con evidencia de respaldo.

9-10

BUENO

El Respondente demuestra habilidad, comprensión, experiencia y habilidades por encima del promedio. La Propuesta identifica beneficios adicionales menores, con evidencia de respaldo.

7-8

ACCEPTABLE

El Respondente demuestra la capacidad de cumplir con los criterios, con evidencia de respaldo.

5-6

RESERVAS

Satisface solo un mínimo de los criterios pero no todos. Reservas sobre la capacidad del Respondente para cumplir adecuadamente con los criterios. Poca evidencia de respaldo.

3-4

RESERVAS GRAVES

Evidencia extremadamente limitada o nula para cumplir con los criterios. Se hace un esfuerzo mínimo para cumplir con los criterios.

1-2

INACCEPTABLE

No cumple o no satisface los criterios en absoluto. Información insuficiente para demostrar los criterios.

0

3.6 Price

Si un Respondente ofrece un precio sustancialmente más bajo que otras Propuestas, podemos realizar investigaciones o requerir evidencia adicional para verificar que el Respondente pueda cumplir con todos los Requisitos y condiciones del Contrato Propuesto por el precio citado. Nota: Cualquier afirmación hecha sobre el precio debe ser clara, precisa y sin ambigüedades.

3.7 Due diligence

La diligencia debida se refiere a la investigación o ejercicio de cuidado que se espera normalmente de un negocio o individuo razonable antes de entrar en un acuerdo o contrato con otra parte o llevar a cabo una acción con cierto estándar de cuidado.

Para los Proponentes preseleccionados, podemos:

- a. Realizar verificaciones de referencias sobre el Proponente y cualquier personal mencionado.
- b. Realizar otras verificaciones contra el Proponente, como buscar en la Oficina de Empresas o NZBN.
- c. Realizar entrevistas con los Proponentes.
- d. Solicitar a los Proponentes que hagan una presentación.
- e. Organizar visitas al sitio.
- f. Probar productos.
- g. Inspeccionar estados financieros auditados de los últimos 5 años.
- h. Realizar una verificación de crédito.
- i. Realizar una verificación policial para todo el personal mencionado.

3.8 e-Auction

Realizaremos una subasta electrónica con los Proponentes preseleccionados. Una venta pública en la que se

asigna el contrato al postor más alto.

SECTION 4: Pricing information

4.1 Pricing information provided by Respondents

- a. El Cronograma de Precios debe mostrar un desglose de todos los costos, tarifas, gastos y cargos.
- b. Cuando el precio se base en tarifas de honorarios, especifique todas las tarifas, ya sea por hora, por día o ambos según sea necesario.
- c. Los Proponentes deben mostrar cómo gestionarán los riesgos y contingencias relacionados con la entrega de los Requisitos.
- d. Los Proponentes deben documentar todas las suposiciones y dependencias que afecten su fijación de precios y/o el costo total para nosotros. En otras palabras, si el Proponente espera que paguemos más que el precio cotizado o estimado si ciertas suposiciones o dependencias no se cumplen, el Proponente debe señalar esas suposiciones y dependencias.
- e. Los Proponentes deben presentar los precios en €.

SECTION 5: Our Proposed Contract

5.1 Proposed Contract

El Contrato Propuesto que pretendemos utilizar para esta adquisición está adjunto a este RFP.

Al presentar su Propuesta, debe informarnos si desea cuestionar o negociar alguno de los términos o condiciones en el Contrato Propuesto o si desea negociar nuevos términos o condiciones.

El Formulario de Respuesta al RFP contiene una sección para que exprese su posición. Si no expresa su posición, se considerará que ha aceptado los términos y condiciones en el Contrato Propuesto en su totalidad.