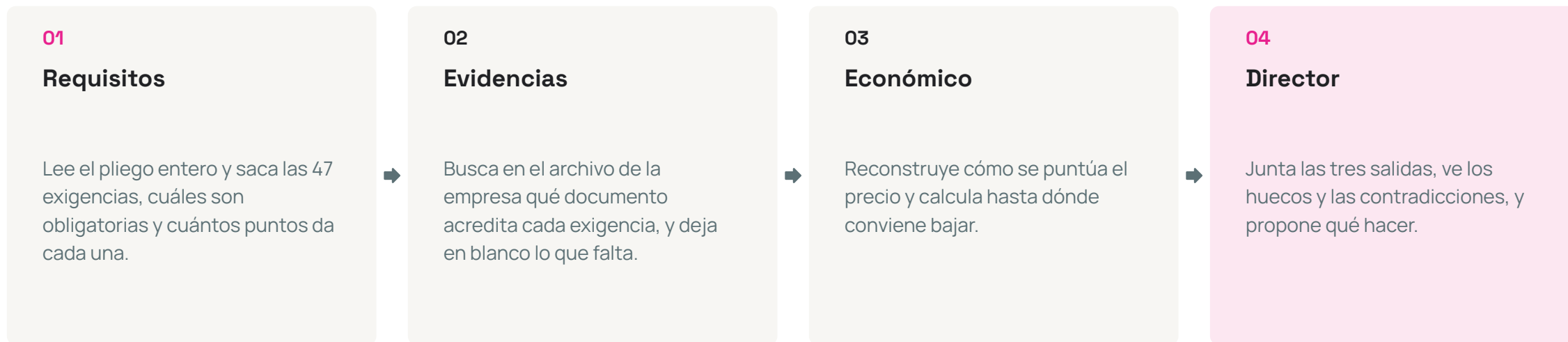


Preparar una oferta para una licitación pública

Un director y tres especialistas, y cada uno mira una cosa distinta del mismo pliego.



Lo que aporta el director: el económico proponía bajar al 17 %, y el de requisitos había marcado un equipo mínimo de seis personas durante dos años. Con ese equipo esa oferta quedaba por debajo de coste, aunque pasara el filtro de baja temeraria. Cada uno tenía la mitad del dato.

Ejemplo ilustrativo. Las cifras cuadran entre sí: 31 obligatorios más 16 valorables son 47, y las tres ofertas salen de aplicar cada baja al presupuesto base de 1.240.000 €.

CASO PRÁCTICO · IA TALK

¿Quieres aplicarlo en tu empresa?

Diseñamos contigo el equipo de agentes para tu próxima oferta: quién lee el pliego, quién busca las evidencias y quién decide.

[Volver a los recursos →](#)

Hablemos de tu caso.

welcome@dointalent.com · +34 675 776 239 · dointalent.com

DO'IN TALENT