

Las preguntas que deberías hacerte antes de lanzar tu próxima RFP

Muchas organizaciones públicas se pasan meses evaluando a proveedores, pero **nunca analizan a fondo lo que realmente se puede hacer** en un entorno de localización moderno antes de redactar los requisitos de la licitación.

Usa esta checklist para asegurarte de que tu próxima contratación de servicios de localización **se ajuste a tus necesidades**, incluyendo los flujos de trabajo, los requisitos de calidad y la tecnología disponible hoy en día.

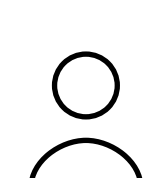


1. Entiende tus necesidades de localización

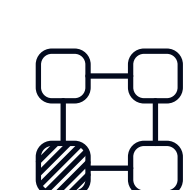


¿Qué contenido necesitamos traducir?

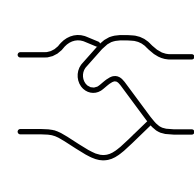
- ☐ Sitios web
- ☐ Documentos legales
- ☐ Información pública
- ☐ Multimedia
- ☐ Informes
- ☐ Otros



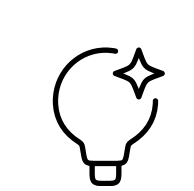
¿Qué contenido requiere el mayor nivel de revisión humana?



¿Qué contenido podría automatizarse sin comprometer la calidad?



¿Qué departamentos y partes interesadas deberían participar en la toma de decisiones?



¿Nos vendría bien contar con servicios de traducción más especializados, como la traducción creativa de marketing, subtítulo o localización de diseño gráfico?



2. Analiza tu flujo de trabajo actual

¿Cómo se envía actualmente el contenido para su traducción?

¿Qué formatos de archivo usas principalmente?

¿Cómo se gestiona el material confidencial?

¿En qué puntos hay pasos manuales?

¿Hay integraciones o conectores disponibles?

¿Qué CMS, DAM, PIM u otras plataformas están involucradas?

¿Los equipos suelen copiar y pegar contenido entre sistemas?

Una pregunta que debes hacerle a cualquier proveedor de localización : **"Teniendo en cuenta nuestro flujo de trabajo actual, ¿qué oportunidades ves para mejorar la calidad, reducir el trabajo manual o bajar el coste total de la localización?"** La respuesta puede identificar oportunidades que nunca aparecen en los documentos de licitación.



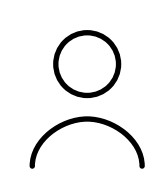
3. Explora las opciones tecnológicas

La tecnología puede ayudarte a alcanzar tus objetivos de localización. Piensa si alguna de las siguientes opciones podría resultarte útil:



Recursos lingüísticos como

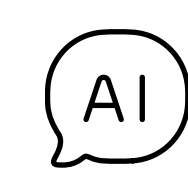
- Bases de datos terminológicas (glosarios específicos para tu organización) o
- memorias de traducción (guardar las traducciones ya aprobadas para usarlas en el futuro)



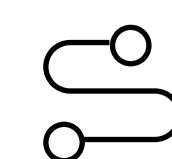
Opciones de revisión humana y control de calidad



Conectores CMS



Flujos de trabajo de traducción asistidos por IA



Automatización de flujos de trabajo



Sistema de gestión de traducciones (o portal de solicitudes)



4. No te fijas solo en la tarifa por palabra

A la hora de evaluar los costes totales, es importante tener en cuenta factores más allá de la tarifa por palabra, como:

- Tiempo dedicado a tareas administrativas internas
- Trabajo manual de publicación
- Rondas de revisión y corrección
- Costes de mantenimiento a largo plazo
- Aumento de la productividad gracias a la automatización



5. Ten en cuenta la seguridad y el cumplimiento normativo

- ¿Qué contenido tiene requisitos de confidencialidad?
- ¿Hay alguna traducción que no pueda salir de tus instalaciones?
- ¿Qué certificaciones de seguridad se requieren?
- ¿Existen restricciones sobre la IA en tu organización?
- ¿Qué requisitos normativos debe cumplir tu proveedor?



6. Prepárate para el futuro de tu licitación

Antes de publicar la RFP, pregúntate:

- ☐ ¿Hemos hablado con los proveedores durante la solicitud de información o diálogo sobre tecnologías?
- ☐ ¿Hemos descrito claramente los servicios que incluye la RFP?
- ☐ ¿Hemos explorado las tecnologías emergentes que podrían beneficiar a nuestra organización?
- ☐ ¿Hemos analizado diferentes criterios de evaluación de calidad para encontrar el que mejor se adapte a nuestra organización?
- ☐ ¿Hemos establecido unos requisitos razonables en relación con el valor del contrato?
- ☐ ¿Se ajustan los criterios de selección elegidos a nuestros requisitos de calidad y a nuestras expectativas?
- ☐ ¿Estamos definiendo resultados en lugar de imponer soluciones?
- ☐ ¿Seguirá este contrato satisfaciendo nuestras necesidades dentro de tres o cuatro años?

¿Necesitas ayuda para explorar tus opciones?

Habla con uno de los especialistas en localización para el sector público de LanguageWire antes de poner en marcha tu próxima licitación. **Habla con un experto hoy.**