

MS Advisory, Inc.
Tailor Made Consulting & Services

PRODUCT SET Y SERVICIOS TAILOR MADE

Tecnología que se convierte en resultados

Consultoría independiente para diseñar, estructurar y gobernar proyectos tecnológicos complejos.

Panamá y Centroamérica

De la necesidad al resultado

Los proyectos tecnológicos deben resolver una prioridad real y producir impacto medible.

**Transformamos una necesidad estratégica en
un proyecto**
financiable • contratable • ejecutable • medible

Un solo interlocutor para alinear decisión, inversión, contratación, ejecución y adopción.

Resultado para el líder

Más claridad para decidir. Menor riesgo al contratar.
Visibilidad durante la ejecución. Beneficios que pueden medirse.

MS Advisory no vende licencias ni equipos. Nuestro compromiso es con el resultado del proyecto.

La brecha no suele estar en la tecnología

Los riesgos aparecen antes de contratar y se amplifican durante la ejecución.

1 Necesidad

Tecnología sin resultado definido

2 Diseño

Caso de negocio y TCO insuficientes

3 Financiamiento

Fondos u operación futura no asegurados

4 Contratación

TDR ambiguos o poco competitivos

5 Ejecución

Sin control independiente de alcance y calidad

6 Adopción

Solución entregada, pero poco utilizada

MS Advisory interviene donde la inversión puede perder valor: estructuración, contratación, gobernanza y adopción.

Consultoría independiente, diseñada para cada realidad

Método probado. Ejecución a la medida. Resultados verificables.

1 Independencia

Sin portafolio tecnológico propio que condicione la recomendación.

2 Enfoque senior

Participación directa en decisiones críticas y entregables relevantes.

3 Conocimiento regional

Contexto institucional, regulatorio, presupuestario y comercial.

4 Método repetible

Entregables, controles y decisiones claras en cada fase.

5 Ejecución a la medida

Especialistas y aliados activados según el reto del cliente.

Cinco etapas. Un solo interlocutor.

El alcance se ajusta al mandato y al momento del proyecto.



Servicios para instituciones y empresas

Productos consultivos definidos, configurados según la realidad de cada organización.

1 Diagnóstico Ejecutivo 360°

Claridad sobre prioridad, problema, actores, riesgos y alternativas.

2 Proyecto Listo para Decisión

Caso de negocio, KPI, TCO y recomendación Go/No-Go.

3 Proyecto Listo para Licitar

Alcance, TDR/RFP, presupuesto, evaluación y gobernanza.

4 Estructuración Financiera

CAPEX/OPEX, financiamiento, modelo de pagos y sostenibilidad.

5 PMO Independiente

Gobierno, avance, cambios, riesgos, calidad y aceptación.

6 Recuperación de Proyectos

Causa raíz, plan de 100 días y control de recuperación.

7 Oficina de Transformación

Portafolio, roadmap, gobierno e indicadores de beneficios.

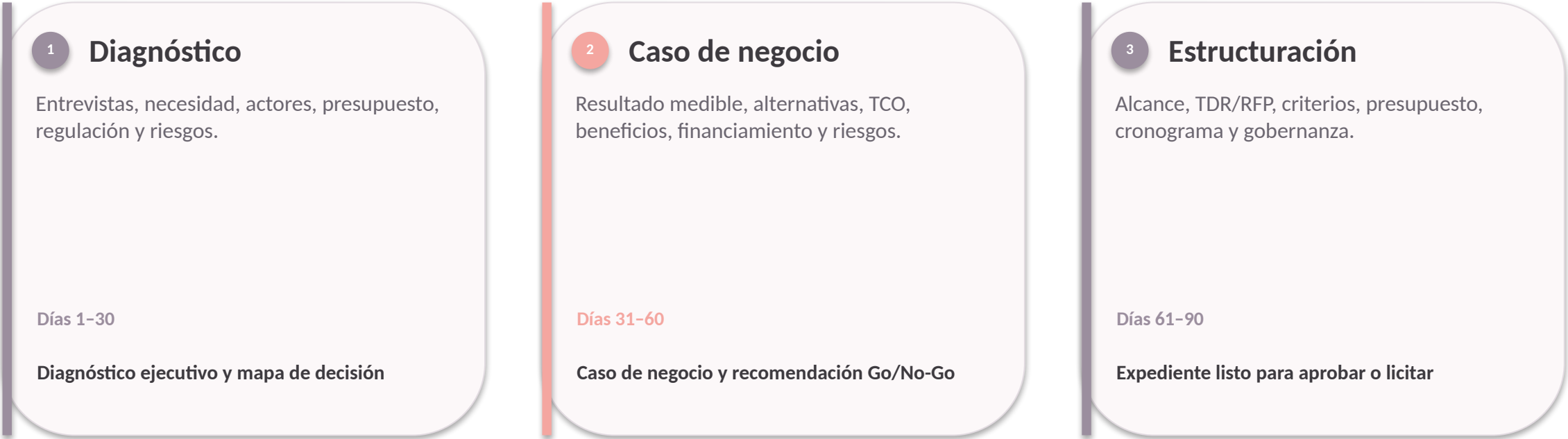
8 Gestión del Cambio y Adopción

Formación, comunicaciones, champions, soporte y uso medido.

Modalidades: precio fijo por entregable • precio fijo por fase • retainer mensual • éxito complementario.

Proyecto Listo para Licitar

De una prioridad a un expediente robusto en 90 días.



Resultado: decidir con evidencia si se aprueba, ajusta o detiene la iniciativa antes de comprometer recursos.

PMO independiente de ejecución

La PMO responde al patrocinador y al comité directivo, no al proveedor.

Gobernanza

Comité directivo, responsabilidades, decisiones y escalamiento.

Avance

Hitos, ruta crítica y avance físico-financiero.

Riesgos

Alertas tempranas, responsables y mitigación.

Cambios

Impacto en costo, plazo y alcance antes de decidir.

Calidad

Pruebas, no conformidades y criterios de aceptación.

Lo que ve el líder

- Avance real frente al plan
- Hitos críticos de los próximos 90 días
- Decisiones requeridas
- Cambios aprobados o pendientes
- Calidad y aceptación
- Indicador de impacto

Capacidades activadas según su prioridad

La solución se configura con módulos funcionales y sectoriales.

Gobierno digital

Trámites, identidad, interoperabilidad y datos.

Salud digital

Telemedicina, interoperabilidad, datos y adopción.

Movilidad y ciudades

Tránsito, recaudo, boletaje, flota y centros de operación.

Seguridad y emergencias

Comando, comunicaciones críticas y coordinación.

Pagos y recaudación

Tributación, tasas, multas, pagos y conciliación.

Trazabilidad y cumplimiento

Aduanas, logística, permisos y sectores regulados.

Datos, IA y analítica

Gobierno de datos, automatización y decisiones.

Ciberseguridad y resiliencia

Continuidad, riesgo y protección de servicios críticos.

Servicios para fabricantes e integradores

Inteligencia, disciplina comercial y ejecución local para crecer en la región.

1 Market Entry Sprint

Mercado, cuentas, barreras, aliados y plan de entrada de 90 días.

2 Account Development

Planes de cuenta, decisores, agenda, CRM y seguimiento local.

3 Bid Intelligence

Radar, análisis de pliegos, scoring Go/No-Go y riesgos.

4 Consorcio y Readiness

Aliados evaluados, capacidades y ruta de habilitación.

5 Deal Strategy Support

Diferenciación, competidores, riesgos, precio y comité de decisión.

6 Partner Enablement

Playbook, talleres, mensajes y acompañamiento de venta.

Modelo recomendado: retainer mensual que cubra la operación + tarifas por oportunidad + éxito complementario cuando aplique.

Independencia y transparencia

Una regla clara para proteger al cliente y al proceso.

Cuando asesoramos al comprador

No representamos ni recibimos comisiones de fabricantes, integradores o proveedores que participen en el mismo proyecto. Esto aplica a diagnóstico, diseño, TDR, evaluación, adjudicación o PMO.

Cuando representamos a un proveedor

No asesoramos a la entidad compradora en esa misma oportunidad. Toda relación previa potencialmente relevante se declara por escrito y se revisa antes de contratar.

La confianza en el proceso es parte del resultado.

Una conversación orientada a decisiones

Comenzamos por entender la prioridad, el contexto y el resultado esperado.

1 Sesión de descubrimiento

60-90 minutos con el líder y el equipo para entender prioridad, restricciones y objetivo.

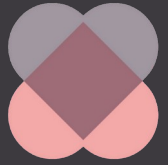
2 Diagnóstico preliminar

Lectura independiente de la oportunidad, riesgos, rutas de solución y siguiente decisión.

3 Propuesta Tailor Made

Alcance, equipo, entregables, cronograma, modelo económico y criterios de éxito a la medida.

Empezamos por entender la decisión que debe tomar. Después diseñamos el camino para ejecutarla con menor riesgo.



MS Advisory, Inc.
Tailor Made Consulting & Services

Tecnología que se convierte en resultados.

No vendemos tecnología. Ayudamos a nuestros clientes a tomar mejores decisiones, contratar con menor riesgo y convertir la inversión en resultados.

Manuel Spiegel · CEO

manuel.spiegel@ms-advisoryinc.com

+507 6616-9905 · Ciudad de Panamá

Tailor Made Consulting & Services