

Unidad III. Administración de las adquisiciones del proyecto

El alumno identificará y aplicará el proceso de planeación de adquisiciones, con el propósito de que utilice este conocimiento en el proceso de la administración de un proyecto.

Generalidades

Incluye los procesos necesarios para adquirir bienes y servicios a organizaciones externas, con el fin de alcanzar los objetivos del proyecto.

Los procesos principales son:

- Planificación de adquisiciones
- Planificación de la búsqueda de proveedores
- Búsqueda de proveedores
- Selección de proveedores
- Cierre del contrato



Planificación de adquisiciones

Es el proceso de identificación de aquellas necesidades del proyecto que serán alcanzadas mejor con la adquisición de productos y/o servicios. Considera a quién, cómo, qué, cuánto y cuándo comprar.

Quando no se realizan adquisiciones de organizaciones externas, la planificación de la búsqueda de proveedores hasta el cierre de contratos no deberían ser ejecutados.



Entradas a la planificación de adquisiciones

- **Enunciado del alcance.** Descripción de límites del proyecto.
- **Descripción del producto.** Información sobre cuestiones técnicas.
- **Recursos para la adquisición.** ¿Existen contratos para...?
- **Condiciones del mercado.** ¿Qué, quién, términos?
- **Salidas de otros procesos de planificación.**
- **Restricciones.** Disponibilidad de fondos.
- **Hipótesis.** Consideraciones verdaderas o falsas.

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Técnicas y herramientas para la planificación de adquisiciones

- **Análisis de hacer o comprar**
- **Juicio de expertos**
- **Selección de tipo de contrato**
 - **Contratos a precio fijo o suma total**
 - **Contratos con reembolso del costo**
 - **Contratos de tiempo y material**



Salidas de la planificación de adquisiciones

- **Plan de la gestión de adquisiciones**
 - **Tipos de contrato**
 - **Estimaciones independientes como criterios de evaluación** ¿quién las reunirá y cuándo?
 - **Existe un departamento de compras, ¿facultades?**
 - **Modelos de documentos**
 - **¿Proveedores múltiples?**
 - **¿Cómo se coordinarán las adquisiciones?**
- **Enunciados del trabajo.** Descripción del artículo a adquirir

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Planificación de la búsqueda de proveedores

Comprende la preparación de los documentos necesarios para realizar la búsqueda de proveedores.



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Entradas a la planificación de la búsqueda de proveedores

- Plan de la gestión de las adquisiciones
- Enunciados del trabajo
- Otras salidas de los procesos de planificación

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Técnicas y herramientas para la planificación de la búsqueda de proveedores

- **Formularios estándar.** Contratos estándar, descripción estándar de productos a adquirir o versiones estándar de todo o parte de los documentos necesarios para solicitar ofertas.
- **Juicio de expertos**



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Salidas de la planificación de la búsqueda de proveedores

- **Documentos de la adquisición.** Solicitar propuestas a los posibles compradores. Precio, cotizaciones, negociación.
- **Criterios de evaluación.** Se utilizan para calificar o ponderar propuestas.
 - Entendimiento de la necesidad
 - Costo total o ciclo de vida
 - Capacidad técnica
 - Enfoque de administración
 - Capacidad financiera
- **Actualizaciones del enunciado de trabajo**



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Búsqueda de proveedores

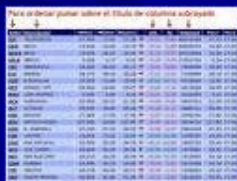
Comprende obtener respuestas de los potenciales proveedores sobre cómo pueden satisfacer las necesidades del proyecto. Gran parte del trabajo de este proceso es realizado por los potenciales vendedores, normalmente sin costo para el proyecto.



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Entradas a la búsqueda de proveedores

- **Documentos de adquisición**
- **Lista de vendedores calificados**



Proveedor	Nombre	Dirección	Teléfono	Correo	Estado
1	ABC	123	456	789	Activo
2	DEF	101	102	103	Activo
3	GHI	104	105	106	Activo
4	JKL	107	108	109	Activo
5	MNO	110	111	112	Activo
6	PQR	113	114	115	Activo
7	STU	116	117	118	Activo
8	VWX	119	120	121	Activo
9	YZA	122	123	124	Activo
10	BCD	125	126	127	Activo

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Técnicas y herramientas para la búsqueda de proveedores

- Conferencias de oferentes
- Publicidad



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Salida de la búsqueda de proveedores

- **Propuestas.** Son documentos preparados por los vendedores que describen la habilidad del vendedor y su voluntad de proveer el producto requerido. Son preparadas de acuerdo con los requerimientos de los principales documentos de adquisición. Pueden ser complementadas con una presentación oral.

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Selección de proveedores

Implica la recepción de las ofertas o propuestas y la aplicación de los criterios de evaluación para elegir un proveedor. Muchos factores además del costo o precio pueden requerir evaluación en el proceso de decisión.

- Precio
- Secciones técnico y comercial
- Múltiples proveedores
- Proveedor único
- Ordenar jerárquicamente

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Entradas en la selección de proveedores

- Propuestas
- Criterios de evaluación
- Políticas de la organización

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Técnicas y herramientas para la selección de proveedores

- Negociación del contrato
- Sistema de ponderación
- Sistema de selección
- Estimaciones independientes

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Salidas de la selección de proveedores

- **Contrato.** Es un acuerdo mutuo que obliga al vendedor a proveer un producto específico y obliga al comprador a pagar por él. **Un contrato es un vínculo legal sujeto a resolución en las cortes.**

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Administración del contrato

Es el proceso de asegurar que el vendedor cumple con los requerimientos del contrato. En grandes proyectos con varios proveedores de productos y servicios, un aspecto clave de la administración del contrato es manejar las interrelaciones entre todos los proveedores.

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Entradas a la administración del contrato

- Contrato
- Pedidos de cambio
- Facturas del vendedor



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Técnicas y herramientas para la administración del contrato

- Sistema de control de cambios del contrato
- Informes del rendimiento
- Sistema de pago



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Salidas de la administración del contrato

- **Correspondencia.** Avisos sobre los acuerdos y no acuerdos.
- **Cambios del contrato**
- **Solicitudes de pago**



Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Cierre del contrato

Es similar al cierre administrativo, el cual implica la verificación del producto (¿todo el trabajo fue completado correcta y satisfactoriamente?) y el cierre administrativo (actualización de registros para mostrar los resultados finales y archivo de esta información para usos futuros).

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano

Proceso

- **Entradas al cierre de contrato**
 - Documentación del contrato
- **Técnicas y herramientas para el cierre del contrato**
 - Auditorías de las adquisiciones
- **Salidas del cierre de contrato**
 - Archivo del contrato
 - Aceptación formal y cierre

Lic. Edgar F. Lanestosa Solórzano
