UNIVERSIDAD DE PIURA
REPOSITORIO INSTITUCIONAL PIRHUA

EJECUCIÓN DE LAS ADQUISICIONES

Dante Guerrero-Chanduví

Piura, noviembre de 2017

FACULTAD DE INGENIERÍA

Área Departamental de Ingeniería Industrial y de Sistemas

Esta obra está bajo una licencia
Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

EJECUCIÓN DE LAS ADQUISICIONES

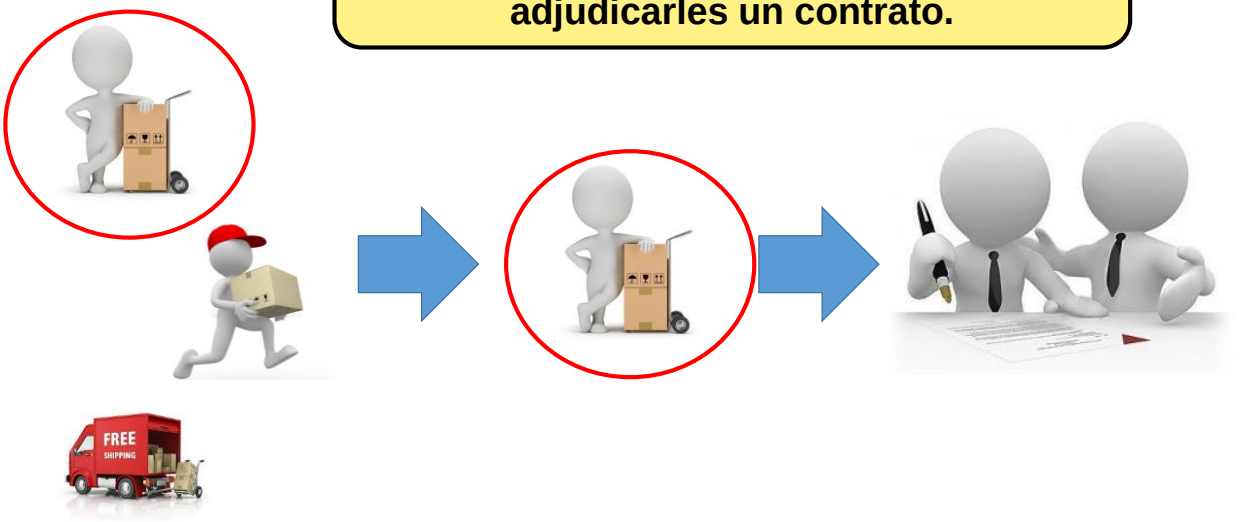
Asignatura Proyectos

Matriz de Procesos vs Áreas de Conocimiento – PMBOK 2013

Id	Áreas de Conocimiento	Grupo de procesos de la Dirección de Proyectos				
		Grupo del Proceso de Iniciación	Grupo del Proceso de Planificación	Grupo del Proceso de Ejecución	Grupo del Proceso de Seguimiento y Control	Grupo del Proceso de Cierre
10	12. Gestión de las Adquisiciones del Proyecto		12.1. Planificar las Adquisiciones 25	12.2. Efectuar las Adquisiciones 26	12.3. Controlar las Adquisiciones 27	12.4. Cerrar las Adquisiciones 28

2

Es el proceso de obtener respuestas de los vendedores, seleccionarlos y adjudicarles un contrato.



3

ENTRADAS

- PG de las Adquisiciones
- Documentos de la Adquisición
- Criterios de Selección de Proveedores
- Decisiones de Hacer o Comprar
- Enunciados del Trabajo Relativo a Adquisiciones
- Propuestas de los Vendedores
- Documentos del Proyecto
- Activos de los procesos de la organización

EFECTUAR LAS ADQUISICIONES

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

- Conferencias de Oferentes
- Técnicas de Evaluación de Propuestas
- Estimaciones Independientes
- Juicio de Expertos
- Publicidad
- Técnicas Analíticas
- Negociación de Adquisiciones

SALIDAS

- **Vendedores Seleccionados**
- **Acuerdos**
- **Calendario de Recursos**
- **Solicitudes de Cambio**
- **Actualizaciones a los Documentos**
- **Actualizaciones al Plan para la Dirección del Proyecto**

4

ENTRADAS

- PG de las Adquisiciones
- Documentos de la Adquisición
- Criterios de Selección de Proveedores
- Decisiones de Hacer o Comprar
- Enunciados del Trabajo Relativo a Adquisiciones
- Propuestas de los Vendedores
- Documentos del Proyecto
- Activos de los procesos de la organización

- Describe cómo se gestionarán los procesos de adquisición.
- Registro de auditoría para contratos y otros acuerdos.
- Información importante sobre los proveedores
- Decisiones
- Objetivos, requisitos y resultados claramente definidos para los proveedores.
- Información básica que será utilizada por un organismo de evaluación a fin de seleccionar uno o más vendedores.
- Decisiones contractuales relativas a los riesgos.
- Listados de vendedores posibles y previamente calificados y experiencias.

5

Herramientas y técnicas

A. Conferencia de oferentes

Reuniones entre el comprador y todos los posibles vendedores que se celebran antes de la presentación de ofertas o propuestas. Colocar la documentación a disposición de todos los vendedores y responder a las dudas que surjan.

B. Técnicas de evaluación de propuestas

Criterio	Ponderación	Vendedor 1		Vendedor 2	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Garantías	50%	7	3,5	9	4,5
Post-venta	30%	7	2,1	6	1,8
Precio	20%	7	1,4	5	1
TOTAL	**100%**	21	**7**	20	**7,3**

6

Herramientas y técnicas

C. Estimaciones Independientes

Comprador prepara sus propias estimaciones de costo para comparar contra las propuestas enviadas por los vendedores y obtener valores aproximados de lo que debería costar el bien o servicio. Esto es muy útil para verificar si los precios son acordes al alcance solicitado.

D. Publicidad

Comunicar las licitaciones en diarios, revistas, boletines oficiales gubernamentales, etc.

Universidad de Concepción

CONICYT

LICITACIÓN PÚBLICA

PROYECTO FONDEF-CONICYT D10 I 1104
Universidad de Concepción

FINANCIAMIENTO: Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDEF).

REQUERIMIENTOS: Adquisición de un "SISTEMA DE ULTRAFILTRACION".

BASES TECNICAS: A partir del 26 de Junio de 2013 en la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo de la Universidad de Concepción, Edificio EmpreUdec, Barrio Universitario s/n o al correo d.escobar@udt.cl

CONSULTAS: d.escobar@udt.cl

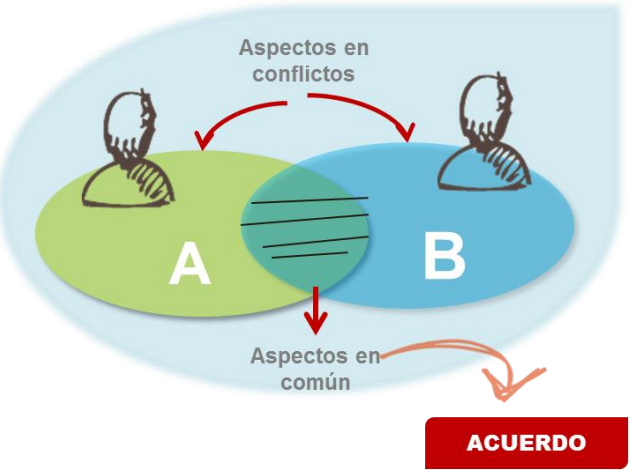
PLAZO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS Y APERTURA: 10 de Julio de 2013 a las 15:30 horas en la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo - Universidad de Concepción, campus Concepción. La licitación debe ser entregada a nombre de la Universidad en sobre cerrado indicando el código del proyecto.

7

Herramientas y técnicas

F. Negociación de Adquisiciones

Debería perseguir el objetivo de conseguir un precio justo y razonable para desarrollar una buena relación con el vendedor. La negociación debería terminar en un contrato ganar-ganar.



8

Salidas

A. Vendedores seleccionados

En función del resultado de la evaluación de la propuesta u oferta, se ha establecido que se encuentran en un rango competitivo.

B. Acuerdos

Cada vendedor seleccionado se le adjudica convenios, contratos, subcontratos u órdenes de compra.

C. Calendarios de Recursos

Documentar la cantidad y disponibilidad de los recursos contratados, las fechas en las que cada recurso específico puede estar activo o inactivo.

9

Salidas

D. Solicitudes de cambio

Son procesadas para su análisis y resolución mediante el proceso Realizar el Control Integrado de Cambios.

E. Actualizaciones al Plan para la Dirección

Entre otros la línea base de costos, la línea base del alcance, la línea base del cronograma, el plan de gestión de las comunicaciones y el plan de gestión de las adquisiciones.

F. Actualizaciones a los documentos

Entre otros la documentación de requisitos, la documentación relativa a la trazabilidad de requisitos, el registro de riesgos, y el registro de interesados.

10