

# GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES

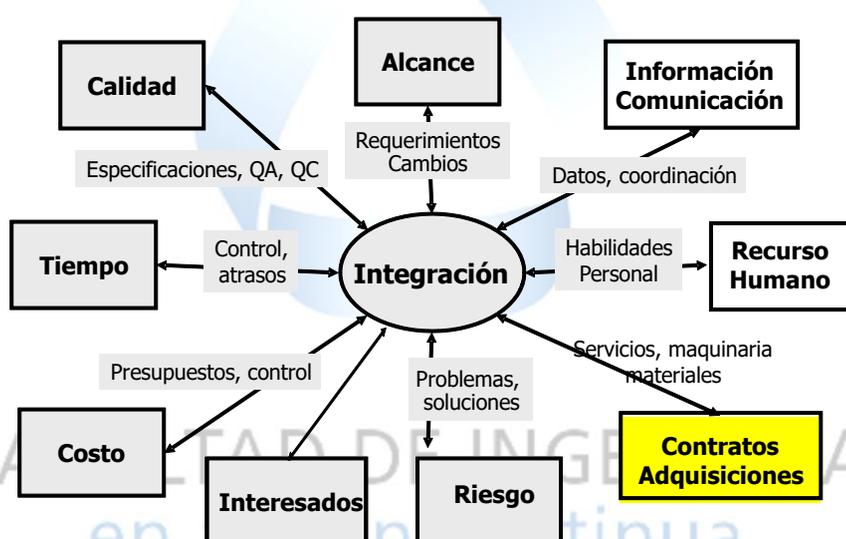


UNCUYO  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE INGENIERÍA  
en acción continua...

Prof. Hugo Tapia





**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO

**GESTIÓN DE ADQUISICIONES**

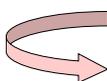
FACULTAD DE INGENIERIA  
en acción continua.

**La Gestión de las Adquisiciones incluye todos los procesos requeridos para la adquisición de productos o servicios necesarios fuera del equipo del proyecto.**

¡Acéptalo. Estamos perdidos!

paisdelocos.com

Hugo F. Tapia



## Objetivos de la Gestión de las Adquisiciones

...que los objetivos y metas del proyecto sean alcanzados

### Adquisición de Productos y Servicios

- **Precio**
- **Disponibilidad** (cantidad, lugar y momento)
- **Calidad** (requerimientos, especificaciones, expectativas)
- **Riesgos** (reducir o minimizar)
- **Seguridad** (transporte, almacenamiento, distribución, etc.)
- **Costos** (inventarios, etc.)

Gestión Integral

Proveedores  
Eficientes

Coordinación de  
Funciones

Trabajo en  
Equipo

Comunicación  
Efectiva

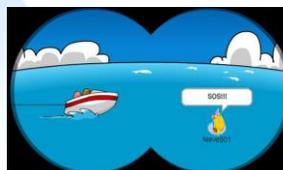
Hugo F. Tapia

## ¿Qué inconvenientes Pueden tener las Adquisiciones?



Hugo F. Tapia

- Problemas de planificación.
- Falta de coordinación
- Problemas de comunicación.
- Deficiencias en las compra.
- Modalidad y medios inadecuados para el transporte, manipulación y distribución.
- Almacenamiento inadecuado o insuficiente.
- Exceso de inventarios.
- Inconvenientes por cambios de diseño o especificaciones.
- Provisión de mala calidad o no acorde a especificaciones.
- Pérdidas y robos.
- Excedentes y desperdicios.

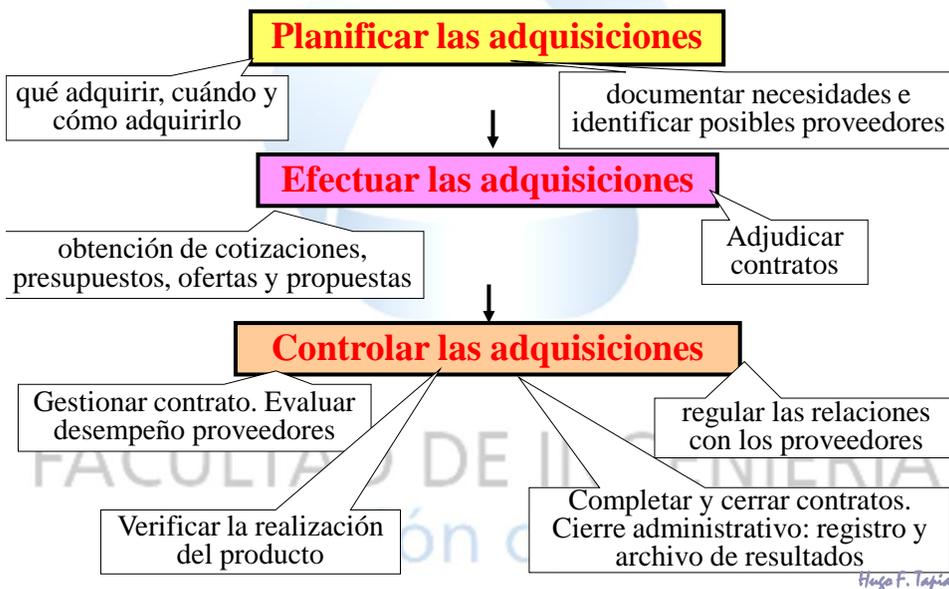


Hugo F. Tapia

	Gpo de Procesos de Iniciación	Gpo de Procesos de Planificación	Gpo de Procesos de Ejecución	Gpo de Procesos de Seguimiento y Control	Gpo de Procesos de Cierre
Gestión de la Integración del Proyecto	4.1 Desarrollar Carta del Proyecto	4.2 Desarrollar Plan de Gestión del Proyecto	4.3 Dirigir y gestionar la ejecución del Proyecto	4.4 Monitorear y controlar el trabajo del proyecto 4.5 Realizar control integrado de cambios	4.6 Cerrar Proyecto o Fase
Gestión del Alcance del Proyecto		5.1 Plan Gestión del Alcance 5.2 Recoger requerimientos 5.3 Definir Alcance 5.4 Crear EDT		5.5 Verificar Alcance 5.6 Controlar Alcance	
Gestión del Plazo del Proyecto		6.1 Plan de Gestión del Plazo 6.2 Definir actividades 6.3 Secuenciar actividades 6.4 Estim. recursos activ. 6.5 Estim. duración activ. 6.6 Desarrollar programa		6.6 Control del plazo	
Gestión del Costo del Proyecto		7.1 Plan Gestión de Costos 7.2 Estimación de costos 7.3 Determinación presupuesto		7.4 Control de costos	
Gestión de la Calidad del Proyecto		8.1 Plan de Gestión de la calidad	8.2 Aseguramiento de la calidad	8.3 Control de calidad	
Gestión del RRHH del Proyecto		9.1 Plan de RRHH	9.2 Adquirir el EqP 9.3 Desarrollar el EqP 9.4 Gestionar el EqP		
Gestión de las Comunicaciones del Proyecto		10.1 Plan de Comunicaciones	10.2 Gestionar las comunicaciones	10.3 Controlar las comunicaciones	
Gestión del Riesgo del Proyecto		11.1 Plan gestión del riesgo 11.2 Identificación riesgo 11.3 Análisis cualitativo 11.4 Análisis cuantitativo 11.5 Plan de respuestas		11.6 Controlar los riesgos	
<b>Planificar las adquisiciones      Ejecutar las adquisiciones      Controlar las adquisiciones</b>					
Gestión de los Involucrados del Proyecto	13.1 Identificar involucrados	13.2 Plan de gestión de los involucrados	13.3 Gestionar los compromisos de los involucrados	13.4 Controlar los compromisos con los involucrados	

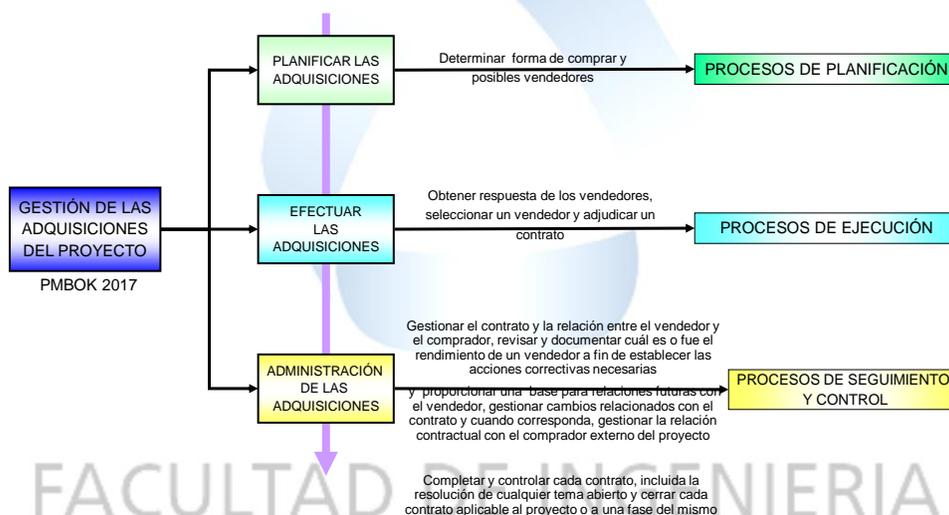
Ing. Jorge Moreno S – Ing. Hugo F. Tapia

### GESTIÓN DE ADQUISICIONES



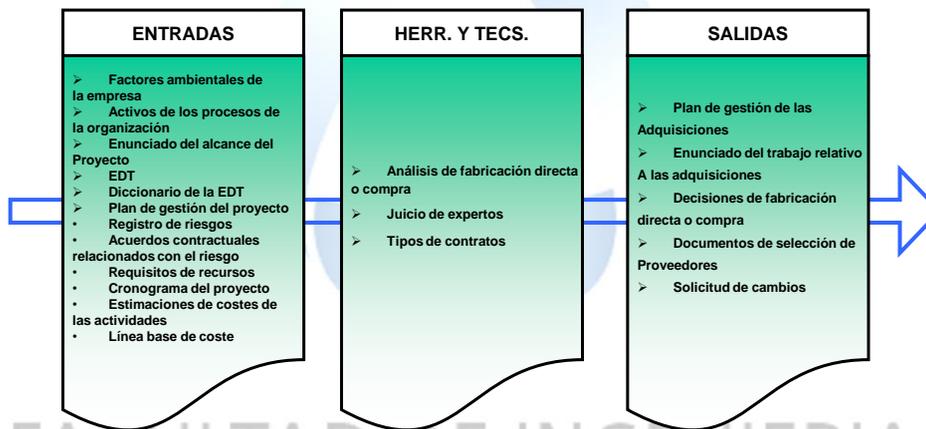
Hugo F. Tapia

### GESTIÓN DE ADQUISICIONES



Hugo F. Tapia

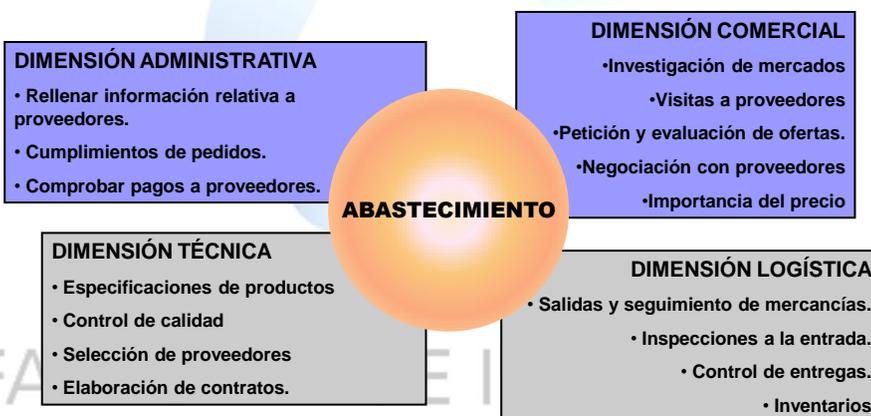
PLANIFICAR LAS ADQUISICIONES



Es el proceso que consiste en documentar las decisiones de comprar para el proyecto, especificar el enfoque e identificar posibles vendedores.

Hugo F. Tapia

GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO

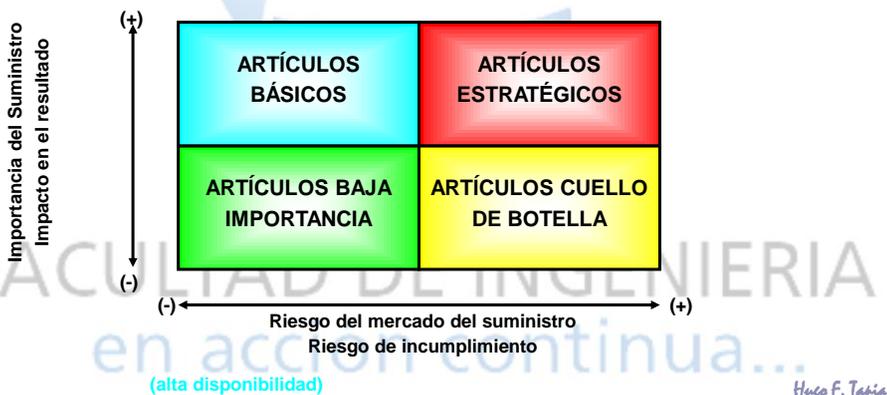


en acción continua...

Hugo F. Tapia

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS

Clasificación de los productos a comprar. Tipos de adquisiciones que condicionan la estrategia de compras (Krajic, 1983)



### CONTRATOS: Definiciones

- Un contrato es un vínculo legal (acuerdo) entre un comprador y un vendedor, por el cual el vendedor se obliga a proveer los productos o servicios especificados, y el comprador se obliga a proporcionar dinero u otra contraprestación válida.
- Estipula responsabilidades, derechos y obligaciones.
- Incluye términos y condiciones, las que deben ser adaptadas por el EqP a las necesidades específicas del proyecto.

*Hugo F. Tapia*



### PRINCIPIOS



- **Precisión del alcance**
- **Relación de buena fe**
- **Condiciones equitativas para las partes.**



*Hugo F. Tapia*

## TIPOS DE CONTRATOS

### AJUSTE ALZADO

- Contratos de precio fijo o de suma global (orden de compra, ajuste alzado, etc.)

### COSTES Y COSTAS

- Contratos de costos reembolsables: costos reales más honorarios (administración delegada o coste y costas)

### PRECIOS UNITARIOS

- Contratos por Tiempo y Materiales (T&M): (precio unitario, unidad de medida)

Hugo F. Tapia

### PAUTAS A EVALUAR Y CONSIDERAR EN LA SELECCIÓN DE UN CONTRATO

Área de aplicación del proyecto (contratos, acuerdos, subcontratos u orden de compra).

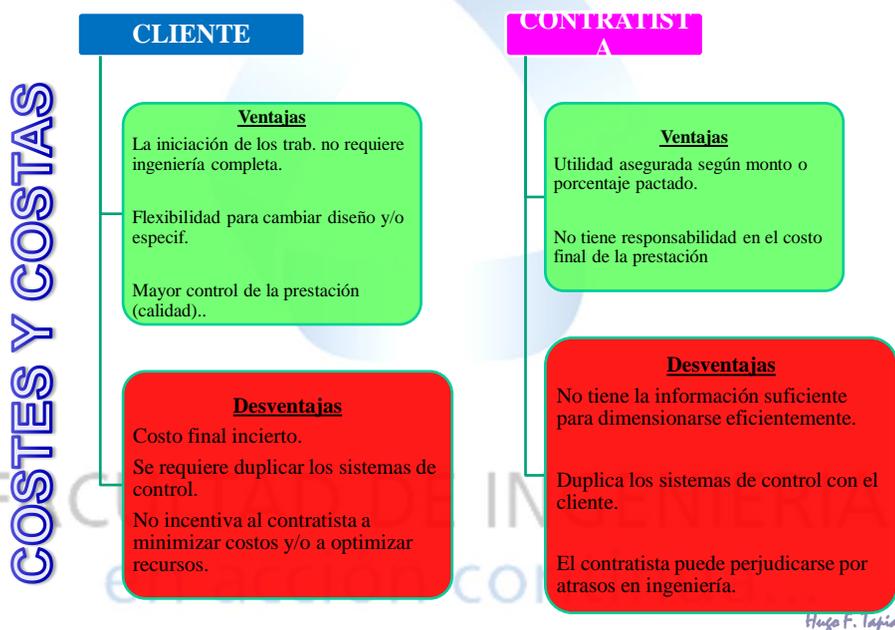
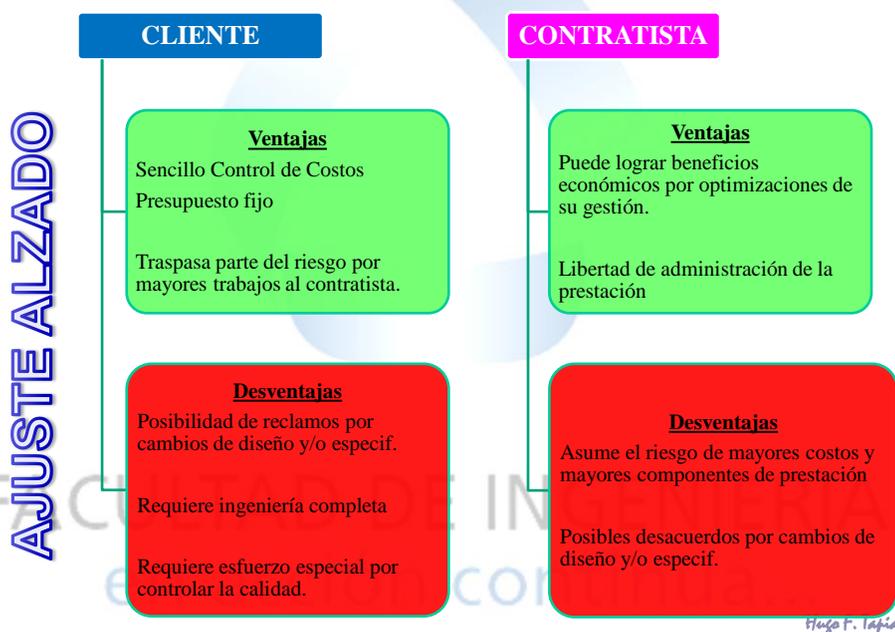
- Políticas y procedimientos documentados de la organización: definen responsabilidades (quién firma, quién administra).

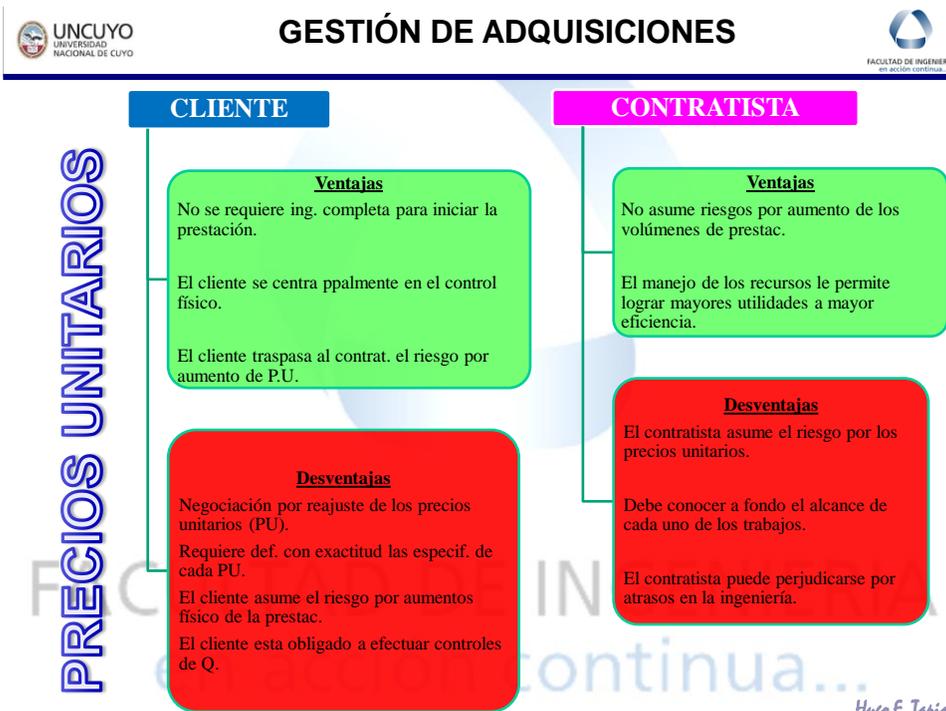
Procedimientos de revisión y aprobación de contratos.

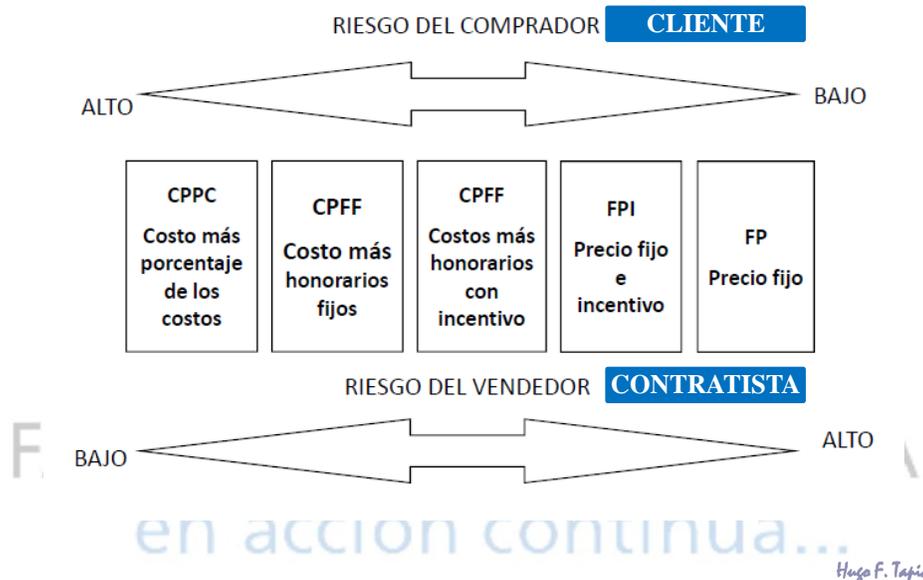
- Requerimientos específicos del cliente o involucrados (Estado, ONG's): audiencias públicas, protocolos, revisiones regionales. Garantías

Posibilidad del respaldo de especialistas (en contratación, adquisiciones, legislación, en reclamos, etc.).

Hugo F. Tapia

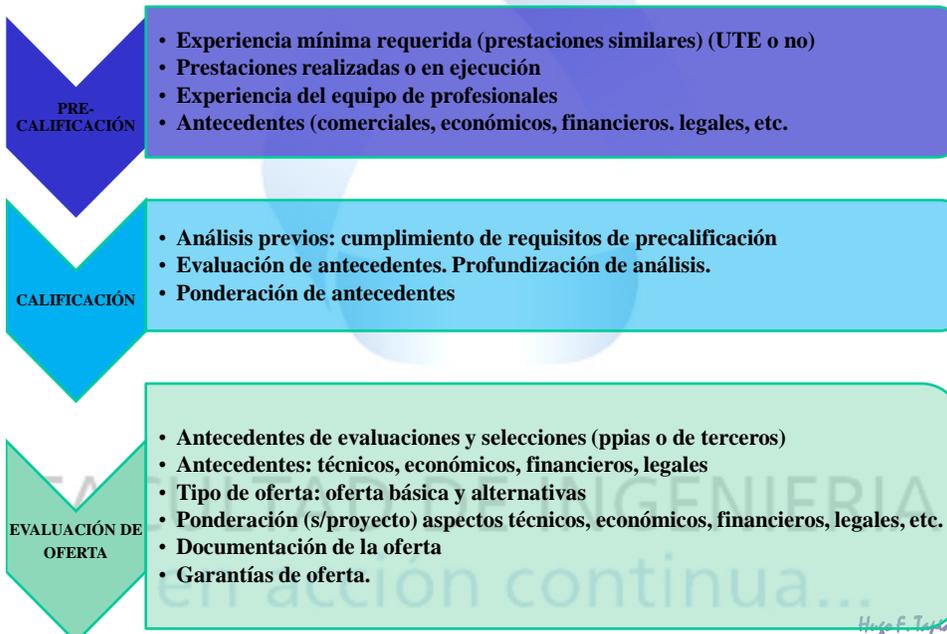
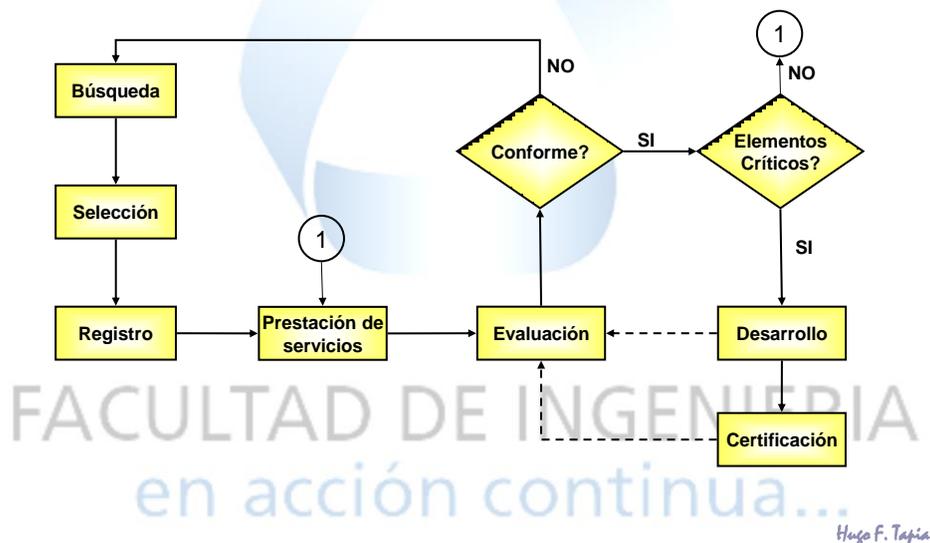


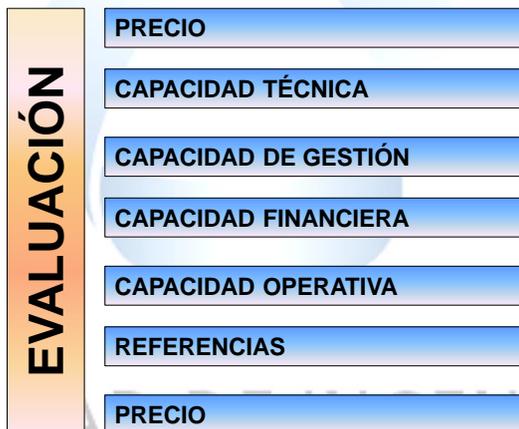




**EFFECTUAR LAS ADQUISICIONES**



**EL CICLO DEL PROVEEDOR**




en acción continua...

Hugo F. Tapia

**CONTROLAR LAS ADQUISICIONES**



**Es el proceso de gestionar las relaciones de adquisiciones, monitorear la ejecución de los contratos, y efectuar cambios y correcciones según sea necesario.**

Hugo F. Tapia

## CONTROLAR LAS ADQUISICIONES

- Evaluación del rendimiento de las adquisiciones y su relación con las variables relevantes del proyecto.  
Indicadores.
- Inspecciones y Auditorias (s/lo estipulado en el contrato).
- Pagos (s/organización y características del proyecto).
  - Cambios del Contrato: Identificación, análisis, aprobación y comunicación.
- Administración de reclamos: por cambios sin acuerdo.  
Procedimientos de resolución de conflictos s/contrato (arbitraje).



Los **indicadores de desempeño** son una herramienta que refleja cuantitativamente el “cómo” se está realizando la gestión de las adquisiciones.

**ATRASOS:** pedidos llegados a tiempo/total pedidos.

**RECLAMOS:** insumos rechazados-observados/totales

**COSTO:** costo real insumos/costo presupuestado.

**ADAPTABILIDAD O FLEXIBILIDAD:** (cambios de especificaciones, cantidades, condiciones, etc.)

**ACTITUD:** (reclamos de los clientes externos e internos, cambios, integración, etc.)

FACULTAD DE INGENIERIA  
 en acción continua...

Hugo F. Tapia

**CERRAR LAS ADQUISICIONES**

**Es el proceso de finalizar cada adquisición del proyecto**

**Implica verificar que la totalidad del trabajo y de los entregables sean aceptables.**

**Implica actividades administrativas, tales como finalizar reclamaciones abiertas, actualizar registros (p/reflejar resultados finales) y archivar dicha información.**

**Completar y cerrar todos los contratos (incluyendo reclamos pendientes)**

FACULTAD DE INGENIERIA  
en acción continua...

Hugo F. Tapia