



Adquisiciones Cierre del Proyecto Programa PAPV-10

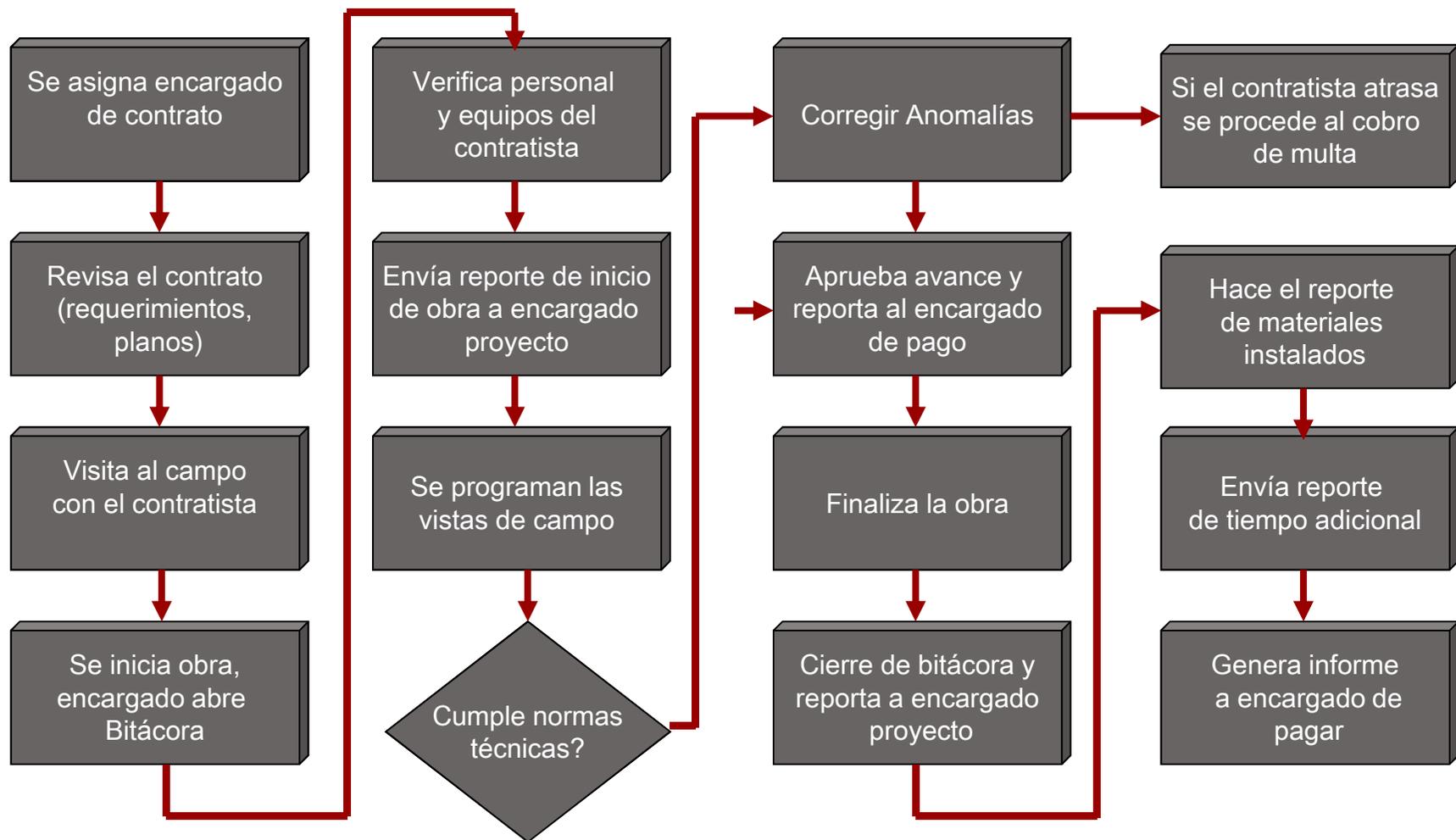
Ing. Osvaldo Martínez. MAP-MSc.

Administración del Contrato

Es el proceso de asegurar que los resultados del proveedor coincidan con las especificaciones del contrato.



Administración del Contrato: Flujo Operativo



Cierre del Contrato

Comprende la verificación del producto o servicio final contra las especificaciones del contrato y además el cierre administrativo o formal del mismo.

El cierre se da cuando ambas partes están conformes, es decir, cuando el comprador recibe conforme a sus especificaciones la mercadería; y cuando el vendedor recibe el pago solicitado.

Cierre del Contrato

**Compra de un
servicio**



Los requerimientos para la aceptación formal y cierre, están usualmente definidos en el contrato.

Cierre del Contrato

¿Cómo podemos determinar si el proceso de compras está verdaderamente contribuyendo a los objetivos de la empresa o proyecto?



Cierre del Contrato

Auditoría Interna de compras:

Es la medición del cumplimiento de la labor. Es una clase de control que funciona midiendo y evaluando la eficacia de otras actividades de control. Es una herramienta valiosa que permite determinar las áreas que requieren atención, a fin de que se tomen las medidas pertinentes.

Cierre del Contrato

Limitaciones de la Auditoría Interna:

Es difícil medir compras con exactitud, puesto que es prácticamente imposible determinar si la labor se ha llevado a cabo de la mejor manera posible.

Cierre del Contrato

Auditoría Interna de compras:

Algunos puntos específicos que pueden incluirse en una lista de comprobación de los requisitos de auditoría interna para comprar:

Cierre del Contrato

- ✓ ¿Son conocidas los objetivos de la empresa o proyecto?
- ✓ ¿Tiene compras sus propios objetivos y políticas?
- ✓ Se cumple con el programa general de compras?
- ✓ ¿Hay conciencia del valor del proceso de compras?
- ✓ ¿Se preparan informes sobre los ahorros y someten al conocimiento de la gerencia?

Cierre del Contrato

- ✓ ¿Está el personal al tanto de los nuevos productos?
- ✓ ¿Coopera con otros departamentos para sugerir nuevos productos?
- ✓ ¿Recibe la cooperación necesaria de otros departamentos?
- ✓ ¿Ayuda a los esfuerzos por mejorar la calidad?
- ✓ ¿Hay indicios de una busca de posibles ahorros?

Cierre del Contrato

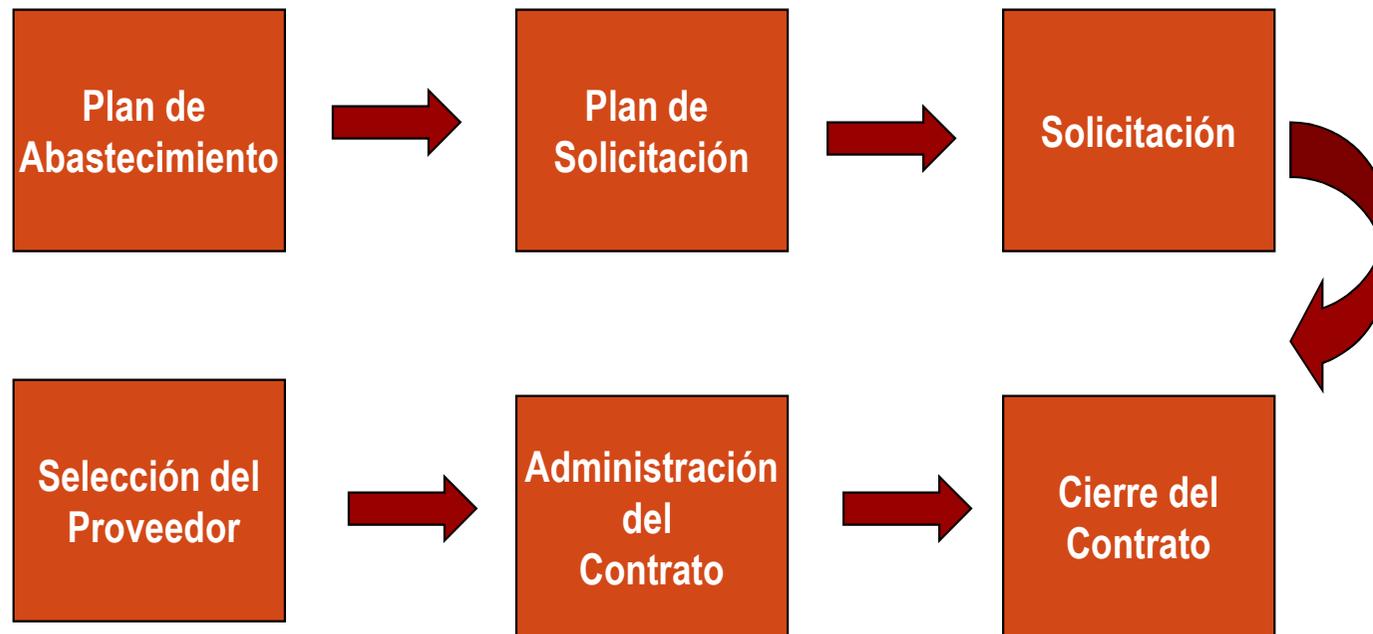
- ✓ ¿Se atiende rápidamente al correspondencia y se mantienen confidenciales las cotizaciones?
- ✓ ¿Se explica a los proveedores cuál es la función y el uso finales de los materiales que se están suministrando?
- ✓ ¿Se realizan grandes esfuerzos para localizar mejores fuentes de abastecimiento?
- ✓ Se aplican técnicas de negociación para obtener precios más bajos?

Cierre del Contrato

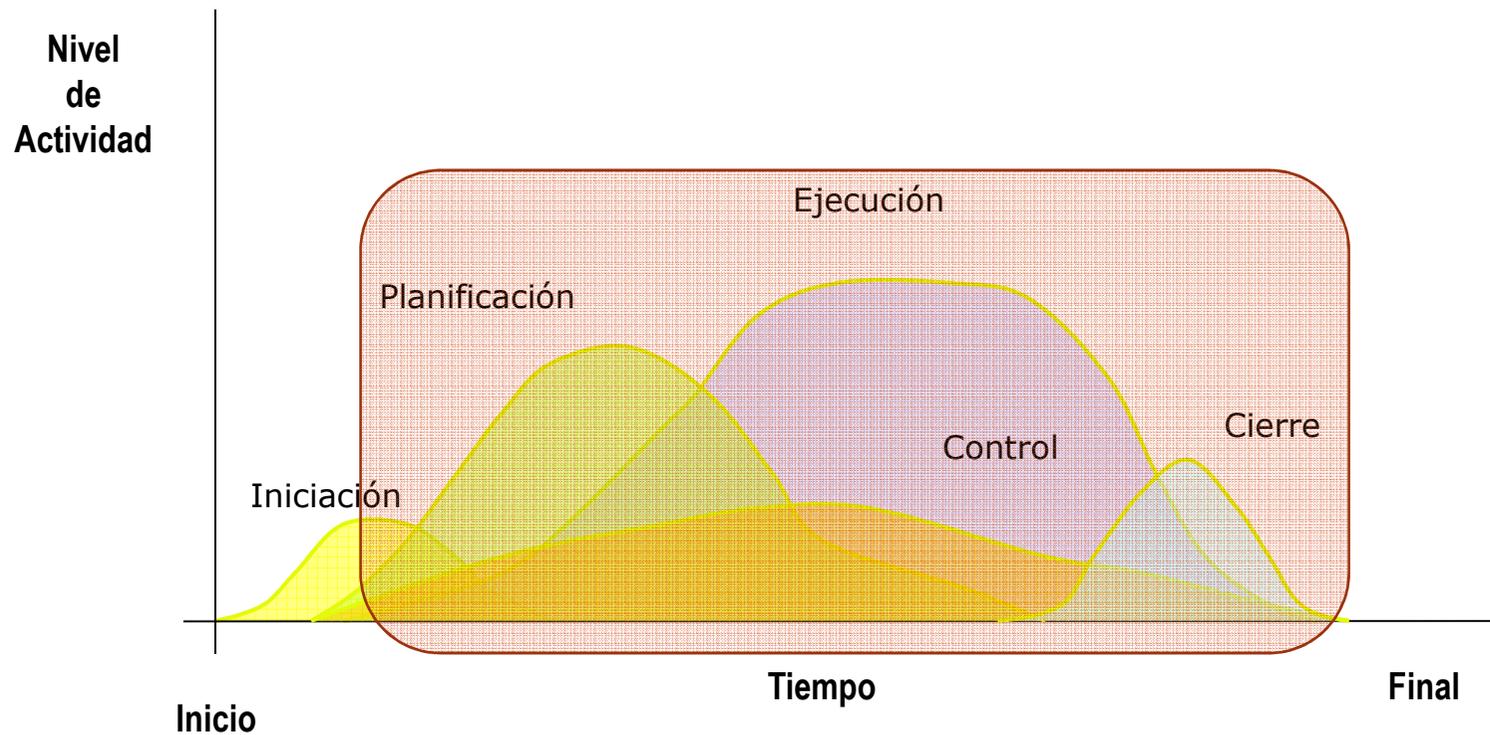
Una auditoría no debe ser una sesión para encontrar fallas. Un examen objetivo dará lugar a recomendaciones para introducir mejoras en los procesos de adquisiciones.



Resumen Proceso Administración del Abastecimiento



Resumen Proceso Administración del Abastecimiento



Cierre del Proyecto

	Cerrar adquisiciones	Cerrar proyecto
Cuándo ocurre	Al finalizar el contrato	Al finalizar cada fase
Cómo documentar mejoras	Auditorías del contrato	Lecciones aprendidas
Formalidad	Alta	Media
Principal beneficiario	Comprador y vendedor	Proyecto (comprador)

Durante el cierre de las adquisiciones (o cierre externo), se lleva a cabo lo siguiente:

- ✓ Verificación de los entregables con el cliente
- ✓ Cierre de los acuerdos legales firmados
- ✓ Cierre de los contratos individuales.
- ✓ Carta de finalización del contrato (libre deuda)
- ✓ Aceptación formal o acta de recepción del producto
- ✓ Cancelación de garantías
- ✓ Evaluaciones de satisfacción del cliente

Cierre del Proyecto...resumiendo

Este proceso implica verificar que la totalidad del trabajo y los entregables sean aceptables.

Administrativamente hablando, implica finalizar algún tipo de reclamo, actualizar registros, abordar lo concerniente a contratos, aplicar auditorias para determinar el éxito o fracaso de la organización y que sirva de información base para lecciones aprendidas en aras de mejorar las Adquisiciones futuras...

Muchas Gracias



Ing. Osvaldo Martínez. MAP-MSc.