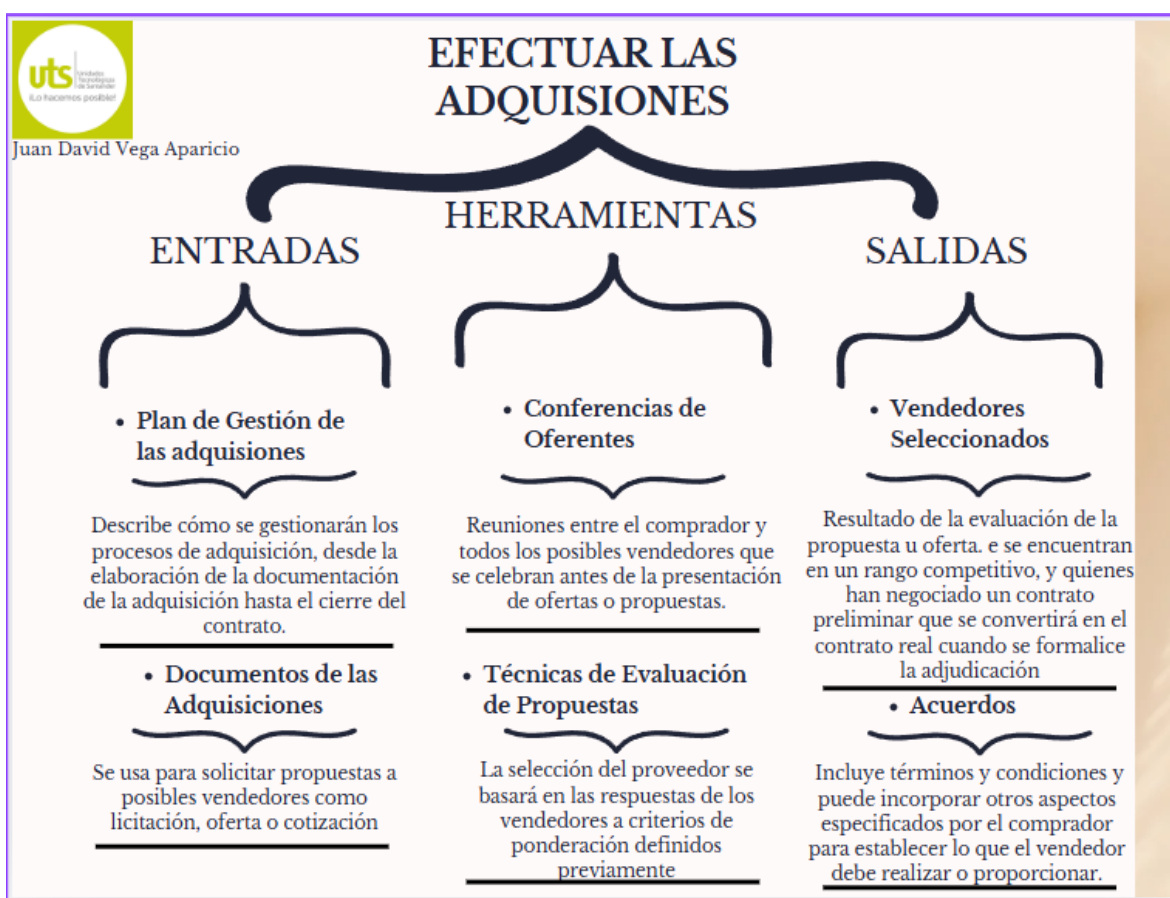




Cuadro Sinóptico- Juan David Vega Aparicio

https://www.canva.com/design/DAGjruNN8lc/Ki_F7RUIBo6akRsssDm2Bw/view?utm_content=DAGjruNN8lc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utlId=h2d8219bffb



• Criterios de Selección de Proveedores

Incluyen información sobre las habilidades requeridas del proveedor, sus capacidades, las fechas de entrega, el costo del producto, el costo del ciclo de vida, la pericia técnica y el enfoque con respecto al contrato.

• Propuestas de los Vendedores

Conforman la información básica que será utilizada por un organismo de evaluación a fin de seleccionar uno o más adjudicatarios (vendedores).

• Documentos del Proyecto

Se incluyen las decisiones contractuales relativas a los riesgos, que se recogen en el registro de riesgos.

• Estimaciones Independientes

Realizar una estimación de costos, que servirá como base de comparación de las respuestas propuestas. E

• Juicio de Expertos

La evaluación de las propuestas realizada por un equipo multidisciplinario de revisión con experiencia en cada una de las áreas cubiertas por los documentos de las adquisiciones y el contrato propuesto.

• Publicidad

Los vendedores potenciales a menudo se amplían mediante la colocación de anuncios en publicaciones de amplia difusión, tales como periódicos selectos o publicaciones profesionales especializadas.

• Calendarios de Recursos

La cantidad y disponibilidad de los recursos contratados, así como las fechas en las que cada recurso específico o grupo de recursos puede estar activo o inactivo.

• Solicitudes de Cambio

Sus planes subsidiarios y otros componentes son procesadas para su análisis y resolución mediante el proceso Realizar el Control Integrado de Cambios

• Actualizaciones al Plan para la Dirección del Proyecto

Los elementos del plan para la dirección del proyecto susceptibles de actualización incluyen

- La línea base de costos
- La línea base del alcance
- La línea base del cronograma
- El plan de gestión de las comunicaciones
- El plan de gestión de las adquisiciones.

• Decisiones de Hacer o Comprar

Las organizaciones que adquieren bienes o servicios analizan la necesidad, identifican los recursos y luego comparan las estrategias de adquisición cuando deciden comprar

• Enunciados del Trabajo Relativo a Adquisiciones

Conforman la información básica que será utilizada por un organismo de evaluación a fin de seleccionar uno o más adjudicatarios (vendedores).

• Documentos del Proyecto

Proporcionan a los proveedores un conjunto de objetivos, requisitos y resultados claramente definidos, a partir de los que pueden proporcionar una respuesta cuantificable.

• Técnicas Analíticas

Ayudan a las organizaciones a identificar la preparación de un proveedor para proporcionar el estado final deseado, a determinar el costo esperado para la elaboración del presupuesto y a evitar sobrecostos debidos a cambios

• Negociación de Adquisiciones

Aclara la estructura, los requisitos y otros términos relativos a las compras para que se logre alcanzar un acuerdo mutuo antes de firmar el contrato.

• Actualizaciones a los Documentos del Proyecto

Los documentos del proyecto susceptibles de actualización incluyen

- La documentación de requisitos
- La documentación relativa a la trazabilidad de requisitos
- El registro de riesgos
- El registro de interesados.

- **Enunciados del Trabajo
Relativo a Adquisiciones**

Proporcionan a los proveedores un conjunto de objetivos, requisitos y resultados claramente definidos, a partir de los que pueden proporcionar una respuesta cuantificable

- **Activos de los Procesos
de la Organización**

. Los elementos de los activos de los procesos de la organización que pueden influir en el proceso, incluyen:

- Listados de vendedores posibles y previamente calificados
 - Información relativa a experiencias pasadas relevantes con los vendedores, tanto positivas como negativas
 - Acuerdos previos.
-

