

Sistema Nacional de Abastecimiento



ENTE RECTOR





PERÚ

Ministerio
de Economía y Finanzas

Principios del SNA



Artículo 2 del D.L. N° 1439 – Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Abastecimiento



UNIVERSIDAD
RICARDO PALMA

COMPONENTES DEL SISTEMA NACIONAL DE ABASTECIMIENTO

- a. Programación Multianual de Bienes, Servicios y Obras
- b. Gestión de Adquisiciones
- c. Administración de Bienes

A. PROGRAMACIÓN MULTIANUAL DE BIENES, SERVICIOS Y OBRAS

Este componente tiene por finalidad la determinación de los costos de los bienes, servicios y obras necesarios para el funcionamiento y mantenimiento de necesidades

Comprende las siguientes actividades:

1. Cuadro Multianual de Necesidades
2. Catálogo Único de Bienes y Servicios
3. Registro de Nacional de Proveedores

PROGRAMACIÓN MULTIANUAL DE BIENES SERVICIOS Y OBRAS

Cuadro Multianual de Necesidades

Programación de Necesidades para el cumplimiento de metas y objetivos – periodo de 3 años

Priorización de los productos requeridos para poder cumplir con las políticas públicas, así como para el funcionamiento institucional.

Catálogo Único de Bienes y Servicios

Permite codificar, estandarizar, sistematizar y proporcionar información respecto de los bienes y servicios que puede adquirir el Estado.

Registro Nacional de Proveedores

Información de acceso público, consolidada y actualizada de los proveedores del Estado



COMPONENTES DEL SISTEMA NACIONAL DE ABASTECIMIENTO

B. GESTIÓN DE ADQUISICIONES

Se gestiona la obtención de bienes, servicios y obras para el desarrollo de las acciones que permitan cumplir metas y lograr resultados

Comprende las siguientes actividades:

1. Contratación.
2. Registro.
3. Gestión de contratos.



GESTIÓN DE ADQUISICIONES



COMPONENTES DEL SISTEMA NACIONAL DE ABASTECIMIENTO

C. Administración de bienes

La administración de bienes está relacionada con la recepción, uso, custodia, preservación, distribución, entrega, asignación, mantenimiento y disposición final de bienes, para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Comprende las siguientes actividades:

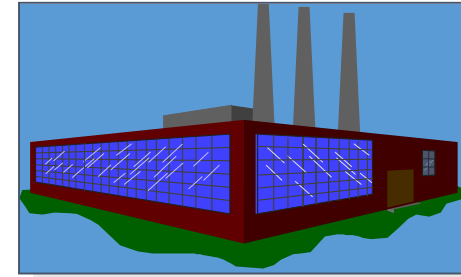
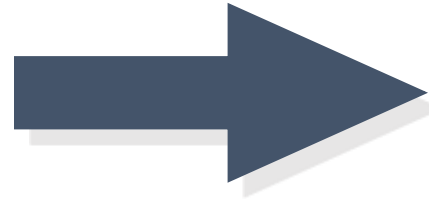
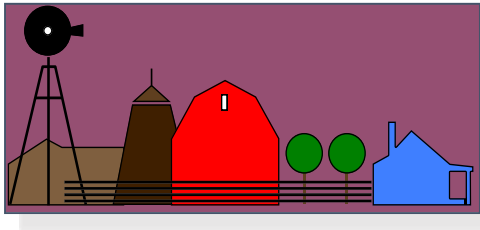
1. Almacenamiento
2. Distribución
3. Mantenimiento
4. Disposición final de bienes

Implicaciones Financieras en la Gestión del Abastecimiento

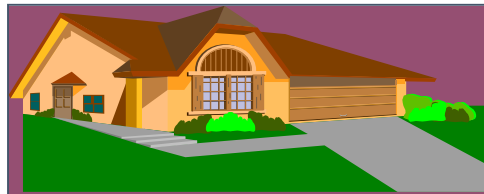
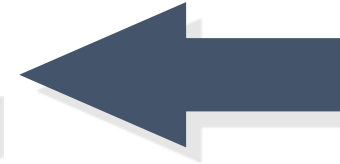
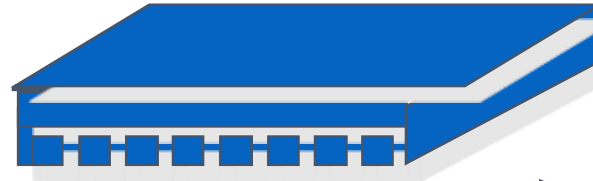
Retrazos en la Cadena de Suministro



Tratando de Evitar el Efecto “Látigo” (Bullwhip)



Cuales son las causales
del Bullwhip Effect?



Cómo minimizar los picos artificiales de demanda?



Cliente

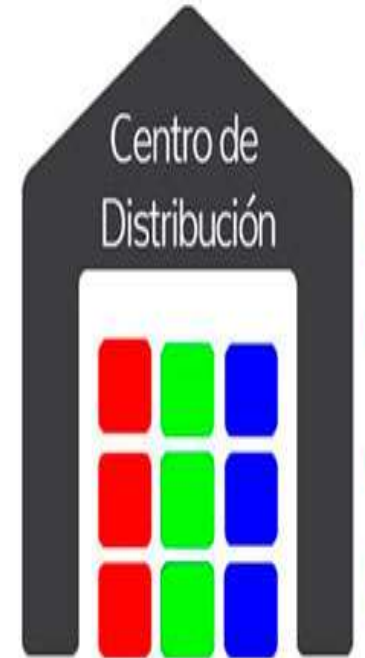
Minorista

Distribuidor

Fabricante

Proveedor

CROSS DOCKING



Resulta curioso y hasta normal en la Entidad u organización, que guardemos inventario para “**proteger**” nuestra operación ante eventuales cambios en la demanda o en los pedidos o en los requerimientos, y confundimos el Just in Time por el Just in Case, y como la filosofía de trabajo es “**por si las dudas**” pues pedimos “un poquito más” para no quedarle mal al cliente...al área usuaria....o para supuesta satisfacción de nuestros jefes.



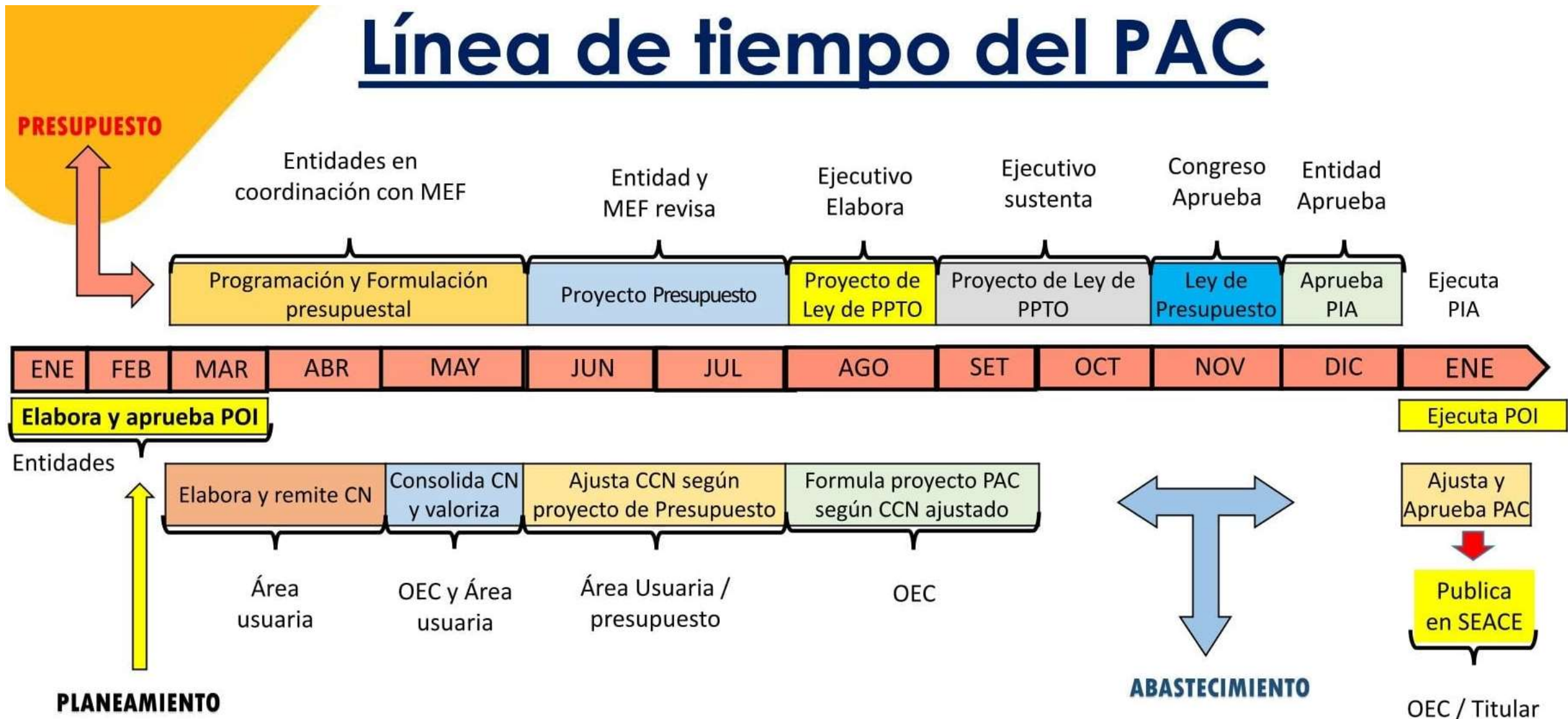
EJEMPLO

Mi cliente me pide 10 piezas, yo le pido 15 a mi proveedor (just in case), mi proveedor le pide a su proveedor 20 (siguiendo la misma filosofía) y este a su vez a su proveedor unas 30 pues para no errarle...

A este terrorífico enlace de eventos, se le conoce como el “Efecto Látigo” (Bullwhip).



Línea de tiempo del PAC



SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DEL PAC

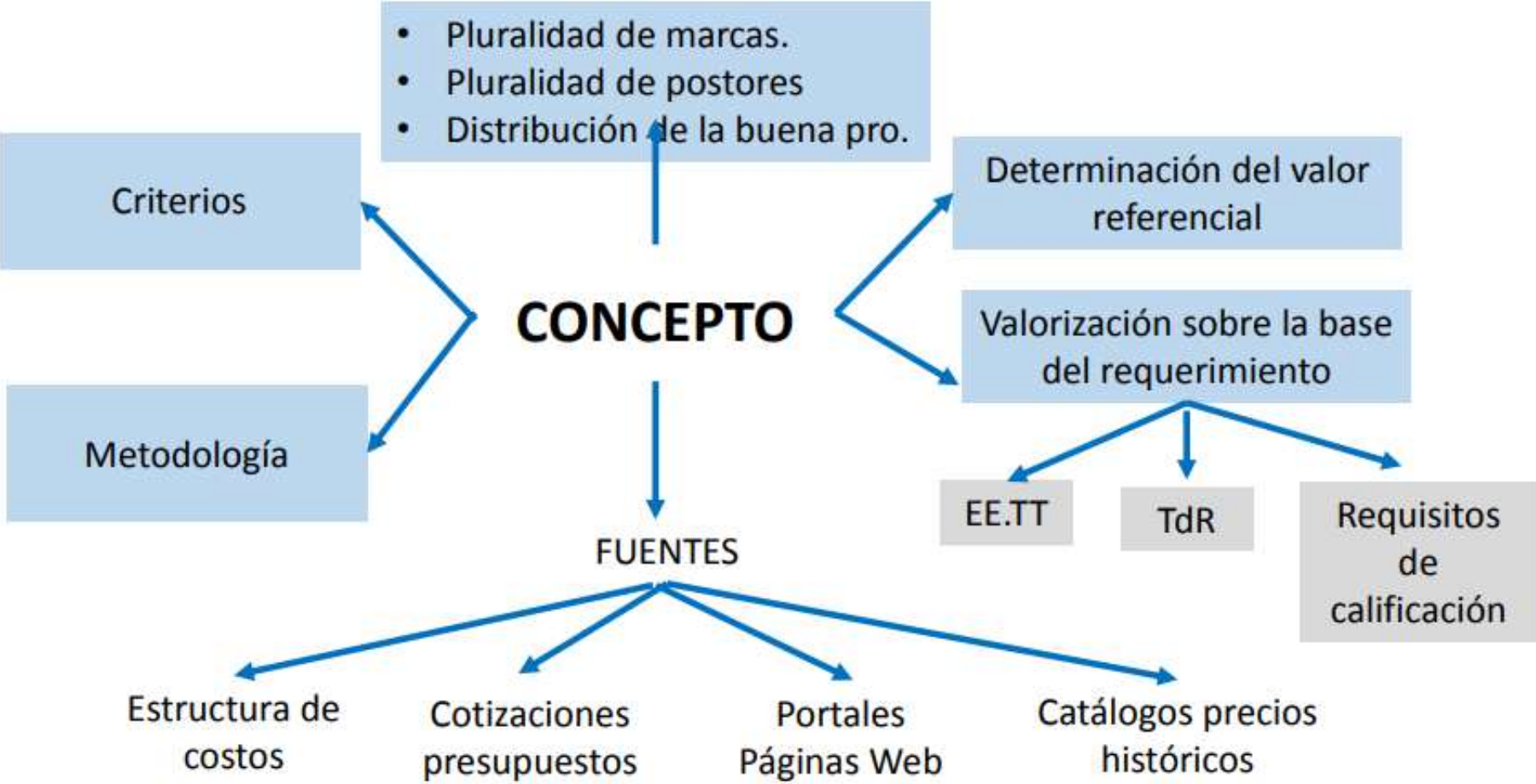
MODIFICACIÓN DEL PAC

- El PAC puede modificarse en cualquier momento durante el año fiscal para **incluir** o **excluir** contrataciones.

El Titular de la Entidad o del funcionario encargado de la aprobación y/o modificación del PAC, **es responsable de supervisar y efectuar el seguimiento al proceso de planificación, formulación, aprobación y ejecución oportuna del PAC**; sin perjuicio de la responsabilidad que corresponde al OCI de cada Entidad, según las normas del SNC.

- Es responsabilidad del Titular de la Entidad o del funcionario encargado de la aprobación y/o modificación del PAC, así como del OEC, **la ejecución de los procedimientos de selección y las contrataciones programadas en el PAC en la fecha prevista.**

INDAGACIÓN DE MERCADO



Valor estimado y valor referencial



Valor estimado

En el caso de bienes y servicios distintos a consultorías de obra, el OEC tiene la obligación de **realizar indagaciones en el mercado** para determinar el valor estimado de la contratación.

La indagación de mercado contiene el análisis respecto de la pluralidad de marcas **y** postores. **En caso solo exista una marca en el mercado, dicho análisis incluye pluralidad de postores.**



1. VALOR REFERENCIAL					
El valor referencial por el servicio de supervisión de obra, será de acuerdo al estudio de posibilidades que ofrezca el Mercado y teniendo como referencia la estructura de costos.					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANT.	SUB TOTAL	SUB TOTAL	
EQUIPO TECNICO				149,000.00	
JEFE DE SUPERVISION	MES	4.5	10,000.00	45,000.00	
ESPECIALISTA EN ESTRUCTURAS	MES	3	8,000.00	24,000.00	
ESPECIALISTA EN MESTRADOS COSTOS Y PRESUPUESTOS		2	7,000.00	14,000.00	
ESPECIALISTA EN MECANICA DE SUELOS		1	6,000.00	6,000.00	
ESPECIALISTA EN MEDIO AMBIENTE		2	5,000.00	10,000.00	
ESPECIALISTA EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO		4.5	5,000.00	22,500.00	
ASISTENTE DE JEFE DE SUPERVISION		4.5	5,000.00	22,500.00	
TOPOGRAFO	MES	2	2,500.00	5,000.00	
GASTOS GENERALES				23,661.69	
EQUIPAMIENTO DE OFICINA	GLB	0.33	1,500.00	495.00	
UTILIES DE ESCRITORIO	GLB	0.33	800.00	264.00	
GASTOS DE MOVILIDAD (CAMIONETA CHOFER COMBUSTIBLE)	MES	4.5	4,980.00	22,410.00	
ALQUILER DE OFICINA Y MOVILIARIO	MES	0.33	500.00	165.00	
GASTOS EN TELECOMUNICACIONES	MES	0.33	500.00	165.00	
GASTOS MOBILIARIO	MES	0.33	493.00	162.69	
COSTO DIRECTO				172,661.69	
UTILIDAD (15%)				25,899.25	
SUB TOTAL				198,560.94	
IGV (18%)				35,740.97	
TOTAL				234,301.91	

METODO DE PARETTO

Diagrama de Pareto

Qué es y características

 QuestionPro



BIBLIOGRAFIA



- A fines del siglo pasado un ingeniero, sociólogo, economista y filósofo. llamado **Vilfredo Pareto**, realizo un estudio socio-económico de la realidad de su país (Francia) y encontró que en un gran porcentaje de la riqueza del país (80%) estaba concentrado relativamente en una pequeña minoría (20%).
- Según sus estudios, determino que el siguiente 15% de las riquezas, estaba en manos del 30% de los habitantes y el 5% se distribuía entre la gran mayoría (50%).
- No fue si no hasta después de la segunda guerra mundial en que un ingeniero de la General Eléctrica, llamado Dickens (por eso se conoce tambien como clasificación Dickeniana), aplico esta teoría a los ítems de su empresa, viendo que se cumplía la ley.

IT	CLAVE	CONSUMO ANUAL (En unidades)	PRECIO UNITARIO S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.
1	C391	1390	32,00	44.480,00
2	X003	11500	52,00	598.000,00
3	M049	3200	62,00	198.400,00
4	CO86	1270	15,00	19.050,00
5	P921	18000	3,00	54.000,00
6	Z827	1600	600,00	960.000,00
7	M001	11500	4,00	46.000,00
8	Q008	100	22,45	2.245,00
9	C978	1500	446,00	669.000,00
10	P427	4850	40,00	194.000,00
11	V333	3270	16,00	52.320,00
12	M565	32500	1,25	40.625,00
13	T654	3290	3,00	9.870,00
14	Z002	1900	260,00	494.000,00
15	S005	1960	208,00	407.680,00
16	P039	4200	15,00	63.000,00
17	V998	25200	1,00	25.200,00
18	Q098	41000	0,15	6.150,00
19	M102	20300	10,00	203.000,00
20	A212	12000	4,00	48.000,00
21	A218	890	18,28	16.269,20
22	B543	3400	3,65	12.410,00
23	B544	2006	0,85	1.705,10
24	C679	16420	0,90	14.778,00
25	C660	5460	45,80	250.068,00
26	R390	572	51,15	29.257,80
27	R480	95	165,40	15.713,00
28	S008	330	71,00	23.430,00
29	M053	37281	1,56	58.158,36



**UNIVERSIDAD
RICARDO PALMA**

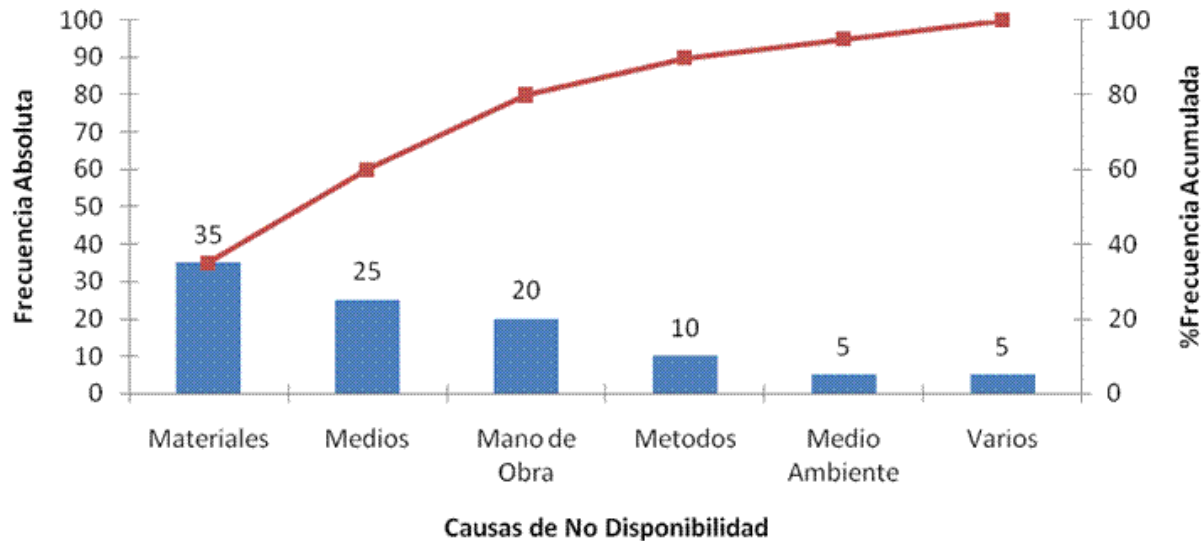
CLASIFICACION DE MAYOR A MENOR



UNIVERSIDAD
RICARDO PALMA

IT	CLAVE	CONSUMO ANUAL (E nunidad des)	PRECIO UNITARIO S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.
6	Z827	1600	600,00	960.000,00
9	C978	1500	446,00	669.000,00
2	X003	11500	52,00	598.000,00
14	Z002	1900	260,00	494.000,00
15	S005	1960	208,00	407.680,00
25	C660	5460	45,80	250.068,00
19	M102	20300	10,00	203.000,00
3	M049	3200	62,00	198.400,00
10	P427	4850	40,00	194.000,00
16	P039	4200	15,00	63.000,00
29	M053	37281	1,56	58.158,36
5	P921	18000	3,00	54.000,00
11	V333	3270	16,00	52.320,00
20	A212	12000	4,00	48.000,00
7	M001	11500	4,00	46.000,00
1	C391	1390	32,00	44.480,00
12	M565	32500	1,25	40.625,00
26	R390	572	51,15	29.257,80
17	V998	25200	1,00	25.200,00
28	S008	330	71,00	23.430,00
4	CO86	1270	15,00	19.050,00
21	A218	890	18,28	16.269,20
27	R480	95	165,40	15.713,00
24	C679	16420	0,90	14.778,00
22	B543	3400	3,65	12.410,00
13	T654	3290	3,00	9.870,00
18	Q098	41000	0,15	6.150,00
8	Q008	100	22,45	2.245,00
			TOTAL	4.556.809,46

Diagrama de Pareto



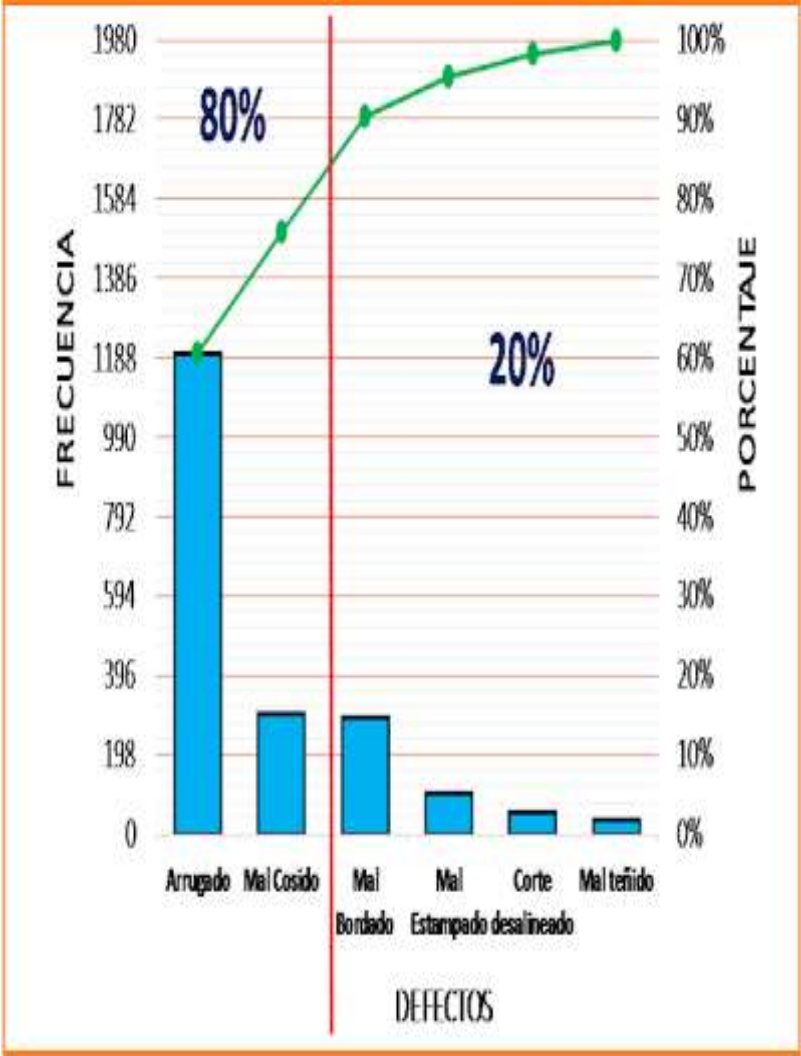
IT	CLAVE	CONSUMO ANUAL (En unidad des)	PRECIO UNITARIO S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.	VCA RELATIVO %
6	Z827	1600	600,00	960.000,00	21,07
9	C978	1500	446,00	669.000,00	14,68
2	X003	11500	52,00	598.000,00	13,12
14	Z002	1900	260,00	494.000,00	10,84
15	S005	1960	208,00	407.680,00	8,95
25	C660	5460	45,80	250.068,00	5,49
19	M102	20300	10,00	203.000,00	4,45
3	M049	3200	62,00	198.400,00	4,35
10	P427	4850	40,00	194.000,00	4,26
16	P039	4200	15,00	63.000,00	1,38
29	M053	37281	1,56	58.158,36	1,28
5	P921	18000	3,00	54.000,00	1,19
11	V333	3270	16,00	52.320,00	1,15
20	A212	12000	4,00	48.000,00	1,05
7	M001	11500	4,00	46.000,00	1,01
1	C391	1390	32,00	44.480,00	0,98
12	M565	32500	1,25	40.625,00	0,89
26	R390	572	51,15	29.257,80	0,64
17	V998	25200	1,00	25.200,00	0,55
28	S008	330	71,00	23.430,00	0,51
4	C086	1270	15,00	19.050,00	0,42
21	A218	890	18,28	16.269,20	0,36
27	R480	95	165,40	15.713,00	0,34
24	C679	16420	0,90	14.778,00	0,32
22	B543	3400	3,65	12.410,00	0,27
13	T654	3290	3,00	9.870,00	0,22
18	Q098	41000	0,15	6.150,00	0,13
8	Q008	100	22,45	2.245,00	0,05

TOTAL 4.556.809,46 99,96



VALOR CONSUMO ANUAL ACUMULADO

IT	CLAVE	CONSUMO ANUAL (En unidades)	PRECIO UNITARIO O S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.	VCA RELATIVO %	VCA ACUMULADO %
6	Z827	1600	600,00	960.000,00	21,07	21,07
9	C978	1500	446,00	669.000,00	14,68	35,75
2	X003	11500	52,00	598.000,00	13,12	48,87
14	Z002	1900	260,00	494.000,00	10,84	59,71
15	S005	1960	208,00	407.680,00	8,95	68,66
25	C660	5460	45,80	250.068,00	5,49	74,15
19	M102	20300	10,00	203.000,00	4,45	78,60
3	M049	3200	62,00	198.400,00	4,35	82,96
10	P427	4850	40,00	194.000,00	4,26	87,21
16	P039	4200	15,00	63.000,00	1,38	88,60
29	M053	37281	1,56	58.158,36	1,28	89,87
5	P921	18000	3,00	54.000,00	1,19	91,06
11	V333	3270	16,00	52.320,00	1,15	92,21
20	A212	12000	4,00	48.000,00	1,05	93,26
7	M001	11500	4,00	46.000,00	1,01	94,27
1	C391	1390	32,00	44.480,00	0,98	95,24
12	M565	32500	1,25	40.625,00	0,89	96,14
26	R390	572	51,15	29.257,80	0,64	96,78
17	V998	25200	1,00	25.200,00	0,55	97,33
28	S008	330	71,00	23.430,00	0,51	97,85
4	CO86	1270	15,00	19.050,00	0,42	98,26
21	A218	890	18,28	16.269,20	0,36	98,62
27	R480	95	165,40	15.713,00	0,34	98,97
24	C679	16420	0,90	14.778,00	0,32	99,29
22	B543	3400	3,65	12.410,00	0,27	99,56
13	T654	3290	3,00	9.870,00	0,22	99,78
18	Q098	41000	0,15	6.150,00	0,13	99,91
8	Q008	100	22,45	2.245,00	0,05	99,96
TOTAL				4.556.809,46	99,96	



CUADRO ABC

IT	CLAVE	CONSUM ANUAL (En unidad des)	PRECIO UNITARIO S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.	VCA RELATIVO	VCA ACUM-LADO
6	Z827	1600	600,00	960.000,00	21,07	21,07
9	C978	1500	446,00	669.000,00	14,68	35,75
2	X003	11500	52,00	598.000,00	13,12	48,87
14	Z002	1900	260,00	494.000,00	10,84	59,71
15	S005	1960	208,00	407.680,00	8,95	68,66
25	C660	5460	45,80	250.068,00	5,49	74,15
19	M102	20300	10,00	203.000,00	4,45	78,60
3	M049	3200	62,00	198.400,00	4,35	82,96
10	P427	4850	40,00	194.000,00	4,26	87,21
16	P039	4200	15,00	63.000,00	1,38	88,60
29	M053	37281	1,56	58.158,36	1,28	89,87
5	P921	18000	3,00	54.000,00	1,19	91,06
11	V333	3270	16,00	52.320,00	1,15	92,21
20	A212	12000	4,00	48.000,00	1,05	93,26
7	M001	11500	4,00	46.000,00	1,01	94,27
1	C391	1390	32,00	44.480,00	0,98	95,24
12	M565	32500	1,25	40.625,00	0,89	96,14
26	R390	572	51,15	29.257,80	0,64	96,78
17	V998	25200	1,00	25.200,00	0,55	97,33
28	S008	330	71,00	23.430,00	0,51	97,85
4	CO86	1270	15,00	19.050,00	0,42	98,26
21	A218	890	18,28	16.269,20	0,36	98,62
27	R480	95	165,40	15.713,00	0,34	98,97
24	C679	16420	0,90	14.778,00	0,32	99,29
22	B543	3400	3,65	12.410,00	0,27	99,56
13	T654	3290	3,00	9.870,00	0,22	99,78
18	Q098	41000	0,15	6.150,00	0,13	99,91
8	Q008	100	22,45	2.245,00	0,05	99,96
TOTAL				4.556.809,46	99,96	



RESUMEN ABC

La importancia económica de un producto no se calcula por su valor unitario, ni por su consumo anual, sino por el VALOR de su consumo anual.

Entonces como conclusión podemos definir:

A: Son muy importantes económicamente y debemos mantener lo mínimo necesario.

B : Son medianamente importantes económicamente y debemos mantener para un tiempo mediano.

C : Se podría decir que no tiene mayor importancia económicamente pero debemos mantener lo máximo posible porque son productos de valor de consumo no significativo.

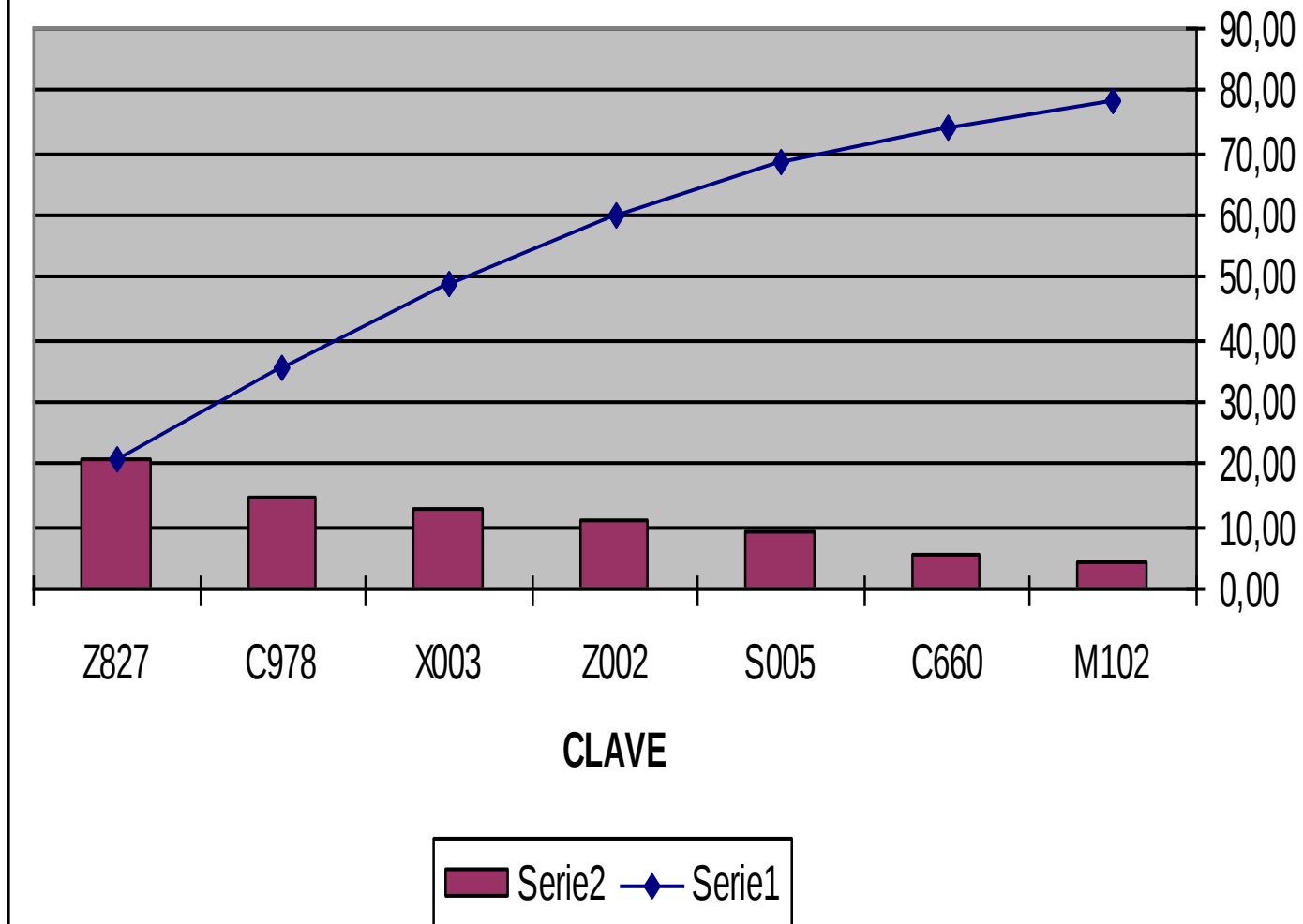


CUADRO DEL 20%

IT	CLAVE	CONSUE ANUAL (En Unid de s)	PRECIO UNIT. S/.	VALOR DE CONSUMO ANUAL (VCA) POR ITEM S/.	VCA RELAT.	VCA ACUMU- LADO.
6	Z827	1600	600,00	960.000,00	21,07	21,07
9	C978	1500	446,00	669.000,00	14,68	35,75
2	X003	11500	52,00	598.000,00	13,12	48,87
14	Z002	1900	260,00	494.000,00	10,84	59,71
15	S005	1960	208,00	407.680,00	8,95	68,66
25	C660	5460	45,80	250.068,00	5,49	74,15
19	M102	20300	10,00	203.000,00	4,45	78,60



DIAGRAMA DE PARETO

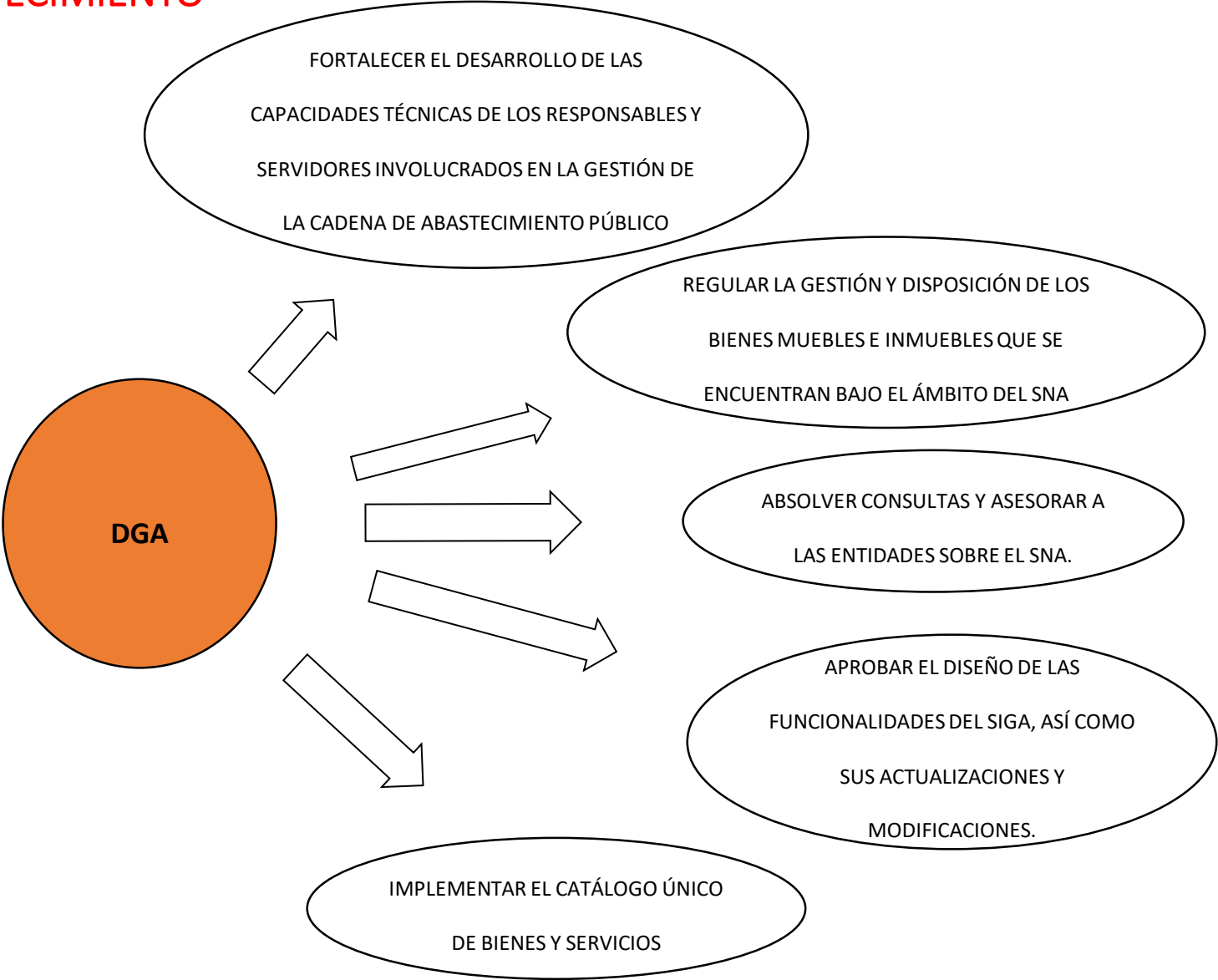


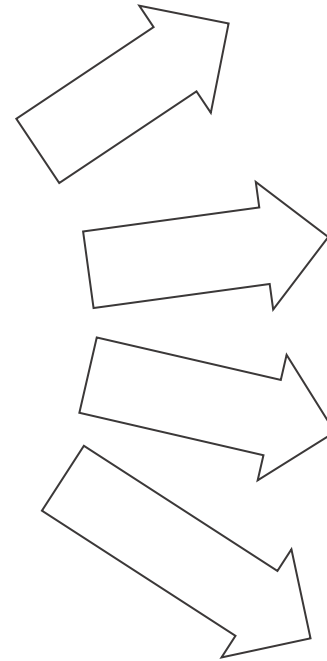
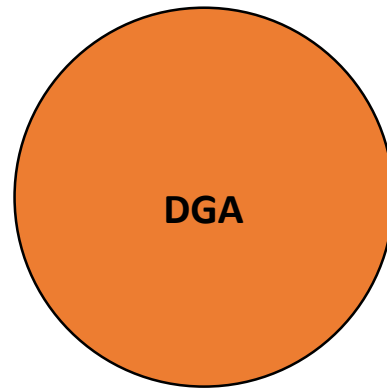
UNIVERSIDAD
RICARDO PALMA

CONCLUSION

- El diagrama nos explica que el pico mas alto nos conlleva aun mejor resultado anual de salida del producto Z827 entonces este producto económicamente hablando por su economía en el costo será muy significativo para la empresa, lo que no ocurre con lo otros productos.

DIRECCIÓN GENERAL DE ABASTECIMIENTO





DISPONER LAS ACCIONES PARA LA
ARTICULACIÓN DE LA OSCE CON PERÚ
COMPRAS, EN SU CALIDAD DE
CONFORMANTES DEL SNA

CERTIFICAR A LOS RESPONSABLES DE LAS
ÁREAS INVOLUCRADAS EN LA GESTIÓN DE LA
CADENA DE ABASTECIMIENTO PÚBLICO, EN
LAS MATERIAS QUE ESTABLEZCA EL SIGA.

DIFUNDIR LOS RESULTADOS DE LOS ESTUDIOS
ECONÓMICOS Y/O ESTADÍSTICOS, ENTRE
OTROS, SOBRE EL SNA.

DISPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE
BUENAS PRÁCTICAS BAJO EL ÁMBITO DEL
SNA.

OSCE

● Velar y promover



Velar y promover entidades realicen **contrataciones eficientes**, bajo parámetros de la Ley, su reglamento y normas complementarias, **maximización del valor de fondos públicos y GpR.**

● Proponer modificaciones



Proponer modificaciones normativas.

● Emitir directivas



Emitir directivas, documentos estandarizados y de orientación en materia de su competencia

● Supervisar contrataciones



Supervisar **de oficio** de forma selectiva y/o aleatoria, **o a pedido de parte** los métodos de contratación

● Suspender procedimientos



Suspender procedimientos de selección, cuando **se identifique necesidad de ejercer acciones coercitivas** para impedir que la Entidad continúe con **procedimiento**

Funciones del OSCE

- Administrar y operar el RNP



- Administrar el SEACE



Desarrollar,
administrar y
operar el SEACE

- Administrar el Registro de Árbitros



Administrar y
operar el RN
Árbitros y el RN
de Secretarios
Arbitrales

- Acreditar instituciones arbitrales



Supervisar **de oficio**
de forma selectiva
y/o aleatoria, **o a**
pedido de parte los
métodos de
contratación

- Resolver recusaciones de árbitros



Resolver
recusaciones
de árbitros y
solicitudes **de**
devolución de
sus honorarios

Funciones del OSCE

● Implementar actividades



Implementar actividades y mecanismos de desarrollo de capacidades y competencias en gestión y difusión en materia de contrataciones.

● Desconcentrar sus funciones



Desconcentrar sus funciones en sus órganos de alcance regional o local de acuerdo a lo que establezca su ROF

● Comunicar a la CGR indicios de perjuicio



Comunicar a la CGR, de manera fundamentada, cuando existan indicios razonables de perjuicio económico al Estado o de comisión de delito o de infracciones graves o muy graves por responsabilidad administrativa funcional.

● Realizar estudios



Realizar estudios para evaluar regímenes de contratación, analizar y proponer nuevos mecanismos idóneos de contratación según mercados, proponer estrategias para uso eficiente de recursos.

Sistema Nacional de Abastecimiento

“El Sistema Nacional de Abastecimiento es el conjunto de principios, procesos, normas, procedimientos, técnicas e instrumentos para la provisión de los bienes, servicios y obras, a través de las actividades de la Cadena de Abastecimiento Público, orientadas al logro de los resultados, con el fin de lograr un eficiente y eficaz empleo de los recursos públicos”
(Decreto Legislativo 1439).

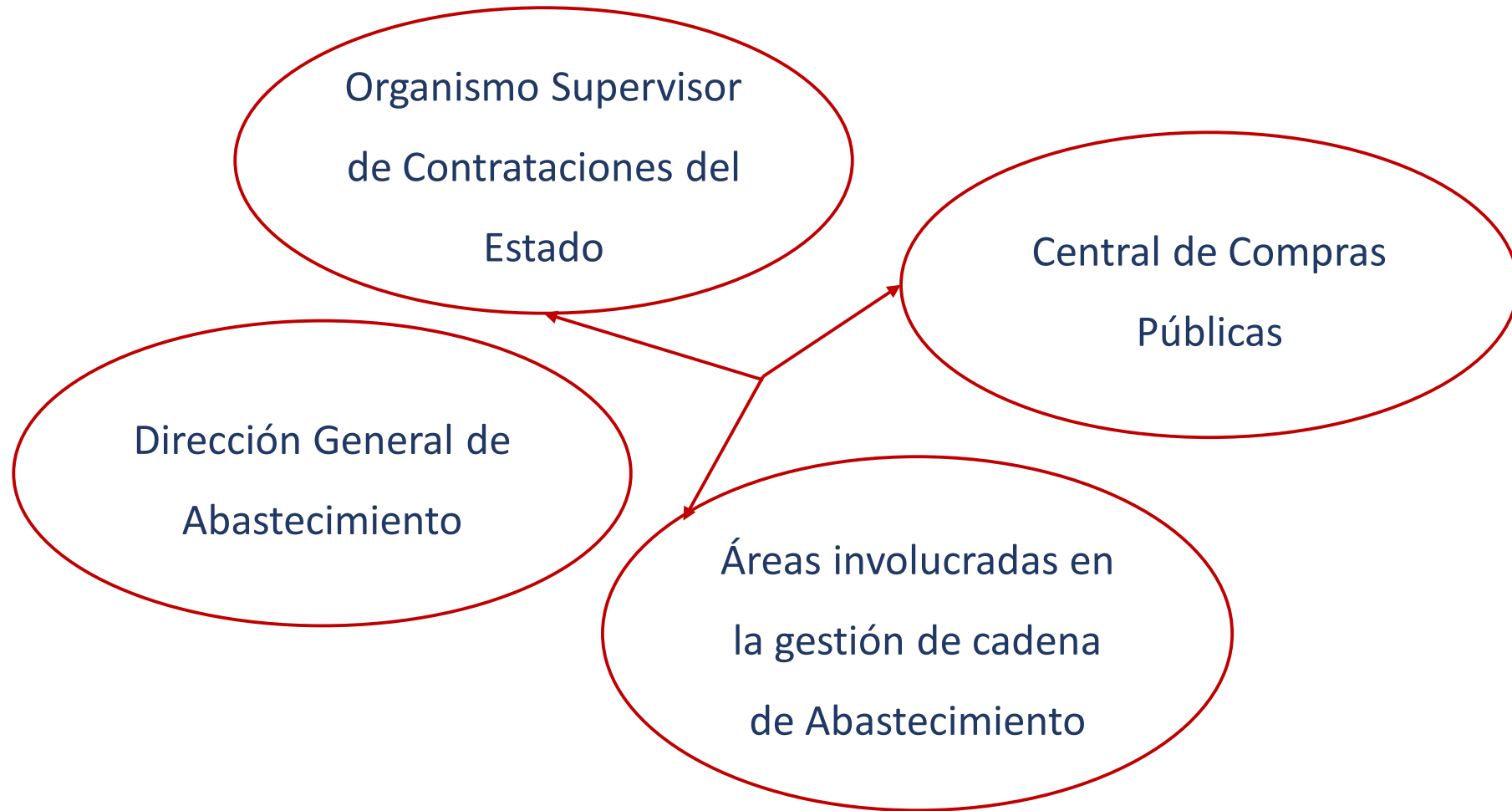


Cadena de Abastecimiento Público

Conjunto de actividades interrelacionadas que abarca desde la programación hasta la disposición final, incluyendo las actividades involucradas en la gestión de adquisiciones y administración de bienes, servicios y ejecución de obras para el cumplimiento de la provisión de servicios y logro de resultados.

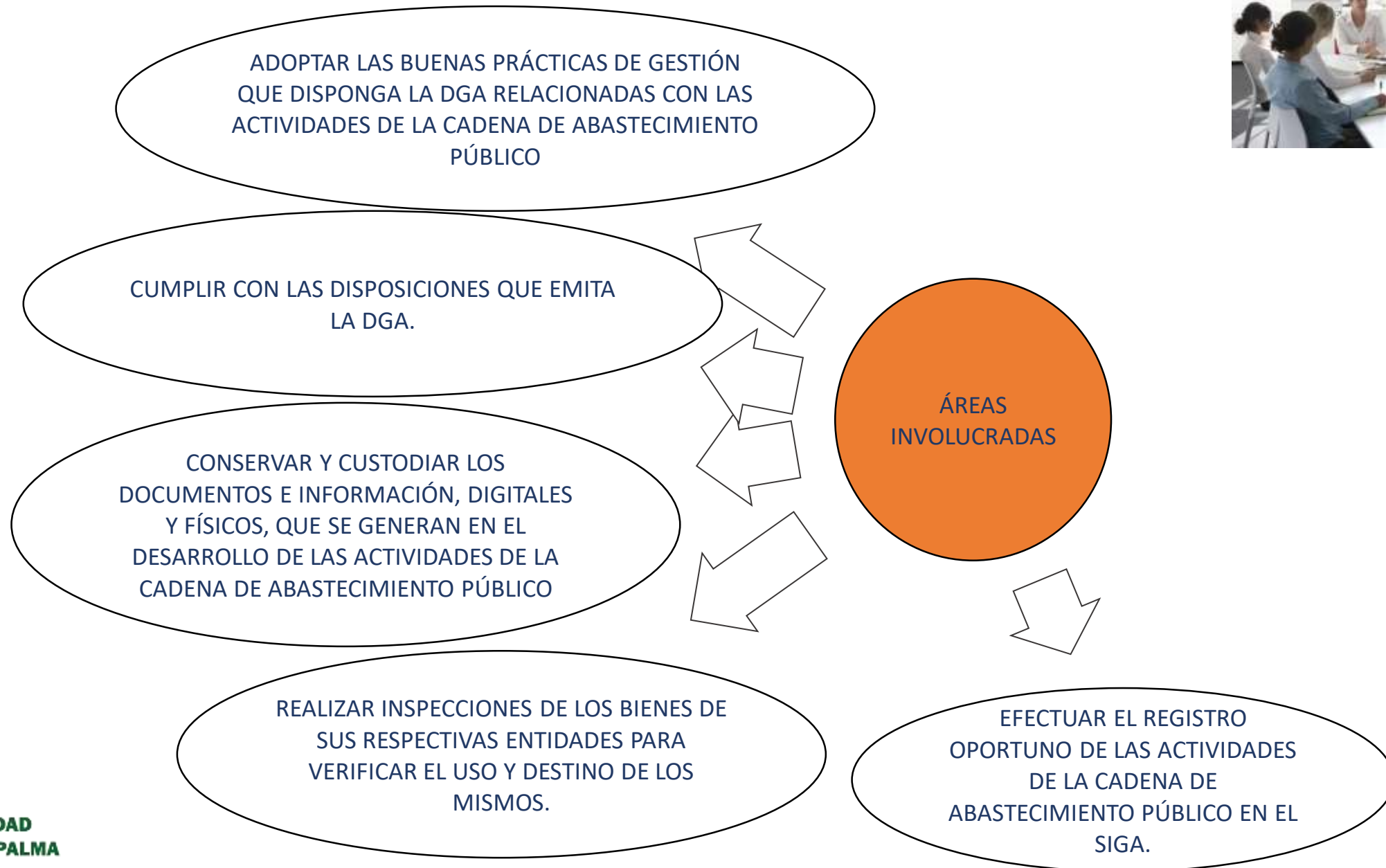


INTEGRANTES





FUNCIONES DE LAS ÁREAS INVOLUCRADAS EN LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO



INTEGRACIÓN INTRASISTÉMICA DEL SNA



EL SNA, a efecto de garantizar su uniformidad y coherencia, asegura la articulación interna entre los procesos de la AFSP aplicables al abastecimiento, a través de:

* Programación Multianual de Bienes, Servicios y Obras.

* Gestión de adquisiciones

* Administración de Bienes

Gestionar el registro y la trazabilidad de los bienes muebles e inmuebles de las Entidades

Contratación, registro y gestión de contratos

Administración de Bienes Muebles.

Inmuebles

Cartera Inmobiliaria Pública

permite la identificación y facilita la distribución a

Entidades

que comprende

Programación

Planeamiento integrado

diseñado por los ministerios

Red Logística Integral

opera

Interconexión de Almacenes con medios de transporte

Almacenamiento

Transporte

Distribución

Recepción, verificación y control, internamiento, registro y custodia.

Solicitud, Acondicionamiento, Despacho, Entrega

a través de él se...

Identifica las necesidades de las Entidades que figuran en diversos planes

como

como

como

como

Plan de Aseguramiento

Plan de Distribución

Plan de Mantenimiento

se valoriza

Bienes, Servicios y Obras necesarios

SNPP

Cuadro Multianual de Necesidades

PROCESOS DE LAS ÁREAS INVOLUCRADAS EN LA GESTIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO

GESTIÓN DE ADQUISICIONES



CONTRATACIÓN

REGISTRO



GESTIÓN DE
CONTRATO

ADMINISTRACIÓN DE BIENES



ALMACENAMIENTO DE
BIENES MUEBLES

DISTRIBUCIÓN



MANTENIMIENTO

DISPOSICIÓN
FINAL



UNIVERSIDAD
RICARDO PALMA

FLUJO DEL PROCESO DE ALMACENAMIENTO



EJERCICIO:

Si en la ficha de convocatoria del SEACE aparece la hora del acto público (ASUMIMOS PRESENCIAL) 10 am, y en el calendario que se coloca en las Bases dice 10 y 30 am, y nadie se percata del hecho, luego, se inicia el proceso de selección a las 10 am, tal cual lo señala la ficha del SEACE, y a las 10 y 30 am aparecen tres postores, luego de que ya se abrieron las primeras propuestas, Ud. como Comité de Selección, ¿cómo actuaría?



ITEM	DESCIPCION	DEMANDA ANUAL (En unidades)	VALOR UNITARIO S/.
1	Q098	1390	43.00
2	M102	11500	61.00
3	A212	3200	25.00
4	A218	1270	18.00
5	B543	18000	4.00
6	B544	1600	78.00
7	C679	11500	45.00
8	C660	100	23.00
9	R390	1500	440.00
10	R480	4850	79.00
11	S008	3270	18.00
12	M053	32500	2.32
13	M565	3290	4.00
14	T654	1900	150.00
15	Z002	1960	160.00
16	S005	4200	17.00
17	P039	25200	3.00
18	V998	41000	0.89
19	C391	20300	11.00
20	X003	12000	5.00
21	M049	890	14.53
22	CO86	3400	2.63
23	P921	2006	0.87
24	Z827	16420	0.90
25	M001	5460	44.00
26	Q008	572	51.28
27	C978	95	170.00
28	P427	330	75.36
29	P922	37281	1.58
30	P923	8,000	0.89



TAREA

Que impacto tiene en los costos de contratación, la adquisición de bienes, tras detectar el bullwhip y combinarlo con el crossdocking?

EJERCICIOS

1. Si hay una gran compra por S/. 500,000 soles es necesario celebrar un Contrato, o el método especial de Contratación permite que solo se presente la O/C electrónica del Sistema y la O/C del SIGA, base legal o donde encuentra esta mención?
2. Qué tipo de bienes y servicios se pueden brindar a través de PERUCOMPRAS?
3. No deben tener RNP para vender con Acuerdo Marco?
4. ¿Para poder registrarse en la plataforma de PERUCOMPRAS, existen fechas establecidas?, como pueden, estar al tanto en todo caso?
5. Las Garantías se devuelven?
6. ¿Si no realizo el depósito de garantía, puedo seguir participando?

Caso Práctico 1

ADMISION DE OFERTAS

Ud. está a cargo de evaluar un proceso de selección. En las Bases se estableció, que para acreditar las EETT, los postores pueden presentar Catálogos o Folletos. El adjudicatario, no presentó, Catálogos para acreditar que el producto que estaba ofreciendo cumplía con 1 característica esencial, de ser tipo “hipoalergénico” y que cuenta con un sellado de comprensión dinámico, canal y paso de flujo interno. Según este procedimiento de selección, lo solicitado en el Anexo N° 03 decía que los postores pueden, adicionalmente a la declaración jurada de cumplimiento de las Especificaciones Técnicas, presentar algún otro documento, que acredite lo requerido en las precitadas EETT, para lo cual pueden consignar dicha documentación adicional tales como autorizaciones del producto, folletos, instructivos, catálogos o similares. ¿Cómo lo declara?

Caso Practico N° 02

ADMISION Y EVALUACION DE DE OFERTAS

Ud. está a cargo de evaluar una propuesta, y las Bases pedían Ficha Técnica, Folleto, instructivos, catálogos emitidos por el fabricante, que sustenten lo solicitado en las EETT del Bien.

Al respecto, el postor presento un Catálogo, pero en el cual no se apreciaban algunos rangos de temperatura y humedad de los Bienes ofertados.

¿La propuesta seria evaluable? Seria admisible?

Caso Practico N° 03

Que decisión tomaría Ud. respecto, a una impugnación de un procedimiento de selección, en el cual, durante la etapa de Consultas, se absolvió la consulta N° 08, en que el Comité de Selección señaló que se solitaria como documentación de presentación obligatoria, el Catalogo o Ficha Técnica del Fabricante, sin embargo, cuando se integran las Bases, no se indicó esta absolución que se hizo respecto a que los postores debían de presentar catálogos o fichas, adicionalmente al Anexo N° 3?

Caso Practico N° 04

Las Bases de un procedimiento de selección, solicitan el certificado de DIGESA de los Bienes ofrecidos – que son alimentos - y el postor presento un Certificado de DIGESA, a nombre del fabricante, y no estaba a nombre del postor.

El Comité de Selección no admitió la oferta. Hizo bien o mal. Explicar su posición.

Caso Practico N° 05

El Anexo N° 03, que presenta un postor, en su oferta, indica que se cumple con las especificaciones técnicas de las Bases (de un procedimiento de selección).

Existe una precisión técnica en las EETT de las Bases Integradas que señala que la autonomía de funcionamiento de la batería tiene que ser de 4 horas o mayor de duración.

El postor presento una declaración de cumplimiento de EETT, en la que señala que la duración de la autonomía es un promedio de 4 horas.

Ahora bien en el folio N° 35, el postor, señala que el funcionamiento típico de la batería es de 3.6 horas. Si Ud forma parte del Comité de Selección, como actuaria?

Caso Practico N° 06

En la presentación de ofertas de una Obra, el Comité de Selección no admite una oferta porque señalo que se había ofertado el precio en Nuevos Soles y ese signo no estaba vigente desde el 01 de enero de 2018, y que debía haber sido Soles.

Que decisión tomaría Ud, y porque?

Caso Practico N° 07

En la presentación de ofertas, un postor presenta el Anexo N° 04 en el que señala que hay un plazo de entrega de 15 días calendarios, y en un documento que está en la Declaración Jurada de Eficiencia y Compatibilidad (folio 09 de la propuesta) se alude que dicho plazo es de 25 días. Como actuaría Ud, de ser miembro del Comité de Selección y porque?

Caso Practico N° 08

El Comité de Selección no otorgo 30 puntos a un postor extranjero al que se le estaba evaluando la metodología propuesta de una consultoría de obras, porque al presentar la precitada metodología, el postor hacia referencia dentro de la indicada metodología, un cargo o puesto, que se estaba solicitando en las Bases con una denominación diferente. El postor impugna. Que decisión tomaría Ud y porque?

Caso Practico N° 09

Durante la evaluación económica, de la oferta presentada por un postor, el Comité de Selección, solicitó que el postor presente los elementos constitutivos de su oferta (artículo 68° del RLCE), pues el Comité de Selección determinó que el precio de la oferta está por debajo del V.E. (oferta temeraria).

El postor no sustentó. El Comité rechazó la oferta. El postor impugnó aduciendo que no existen restricciones en el precio, cuando se presenta debajo del Valor Estimado. Como resolvería Ud. el recurso de apelación?

Caso Practico N° 10

Las Bases de un procedimiento de selección, contemplan otorgar 02 puntos al postor que ofrezca capacitación al personal de la Entidad, y tiene puntaje en función a la cantidad de horas lectivas de la referida capacitación.

El postor presenta una Declaración Jurada ofreciendo la capacitación sin precisar la cantidad de horas.

Si Ud es miembro del Comité de Selección, como habría actuado?

Caso Practico N° 11

En un procedimiento de Selección, un postor presenta un Contrato de Trabajo de un personal clave, para sustentar la experiencia, por 6 meses, sin señalar las labores desempeñadas.

A este Contrato se le adjunta un certificado que señala que el tiempo de labor es de cinco años.

Que decisión tomaría Ud como Comité de Selección?

Caso Practico N° 12

Las bases del procedimiento de selección de una obra establecieron que el requisito “Capacidad Técnica y Profesional”, integrado por el “Equipamiento Estratégico”, “Calificaciones del personal clave y “experiencia del plantel profesional clave”, seria acreditado durante la etapa de perfeccionamiento del contrato, ello de conformidad con las disposiciones contenidas en el numeral 49.3 del artículo 49° y en el literal e) del numeral 139.1 del artículo 139° del RLCE.

Sin embargo las Bases exigían la presentación de una Declaración Jurada u otro documento en el que se identifique de forma precisa los bienes y el plantel profesional. Cual seria su posición al respecto como evaluador ex post del procedimiento de selección.

Caso Practico N° 13

El Comité de Selección tuvo un voto discrepante, 2 miembros opinaron en un sentido, mientras que el tercero opino en otro sentido.

Se estaba pidiendo como equipamiento estratégico, 06 camionetas pick up, doble cabina que sean de doble tracción 4 x 4.

En este caso el postor presenta una Carta de Compromiso de alquiler, para el uso de los vehículo, pero en esa Carta de Compromiso de alquiler, no se preciso que estas camionetas eran 4 x 4, solamente se coloco que iban a arrendar al postor 06 camionetas pick up doble cabina.

2 miembros del Comité de Selección dijeron que estaba mal y por lo tanto la oferta debía estar descalificada. Pero 1 miembro, señalo, que al existir una declaración jurada del Anexo 3 de cumplimiento con las Especificaciones Técnicas, ya están declarando que cumplen con las mismas (especificaciones técnicas), entonces si la Carta de Compromiso dice 6 camionetas pick up doble cabina, se entiende que son 4 x4, (denominación habitual en el mercado de proveedores de venta y/o alquiler de vehículos) que es lo que se esta pidiendo. Que haría Ud. ? Y Porque?

Caso Practico N° 14

Se estaba adquiriendo hojuelas de avena con quinua pre cocido fortificado con vitaminas y minerales, para el Programa Vaso de Leche, y la definición de Bienes similares era hojuelas pre cocidas y sus mezclas, fortificadas con vitaminas y minerales – línea de productos pre cocidos que requieren cocción.

El postor, no había acreditado, en la experiencia de su oferta, hojuelas pre cocidas ni fortificadas con vitaminas y minerales, pero eran hojuelas en mezcla con quinua y hojuelas en general.

Considerando tal experiencia, el postor alcanzaba el monto requerido por las Bases. Como habría actuado Ud.?

Caso Practico N° 15

Este es un caso de ejecución de obras, en que uno de los requisitos de calificación, era la acreditación de la solvencia económica, por S/. 7'000,000.00 soles, a través de líneas de crédito emitido por una empresa supervisada por la SBS, debidamente autorizada. El postor lo acreditó mediante una Carta emitida por SECREX-CESCE (Compañía de Seguros de Crédito y Garantías S.A) , y esta es una compañía aseguradora.

El Comité de Selección, señaló que SECREX-CESCE, podía emitir pólizas de caución, pero, no es una financiera, y la normativa señala que las líneas de crédito solamente las pueden otorgar Entidades Financieras (crédito se refiere a un préstamo para capital de trabajo por ejemplo). El Comité señaló que esta carta de línea de crédito emitida por SECREX no permitía acreditar la solvencia económica del postor. El postor impugno. ¿Qué habría hecho Ud?