



LA CONTRATACION PUBLICA

El buen manejo de los fondos de todos





15. PLANIFICACION DE LA CONTRATACION

Asegurando los resultados de la gestión



PLANIFICACION DE LA CONTRATACION

Antes de iniciar el proceso de contratación, se debe dedicar tiempo a la planificación:



Planificar es una tarea fundamental porque de esta depende el éxito o no del contrato, es un “modelo previo”, que permite pensar anticipadamente en la ejecución del proceso de contratación, a fin de mejorarla.



PLANIFICACION DE LA CONTRATACION



La importancia de planificar radica en organizar de manera coherente las actividades para contratar.

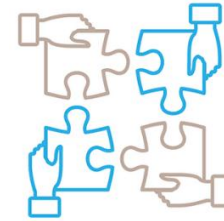
Esto implica tomar decisiones previas a la práctica sobre:

- Qué es lo que se hará
- Para qué se hará
- Cómo se puede lograr de la mejor manera.



PLANIFICACION DE LA CONTRATACION

En la planificación se definen o confirman estrategias, tácticas, metodologías y procedimientos.



La planificación implica el anticipar los eventos y determinar las medidas necesarias para llegar al resultado deseado.



PLANIFICACION DE LA CONTRATACION



En el proceso de planificación, deben participar las personas con capacidad de tomar decisiones en representación de los involucrados.

El tiempo dedicado a la planificación de la contratación no es tiempo perdido, al contrario, posibilita enfrentar menos obstáculos.



PROGRAMACION DE LA CONTRATACION



La programación de la contratación, consiste en determinar específicamente para cada actividad relevante:

- Duración estimada
- Fechas deseables (más temprana, más tardía)
- Responsables de ejecutarla



PROGRAMACION DE LA CONTRATACION

En la programación deben participar todos los responsables de ejecutar tareas, esto ayuda al proceso de apropiación de la misma.

En una sana administración, no se asignan tareas sin el consenso de la persona que la ejecutará.



En la programación es conveniente utilizar softwares especializados para eso.



ENFOQUE SISTÉMICO DEL PROCESO DE COMPRAS

El proceso de compras es una secuencia de actividades, con orden de prelación rígido y determinado.



Considerando lo anterior, el enfoque adecuado es el sistémico, donde es posible predeterminar responsables de cada actividad y estimar los tiempos de realización, con holguras razonables.



ENFOQUE SISTÉMICO DEL PROCESO DE COMPRAS

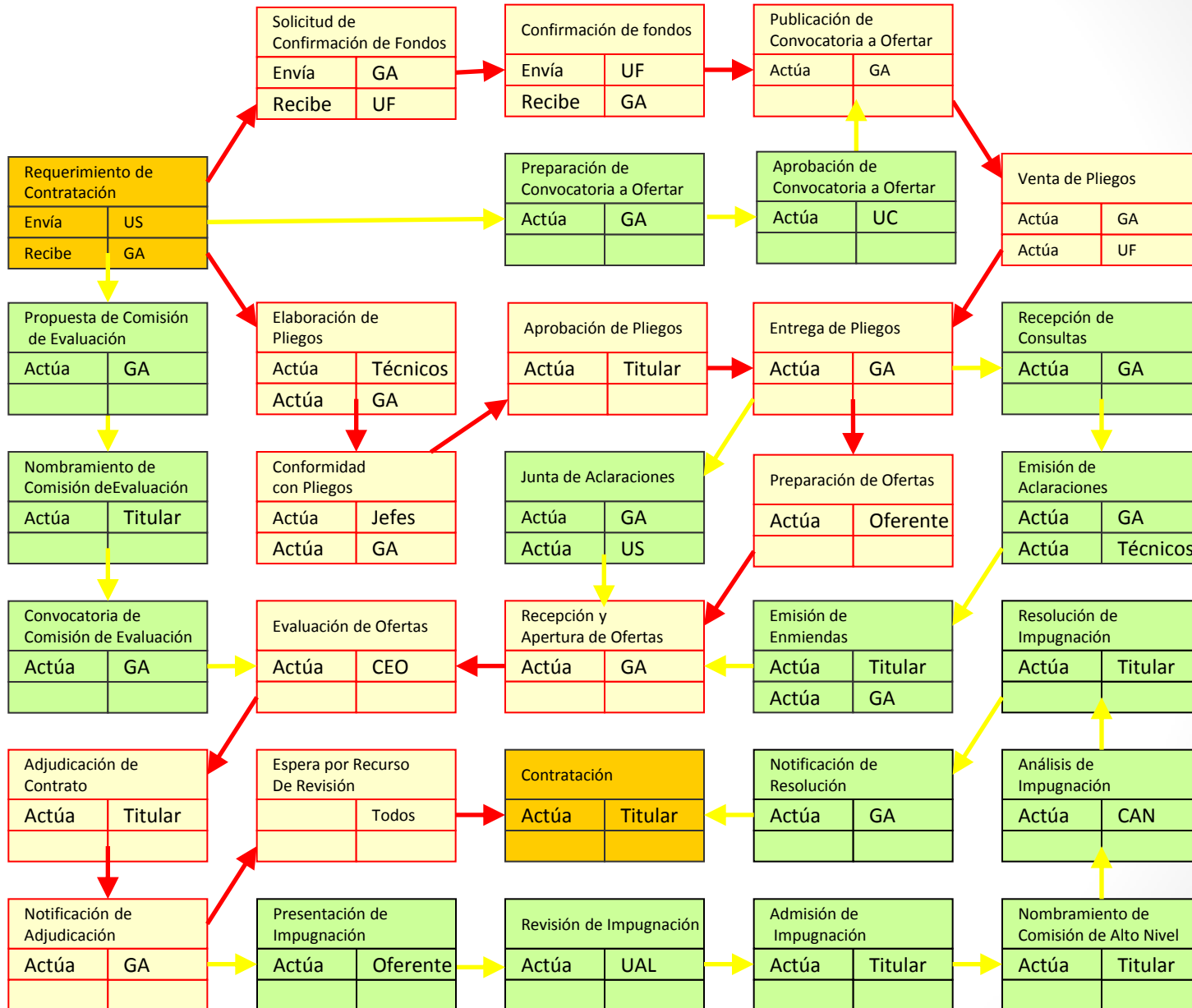
Es poco probable que en un proceso de compras surjan situaciones imprevistas; un adecuado manejo permite anticipar las incidencias e introducir acciones correctivas para lograr los objetivos.



Las contrataciones públicas resultan de procesos relativamente simples, soportados por un cuerpo legal y normativo claro y eficiente.



PROCESO DE LICITACION PUBLICA





GRACIAS POR SU ATENCION

Esta presentación estará a su disposición en el
portal de HonduCompras

