

## EXAMEN DE PRÁCTICA 10 - ADQUISICIONES

1

Un Director de Proyecto (Project Manager) encuentra un problema con los contratistas de su proyecto, y no está seguro si ellos están ejecutando el proyecto según los términos del contrato. ¿Qué área de conocimiento es la MEJOR fuente de procesos para ayudarlo a enfrentar este problema?

Seleccione una respuesta:

Gestión de los Riesgos del Proyecto

**Gestión de las Adquisiciones del Proyecto**

Gestión de las comunicaciones del Proyecto

Gestión de los Costos del Proyecto.

2

Tomas es un Director de Proyecto (Project Manager) en una compañía de software. Él está contratando un proyecto de software a largo plazo con una compañía externa. Dicha compañía cobra \$20/hora por cada empleado y \$300 de gastos generales al mes. ¿Qué tipo de contrato está utilizando?

Seleccione una respuesta:

De Costos Reembolsables (CR)

De Costo más honorarios por cumplimiento de objetivos (CPAF).

De Precio Fijo (FP)

**Por Tiempo y Materiales (T&M)**

3

¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO es cierta acerca de las Conferencias de Oferentes?

Seleccione una respuesta:

Los vendedores potenciales deben preguntar en tono abierto para que otros vendedores también puedan oír las respuestas.

Las Conferencias de Oferentes son una buena manera de asegurarse que los vendedores sean tratados de manera justa.

**Todos los vendedores deben reunirse por separado con el comprador.**

A todos los vendedores se les da los mismos documentos de adquisición.

4

Trabaja para un proveedor que está participando de un contrato tiene el MAYOR riesgo para su compañía.

Seleccione una respuesta:

Costos más honorarios con incentivos (CPIF).

Costo más honorarios por cumplimientos de objetivos (CPAF)

Tiempo y Materiales (T&M)

**Precio Fijo (PF)**

5

¿Cuál de las siguientes herramientas es utilizada para la documentación de los éxitos y gestión de las adquisiciones del proyecto?

Seleccione una respuesta:

Revisión del contrato

**Auditorías de adquisición**

Revisión del rendimiento del comprador

Auditorías de calidad

6

Usted está intentando decidir si terceriza o no un trabajo de construcción. Para realizarlo tendría que contratar a un ingeniero por \$35,000 y pagar 15,000 semanales por un equipo de construcción. Un contratista le da un precio de \$19,000 semanales y su experto reconoce que no encontrará un precio menor a ése. El trabajo tomará 16 semanas. ¿Cuál es la MEJOR manera de proceder?

Seleccione una respuesta:

Pagar al contratista para hacer el trabajo

Asegurarse que el contrato tenga una cláusula por fuerza mayor

Elegir un contrato por tiempo y materiales (T&M)

**No tercerizar el trabajo, contratar al ingeniero y pagarle al equipo de construcción para hacer el trabajo.**

7

Usted está dirigiendo un proyecto que tendría que tercerizar trabajo, y está comprando las ventajas y desventajas relativas de encontrar un vendedor versus que su compañía haga el trabajo. ¿En qué proceso se encuentra?

**Planificar Gestión de las Adquisiciones**

Planificar contrataciones

Convocar las Adquisiciones

Cerrar las Adquisiciones

8

Usted está realizando una lista de vendedores calificados. ¿En dónde estamos?

Seleccione una respuesta:

**Gestionar las adquisiciones**

Planificar la Gestión de Adquisiciones

Planificar las Contrataciones

Solicitar respuesta a los vendedores.

9

Usted ha sido contratado para una firma de diseño industrial para gestionar contrataciones. Su cliente le pide asumir las negociaciones de un Contrato importante para diseñar un sistema nuevo de alumbrado de control remoto. Usted ha reducido las posibilidades a un vendedor, y ahora está trabajando con el departamento legal del comprador para negociar los términos del contrato ¿Cuál de las siguientes alternativas describe MEJOR su objetivo?

Seleccione una respuesta:

Usted desea asegurarse que el vendedor obtenga tanto dinero sea posible

**Usted desea conseguir un trato justo para ambos, el comprado y el vendedor**

Usted desea prolongar la negociación para ganar más honorarios

Usted desea obtener el mejor trato para su cliente asegurándose que el precio del vendedor sea lo más bajo posible, sin importar lo que les cuesta a ellos.

10

Usted ha sido contratado por una empresa de construcción para gestionar sus contrataciones. Ellos tienen una opción de comprar un excavador o alquilarlo. Para comprarlo, la compañía tendría que pagar \$105,000, pero poseerlo requerirá aproximadamente \$10,000 en costos de mantenimiento anuales. El precio para alquilar el excavador es de \$5,000 mensuales, con un cargo único del \$2,000. ¿Cuál es el número de meses mínimo que la compañía necesita para utilizar el excavador para que tenga sentido comprar el excavador?

Seleccione una respuesta:

8 meses

**25 meses**

16 meses

21 meses

11

¿Cuál de los siguientes contratos posee el MAYOR riesgo para el comprador?

Seleccione una respuesta:

Costos más Honorarios con Incentivos (CPIF)

Precio Fijo (FP)

Costo más Honorarios por Cumplimiento de Objetivos (CPAF)

Tiempo y Materiales (T&M)

12

Usted está dirigiendo un proyecto difícil de estimar, así que no tiene una idea certera de cuándo terminará. ¿Cuál de los siguientes contratos sería el MEJOR en esta situación?

Seleccione una respuesta:

**Tiempo y Materiales (T&M)**

Costo más Honorarios y Cumplimiento de Objetivos (CPAF).

Costos más Honorarios e Incentivos (CPIF)

Precio Fijo (FP)

13

Usted está buscando un vendedor que haga un trabajo para su proyecto. ¿Cuándo le envía una solicitud de propuesta (RFP)?

Seleccione una respuesta:

**Después de crear documentos de adquisición, pero antes de elegir al vendedor.**

Después de la Conferencia de Oferentes, pero antes de elegir al vendedor.

Durante el proceso de administrar Adquisiciones.

Antes de planificar las contrataciones, pero después de planificar las adquisiciones.

14

Usted está creando criterios de selección de fuentes para su contrato. ¿En qué proceso se encuentra?

Seleccione una respuesta:

Planificar contrataciones

Efectuar Adquisiciones

Solicitar respuesta de los vendedores

**Planificar la Gestión de las Adquisiciones.**

15

Usted está dirigiendo un proyecto, cuando usted y el vendedor concuerdan en que necesitan que el vendedor añada mayores recursos al proyecto para terminar a tiempo. El número de recursos está escrito en el contrato. ¿Cuál es la MEJOR manera de proceder?

Seleccione una respuesta:

**Necesita utilizar el Sistema de Control de Cambios del Contrato para hacerle el cambio al contrato.**

Su proyecto se tardará porque no puede cambiar el contrato cuando ya se ha firmado.

Necesita convencer al comprador para firmar un contrato nuevo

Necesita utilizar la administración de reclamaciones para resolver el problema.

16

¿Cuál de las siguientes alternativas explica MEJOR la diferencia entre la auditoría a los vendedores durante el proceso Controlar las Adquisiciones y la auditoría a las adquisiciones durante el proceso Cerrar Adquisiciones?

Seleccione una respuesta:

La auditoría a las adquisiciones revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a los vendedores revisa cuán bien el vendedor está haciendo su trabajo.

La auditoría a los vendedores revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a las adquisiciones revisa cuán bien el vendedor está haciendo su trabajo.

La auditoría a las adquisiciones revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a los vendedores es utilizados para examinar éxitos, fracasos y lecciones aprendidas.

**La auditoría a los vendedores revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a las adquisiciones es utilizados para examinar éxitos, fracasos, y lecciones aprendidas.**

17

Un Director de Proyectos (Project Manager) tiene problemas porque tomó un contrato que sobrepasó su Presupuesto, y ahora él tiene que pagar el costo de su propio presupuesto. ¿Cuál de las siguientes describe MEJOR su contrato?

Seleccione una respuesta:

Tiempo y Materiales (T&M)

Costo más Porcentaje de Costo (CPPC)

Costo más Honorarios con Incentivos (CPIF)

**Precio Fijo (FP).**

18

Un director de Proyecto (Project Manager) de un proyecto de software contrata a un sub-contratista para construir un módulo que será utilizado en el resto del proyecto. Cuando es momento de integrar aquel módulo al resto del código, hay problemas de calidad serios. El sub-contratista argumenta que el módulo satisface los requisitos, pero el desarrollador líder del Director del Proyecto dice que los requisitos han sido claramente violados. El contrato no es claro respecto a cómo manejar la situación. Es claro que el contrato necesita ser corregido para lograr una solución, pero no hay acuerdo para la redacción exacta del cambio. ¿Qué alternativa describe MEJOR el siguiente paso del proyecto?

Seleccione una respuesta:

El comprador debería imponer una demanda contra el vendedor.

**El comprador y el vendedor deben proceder a la Gestión de Reclamos.**

El comprador y el vendedor deben pagarse estrictamente a la redacción del contrato.

El comprador debería auditar al vendedor.

19

Un comprador y un vendedor tienen un acuerdo de asociación. ¿Cuál de las siguientes describe MEJOR su relación?

Seleccione una respuesta:

**El vendedor participa en las decisiones del proyecto y tiene representación en la estructura de la gestión del comprador.**

El vendedor es libre de imponer Entregables y términos del contrato.

Ambos el vendedor y el comprador, tienen miembros de equipo en todos los equipos del proyecto.

El comprador puede indicar la estructura de los equipos del proyecto del vendedor.

20

Usted es el Director de Proyecto (Project Manager) de una empresa y está planificando un proyecto que requiere que contrate a un contratista. Antes que pueda encontrar vendedores, necesita desarrollar un documento que defina la porción de trabajo que el contratista hará. ¿Cuál de las siguientes NO es cierta acerca de este documento?

Seleccione una respuesta:

Incluye especificaciones exactas para los Entregables que el contrato producirá.

Está basado en la línea base del alcance del proyecto.

Debe definir el trabajo que el contratista debe hacer completamente.

Sus términos deben ser de Precio Fijo (FP) o de costos reembolsables.

21

Actualmente, usted está ejecutando el proceso Efectuar las Adquisiciones. Está considerando dos ofertas de dos compañías de su lista de vendedores calificados. Su proyecto tiene un Presupuesto apretado, y un director superior le ha delegado considerar el costo antes que cualquier otro criterio, usted contrató a la compañía que presento la oferta de menor costo en un proyecto anterior, y no estuvo satisfecho con su trabajo. La compañía que presentó la oferta de mayor costo tiene reputación de tratar bien a sus clientes, dar a sus Directores de Proyectos (Project Managers) vuelos en primera clase y alojarlos en hoteles de cinco estrellas. ¿cuál es la MEJOR manera de manejar está situación?

Seleccione una respuesta:

**Seleccionar a la compañía con oferta menor**

Seleccionar a la compañía la oferta mayor

Dar información al Director de la compañía con la oferta mayor que le permitirá ajustar su oferta para que satisfaga mejor sus necesidades.

Volver a escribir la solicitud de Propuesta (RFP) para que se excluya a la compañía con la oferta menor.

22

Usted está dirigiendo un proyecto de construcción utilizando un contrato de Precio Fijo Cerrado (FFP). El proyecto está estructurado para que su compañía reciba un pago por \$85,000 para completar el trabajo. Hubo gastos generales por \$15,000 que su compañía tuvo que cubrir. Ahora luego de 3 meses de proyecto, sus costos acaban de exceder a los \$70,000. El proyecto acaba de utilizar todo el pago, y desde ahora su compañía estará forzada a pagar todos los costos del proyecto. ¿Cuál es la MEJOR manera de describir esta situación?

Seleccione una respuesta:

**El proyecto alcanzado el Punto de Asunción Total.**

El proyecto ha dejado de ser lucrativo para la compañía

El Director del Proyecto se ha sobregirado

El Director del Proyecto (Project Manager) se ha pasado del presupuesto.

23

Una manera en que los procesos Cerrar el Proyecto o la Fase y Cerrar la Adquisición difieren es:

Seleccione una respuesta:

El cierre de adquisiciones involucra verificar que todo el trabajo y Entregables sean aceptables, mientras que el Cerrar el Proyecto o la Fase No.

El cierre de adquisiciones es ejecutado por el vendedor. Cerrar el proyecto o la Fase es ejecutado por el comprador.

Cerrar el Proyecto o la Fase es sólo una sub-categoría de Cerrar las Adquisiciones.

El cierre de las Adquisiciones significa que el contrato esté completo o finalizado. Cerrar el Proyecto o la Fase es el proceso de unir y concluir todas las actividades de todos los grupos de procesos de Dirección de Proyectos.

24

Durante el Cierre de Adquisiciones, una auditoria de las Adquisiciones incluye todas las siguientes alternativas, EXCEPTO:

Seleccione una respuesta:

Identificar éxitos y fracasos que deben ser reconocidos

Revisar los términos del contrato para asegurarse que todos se han cumplido.

Documentar las Lecciones Aprendidas.

Utilizar el sistema de pagos para procesar pagos según los términos del contrato.

25

¿Cuál de las alternativas describe MEJOR el Sistema de Gestión de Registros?

Seleccione una respuesta:

Una biblioteca que almacena Lecciones Aprendidas de procesos pasados.

Un sistema para almacenar archivos de recursos humanos, información salarial e historia de desempeño del trabajo.

Un sistema que almacena contratos y archivos de proyectos como referencia futura para los Directos de Proyecto.

Un sistema de archivo para almacenar facturas pagadas.



## EXAMEN DE PRÁCTICA 10 - ADQUISICIONES

Un Director de Proyecto (Project Manager) encuentra un problema

1. Un Director de Proyecto (Project Manager) encuentra un problema con los contratistas de su proyecto, y no está seguro si ellos están ejecutando el proyecto según los términos del contrato. ¿Qué área de conocimiento es la MEJOR fuente de procesos para ayudarlo a enfrentar este problema?  
Seleccione una respuesta:
  - A. Gestión de los Riesgos del Proyecto
  - B. Gestión de las Adquisiciones del Proyecto**
  - C. Gestión de las comunicaciones del Proyecto
  - D. Gestión de los Costos del Proyecto.
  
2. Tomas es un Director de Proyecto (Project Manager) en una compañía de software. Él está contratando un proyecto de software a largo plazo con una compañía externa. Dicha compañía cobra \$20/hora por cada empleado y \$300 de gastos generales al mes. ¿Qué tipo de contrato está utilizando?  
Seleccione una respuesta:
  - A. De Costos Reembolsables (CR)
  - B. De Costo más honorarios por cumplimiento de objetivos (CPAF).
  - C. De Precio Fijo (FP)
  - D. Por Tiempo y Materiales (T&M)**
  
3. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO es cierta acerca de las Conferencias de Oferentes?  
Seleccione una respuesta:
  - A. Los vendedores potenciales deben preguntar en tono abierto para que otros vendedores también puedan oír las respuestas.
  - B. Las Conferencias de Oferentes son una buena manera de asegurarse que los vendedores sean tratados de manera justa.
  - C. Todos los vendedores deben reunirse por separado con el comprador.**
  - D. A todos los vendedores se les da los mismos documentos de adquisición.
  
4. Trabaja para un proveedor que está participando de un contrato tiene el MAYOR riesgo para su compañía.  
Seleccione una respuesta:
  - A. Costos más honorarios con incentivos (CPIF).
  - B. Costo más honorarios por cumplimientos de objetivos (CPAF)
  - C. Tiempo y Materiales (T&M)
  - D. Precio Fijo (PF)**

5. ¿Cuál de las siguientes herramientas es utilizada para la documentación de los éxitos y gestión de las adquisiciones del proyecto?  
Seleccione una respuesta:
- A. Revisión del contrato
  - B. Auditorías de adquisición**
  - C. Revisión del rendimiento del comprador
  - D. Auditorías de calidad
6. Usted está intentando decidir si terceriza o no un trabajo de construcción. Para realizarlo tendría que contratar a un ingeniero por \$35,000 y pagar 15,000 semanales por un equipo de construcción. Un contratista le da un precio de \$19,000 semanales y su experto reconoce que no encontrará un precio menor a éste. El trabajo tomará 16 semanas. ¿Cuál es la MEJOR manera de proceder?  
Seleccione una respuesta:
- A. Pagar al contratista para hacer el trabajo
  - B. Asegurarse que el contrato tenga una cláusula por fuerza mayor
  - C. Elegir un contrato por tiempo y materiales (T&M)
  - D. No tercerizar el trabajo, contratar al ingeniero y pagarle al equipo de construcción para hacer el trabajo.**
7. Usted está dirigiendo un proyecto que tendría que tercerizar trabajo, y está comprando las ventajas y desventajas relativas de encontrar un vendedor versus que su compañía haga el trabajo. ¿En qué proceso se encuentra?
- A. Planificar Gestión de las Adquisiciones**
  - B. Planificar contrataciones
  - C. Convocar las Adquisiciones
  - D. Cerrar las Adquisiciones
8. Usted está realizando una lista de vendedores calificados. ¿En dónde estamos?  
Seleccione una respuesta:
- A. Gestionar las adquisiciones**
  - B. Planificar la Gestión de Adquisiciones
  - C. Planificar las Contrataciones
  - D. Solicitar respuesta a los vendedores.
9. Usted ha sido contratado para una firma de diseño industrial para gestionar contrataciones. Su cliente le pide asumir las negociaciones de un Contrato importante para diseñar un sistema nuevo de alumbrado de control remoto. Usted ha reducido las posibilidades a un vendedor, y ahora está trabajando con el departamento legal del

comprador para negociar los términos del contrato ¿Cuál de las siguientes alternativas describe MEJOR su objetivo?

Seleccione una respuesta:

- A. Usted desea asegurarse que el vendedor obtenga tanto dinero sea posible
- B. Usted desea conseguir un trato justo para ambos, el comprador y el vendedor**
- C. Usted desea prolongar la negociación para ganar más honorarios
- D. Usted desea obtener el mejor trato para su cliente asegurándose que el precio del vendedor sea lo más bajo posible, sin importar lo que les cuesta a ellos.

10. Usted ha sido contratado por una empresa de construcción para gestionar sus contrataciones. Ellos tiene una opción de comprar un excavador o alquilarlo. Para comprarlo, la compañía tendría que pagar \$105,000, pero poseerlo requerirá aproximadamente \$10,000 en costos de mantenimiento anuales. El precio para alquilar el excavador es de \$5,000 mensuales, con un cargo único del \$2,000. ¿Cuál es el número de meses mínimo que la compañía necesita para utilizar el excavador para que tenga sentido comprar el excavador?

Seleccione una respuesta:

- A. 8 meses
- B. 25 meses**
- C. 16 meses
- D. 21 meses

11. ¿Cuál de los siguientes contratos posee el MAYOR riesgo para el comprador?

Seleccione una respuesta:

- A. Costos más Honorarios con Incentivos (CPIF)
- B. Precio Fijo (FP)
- C. Costo más Honorarios por Cumplimiento de Objetivos (CPAF)
- D. Tiempo y Materiales (T&M)

12. Usted está dirigiendo un proyecto difícil de estimar, así que no tiene una idea certera de cuándo terminará. ¿Cuál de los siguientes contratos sería el MEJOR en esta situación?

Seleccione una respuesta:

- A. Tiempo y Materiales (T&M)**
- B. Costo más Honorarios y Cumplimiento de Objetivos (CPAF).
- C. Costos más Honorarios e Incentivos (CPIF)
- D. Precio Fijo (FP)

13. Usted está buscando un vendedor que haga un trabajo para su proyecto. ¿Cuándo le envía una solicitud de propuesta (RFP)?

Seleccione una respuesta:

- A. Después de crear documentos de adquisición, pero antes de elegir al vendedor.
- B. Después de la Conferencia de Oferentes, pero antes de elegir al vendedor.
- C. Durante el proceso de administrar Adquisiciones.
- D. Antes de planificar las contrataciones, pero después de planificar las adquisiciones.

14. Usted está creando criterios de selección de fuentes para su contrato. ¿En qué proceso se encuentra?

Seleccione una respuesta:

- A. Planificar contrataciones
- B. Efectuar Adquisiciones
- C. Solicitar respuesta de los vendedores
- D. Planificar la Gestión de las Adquisiciones.

15. Usted está dirigiendo un proyecto, cuando usted y el vendedor concuerdan en que necesitan que el vendedor añada mayores recursos al proyecto para terminar a tiempo. El número de recursos está escrito en el contrato. ¿Cuál es la MEJOR manera de proceder?

Seleccione una respuesta:

- A. Necesita utilizar el Sistema de Control de Cambios del Contrato para hacerle el cambio al contrato.
- B. Su proyecto se tardará porque no puede cambiar el contrato cuando ya se ha firmado.
- C. Necesita convencer al comprador para firmar un contrato nuevo
- D. Necesita utilizar la administración de reclamaciones para resolver el problema.

16. ¿Cuál de las siguientes alternativas explica MEJOR la diferencia entre la auditoría a los vendedores durante el proceso Controlar las Adquisiciones y la auditoría a las adquisiciones durante el proceso Cerrar Adquisiciones?

Seleccione una respuesta:

- A. La auditoría a las adquisiciones revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a los vendedores revisa cuán bien el vendedor está haciendo su trabajo.
- B. La auditoría a los vendedores revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a las adquisiciones revisa cuán bien el vendedor está haciendo su trabajo.
- C. La auditoría a las adquisiciones revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a los vendedores es utilizados para examinar éxitos, fracasos y lecciones aprendidas.
- D. La auditoría a los vendedores revisa los productos que están siendo creados, mientras que la auditoría a las adquisiciones es utilizados para examinar éxitos, fracasos, y lecciones aprendidas.

17. Un Director de Proyectos (Project Manager) tiene problemas porque tomó un contrato que sobrepasó su Presupuesto, y ahora él tiene que pagar el costo de su propio presupuesto. ¿Cuál de las siguientes describe MEJOR su contrato?  
Selecciones una respuesta:
- A. Tiempo y Materiales (T&M)
  - B. Costo más Porcentaje de Costo (CPPC)
  - C. Costo más Honorarios con Incentivos (CPIF)
  - D. Precio Fijo (FP).
18. Un director de Proyecto (Project Manager) de un proyecto de software contrata a un sub-contratista para construir un módulo que será utilizado en el resto del proyecto. Cuando es momento de integrar aquel módulo al resto del código, hay problemas de calidad serios. El sub-contratista argumenta que el módulo satisface los requisitos, pero el desarrollador líder del Director del Proyecto dice que los requisitos han sido claramente violados. El contrato no es claro respecto a cómo manejar la situación. Es claro que el contrato necesita ser corregido para lograr una solución, pero no hay acuerdo para la redacción exacta del cambio. ¿Qué alternativa describe MEJOR el siguiente paso del proyecto?  
Seleccione una respuesta:
- A. El comprador debería imponer una demanda contra el vendedor.
  - B. El comprador y el vendedor deben proceder a la Gestión de Reclamos.
  - C. El comprador y el vendedor deben pagarse estrictamente a la redacción del contrato.
  - D. El comprador debería auditar al vendedor.
19. Un comprador y un vendedor tienen un acuerdo de asociación. ¿Cuál de las siguientes describe MEJOR su relación?  
Seleccione una respuesta:
- A. El vendedor participa en las decisiones del proyecto y tiene representación en la estructura de la gestión del comprador.
  - B. El vendedor es libre de imponer Entregables y términos del contrato.
  - C. Ambos el vendedor y el comprador, tienen miembros de equipo en todos los equipos del proyecto.
  - D. El comprador puede indicar la estructura de los equipos del proyecto del vendedor.
20. Usted es el Director de Proyecto (Project Manager) de una empresa y está planificando un proyecto que requiere que contrate a un contratista. Antes que pueda encontrar vendedores, necesita desarrollar un documento que defina la porción de trabajo que el contratista hará. ¿Cuál de las siguientes NO es cierta acerca de este documento?  
Seleccione una respuesta:
- A. Incluye especificaciones exactas para los Entregables que el contrato producirá.
  - B. Está basado en la línea base del alcance del proyecto.

- C. Debe definir el trabajo que el contratista debe hacer completamente.
- D. Sus términos deben ser de Precio Fijo (FP) o de costos reembolsables.

21. Actualmente, usted está ejecutando el proceso Efectuar las Adquisiciones. Está considerando dos ofertas de dos compañías de su lista de vendedores calificados. Su proyecto tiene un Presupuesto apretado, y un director superior le ha delegado considerar el costo antes que cualquier otro criterio, usted contrató a la compañía que presentó la oferta de menor costo en un proyecto anterior, y no estuvo satisfecho con su trabajo. La compañía que presentó la oferta de mayor costo tiene reputación de tratar bien a sus clientes, dar a sus Directores de Proyectos (Project Managers) vuelos en primera clase y alojarlos en hoteles de cinco estrellas. ¿cuál es la MEJOR manera de manejar esta situación?

Seleccione una respuesta:

- A. **Seleccionar a la compañía con oferta menor**
- B. Seleccionar a la compañía la oferta mayor
- C. Dar información al Director de la compañía con la oferta mayor que le permitirá ajustar su oferta para que satisfaga mejor sus necesidades.
- D. Volver a escribir la solicitud de Propuesta (RFP) para que se excluya a la compañía con la oferta menor.

22. Usted está dirigiendo un proyecto de construcción utilizando un contrato de Precio Fijo Cerrado (FFP). El proyecto está estructurado para que su compañía reciba un pago por \$85,000 para completar el trabajo. Hubo gastos generales por \$15,000 que su compañía tuvo que cubrir. Ahora luego de 3 meses de proyecto, sus costos acaban de exceder a los \$70,000. El proyecto acaba de utilizar todo el pago, y desde ahora su compañía estará forzada a pagar todos los costos del proyecto. ¿Cuál es la MEJOR manera de describir esta situación?

Seleccione una respuesta:

- A. **El proyecto alcanzado el Punto de Asunción Total.**
- B. El proyecto ha dejado de ser lucrativo para la compañía
- C. El Director del Proyecto se ha sobregirado
- D. El Director del Proyecto (Project Manager) se ha pasado del presupuesto.

23. Una manera en que los procesos Cerrar el Proyecto o la Fase y Cerrar la Adquisición difieren es:

Seleccione una respuesta:

- A. El cierre de adquisiciones involucra verificar que todo el trabajo y Entregables sean aceptables, mientras que el Cerrar el Proyecto o la Fase No.
- B. El cierre de adquisiciones es ejecutado por el vendedor. Cerrar el proyecto o la Fase es ejecutado por el comprador.
- C. Cerrar el Proyecto o la Fase es sólo una sub-categoría de Cerrar las Adquisiciones.

D. El cierre de las Adquisiciones significa que el contrato esté completo o finalizado. Cerrar el Proyecto o la Fase es el proceso de unir y concluir todas las actividades de todos los grupos de procesos de Dirección de Proyectos.

24. Durante el Cierre de Adquisiciones, una auditoria de las Adquisiciones incluye todas las siguientes alternativas, EXCEPTO:

Seleccione una respuesta:

- A. Identificar éxitos y fracasos que deben ser reconocidos
- B. Revisar los términos del contrato para asegurarse que todos se han cumplido.
- C. Documentar las Lecciones Aprendidas.
- D. Utilizar el sistema de pagos para procesar pagos según los términos del contrato.

25. ¿Cuál de las alternativas describe MEJOR el Sistema de Gestión de Registros?

Seleccione una respuesta:

- A. Una biblioteca que almacena Lecciones Aprendidas de procesos pasados.
- B. Un sistema para almacenar archivos de recursos humanos, información salarial e historia de desempeño del trabajo.
- C. Un sistema que almacena contratos y archivos de proyectos como referencia futura para los Directos de Proyecto.
- D. Un sistema de archivo para almacenar facturas pagadas.