**Ejercicios Prácticos Gestión de las Adquisiciones Para Examen de Grado o PMP**

**Conceptos (SIEMPRE DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL COMPRADOR)**

**Precio (Price):** El monto cobrado por el vendedor (seller) al comprador (buyer).

**Ganancia/Honorario (Profit, Fee):** Se incluye dentro del precio y varía según lo pactado.

**Costo (Cost):** Valor de lo que le implica al vendedor realizar el trabajo solicitado.

**Precio Objetivo (Target Price):** Medida de éxito que compara el resultado final con el esperado.Matemáticamente es la suma del Costo Objetivo y la Ganancia/Honorario Objetivo.

**Razón Compartida (Sharing/Share Ratio):** Expresión fraccionaria para denotar la distribución de los incentivos entre el comprador/vendedor, por ejemplo 80/20, 90/10, 60/40. Aplica para casos de ahorro o sobrecostos.

**Precio Techo (Ceiling Price):** Precio máximo que pagará el comprador por el trabajo solicitado, independientemente de la razón compartida.

**Punto de Asunción Total (Point of Total Assumption, PTA):** Se refiere al monto a partir del cual el vendedor asume toda la pérdida de un sobrecosto. Se considera que montos por encima de la PTA son producto de una mala administración.

Para Contratos de Precio Fijo más Honorarios con Incentivos (Fixed Price Incentive Fee Contracts FPIF), PTA = [ (Precio Máximo – Precio Objetivo) / Razón del Comprador ] + Costo Objetivo

Para Contratos de Costo más Honorarios con Incentivos (Cost Plus Incentive Fee Contract, CPIF), PTA = [ Precio Máximo – (Costo Objetivo + Honorario Objetivo) / Razón del Comprador ] + Costo Objetivo

****

1. En un Contrato de Costo más Honorarios con Incentivos (Cost Plus Incentive Fee Contract, CPIF), el costo objetivo es de US $210.000 y el honorario objetivo es de US $25.000. Al completarse el proyecto, el costo real es de US $200.000. Utilizando una razón compartida de 80/20, ¿cuál sería el precio final del contrato?

a) US $215.000

b) US $225.000

c) US $227.000

d) US $173.000

1. **¿Ahorro o Sobrecosto?**

Costo Objetivo de US $210.000 > Costo Real de US $200.000

Diferencia = US $210.000 - US $200.000

Diferencia = US $10.000, a favor del comprador, por lo tanto el contrato tiene una condición de **Ahorro**.

1. **Honorario Final**

Honorario Final = Honorario Objetivo + Diferencia Costo Objetivo-Real x Porcentaje Compartido del Vendedor

Honorario Final = US $25.000 + US $10.000 x 20%

Honorario Final = US $25.000 + US $2.000

**Honorario Final = US $27.000**

1. **Precio Final**

Precio Final = Costo Real + Honorario Final

Precio Final = US $200.000 + US $27.000

**Precio Final = US $227.000**

1. En un Contrato de Precio Fijo más Honorarios con Incentivos (Fixed Price Incentive Fee Contract FPIF), el costo objetivo es de US $150.000 y el honorario objetivo es de US $30.000. Al completarse el proyecto, el costo real es de US $210.000. Utilizando una razón compartida de 60/40, ¿cuál sería el precio final del contrato y el PTA? Considere un Precio Techo o Máximo de US $200.000.

a) US $216.000, US $183.333

b) US $200.000, US $183.333

c) US $216.000, US $200.000

d) US $210.000, US $200.000

1. **¿Ahorro o Sobrecosto?**

Costo Objetivo de US $150.000 < Costo Real de US $210.000

Diferencia = US $150.000 - US $210.000

Diferencia = - US $60.000, en contra del comprador, por lo tanto el contrato tiene una condición de **Sobrecosto**.

1. **Honorario Final**

Honorario Final = Honorario Objetivo + Diferencia Costo Objetivo-Real x Porcentaje Compartido del Vendedor

Honorario Final = US $30.000 - US $60.000 x 40%

Honorario Final = US $30.000 - US $24.000

**Honorario Final = US $6.000**

1. **Precio Final**

Precio Final = Costo Real + Honorario Final

Precio Final = US $210.000 + US $6.000

**Precio Final = US $216.000, no obstante al ser el precio máximo de US $200.000, hace que éste sea el precio final.**

1. PTA = [ (Precio Techo – Precio Objetivo) / Razón del Comprador ] + Costo Objetivo

PTA = { [US $200.000 – (US $150.000 + US $30.000)] / 60% } + US $150.000

PTA = US $33.333 + US $150.000

**PTA = US $183.333**

1. En un Contrato de Precio Fijo más Honorarios con Incentivos (Fixed Price Incentive Fee Contract FPIF), el costo objetivo es de US $9.000.000 y el honorario objetivo es de US $850.000. Al completarse el proyecto, el costo real es de US $8.000.000. Utilizando una razón compartida de 70/30, ¿cuál sería el precio final del contrato? Considere un Precio Techo o Máximo de US $12.500.000.

a) US $8.000.000

b) US $9.150.000

c) US $9.000.000

d) US $12.500.000

1. **¿Ahorro o Sobrecosto?**

Costo Objetivo de US $9.000.000 > Costo Real de US $8.000.000

Diferencia = US $9.000.000 - US $8.000.000

Diferencia = US $1.000.000, a favor del comprador, por lo tanto el contrato tiene una condición de **Ahorro**.

1. **Honorario Final**

Honorario Final = Honorario Objetivo + Diferencia Costo Objetivo-Real x Porcentaje Compartido del Vendedor

Honorario Final = US $850.000 + US $1.000.000 x 30%

Honorario Final = US $850.000 + US $300.000

**Honorario Final = US $1.150.000**

1. **Precio Final**

Precio Final = Costo Real + Honorario Final

Precio Final = US $8.000.000 + US $1.150.000

**Precio Final = US $9.150.000, éste no supera el precio máximo.**

1. En un Contrato de Precio Fijo más Honorarios con Incentivos (Fixed Price Incentive Fee Contract FPIF), el costo objetivo es de US $300.000 y el honorario objetivo es de un 10% del honorario objetivo. Utilizando una razón compartida de 80/20, ¿cuál sería el PTA? Considere un Precio Máximo de US $350.000.

a) US $8.000.000

b) US $9.150.000

c) US $9.000.000

d) US $12.500.000

PTA = [ Precio Máximo – (Costo Objetivo + Honorario Objetivo) / Razón del Comprador ] + Costo Objetivo

PTA = [ US $350.000 – (US $300.000 + 10%(US $300.000) / 80% ] + US $300.000

PTA = US $350.000

1. Un director de Proyecto debe tomar una decisión de comprar o fabricación propia. Desarrollar por sí mismo un software le costaría a la compañía para la que trabaja unos US $48.000 más US $3.000 por mantenimiento mensual. Mientras tanto, un vendedor le ofrece un software con un cargo de US $25 por usuario (la compañía espera 1.000 usuarios mensuales) y un cargo de US $2.000 mensualmente por mantenimiento. ¿A partir de qué momento resulta más barato fabricar?
2. Fabricación propia.

Desarrollo = US $48.000

Mantenimiento = US $3.000/mes

Total = 48.000 + 3.000 x M, donde M = cantidad de meses

1. Compra.

Comprar = US $25 x 1.000 usuarios x M, donde M=cantidad de meses

Mantenimiento = US $2.000/mes

Total = 25.000 x M + 2.000 M

Total = 27.000 x M

Igualando (1) y (2)

48.000 + 3.000 x M = 27.000 x M

24.000 x M = 48.000

M = 2 (punto de quiebre, igualdad en ambos casos)

1. Un director de Proyecto debe tomar una decisión de comprar o fabricación propia. Desarrollar por sí mismo un software le costaría a la compañía para la que trabaja unos US $100.000 más US $3.000 por mantenimiento mensual. Mientras tanto, un vendedor le ofrece un software con un cargo de US $100 por usuario (la compañía espera 750 usuarios mensuales) y un cargo de US $4.000 mensualmente por mantenimiento. ¿Cuántos meses requiere para que la decisión de fabricar sea mejor que la de comprar?
2. 15 meses
3. 20 meses
4. 25 meses
5. 40 meses
6. Un director de Proyecto debe tomar una decisión de comprar o fabricación propia. Desarrollar por sí mismo un software le costaría a la compañía para la que trabaja unos US $60.000 más US $5.000 por mantenimiento mensual. Mientras tanto, un vendedor le ofrece un software por US $75.000 y un cargo de US $3.000 mensualmente por mantenimiento. ¿Cuál sería la mejor decisión si consideramos que se desea usar el software por 7 meses?
7. Su compañía ha negociado un contrato de costo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene un costo objetivo de US $300.000. La ganancia objetivo del vendedor es de un 10% del costo objetivo y la razón compartida entre el comprador y el vendedor es de 80/20. El costo real del contrato terminó siendo US $275.000. ¿Cuál es el costo total del contrato para el comprador?
8. US $ 290.000
9. US $ 300.000
10. US $310.000
11. US $320.000
12. Su compañía ha negociado un contrato de precio fijo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene los siguientes detalles:

Precio objetivo: US $600.000

Honorario objetivo: US $100.000

Razón compartida: 70/30

Costo real: US $650.000

Precio máximo: US $725.000

¿Cual será el precio final que tendrá que pagar la compañía?

1. US $715.000
2. US $725.000
3. US $735.000
4. US $705.000
5. Su compañía tiene un contrato de costo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene un costo objetivo de US $150.000. La ganancia objetivo del vendedor es US $200.000 y la razón compartida entre el comprador y el vendedor es de 80/20. El honorario mínimo es de US $5.000 y el máximo US $30.000. El costo real del contrato terminó siendo US $190.000. ¿Cuál es el honorario que se le pagará al vendedor?
6. US $ 12.000
7. US $ 10.000
8. US $5.000
9. US $30.000
10. Su compañía ha negociado un contrato de precio fijo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene los siguientes detalles:

Costo objetivo: US $100.000

Honorario objetivo: US $30.000

Razón compartida: 70/30

Costo real: US $70.000

Precio máximo: US $170.000

¿Cual será la ganancia del vendedor?

1. US $30.000
2. US $39.000
3. US $70.000
4. US $79.000
5. Su compañía ha negociado un contrato de precio fijo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene los siguientes detalles:

Costo objetivo: US $600.000

Honorario objetivo: US $60.000

Razón compartida: 80/20

Precio máximo: US $720.000

¿Cual es el Punto Total de Asunción?

1. US $600.000
2. US $740.000
3. US $660.000
4. US $675.000
5. Su compañía ha negociado un contrato de costo más honorarios con incentivos con un vendedor. El contrato tiene los siguientes detalles:

Costo objetivo: US $400.000

Precio objetivo: US $450.000

Honorario objetivo: US $60.000

Razón compartida: 70/30

Precio máximo: US $720.000

¿Cual es el Punto Total de Asunción?

1. US $500.000
2. US $460.000
3. US $300.000
4. US $600.000