Evaluación 12

1. Estamos dudando entre adquirir un producto o producirlo internamete. Esto se realizará
   1. Es una política de la organización
   2. En la planificación
   3. Antes de la planificación
   4. En la administración del contrato
2. La política de protección del medio ambiente en la adquisición de materiales es
   1. Una asunción
   2. Una restricción legal
   3. Una restricción común
   4. Una política de la organización
3. EL CPFF contempla
   1. Coste mas honorarios
   2. Coste más los incentivos
   3. Solamente el coste del trabajo
   4. Es un tipo de contrato a coste fijo
4. El proceso de cierre del contrato
   1. Antecede al proceso Cerrar Proyecto
   2. Respalda al proceso cerrar proyecto
   3. Cierra el proyecto
   4. Es inmediatamente anterior al cierre del proyecto
5. La administración de las reclamaciones es parte de
   1. Cierre del contrato
   2. Selección de vendedores
   3. Administración del contrato
   4. Selección de vendedores
6. Nuestro proveedor cobrará un determinado precio por sus servicios, además de un porcentaje en función de los resultado. Se trata de un contrato
   1. De precio fijo
   2. Reembolsable (CPF)
   3. Reembolsable (CPFF)
   4. Reembolsable (CPIF)
7. Los formularios estandarizados son planteados
   1. En la planificación de compras y adquisiciones
   2. Al solicitar ofertas
   3. Al redactar el cotrato
   4. En la planificación de la contratación
8. Una revisión del proceso de adquisición es
   1. Parte de la administración del contrato
   2. Una auditoría
   3. Se realiza al recibir los productos
   4. En la planificación de las compras y adquisiciones
9. Si el vendedor establece tarifas, el contrato será
   1. De costes fijos
   2. De tiempo y materiales
   3. Contractual
   4. De costes reembolsables
10. Cómo se puede denominar el documento por el que se solicitará a los proveedores el envío de propuestas?
    1. Invitación a licitación
    2. Solicitud de propuestas
    3. Solicitud de presupuesto
    4. Las tres anteriores son correctas
11. En la lista de vendedores calificados
    1. Se incluyen los vendedores a los que se les solicita proyecto y son aceptados
    2. Se incluyen vendedores con un índice de calidad acreditado por la empresa
    3. Se incluyen vendedores a los que se les ha solicitado un presupuesto
    4. Se incluyen vendedores que han contestado a nuestro requerimientos
12. La finalización anticipada de un contrato
    1. Es resuelta en los tribunales
    2. Debe estar recogida en el contrato
    3. Supone penalización
    4. Ninguna de las anteriores es correcta
13. El mantenimiento de permisos y licencias es tarea…
    1. Conjunta del comprador y del vendedor
    2. Del comprador
    3. Del vendedor
    4. Ninguna de las anteriores es correcta
14. Los derechos de propiedad intelectual
    1. No son materia de adquisición
    2. En la decisión de fabricación propia
    3. Son tenidos en cuenta al evaluar las propuestas
    4. Al planificar las adquisiciones
15. Cuando al vendedor se le reembolsan los costes permitidos por realizar el trabajo del contrato y recibe un honorario predeterminado y una bonificación de incentivo
    1. De precio fjo
    2. Reembolsable (CPF)
    3. Reembolsable (CPFF)
    4. Reembolsable (CPIF)
16. La planificación de la contratación
    1. Se realiza antes de la planificación de adquisiciones
    2. Se realiza después de la planificación de adquisiciones
    3. Está dentro de la planificación de adquisiciones
    4. Se da después de la compra del producto
17. En una compra es determinante
    1. El precio
    2. La calidad
    3. El grado de cumplimiento
    4. Todas las anteriores
18. Alguno de estos elementos no forma parte del contrato
    1. Manejo de las solicitudes de cambio
    2. Documento de decisión de compra o fabricación propia
    3. Criterios de aceptación
    4. Ajustes por inflación
19. Cuáles son las entradas al proceso de planificar la contratación
    1. Formularios estándar y juicio de expertos
    2. Documentos de la adquisición y criterios de evaluación
    3. Plan de gestión de las adquisiciones y decisiones de fabricación propia
    4. EDT y presupuesto
20. El paquete de documentos de la adquisición es parte de
    1. La planificación de las compras
    2. La planificación de la contratación
    3. La selección de vendedores
    4. La solicitud de respuestas de vendedores