

Errata and Updates for the First Printing of *PMP® Exam Prep, Tenth Edition (Spanish)*

Page/ Location	First Printing Text	Updated Text (Changes Highlighted)
270-271	Ejercicio 8.1	Diagramas y ejercicio actualizados. Ver el calidad 8.1 en la página de recursos.
214, Q29	carreras	sprints
221, A29	carreras	sprints
244, Q19	carreras	sprints
250, A19	carreras/carrera	sprints/sprint
256	<p>8a. El equipo o el departamento de calidad realizan auditorías periódicas sobre el trabajo del proyecto como parte del proceso de ejecución a fin de detectar si los estándares, políticas, planes y procedimientos no se están siguiendo o si necesitan cambiarse. (Gestionar la Calidad)</p> <p>8b. El equipo o el departamento de calidad evalúa la calidad de los entregables del proyecto y los compara con las métricas y estándares planeados. (Controlar la Calidad)</p>	<p>8a. El equipo o el departamento de calidad evalúa la calidad de los entregables del proyecto y los compara con las métricas y estándares planeados. (Controlar la Calidad)</p> <p>8b. El equipo o el departamento de calidad realizan auditorías periódicas sobre el trabajo del proyecto como parte del proceso de ejecución a fin de detectar si los estándares, políticas, planes y procedimientos no se están siguiendo o si necesitan cambiarse. (Gestionar la Calidad)</p>
415	<p>La compañía o la persona que proporciona bienes y servicios puede denominarse “contratista”, “subcontratista”, “proveedor”, “diseñador” o “vendedor”. La <i>Guía del PMBOK®</i> utiliza con preeminencia el término “vendedor”, pero en el examen pueden aparecer cualquiera de estos términos. A la compañía o persona que compra el servicio se le llama el comprador. Muchas compañías son compradores en una adquisición y vendedores en otra</p>	<p>La compañía o la persona que proporciona bienes o servicios puede denominarse “contratista”, “subcontratista”, “proveedor”, “diseñador” o “vendedor”. La <i>Guía del PMBOK®</i> utiliza con preeminencia el término “vendedor”, pero en el examen pueden aparecer cualquiera de estos términos. A la compañía o persona que compra los bienes o servicios se le llama el comprador. Muchas compañías son compradores en una adquisición y vendedores en otra.</p>

Page/ Location	First Printing Text	Updated Text (Changes Highlighted)
422	<p>Costo Más Honorarios con Incentivos (CPIF) Un contrato de costo más honorarios con incentivos. Al vendedor se le pagan los gastos reales más una comisión basada en los objetivos de rendimiento específicos establecidos en el contrato. Se realiza un estimado original del costo total (el costo objetivo) y se determina un honorario para el trabajo (un honorario objetivo). El vendedor obtiene un porcentaje de los ahorros si los costos reales son inferiores al costo objetivo o comparte el sobrecosto con el comprador.</p> <div data-bbox="394 443 1094 654" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">Ejemplo: Contrato de costo más honorarios con incentivos</p> <p>Contrato = Costo más honorarios básicos más honorarios por cumplir los criterios de desempeño especificados por el comprador. Retribución máxima disponible de \$50.000.</p> </div>	<p>Costo más Honorarios con Incentivos (CPIF) Un contrato de costo más honorarios con incentivos proporciona al vendedor los pagos de costos reales más un honorario que se ajustará basándose en si se cumplen los objetivos de desempeño específicos previstos en el contrato. En este tipo de contrato, se realiza un estimado original del costo total (el costo objetivo) y se determina un honorario para el trabajo (un honorario objetivo). El vendedor obtiene un porcentaje de los ahorros si los costos reales son inferiores al costo objetivo o comparte el sobrecosto con el comprador. La proporción generalmente es 80 por ciento para el comprador y 20 por ciento para el vendedor. Ver más sobre incentivos más adelante en esta sección.</p> <div data-bbox="1220 529 1976 764" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">Ejemplo: Contrato de costo más honorarios con incentivos</p> <p>Contrato = Costos objetivo de \$500.000 más un honorario objetivo de \$50.000. El comprador y el vendedor comparten cualquier ahorro de costos o sobrecostos con el 80% para el comprador y el 20% para el vendedor.</p> </div> <p>Necesitarás saber cómo calcular el pago total o ganancia en un contrato de costo más honorarios con incentivos (CPIF) para el examen. Ver el ejercicio al final de este análisis.</p>

Page/ Location	First Printing Text	Updated Text (Changes Highlighted)
422	<p>Costo más Honorarios por Cumplimiento de Objetivos (CPAF) En un contrato de costo más honorarios por cumplimiento de objetivos, el comprador paga los costos y un honorario base más una retribución (un bono) basada en el desempeño, determinada con antelación. Este es un tipo de contrato con incentivo. Se deben establecer de antemano procedimientos para determinar el premio, a fin de evitar el juicio subjetivo de los premios.</p> <p>Debe compararse el costo para administrar un honorario por cumplimiento de objetivos con sus beneficios potenciales a la hora de tomar la decisión de utilizar este tipo de contrato.</p> <div data-bbox="394 516 1094 613" style="border: 1px solid black; background-color: #f4a460; padding: 5px; text-align: center;"> <p>Ejemplo: Contrato de costo más honorarios por cumplimiento de objetivos</p> </div> <div data-bbox="394 618 1094 764" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Contrato = Costo más honorarios básicos más honorarios por cumplir los criterios de desempeño especificados por el comprador. Retribución máxima disponible de \$50.000.</p> </div> <p>Nota: Este es similar al contrato de CPIF con la salvedad de que el incentivo es una potencial retribución y no hay posibilidad de una sanción.</p>	<p>Costo más Honorarios por Cumplimiento de Objetivos (CPAF) En un contrato de costo más honorarios por cumplimiento de objetivos, el comprador paga todos los costos y un honorario base más una retribución (un bono) basada en el desempeño. Este es similar al contrato CPIF, con la salvedad de que el incentivo es una potencial retribución y no hay posibilidad de una sanción. El monto de la retribución por cumplimiento de objetivos en un contrato CPAF se determina por adelantado y se distribuye según el desempeño. Este es un tipo de contrato con incentivo. En algunos casos, la retribución que se abona se juzga de manera subjetiva. Por lo tanto, deben adoptarse por adelantado los procedimientos para determinar los honorarios.</p> <p>Al igual que con un contrato FPAF, el costo de administración de un contrato con honorarios por cumplimiento de objetivos debe compararse con los posibles beneficios para decidir si se utiliza este tipo de contrato.</p> <div data-bbox="1220 651 1976 760" style="border: 1px solid black; background-color: #f4a460; padding: 5px; text-align: center;"> <p>Ejemplo: Contrato de costo más honorarios por cumplimiento de objetivos</p> </div> <div data-bbox="1220 764 1976 911" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Contrato = Costo más honorarios básicos más honorarios por cumplir los criterios de desempeño especificados por el comprador. Retribución máxima disponible de \$50.000.</p> </div>