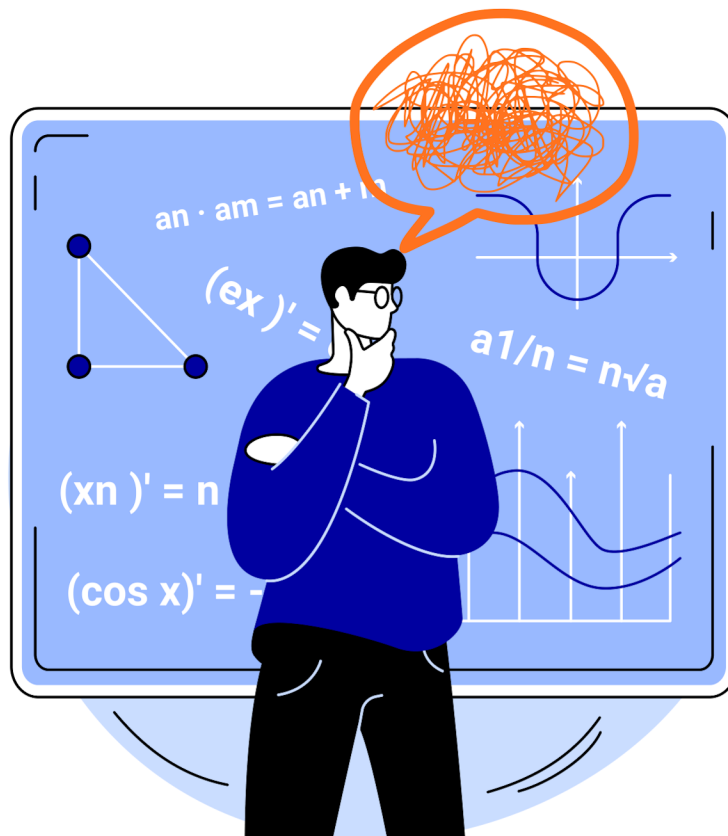


50

# TÉRMINOS DE COMPRAS QUE NO DEBES CONFUNDIR



FERRETERIA  
**ZUMMAR**



## **¡Descifremos juntos algunos términos confusos en compras!**

Esta confusión puede conducir a errores costosos y oportunidades perdidas.

Pero no te preocupes; ¡Estamos aquí para ayudar!

Juntos, podemos decodificar los términos confusos y desmitificar el mundo de las compras. Tanto si eres un profesional experimentado o si estás empezando, naveguemos juntos por el panorama de las adquisiciones y entendamos todo.

# Índice

Adquisiciones vs. Gestión de la cadena de Suministro ....	1
Proveedor vs. Vendedor .....	2
Contrato vs. Acuerdo .....	3
Oferta vs. Licitación .....	4
Incoterms vs. Condiciones de pago.....	5
Gestión por categorías vs. gestión de proveedores .....	6
Cumplimiento frente a conformidad .....	7
Inventario vs. existencias .....	8
Adquisición electrónica vs. Procure-to-Pay (P2P).....	9
Seguro de calidad vs. control de calidad .....	10
RFX frente a paquete de oferta: RFX .....	11
Catálogo vs. Contrato .....	12
Requerimientos materiales Planificación (MRP) vs. Justo a tiempo (JIT).....	13
Outsourcing Vs. Off- Shoring .....	14
Orden de compra vs. Órdenes de venta.....	15
Análisis de gasto vs. costo Análisis de beneficios.....	16
Lista de materiales vs. Lista de cantidades.....	17
Calidad vs. Cantidad .....	18
Logística vs. Transporte .....	19
Solicitud de información (RFI) vs. Solicitud para Expresión de Interés (RFEI) .....	20
Adquisiciones de productos básicos vs. Adquisiciones especializadas .....	21
Condiciones de pago vs. Método de pago .....	22
Acuerdo de nivel de servicio (SLA) vs. Indicador clave de rendimiento (KPI) .....	23



# Índice

Abastecimiento estratégico vs. Abastecimiento táctico.....	24
Subasta vs. Subasta inversa .....	25
Contrato de incentivo vs. Reembolso de costos .....	26
Orden de compra vs. Orden de liberación del contrato (CRO).....	27
Tomar o comprar una decisión vs. Externalización .....	28
Orden (BPO) vs. Orden Permanente (SO).....	29
Solicitud de propuesta (RFP) vs. Solicitud de cotización (RFQ).....	30
Carta de intención (LOI) vs. Memorando de Entendimiento (MOU).....	31
Gestión de categorías vs. Gestión de relaciones con proveedores.....	32
Incoterms	33
e-Procurement vs. Adquisición tradicional .....	
Costo Plus vs. Contrato de Precio Fijo .....	34
Facturación vs. Pago .....	35
Recepción vs. Inspección .....	36
Solicitud de información (RFI) vs. Solicitud de propuesta (RFP) .....	37
Contrato de servicio vs. Orden de compra .....	38
Declaración de trabajo (SOW) vs. Alcance de trabajo (SOW) .....	39
Gestión del rendimiento de los proveedores vs. Gestión de la calidad de los proveedores .....	40
	41





# Índice

Costo total de propiedad (TCO) vs. Costo total de adquisición (CA) .....	42
Catálogo vs. Contrato .....	43
Garantía vs. Guar-Antee .....	44
Desglose del trabajo Estructura (WBS) vs. Alcance del proyecto .....	45
Adquisición vs. Compra .....	46
Compras directas vs. Indirectas .....	47
Análisis de costo vs. Análisis de precio .....	48
Abastecimiento Individual vs. Múltiple Abastecimiento	49
BATNA vs. BAFO .....	50





1

## **Adquisiciones vs. Gestión de la Cadena de Suministro**

Adquisiciones se refiere a la adquisición de bienes o servicios, mientras que gestión de la cadena de suministro implica gestionar todo el proceso de obtención de bienes o servicios al usuario final.





## Proveedor vs. Vendedor

Un proveedor es una empresa que proporciona bienes o servicios a otra empresa, mientras que un vendedor es una empresa que vende bienes o servicios a los clientes.





## Contrato vs. Acuerdo

El contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre dos partes, mientras que un acuerdo es menos formal, es un compromiso que puede o no ser legalmente vinculante.





## Oferta vs. Licitación

Una oferta es una propuesta de un proveedor para proporcionar bienes o servicios, mientras que una licitación es una invitación formal a presentar ofertas.





## **Incoterms vs. Condiciones de pago**

Los Incoterms son un conjunto de normas internacionales, reglas que definen las responsabilidades de compradores y vendedores en el mercado de comercio internacional, mientras que las condiciones de pago se refiere a los términos y condiciones para pago.





## **Gestión por categorías vs. Gestión de proveedores**

La gestión de categorías implica administrar un grupo de personas relacionadas, productos o servicios, mientras que la gestión de proveedores implica gestionar las relaciones con individuos y proveedores.







7

## Cumplimiento vs. Conformidad

El cumplimiento se refiere a adherirse a las leyes o requisitos reglamentarios, mientras que la conformidad se refiere al cumplimiento de estándares específicos o requisitos.





## **Inventario vs. Existencias**

El inventario se refiere a las materias primas, el trabajo en proceso, y productos terminados en poder de una empresa, mientras que las existencias se refiere a los productos terminados que están disponibles para la venta.





## Adquisición electrónica vs. Procure-to-Pay (P2P)

La adquisición electrónica implica el uso de tecnología para automatizar los proceso de compras, mientras que P2P se refiere a todo el proceso de adquirir bienes o servicios, de adquisición hasta el pago.





10

## **Seguro de calidad vs. Control de calidad**

El aseguramiento de la calidad implica evitar que se produzcan defectos, mientras que el control de calidad implica identificar y corregir defectos.





## **RFX vs. Paquete de oferta: RFX**

El RFX es un término genérico que se refiere a solicitudes de información, propuestas o cotizaciones, mientras que un paquete de oferta es un conjunto de documentos que los proveedores utilizan para preparar sus ofertas.

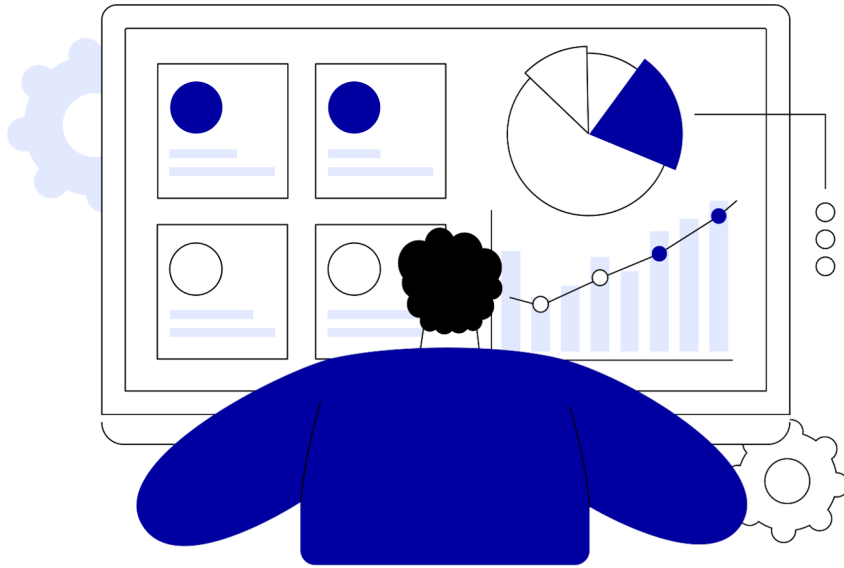




## Catálogo vs. Contrato

Un catálogo es una lista de productos o servicios disponibles que ofrece un proveedor, mientras que un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre un comprador y un proveedor que establece los términos y condiciones de la relación.





## **Requerimientos materiales Planificación (MRP) vs. Justo a tiempo (JIT)**

MRP es un sistema que utiliza datos de previsión e inventario para planificar la producción y las compras, mientras que JIT es un sistema que se centra en minimizar los niveles de inventario para recibir bienes o materiales justo en el tiempo de producción







## Outsourcing vs. Off- Shoring

Outsourcing implica subcontratar un proceso o función de negocio para un proveedor externo, mientras que el off-shoring implica trasladar la producción o prestación de servicios a un país diferente.





## Orden de compra vs. Órdenes de venta

Una orden de compra es un documento utilizado para ordenar bienes o servicios de un proveedor, mientras que una orden de venta es un documento utilizado para confirmar un pedido del cliente de bienes o servicios.





## **Análisis de gasto vs. Costo de Análisis de beneficios**

El análisis de gastos implica analizar los patrones de gasto de una empresa e identificar oportunidades para ahorro de costos, mientras que el costo de análisis de beneficios es un método para evaluar los costos y beneficios potenciales de un proyecto o inversión.





## **Lista de materiales vs. Lista de cantidades**

Una lista de materiales es una lista de las materias primas, materiales, componentes y cantidades necesarias para producir un producto, mientras que una lista de cantidades es una lista de los materiales, mano de obra y otros costos requeridos para un proyecto de construcción.





## Calidad vs. Cantidad

La calidad se refiere al nivel de excelencia o superioridad de un producto o servicio, mientras que cantidad se refiere al número de productos o servicios.





## Logística vs. Transporte

La logística implica gestionar el movimiento de mercancías, o materiales del proveedor al cliente, mientras El transporte se refiere específicamente al movimiento físico de bienes o materiales.





## **Solicitud de información (RFI) vs. Solicitud para Expresión de Interés (RFEI)**

RFI es un documento utilizado para recopilar información sobre el potencial proveedor, mientras que el RFEI es un documento que sirve para medir el interés de proveedores potenciales en licitación en un proyecto.







## **Adquisiciones de productos básicos vs. Adquisiciones especializadas**

La adquisición de productos básicos implica comprar productos estandarizados o servicios, mientras que las adquisiciones especializadas implican la compra de bienes o servicios que requieran especialidad conocimiento o experiencia.





## Condiciones de pago vs. Método de pago

Las condiciones de pago se refieren a cronograma acordado para pago, mientras que el método de pago se refiere a los medios por los cuales el pago se realizará.





## **Acuerdo de nivel de servicio (SLA) vs. Indicador clave de rendimiento (KPI)**

Un SLA es un contrato entre un proveedor y un cliente que describe los niveles de servicio esperados, mientras que un KPI es un indicador medible del rendimiento de un proveedor o de un proceso.





## **Abastecimiento estratégico vs. Abastecimiento táctico**

El abastecimiento estratégico implica un enfoque a largo plazo de la adquisición que se centra en la construcción de relaciones con los proveedores y la optimización de los costos, mientras que el abastecimiento táctico implica un enfoque a corto plazo de la adquisición que se centra en satisfacer las necesidades inmediatas.





## Subasta vs. Subasta inversa

Una subasta es en la que los compradores pujan por bienes o servicios, mientras que una subasta inversa es una en la que los proveedores compiten por ofrecer el precio más bajo.





## **Contrato de incentivo vs. Reembolso de costos**

Un contrato de incentivo es un contrato que proporciona incentivos adicionales a un proveedor para lograr ciertos objetivos de rendimiento, mientras que un contrato de reembolso de costos es un contrato que reembolsa a un proveedor todos los costos incurridos, más una tarifa.



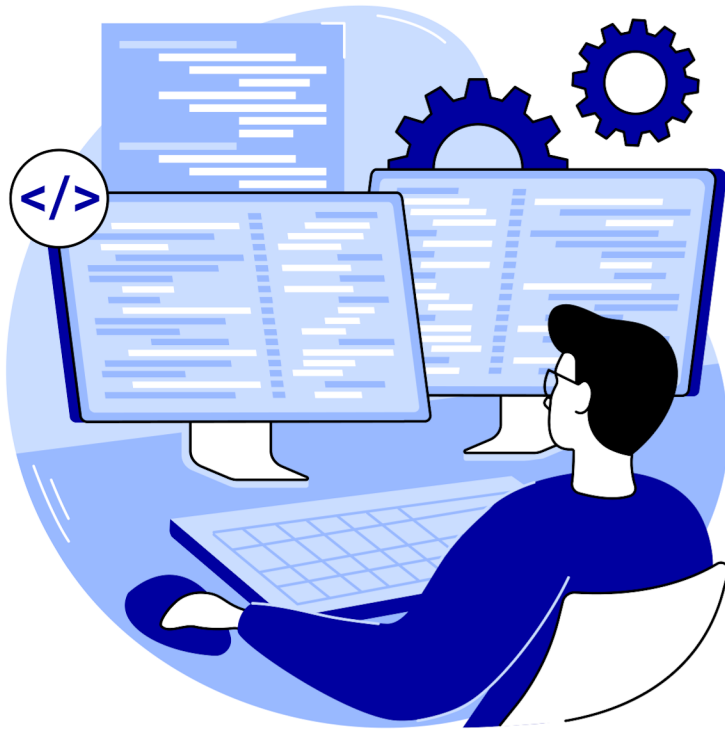


## **Orden de compra vs. Orden de liberación del contrato (CRO)**

Una orden de compra es un documento utilizado para pedir bienes o servicios a un proveedor, mientras que un CRO es un documento utilizado para liberar bienes o servicios bajo un contrato.







## **Tomar o comprar una decisión vs. Externalización**

Tomar o comprar una decisión implica decidir si producir un producto o servicio internamente o subcontratarlo a un proveedor, mientras que la externalización implica subcontratar un proceso o función comercial a un proveedor externo.





## Orden (BPO) vs. Orden Permanente (SO)

Un BPO es un acuerdo entre un comprador y un proveedor para comprar bienes o servicios a precios predeterminados durante un período determinado, mientras que un SO es un acuerdo para comprar una cantidad fija de bienes o servicios a intervalos específicos.





## **Solicitud de propuesta (RFP) vs. Solicitud de cotización (RFQ)**

Una solicitud de propuesta es un documento que se utiliza para solicitar propuestas de proveedores potenciales para un proyecto, mientras que una solicitud de cotización es un documento que se utiliza para solicitar presupuestos de proveedores potenciales para bienes o servicios específicos.





## **Carta de intención (LOI) vs. Memorando de Entendimiento (MOU)**

Una carta de intención es un documento que se utiliza para expresar la intención de hacer negocios con otra parte, mientras que un memorando de entendimiento es un acuerdo no vinculante entre las partes para cooperar en un proyecto específico.





## **Gestión de categorías vs. Gestión de relaciones con proveedores**

La gestión de categorías implica la gestión del gasto para una categoría específica de bienes o servicios, mientras que la gestión de las relaciones con los proveedores implica la gestión de las relaciones con los proveedores.





## Incoterms

Los Incoterms son términos comerciales estandarizados utilizados en el comercio internacional para definir las responsabilidades de los compradores y vendedores con respecto a la entrega de bienes.





## **e-Procurement vs. Adquisición tradicional**

La contratación electrónica implica el uso de métodos electrónicos para gestionar el proceso de adquisición, mientras que la contratación tradicional implica el uso de métodos manuales o basados en papel.



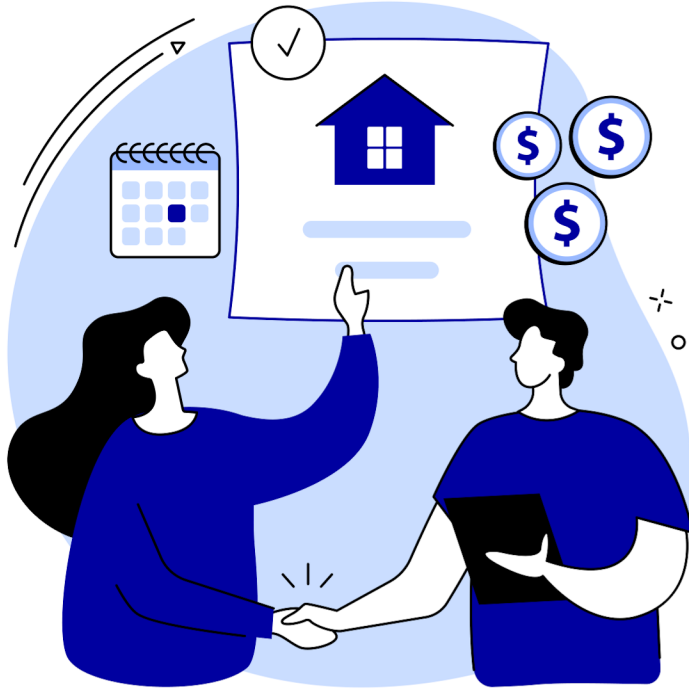


## Costo Plus vs. Contrato de Precio Fijo

Un contrato de costo plus es un contrato en el que el comprador paga al proveedor todos los costos incurridos, más un margen de beneficio, mientras que un contrato de precio fijo es un contrato en el que el comprador paga un precio fijo por los bienes o servicios.







## Facturación vs. Pago

La facturación implica la emisión de una factura por bienes o servicios entregados, mientras que el pago implica el pago de bienes o servicios recibidos.





## Recepción vs. Inspección

Recibir implica aceptar bienes o servicios entregados, mientras que la inspección implica verificar que los bienes o servicios recibidos cumplen con las especificaciones requeridas.





## **Solicitud de información (RFI) vs. Solicitud de propuesta (RFP)**

Una solicitud de información es un documento que se utiliza para recopilar información sobre proveedores potenciales, mientras que una solicitud de propuestas es un documento que se utiliza para solicitar propuestas de proveedores potenciales para un proyecto.





## **Contrato de servicio vs. Orden de compra**

Un contrato de servicio es un contrato para la prestación de servicios, mientras que una orden de compra es un documento que se utiliza para pedir bienes o servicios a un proveedor.





## **Declaración de trabajo (SOW) vs. Alcance de trabajo (SOW)**

Una declaración de trabajo es un documento que define el trabajo que debe realizar un proveedor, mientras que un alcance de trabajo es un documento que define los límites de un proyecto y el trabajo que debe realizar todas las partes.





## **Gestión del rendimiento de los proveedores vs. Gestión de la calidad de los proveedores**

La gestión del rendimiento de los proveedores implica la gestión del rendimiento en términos de entrega, costo y niveles de servicio, mientras que la gestión de la calidad de los proveedores implica la gestión del rendimiento en términos de calidad del producto.





## **Costo total de propiedad (TCO) vs. Costo total de adquisición (CA)**

El TCO es el costo total asociado con la propiedad y el funcionamiento de un producto o servicio durante todo su ciclo de vida, mientras que el TCA es el costo total asociado con la adquisición de un producto o servicio.



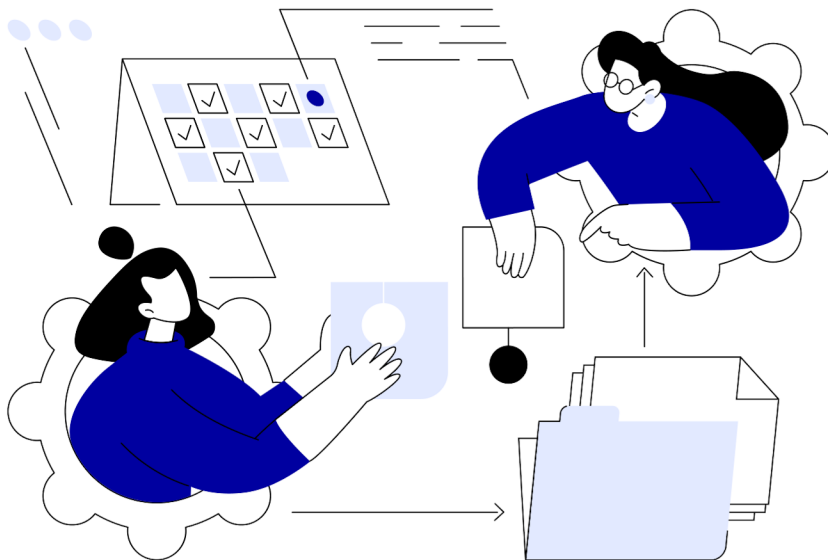


## Catálogo vs. Contrato

Un catálogo es una lista de productos o servicios disponibles que ofrece un proveedor, mientras que un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre un comprador y un proveedor que establece los términos y condiciones de la relación.



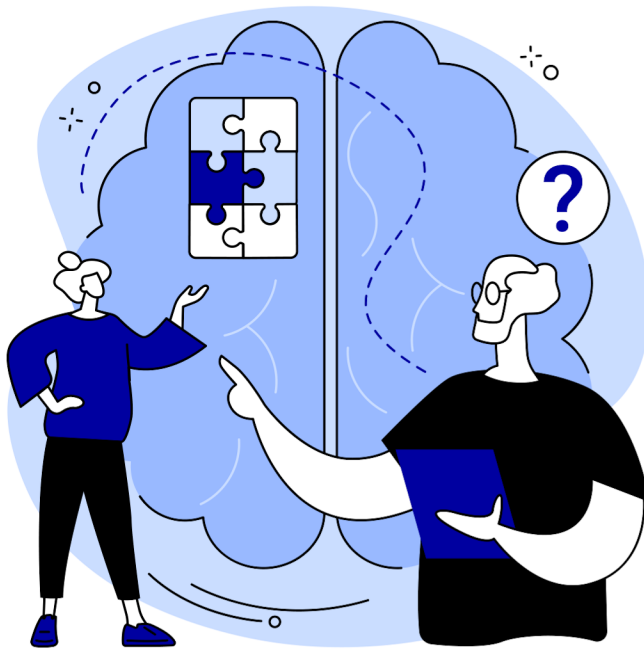




## Garantía vs. Guar-Antee

Una garantía es una promesa de un proveedor de reparar o reemplazar un producto que falla debido a un defecto, mientras que Guar-Antee es una promesa de un proveedor de reembolsar el precio de compra de un producto si el cliente no está satisfecho.





## **Desglose del trabajo Estructura (WBS) vs. Alcance del proyecto**

Una estructura de desglose del trabajo es una descomposición jerárquica de un proyecto en tareas más pequeñas, mientras que el alcance del proyecto define los límites de un proyecto, incluidos sus objetivos, entregables y restricciones.





## **Adquisición vs. Compra**

La adquisición se refiere a todo el proceso de adquisición de bienes o servicios, mientras que la compra se refiere al acto específico de comprar esos bienes o servicios.





47

## Compras directas vs. Indirectas

La compra directa implica la adquisición de bienes o servicios que se utilizan directamente en el proceso de producción, mientras que la indirecta implica la adquisición de bienes o servicios que apoyan el proceso de producción.





## **Análisis de costo vs. Análisis de precio**

El análisis de costos implica examinar el costo de producir o proporcionar un producto o servicio, mientras que el análisis de precios implica comparar los precios de diferentes proveedores para el mismo producto o servicio.





## **Abastecimiento Individual vs. Múltiple Abastecimiento**

El abastecimiento individual significa confiar en un proveedor para un producto o servicio en particular, mientras que el abastecimiento múltiple significa el uso de múltiples proveedores.





50

## **BATNA vs. BAFO**

BATNA significa la mejor alternativa a un acuerdo negociado, que se refiere al mejor curso de acción que una parte puede tomar si una negociación falla. Por otro lado, BAFO significa Mejor Oferta y Oferta Final, que se refiere a la oferta final hecha por un proveedor o comprador en una negociación.

