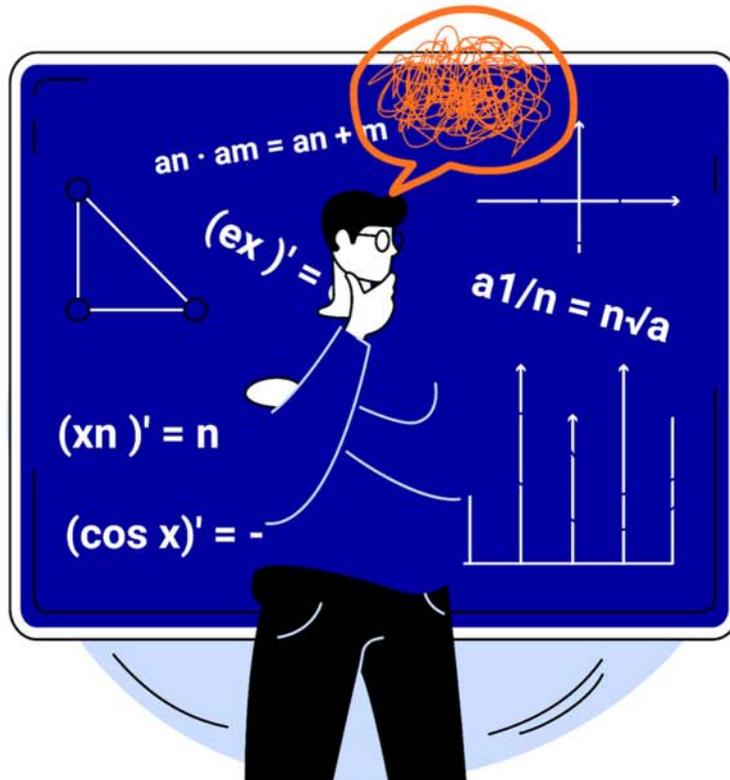


50

TÉRMINOS DE COMPRAS QUE NO DEBES CONFUNDIR





¡Descifremos juntos los términos confusos en procurement!

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 del procurement. Tanto si eres un profesional experimentado o si estás empezando, naveguemos juntos por el panorama de las adquisiciones y entendamos todo.

Índice

Catálogo vs. Contrato	1
Adquisición indirecta vs. adquisición directa	2
Cumplimiento vs. etica	3
Precio de compra vs. al costo total de propiedad.....	4
Proveedor crítico vs. proveedor estratégico	5
Gestión por categorías vs. gestión de proveedores	6
Logística inversa vs. logística de avance	7
Subasta electrónica vs. Solicitud electrónica	8
Planificación de la demanda vs. la planificación de la oferta	9
Entrega vs. el tiempo de entrega	10
Gasto bajo gestión vs. gasto total	11
Diversidad de proveedores vs. abastecimiento local	12
Declaración de trabajo vs. Alcance del trabajo	13
Costo vs. precio	14
Plazo de entrega vs. ciclo de tiempo	15
Ahorros duros vs. ahorros blandos	16
Abastecimiento estratégico vs. abastecimiento táctico	17
SOW vs. SLA	18
MRO vs. adquisición indirecta	19
Costo total de propiedad vs. Costo total de adquisición	20
Orden de compra general vs. orden de compra estándar	21
Fuente para pagar (sp) vs. procure-to-pay (P2P).....	22
Costo total de propiedad (TCO) vs. Costo total de servicio (TCS).....	23
Compra al contado vs. compra por contrato.....	24



Índice

Análisis de gastos vs. Análisis de costes.....	25
Contrato de incentivo vs. Reembolso de costos	26
Acuerdo maestro vs. orden de compra	27
Precio fijo vs. costo reembolsable	28
Mejor valor vs. oferta baja	29
Pedido pendiente vs. agotado	30
Activos fijos vs. inventario	31
Fuerza mayor vs. incumplimiento de contrato	32
Orden general vs. orden de liberación.....	33
Orden (BPO) vs Acuerdo de venta general (BSA)	34
Contrato de precio fijo vs. contrato reembolsable por costo	35
Especificación vs. alcance del trabajo	36
MRP vs. ERP	37
CIF vs. FOB	38
FTL vs. LTL	39
BOM vs. SKU	40
ROI vs.TCO	41
EPCM vs. EPC	42
ETC vs. EAC	43
Orden de compra (PO) vs. Solicitud de compra (PR).....	44
Análisis de riesgos vs. Gestión de riesgos	45
Inventario vs. Stock	46
e-Procurement vs. Pro-cure-to-Pay (P2P)	47
Garantía de calidad vs. control de calidad	48
Cumplimiento vs. Conformidad	49
Compras vs. Adquisiciones	50





1

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.





Adquisición indirecta vs. Adquisición Directa

La adquisición indirecta se refiere a la adquisición de bienes o servicios que no se relacionan de forma directa con la producción de los productos o servicios principales de una empresa, mientras que la adquisición directa se refiere a la adquisición de bienes o servicios que están directamente relacionados con la producción de los productos o servicios básicos de una empresa.





Cumplimiento vs. Ética

El cumplimiento se refiere a seguir los requisitos legales y reglamentarios, mientras que la ética se refiere a hacer lo que es moral y socialmente responsable.





Precio de compra vs. costo total de propiedad

El precio de compra es el precio pagado por un producto o servicio, mientras que el costo total de propiedad incluye todos los costos asociados con la propiedad y el uso del producto o servicio durante todo su ciclo de vida.





Proveedor crítico vs. proveedor estratégico

Los proveedores críticos son aquellos cuyos bienes o servicios son esenciales para las operaciones de una empresa, mientras que los proveedores estratégicos son aquellos que proporcionan bienes o servicios que son importante para el éxito a largo plazo de una empresa.





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

Logística inversa vs. logística de avance

La logística inversa implica la gestión de la devolución de mercancías de los clientes a los proveedores, mientras que la logística de avance implica la gestión del movimiento de mercancías de los proveedores a los clientes.





Subasta electrónica vs. Solicitud electrónica

Una subasta electrónica es un proceso de licitación en línea en el que los proveedores compiten para ofrecer el precio más bajo, mientras que una solicitud electrónica es una solicitud en línea de presupuestos de los proveedores.





Planificación de la demanda vs. la planificación de la oferta

La planificación de la demanda implica pronosticar la demanda de productos o servicios, mientras que la planificación de la oferta implica garantizar que el inventario y los recursos necesarios estén disponibles para satisfacer esa demanda.





10

Entrega vs. el tiempo de entrega

La entrega se refiere al tiempo real que tarda en entregar bienes o servicios al comprador, mientras que el tiempo de entrega se refiere al tiempo que tarda un proveedor en producir y entregar bienes o servicios.





Gasto bajo gestión vs. gasto total

Gasto bajo gestión se refiere a la parte del gasto de una empresa que se gestiona a través de los procesos de adquisición, mientras que el gasto total se refiere a la cantidad total de dinero gastado por una empresa en bienes y servicios.

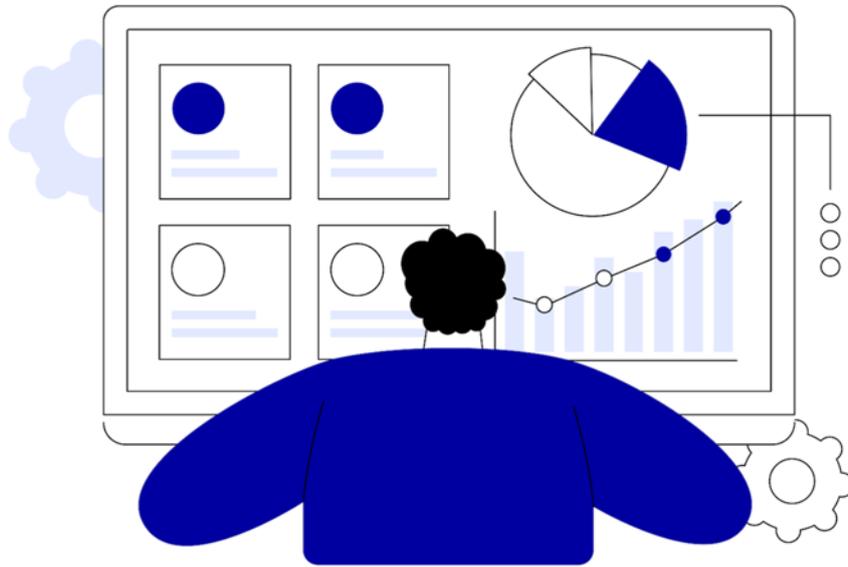




Diversidad de proveedores vs. abastecimiento local

La diversidad de proveedores implica el abastecimiento de una variedad de proveedores diversos, mientras que el abastecimiento local implica el abastecimiento de proveedores ubicados dentro de un área geográfica determinada.





Declaración de trabajo vs. alcance del trabajo

Una declaración de trabajo describe las tareas y los entregables de un proyecto o contrato, mientras que un alcance de trabajo define los límites y limitaciones de un proyecto o contrato.





Costo vs. precio

El costo se refiere a los gastos incurridos para producir o adquirir un producto o servicio, mientras que el precio es la cantidad pagada por un comprador a un proveedor por ese producto o servicio.

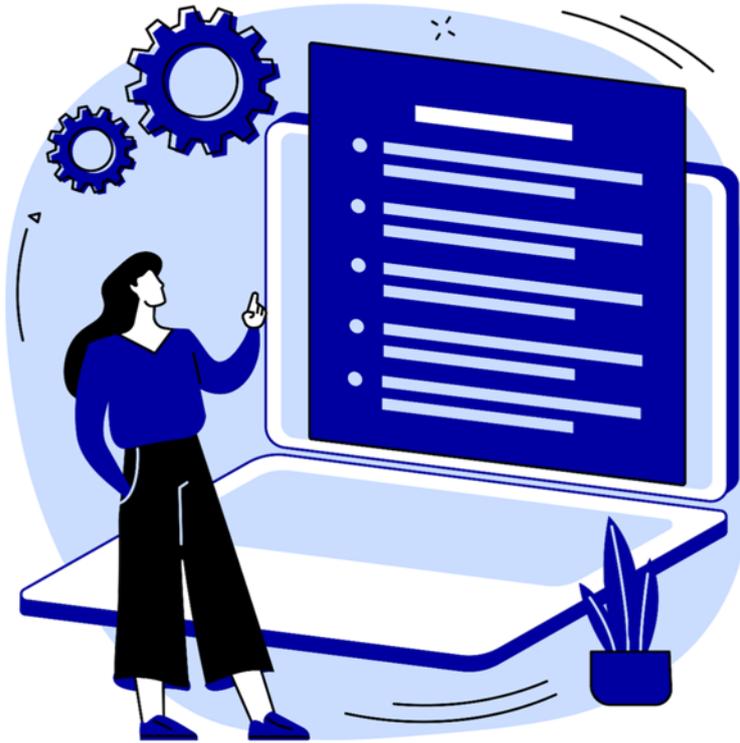




Plazo de entrega vs. ciclo de tiempo

El plazo de entrega es el tiempo que se tarda en recibir bienes o servicios de un proveedor después de realizar un pedido, mientras que el ciclo de tiempo es la duración que se tarda en completar un proceso.





Ahorros duros vs. ahorros blandos

Los ahorros duros se refieren a reducciones de costos tangibles y medibles que resultan en ahorros reales en dólares, mientras que los ahorros blandos se refieren a reducciones de costos intangibles que no se pueden medir en dólares.





Abastecimiento estratégico vs. abastecimiento táctico

El abastecimiento estratégico es un enfoque a largo plazo para la adquisición que se centra en el desarrollo de relaciones con los proveedores para garantizar una calidad, fiabilidad y ahorro de costos consistentes. El abastecimiento táctico, por otro lado, es un enfoque a corto plazo que se centra en el ahorro inmediato de costos.





SOW vs. SLA

Una SOW (Declaración de Trabajo) es una descripción detallada del trabajo que debe realizar un proveedor, mientras que un SLA (Acuerdo de Nivel de Servicio) es un acuerdo contractual que especifica el nivel de servicio que un proveedor proporcionará.





MRO vs. adquisición indirecta

La adquisición de MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones) implica la compra de bienes y servicios que son necesarios para mantener un negocio en funcionamiento, pero que no están directamente relacionados con la producción de bienes o servicios.

La adquisición indirecta se refiere a la compra de bienes y servicios que son necesarios para apoyar la producción de bienes o servicios, como suministros de oficina, TI, equipos y servicios públicos.





Costo total de propiedad vs. costo total de adquisición

El costo total de propiedad (TCA) es el costo total asociado con la propiedad de un producto o servicio a lo largo de todo su ciclo de vida, mientras que el costo total de adquisición (TCA) es el costo de adquisición de un producto o servicio, incluido el precio de compra, los impuestos, el envío y el manejo.





21

Orden de compra general vs. orden de compra estándar

Una orden de compra general (BPO) es un tipo de orden de compra que se utiliza para autorizar múltiples compras durante un período de tiempo determinado, mientras que una orden de compra estándar se utiliza para una sola compra.





Fuente para pagar (sp) vs. procure-to-pay (P2P)

Fuente para pagar (SP) es un proceso que incluye tanto el abastecimiento estratégico como la adquisición, así como el procesamiento de pagos.

Procure-to-pay (P2P) es un subconjunto que se refiere específicamente a las etapas de adquisición y procesamiento de pagos del proceso.





Costo total de propiedad (TCO) vs. costo total de servicio (TCS)

TCO se refiere al costo de un producto o servicio durante todo su ciclo de vida, mientras que TCS se refiere al costo de entregar un producto o servicio al cliente.





Compra al contado vs. compra por contrato

La compra al contado se refiere a las compras realizadas de forma ad hoc, mientras que la compra por contrato se refiere a las compras realizadas a través de un contrato pre negociado.





Análisis de gastos vs. análisis de costos

El análisis del gasto se refiere al análisis de la cantidad total gastada en bienes y servicios, mientras que el análisis de costos se refiere al análisis de los costos individuales asociados con la producción de un producto o la entrega de un servicio.





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.





Acuerdo maestro vs. orden de compra

Un acuerdo maestro es un acuerdo a largo plazo entre un comprador y un proveedor que describe los términos y condiciones de las transacciones futuras, mientras que una orden de compra es un documento emitido por un comprador a un proveedor que especifica los bienes o servicios a comprar y el precio acordado.





Precio fijo vs costo reembolsable

En un contrato de precio fijo, el comprador acepta pagar un precio predeterminado por un producto o servicio, independientemente del costo real incurrido por el proveedor, mientras que en un contrato reembolsable, el comprador reembolsa al proveedor los costos reales incurridos más una tarifa.





Mejor valor vs. oferta baja

La adquisición de mejor valor evalúa el valor general de un producto o servicio, teniendo en cuenta factores como la calidad, la fiabilidad y el tiempo de entrega, mientras que la adquisición de baja oferta se centra únicamente en el precio más bajo ofrecido por un proveedor.





Pedido pendiente vs. agotado

Un pedido pendiente se produce cuando un proveedor no tiene suficiente inventario para cumplir con un pedido y debe retrasar la entrega hasta que llegue un nuevo inventario, mientras que un agotamiento se produce cuando un comprador no tiene suficiente inventario para satisfacer la demanda y debe retrasar la entrega hasta que llegue un nuevo inventario.





Activos fijos vs. inventario

Los activos fijos son activos tangibles que son utilizados por una empresa durante un período prolongado de tiempo y no están destinados a la reventa, mientras que el inventario consiste en bienes que una empresa tiene la intención de vender a los clientes.





Fuerza mayor vs. incumplimiento de contrato

La fuerza mayor es una cláusula de un contrato que permite la suspensión del rendimiento en caso de circunstancias imprevisibles fuera del control de cualquiera de las partes, mientras que un incumplimiento de contrato se produce cuando una de las partes no cumple con su contrato.





Orden general vs. orden de liberación

Una orden general es una orden de compra que cubre un período de tiempo específico y permite múltiples liberaciones contra la orden, mientras que una orden de liberación es una orden de compra que especifica un solo envío o entrega.

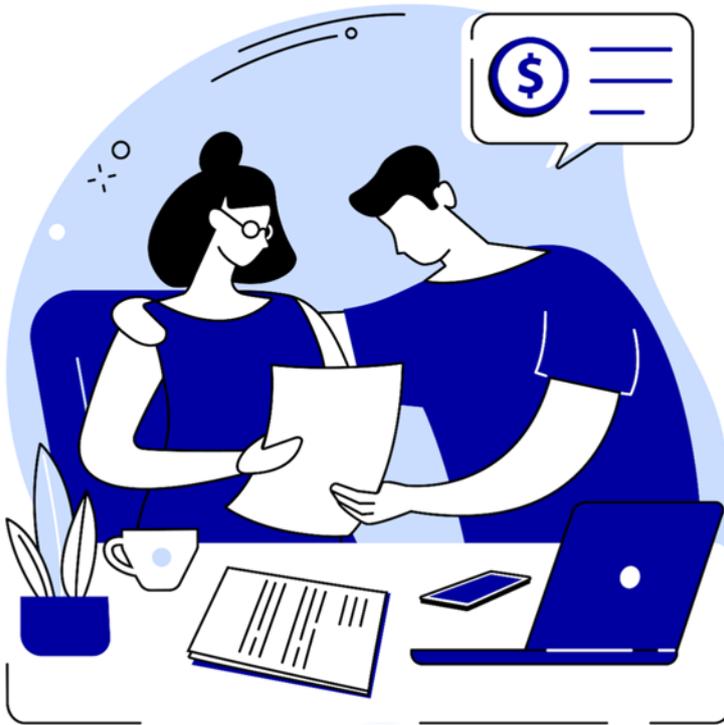




Orden (BPO) vs. Acuerdo de venta general (BSA)

BPO es un tipo de orden de compra que cubre múltiples compras durante un período específico, mientras que BSA es un tipo de acuerdo entre un proveedor y un comprador que cubre múltiples ventas durante un período específico.





Contrato de precio fijo vs. contrato reembolsable por costo

Un contrato de precio fijo es un tipo de contrato en el que el precio se acuerda por adelantado, mientras que un contrato reembolsable es un tipo de contrato en el que se reembolsa al vendedor los costos reales incurridos, más una tarifa.





Especificación vs. alcance del trabajo

Si bien tanto la especificación como el alcance del trabajo se utilizan para definir los requisitos de un proyecto de adquisición, hay una sutil diferencia entre los dos.

Las especificaciones son más técnicas y detalladas, describiendo las características y requisitos específicos de un producto o servicio, mientras que el alcance del trabajo describe las tareas y actividades que deben completarse para entregar el producto o servicio.





MRP vs. ERP

MRP (Planificación de Requisitos de Materiales) es un sistema utilizado para planificar y controlar los niveles de inventario requeridos para la producción, mientras que ERP (Planificación de Recursos Empresariales) es un sistema integral que integra todos los procesos comerciales en diferentes departamentos dentro de una organización.





CIF vs. FOB

CIF (Costo, Seguro y Flete) y FOB (Free on Board) son dos términos de envío diferentes utilizados en el comercio internacional. CIF se refiere al costo total de las mercancías, incluidos los gastos de seguro y flete, mientras que FOB solo cubre el costo de carga de las mercancías en un barco.





FTL vs. LTL

FTL (Full Truckload) y LTL (Less Than Truckload) se refieren a la cantidad de carga que se envía.

FTL se utiliza para envíos que requieren toda la capacidad de un camión, mientras que LTL se utiliza para envíos más pequeños que no requieren una carga completa de camiones.





BOM vs. SKU

BOM (Bill of Materials) es una lista de todos los materiales necesarios para producir un producto terminado, mientras que SKU (Stock Keeping Unit) es un código único asignado a un producto específico para fines de gestión de inventario.





ROI vs.TCO

El ROI (retorno de la inversión) es una métrica financiera que mide la rentabilidad de una inversión, mientras que el TCO (costo total de propiedad) es un análisis de costos integral que incluye todos los costos asociados con la propiedad y el uso de un producto o servicio.



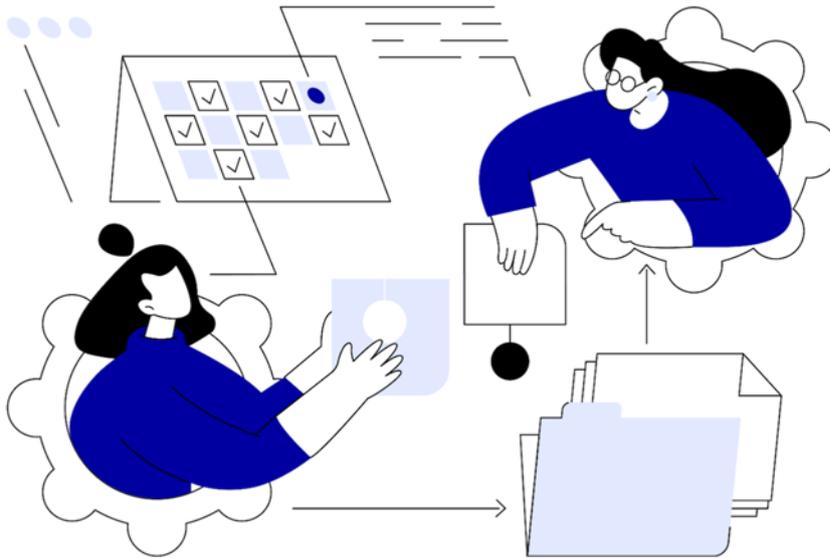


42

EPCM vs. EPC

EPCM (Ingeniería, Adquisiciones, Construcción y Gestión) y EPC Ingeniería, Adquisición y Construcción son dos enfoques diferentes para la gestión de proyectos de construcción. EPCM incluye la gestión y supervisión de proyectos, además de la ingeniería, la adquisición y la construcción, mientras que EPC solo incluye la ingeniería, la adquisición y la construcción.

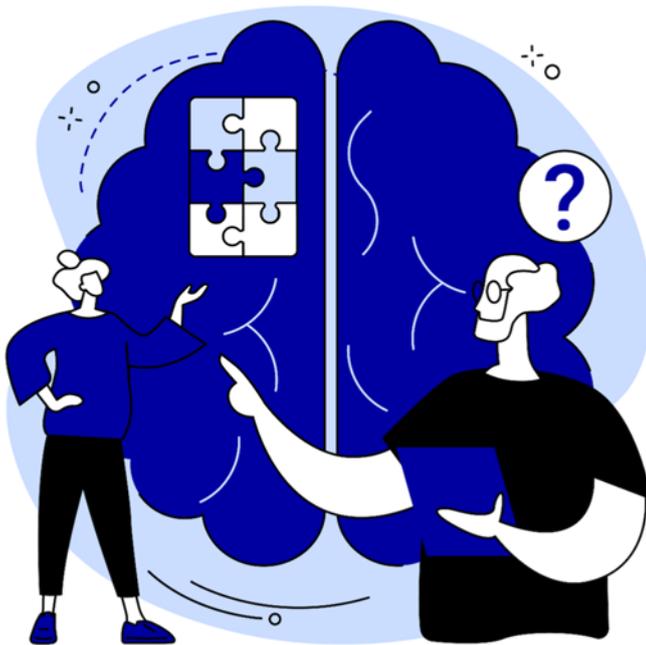




ETC vs. EAC

ETC (Estimático para completar) y EAC (Estimate at Completion) son dos métodos diferentes de previsión de costos utilizados en la gestión de proyectos. ETC estima el costo restante para completar un proyecto, mientras que EAC estima el costo total del proyecto al finalizarlo.





Orden de compra (PO) vs. Solicitud de compra (PR)

Una orden de compra es un documento que formaliza un pedido de bienes o servicios, mientras que una solicitud de compra es una solicitud de bienes o servicios.





Análisis de riesgos vs. Gestión de riesgos

Análisis de riesgos Identificar, evaluar y priorizar los riesgos que se aplican a un escenario particular junto con los costos y otros efectos de dichos riesgos si ocurrieran y minimizando, monitoreando y controlar la probabilidad y el impacto de esos efectos.

Gestión de riesgos un enfoque disciplinado y objetivo para identificar, analizar y evaluar el riesgo para que sea más fácil decidir qué acciones a tomar para minimizar y gestionar los riesgos y sus impactos.





Inventario vs. Stock

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





e-Procurement vs. Pro-cure-to-Pay (P2P)

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





Garantía de calidad vs. control de calidad

La garantía de calidad implica evitar que se produzcan defectos, mientras que el control de calidad implica identificar y corregir defectos.

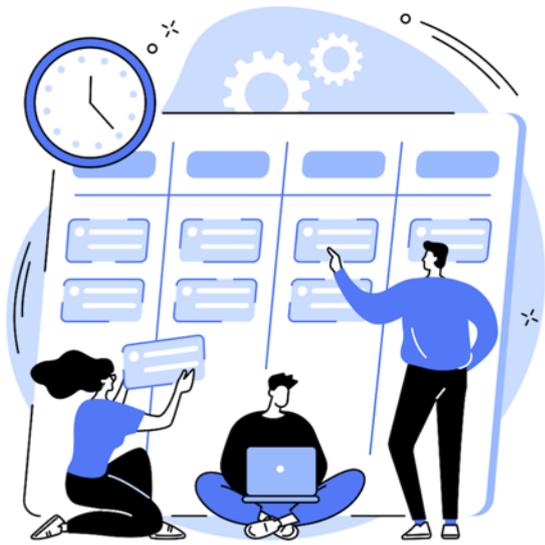




Cumplimiento vs. Conformidad

El cumplimiento se refiere a la adhesión a los requisitos legales o reglamentarios, mientras que la conformidad se refiere al cumplimiento de normas o requisitos específicos.





Compras vs. Adquisiciones

La compra y la adquisición pueden parecer similares a primera vista, pero en realidad se refieren a diferentes etapas del proceso de adquisición. La compra es el paso final en la adquisición, donde se envía una orden de compra a un proveedor y el proveedor devuelve una factura para pagar.

Adquisiciones es el proceso completo de adquisición de bienes o servicios, incluida la identificación de necesidades, la búsqueda y evaluación de proveedores potenciales, la negociación de contratos, el trabajo a través de aprobaciones de múltiples niveles, la gestión de solicitudes, la verificación de presupuestos, la construcción de relaciones con los proveedores elegidos y la gestión del proceso de RFQ si es necesario.

