

Pequeño diccionario de INGLÉS ESPAÑOL DE compras

Como todas las profesiones que se dignan de tales, la de ABASTECIMIENTO tiene un vocabulario propio que crece y evoluciona constantemente. Mucho de ese vocabulario proviene del exterior en inglés y rara vez se encuentra una traducción adecuada.

A fin de ayudar a la comunidad profesional de compras de América Latina y porque no a los requirentes, aprobadores y proveedores de la región les presentamos a ustedes este glosario NO EXHAUSTIVO de compras.

Creiente en el poder de la colaboración y conocimiento colectivo, invito a los lectores a agregar términos omitidos y mejorar las definiciones propuestas. Para ello les pido me manden estos cambios por mensaje privado en linkedIn o a Ricardo.mattenet@abaspro.com.ar

Espero les sea útil.!!

Asimismo quiero agradecer particularmente a :

Carlos Conti

Fabian Swereda

Javier Potesman

Quienes colaboraron en la recisión inicial.

Cordialmente

Ricardo Mattenet, Director de ABASPRO PROCUREMENT PARTNERS

Bid - Oferta: Respuesta de un proveedor a un pedido de cotización en cualquiera de sus formas (RFQ, Licitación, etc.) Debe contener lo solicitado por el comprador y desde luego, un precio.

Bider list- Lista de Oferentes: Lista de proveedores que han presentado oferta. Si la lista es similar al Short list la participación a la invitación a cotizar ha sido buena.

Long List-Lista Larga: Lista de proveedores potenciales a invitar a una presentación de ofertas. La integran proveedores que aun NO han sido evaluados.

Short List-Lista Corta: Integrantes de la lista larga que luego de un proceso de evaluación han cumplido los criterios de aceptabilidad y por lo tanto son adecuados para invitar a cotizar.

Acceptance Criteria- Criterios de Aceptabilidad: Conjunto de atributos que debe tener un potencial proveedor para poder trabajar con una empresa en particular. Los mismos pueden ser técnicos, humanos, estratégicos, etc.

SUPLIERS / VENDORS MASTER LIST o Supplier's ledger - maestro de Proveedores: Listado de todos los proveedores de todas las categorías que alguna vez fueron dados de alta en los sistemas (ERPs) de las empresas.

Cost Break down - Apertura de Costos: Forma de presentar al precio cotizado como la suma de los costos a incurrir por el proveedor más su margen e impuestos. La apertura la puede proveer el proveedor o ser realizada por aproximación por un comprador experimentado. En su forma más básica incluye Materiales, Mano de Obra y Margen.

CAPEX (Capital Expenditures) - Compras de bienes de capital: Se refiere a compras de **activos fijos o equipamientos que pueden requerir** adicionalmente infraestructura de soporte como obra civil, obras eléctricas y demás servicios de apoyo. **Estos activos tienen una vida útil mayor a un año.**

OPEX (Operating Expenses)- Gastos o Compras operativas: Por contratos con las CAPEX son todas las demás compras recurrentes de una empresa **en general de insumos y servicios.**

Recurring Expenses-Compras Recurrentes: Compras operativas necesarias para el cumplimiento del objeto social. Fluctúan conforme al nivel de actividad pero no varían en especificación en forma significativa a lo largo del tiempo.

Spot buying- Compra Spot: Se refiere a toda compra que no es recurrente. Al no serlo, la organización de compra no posee experiencia en la misma y por lo general se necesita un sourcing ad-hoc.

Sourcing- Búsqueda de Nuevos Proveedores: Proceso de identificación de proveedores para invitar a cotizar. El sourcing incluye la generación de Long Lists, Acceptance Criteria, RFIs, y Short List.

Expediting-Activación: Proceso operacional, usualmente dentro del área de compras, destinado al aseguramiento, coordinación y agenda de entregas por parte de los proveedores.

LTA (Long Term Agreement) - Acuerdo de largo plazo: Acuerdo de abastecimiento entre empresa y proveedor, evidenciado por contrato y/o orden de compra. Incluye como mínimo especificaciones, cantidades, forma y fechas de entrega, precios y formas de ajuste.

PO (Purchase Order) - Orden de Compra: Documento emitido por la organización compradora para la vendedora a fin de evidenciar el acuerdo logrado. El poder legal de una orden de compra es discutible y varía de país a país por lo que para compras significativas o con proveedores nuevos usualmente se complementa a la misma con un contrato.

Blanket Order - Orden de compra abierta: A diferencia de la Orden de Compra normal en las abiertas alguna de las variables Especificación, Precio Unitario, Cantidades o Fechas quedan abiertas para ser confirmadas conforme necesidad. La Ordenes de Compra abiertas son muy frecuentes en materiales productivos y servicios.

MRO – Mantenimiento, Reparaciones y Operaciones: Concepto que incluye a todas las categorías de compras vinculadas con el mantenimiento y la operación excluyendo las materias primas, materiales directos , packaging, etc.

Outsourcing - Tercerización: Proceso de negocios por el cual tareas realizadas en la empresa se transfieren a terceros especializados. El objetivo de la misma es la reducción de costos y mejora de servicios basados en la especialización a lograr, tanto de la empresa tercerizante como la tercerizada.

SLA (Service Level Agreement)- Acuerdo de Nivel de Servicio: Detalle preciso de los servicios a proveer por el tercerizado en un plazo de tiempo. Estos niveles se miden con KPIs y su incumplimiento puede derivar en penalidades o terminación del servicio. Emulando la tercerización algunas organizaciones de compras negocian SLAs internos con sus stakeholders.

Stakeholders - Actores Involucrados: Se refiere al conjunto de áreas, individuos u entidades, internas o externas a la empresa que se ven afectados por una decisión de la empresa (de acción o inacción.) Típicamente son stakeholders de una materia prima aparte de Compra las áreas de Calidad, Manufactura, Almacén, Marketing y **Operaciones** entre otras.

Supply Chain- cadena de abastecimiento: Modelo de gestión que busca capturar los beneficios de unificar en una única unidad todos los procesos operacionales de cliente a proveedor y viceversa. Supply chain también se usa para definir al conjunto de proveedores de una empresa y a los proveedores de nuestros proveedores.

Tier I y Tier II suppliers- Nuestros Proveedores y Proveedores de nuestros proveedores: Conocer la relación de fuerza entre estos y sus problemáticas se considera clave para la gestión moderna de compras.

RFI Request For Information - Pedido de Información formal: Documento enviado a proveedores de una Long List a fin de verificar si cumplen con los criterios de aceptabilidad. El RFI es también la primera etapa de seducción para una licitación exitosa.

RFQ (Request for Quotations)- Pedido de Cotización: Forma de pedido de cotización por la cual el Comprador tiene claridad de especificación, los proveedores pueden ofrecer la misma y la principal variable decisoria tenderá a ser precio.

RFP (Request for Proposals)-Pedido de Propuestas: Pedido de Propuesta es un pedido que combina propuestas y precios a proveedores partiendo de la base que la organización compradora no tiene total claridad de especificaciones. La decisión final es usualmente compleja ya que la comparabilidad de las propuestas tiende a ser baja.

Contract Management - Gestión de contratos: Proceso de gestión cuyo objetivo es asegurar el cumplimiento de los contratos de una empresa desde firma a cierre a fin de evitar pérdida de valor por terceros e incumplimientos propios.

MRP (Material Resource Planning)- Gestión de Planeación de los Recursos: Lógica de gestión empleada por los principales sistemas de gestión empresariales que desde la planificación de la demanda externa llegan a calcular la demanda a comprar mediante la aplicación de formulas de producto (proceso denominado explosión de materiales.)

ERP (Enterprise Resource Planning): Sistemas de gestión de empresas, usualmente de múltiples módulos. SAP, JDE u ORACLE son los ERPs más conocidos.

Incoterms: Términos Internacionales de Comercio, reglas pre-acordadas y aceptadas internacionalmente que regulan el comercio internacional. Generalmente determinan quien es el responsable del pago de flete, seguro, entre otras condiciones.

Benchmarking-Comparación: Proceso de comparar variables **de distintas unidades de negocio, departamentos y empresas**. Las variables pueden ir desde procesos, mermas, operatorias, costos, **productividad**, etc. **Se utiliza para comparar ya sea entre unidades de negocio de un mismo grupo o con otras empresas del mismo sector.**

SRM (Suppliers Relationship Management) - Gestión de relacionamiento con los Proveedores: Proceso estratégico de compras por el cual se seleccionan y se gestiona proveedores claves con el fin de optimizar la captura de valor conjunto y de minimizar riesgos. El SRM solo es posible cuando las empresas se focalizan **en la minimización del TCO y no del precio de compra.**

ECONOMIC ORDER QUANTITY (EOQ)-Lote Económico: Cantidad óptima a ser comprada para tener en inventario. Su determinación incluye múltiples factores como lead time, costos de almacenamiento, formas y frecuencias de consumo, criticidad, etc.

E-procurement - Compra Electrónica: Concepto genérico que refiere a la utilización de computadoras e internet para la realización de la función de compras. Las plataformas de E-procurement son sistemas complementarios a los ERPs que permiten a las organizaciones de compras, entre otras cosas, canalizar en forma eficiente y transparente pedidos de cotización y las respuestas de los proveedores

Lead time - Tiempo Muerto: Se refiere a tiempos de respuesta entre la necesidad y su satisfacción. El lead time de una maquina producida en China es la suma de días que ese proveedor demora en producirla y embarcarla mas los días que demora el flete, la aduana y el transporte a planta.

Contribution Margin - Margen de contribución: Monto en pesos resultante de restar al precio de venta solo los costos variables. En compras es relevante pues permite entender cual es el descuento máximo posible a pedir en situaciones de baja capacidad.

Fixed Costs-Costos Fijos: **Son los costos de estructura que tiene un proveedor independientemente de las unidades producidas o vendidas.**

Variable Costs: Costos del proveedor que varían con su nivel de producción en forma directa. Nuestro precio de compra deberían cubrir los variables y una porción de los fijos del proveedor.

Sunken Costs- costos hundidos: Costos que tiene un proveedor pero que a los efectos del negocio que charlamos son irrelevantes pues los va a pagar haga el negocio con nosotros o no. Se diferencia del costo incremental pues este si será necesario para atender nuestro pedido. Para nuestro proveedor pedirle que aumente su capacidad le generará costos incrementales.

Pro Forma Invoice – Factura pro forma: Cotización preliminar del proveedor, usualmente en forma de factura proforma que es muy utilizado en la importación de bienes.

Budget- Presupuesto: Herramienta de gestión que define una vez al año el nivel de **ventas, margen, gastos e inversiones** que tendrá cada unidad de la empresa. Los presupuestos incluyen todos los gastos y las compras. Algunas empresas mas avanzadas generan un presupuesto de compras.

Cost avoidance-Costo Evitado: Forma de ahorro usualmente reconocida como válida por el CEO de una empresa. Tiene dos formas básicas, la primera al evitar o postergar un aumento de costos y la segunda al evitar una compra innecesaria o fuera de tiempo.

Savings- Ahorros: Diferencia monetaria entre dos valores siendo el primero el producto de un precio y cantidad inicial y el segundo el del precio finalmente pagado y la cantidad efectivamente comprada. Los ahorro pueden darse por disminución de precios o menores consumos o menor merma. También es posible obtener ahorros por cambio de especificación o en el proceso de compras en sí.

Projected Savings - Ahorro proyectado: Consumo proyectado por la diferencia entre precio nuevo menos precio viejo. El ahorro proyectado diferirá del real por variaciones de consumo y de precios.

Booked Savings- Ahorros Contabilizados: Se refiere al ahorro real una vez recibidas y contabilizadas las facturas de compras con el precio inferior al inicial.

TCO (total Costo of Ownership) – Costo total de Propiedad: Criterio de decisión llave en la gestión moderna de compras que consiste en comparar opciones considerando todos los costos a lo largo de la vida útil **de las mismas**. Esta comparación requiere un elevado nivel de análisis, tomando importantes supuestos. Se aplica frecuentemente a bienes de capital pero puede ser aplicado a cualquier categoría recurrente.

KPI (Key Performance indicator) – Indicador Clave de Rendimiento: Se refiere a la definición y dedición de indicadores de rendimiento. En compras los clásicos son tiempo de respuesta y ahorros.

Risk Management – Gestión de Riesgo: Función clave del Abastecimiento moderno focalizada en la identificación, valoración y gestión de riesgos vinculados al abastecimiento. Los riesgos mas frecuentes se vinculan a Continuidad, Calidad y Precio.

Category – Categoría: Conjunto de ítems o servicios susceptibles de ser adquiridos al mismo grupo de proveedores usando la misma metodología. Forma optima de agregar volumen para lograr la palanca optima de negociación. Una categoría de diferencia de una familia de ítems en que esta puede contener a varias familias y que estas pueden ser bastante distintas.

Strategic Sourcing- abastecimiento estratégico: Filosofía de gestión del abastecimiento que busca crear valor gestionando el gasto en forma colaborativa con los diferentes stakeholders. La base del Strategic Sourcing es el Spend Analysis como mapa y la categoría como unidad de gestión. Refiere también al método de 7 pasos creado por la consultora ATKearney.

Baseline o Línea de Gasto: Elemento de trabajo clave del Abastecimiento estratégico. Se define como el gasto que tendrá una categoría en los próximos 12 meses si no se aplica sobre ella gestión de Strategic Sourcing. Un baseline es esencial para poder calcular el Ahorro proyectado. Un Baseline implica una especificación, una cantidad anual y un precio o precios.

Spend Analysis - Análisis del Gasto: Proceso clave del Abastecimiento estratégico por el cual se estudia el gasto anual de una empresa, se lo separa en categorías y se identifican las partes del gasto susceptibles de mejora y ahorro para el año próximo o aquellas que presentan riesgos y desvíos de proporción. El spend **análisis** permite gestionar el gasto, y ver el bosque de las compras.

Kraljic Matriz- Matriz de Peter Kraljic: Modelo teórico base del strategic sourcing que propone 4 abordaje diferenciados a las categorías de compras que surgen del Spend Analysis. La matriz analiza las categoría sobre dos ejes, uno interno que refiere a la importancia de la categoría para el negocio (a veces simplificada en monto de gasto anual) y un eje externo que contempla la complejidad del mercado proveedor (a veces simplificado en mercados de alta o baja competencia.) según Kraljic las categorías pueden ser:

Leverage- Categoría de Apalancamiento: Categorías de alto gasto o criticidad con mercados de baja complejidad. Estas categorías son claves para la búsqueda de ahorros usando el leverage sobre múltiples proveedores.

Strategic- categoría estratégica: Categoría de alto gasto o criticidad con mercados de alta complejidad (uno o pocos proveedores, en colusión o no). Estas categorías son de alto riesgo y su gestión debe ser estratégica

Bottleneck- Categoría Cuello de Botella: Categoría de bajo gasto con mercados de alta complejidad. El impacto de la misma esta en su falta mas que en su cambio de precio.

Others - Categoría No Relevantes: Categoría de bajo monto y baja complejidad de proveedores. No tienen impacto en el resultado o riesgo pero complejizan la operatoria diaria.

Supplier/Vendor-Proveedor: persona física o jurídica externa a la organización que abastece a la misma a cambio de algo.

Raw Material, Direct Material- Materias Primas o Materiales Directos: Conjunto de elementos que integran o son esenciales para la fabricación de un bien o la prestación de un servicio.

Tender, Auction- Licitación: Metodología de compra derivada de la compra pública por la cual una empresa solicita múltiples ofertas en forma simultánea y competitiva.

SPP (Sustainable Procurement Practices)-Compra sustentable: Filosofía y conjunto de prácticas de abastecimiento focalizada en el cuidado del medio ambiente y la conservación de los recursos.

Collaborative Procurement-Compra colaborativa: Proceso de centralización de la gestión de compras de ciertas categorías pertenecientes a distintas organizaciones. Buscando eficiencias de costos y gestión.

P-Cards-Tarjeta de Crédito para Compras: Tarjeta de crédito que a diferencia de las para individuos solo permite cargos de comercios y montos previamente definidos. Se usa para bajar el costo transaccional en categorías C.

E-catalogs-Catálogo Electrónico: Lista de precios acordada con un proveedor y disponibilizada a los requirentes de forma electrónica a fin de que ellos mismos realicen su compra, usualmente con la metodología del carrito de compras. Los catálogos de compras pueden incluir disponibilidad o no y ser actualizados por el proveedor o la empresa.

Commodity-Bien Genérico: Tipo de material de naturaleza indiferenciable y que poseen un valor único. Los commodities pueden ser comprados a distintos proveedores y en general el diferencial de precios entre estos No surge del material sino de otros factores.

Forecast-Proyección: Estimación de cantidades, valores o ambos. Puede ser de ventas, de producción o de compras. La calidad del Forecast impacta en los stock y en la compra.

Quick Wins-Ganancias rápidas: Oportunidades de mejora detectadas en categorías cuya concreción requiere poco esfuerzo relativo.

Low hanging fruit- Categorías fáciles de mejorar: Se refiere a categorías de gasto que luego de un análisis preliminar presentan alta potencial de ahorro en plata y una gran facilidad de lograrlo.

SKU (stock keeping unit)- código o referencia de inventario: Refiere al código utilizado para denominar a un ítem en forma específica.

Supplier Assessment- Evaluación de proveedores: Proceso de análisis de capacidades, oportunidades y riesgos que presentan los proveedores de una empresa, tanto al inicio de la relación como en forma periódica.

VMI (Vendor Managed Inventory)-Banco o Consigna: Conjunto de ítems O SKUS recibidos en consignación. El beneficio es la inmediata disponibilidad del bien sin tener que pagar por su disponibilidad en stock.

CTO (Cost-Take-Out)- Reducción de costos: Proceso que garantiza la reducción del coste logístico total mediante la optimización del embalaje para la cadena de suministro.

TCA (total cost of acquisition): Costo total de Abastecimiento: Precio de compra más costo transaccional más costos asociados poner el mismo a disposición del requirente.
