

Proceso de compra: información y verificación de los productos

Purchasing process: information and verification of products

Nehemías Gutiérrez-Basilio^a

Abstract:

This review of the book "Introduction to Internal Audit of Management Systems ", by the author J. Enrique D'Ottonne Clemenco, regarding the topic 7.4 entitled: Purchases and subtopic 7.4.1 with the name: Purchasing process, is a topic that promises to help in the good management of the purchases acquired, facilitating to obtain control. The authors share how to establish criteria for the selection, registration, and evaluation of the results that allow a better degree of control over the purchased product. The authors also talk about the importance of having a written or digital order document that records the content data and other requirements to have the necessary data, and thus be able to facilitate commercial relations, guaranteeing the minimization of future mistakes, making it an ideal and recommended topic for administrators and operators in the purchasing area, as well as for students and teachers.

Keywords:

Purchasing, management, process, suppliers.

Resumen:

La presente reseña del libro "Introducción a la Auditoría Interna de los Sistemas de Gestión", por el autor J. Enrique D'Ottonne Clemenco, respecto al tema 7.4 titulado: Las compras y del subtema 7.4.1 con el nombre: Proceso de compras, es un tema que promete ayudar en la buena gestión de las compras adquiridas, facilitando obtener un control. Los autores comparten cómo establecer criterio para la selección, registro y evaluación de los resultados que permitan un mejor grado de control sobre el producto comprado. Los autores también hablan sobre la importancia de disponer de un documento escrito o digital de pedidos que registre los datos del contenido y otros requisitos para disponer de los datos necesarios, y así poder facilitar las relaciones comerciales garantizando el minimizar futuras equivocaciones, por lo que es un tema ideal y recomendado para administradores y operadores del área de compras, así como para los estudiantes y docentes.

Palabras Clave:

Compra, gestión, proceso, proveedores.

Introducción

El tema de las compras, es presentado en el capítulo 7.4 del libro *Introducción a la Auditoría Interna de los Sistemas de Gestión* por el autor J. Enrique D'Ottonne Clemenco es originario de Uruguay, es Médico y tiene un Posgrado en Dirección y Administración de Empresas.

Para enriquecer su educación y expertis, el autor se ha formado en varias instituciones educativas, tales como: FCR Business Academy y se graduó como Auditor Líder ISO 9001:2015 (2016-2016), su posgrado lo culminó en la

Universidad Católica del Uruguay 'Dámaso Anttonio Larranga' (2004-2007) y un Doctorado en Medicina en la Universidad de la República (1979-1988). A lo largo de su trayectoria, resaltan 2 valiosas experiencias La primera fue por 3 años (1988-1991) en el Hospital de Clínicas y se desempeñó como Médico, la segunda lo tuvo en el Centro de Asistencia del Sindicato Médico del Uruguay (CASMU) por 7 años (1988-1995) y la función que tuvo fue Médico de Zona.

Tiene una publicación el 1 de enero de 2009 con el título "Introducción a la auditoría interna de los sistemas de

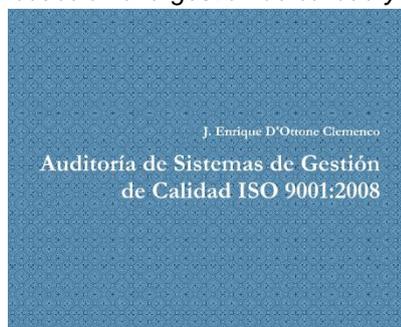
^a Autor de Correspondencia, Universidad Linda Vista, <https://orcid.org/0009-0005-8083-7437>, Email:

nehemias.gutierrez@tuxtla.ulv.edu.mx

gestión de la calidad ISO 9001:2008; además, algunos artículos destacados como “Educando para el Uruguay de 2030” y “La fidelidad de los clientes” publicados el 9 de noviembre de 2017.

Figura 1

Portada del libro, *Introducción a la gestión de calidad y a ISO 9001-2008*.



Nota: Obtenida de *Introducción a la gestión de calidad y a ISO 9001-2008*, 2008, [1] [2]

El libro *Introducción a la Auditoría Interna de los Sistemas de Gestión* tiene 7 capítulos precisos en tan bien utilizadas 39 páginas, escritas como una herramienta para contribuir a la capacitación de las personas que tienen pensado desempeñarse en las auditorías internas.

La importancia a todo esto es, dar a conocer información oportuna para una mejora gestión y obtener mejores resultados en la auditoría.

Desarrollo

En el libro *Auditoría Interna de Sistemas de Gestión de Calidad de la ISO 9001:2008* el autor tiene como objetivo exponer, de una forma clara y simple, los conocimientos mínimos y necesarios sobre la tarea de controlar, gestionar y auditar las compras y mercancías adquiridos por los proveedores.

De acuerdo con el capítulo 7, el autor argumenta la idea primordial, es decir, que la empresa determine el impacto que tienen los productos que compran. Por ejemplo, los productos de limpieza no tienen el mismo impacto sobre los servicios de un sanatorio, que sobre los de un banco. Es importante considerar como el autor se refiere al grado de impacto, respecto a que la empresa establecerá el grado de control sobre el producto comprado y el proveedor del mismo, así mismo establecerá criterios de selección, evaluación y re-evaluación, además registrará los resultados de las mismas y de las acciones que se tomen.

A mi entender, el objetivo del proceso, es tener un mejor control sobre los productos adquiridos y así evitar pérdidas que puedan perjudicar al patrimonio que como empresa posee.

Considerando los comentarios anteriormente planteados, logro identificar que el autor expone algunas interrogantes, que ayudan a entender mejor la importancia del tema:

- ¿Hay un listado de proveedores?
- ¿Cómo se controlan las compras?
- ¿Hay registros de evaluación de los proveedores y de los productos comprados?
- ¿Hay especificaciones claras para aquellos productos que tienen fuerte impacto en el producto final?

Buscando respuestas, a las preguntas que plantea el autor, se logra identificar que los autores Vivanco, et al (2021), en el libro: *Las Compras en la Empresa: fundamentos y experiencias*, considerando como una respuesta en su capítulo 10.4.1 es la de llevar, a) a cabo una solicitud formal de oferta a los proveedores, b) tal como tener un cumplimiento de los requisitos de legislación o regulación de ofertas, c) disponer del consenso de la lista de proveedores con las áreas implicadas (Usuarías, de Negocio o Técnicas), d) además del número de proveedores que debe ser suficiente para promover la competencia y por último, e) una lista que incorpore proveedores alternativos al mercado habitual (geográfico o nacional).

Lo más importante es saber que teniendo un buen control en nuestros productos, evitará pérdidas y aumentará la tasa de utilidad en nuestro negocio.

Por otra parte, la obra dice en el capítulo 7.4.2 con el subtema: “Información de las compras” que debe existir evidencia cuando la organización se asegura de que los requisitos de compra son adecuados, antes de efectuar el pedido al comprador.

Es decir, este pedido debe incluir una descripción del producto y los requisitos para el mismo.

Una vez que la organización considere sea apropiado, lo primero que hará es comunicarse al proveedor para saber los requisitos que exige la organización para:

- ❖ Aprobar el producto,
- ❖ Procedimientos,
- ❖ Procesos y equipos,
- ❖ La calificación del personal y,
- ❖ Los requisitos del sistema de gestión de calidad.

[3]

Referente a este párrafo anterior, el libro *Almacenaje de productos* (2.ª Edición Actualizada) del autor M.ª José Escudero Serrano expone el contenido y requisitos de un pedido, tales como de artículos o servicios; el autor menciona en el capítulo 5.3 que se puede hacer mediante carta de solicitud o formalizando un impreso, pero en ambos casos se deben poner todos los datos necesarios para facilitar las relaciones comerciales y que estas no den lugar a posteriores equivocaciones.

Respecto al documento, aunque algunas empresas utilizan un modelo para cada tipo de pedido, Escudero estudia y utiliza un formato estándar que se puede adaptar a cualquier solicitud de mercancías.

El autor describe en la obra, la información que debe figurar en el documento, tal es el caso de:

- ✚ **DATOS DEL COMPRADOR:** por ejemplo, el nombre o razón social de la empresa, domicilio y dirección completa.
- ✚ **NUMERO DE ORDEN:** puede ser correlativo para todos los proveedores o utilizar una numeración distinta para cada uno.
- ✚ **FECHA DE EXPEDICIÓN Y REFERENCIAS:** La fecha será la de emisión del documento de pedido, se pondrá el número de contrato o el nombre del representante o comprador que tomó nota del mismo.
- ✚ **DATOS DEL VENDEDOR:** nombre o razón social, domicilio fiscal o dirección completa, además debe figurar la dirección de entrega, así como indicar la fecha de entrega o el plazo máximo de envío.
- ✚ **RELACIÓN DE LOS ARTICULOS SOLICITADOS:** nombre del producto o descripción en unidades de venta, referencia o código de cada artículo, cantidad que se solicita de cada artículo, precios unitarios y en algunos casos importes parciales y totales.
- ✚ **CONDICIONES COMERCIALES:** en este apartado se incluyen los descuentos que aplicará el vendedor, quién pagará los gastos de embalaje, transporte, seguro, la forma de pago y cualquier otro acuerdo que se haya pactado de forma oral o que figure en el contrato.

El autor menciona un ejemplo de pedido, en la página 140, habla de la empresa Conservas Ferro SL, y del pedido que emite el jefe de compras, cuyo contenido es el siguiente:

- 100 cestones de melocotones
- 200 cestones de peras
- 500 cajones de manzanas
- 300 cajones de ciruelas.

Además, agrega las condiciones comerciales de comprador tales como: entrega antes de 10 días, aplicar un descuento del 5% y pago a los 60 días de la entrega, mediante letra de cambio domiciliada.

En la siguiente figura, veremos la solución y el ejemplo del caso práctico.

Figura 2
Pedido n. 021/20xx enviado por Conservas Ferro a Coop. La Huerta Murciana.

Pedido n.º 021/20xx enviado por Conservas Ferro a Coop. La Huerta Murciana.

Datos del comprador CONSERVAS FERRO, SL C/ La Ribera s/n 09007 BURGOS CIF: B09/223344		Pedido N.º: 021/20xx Fecha: 17 de julio de 20xx Referencias: Según conversación telefónica		
Plazo de envío: Antes de 10 días		Proveedor: Cód. o CIF: C30/112233 Nombre: Coop. LA HUERTA MURCIANA Dirección: C/ Esmeralda 7 Población: Murcia C.P.: 30008 Provincia: MURCIA		
Dirección de entrega: La misma				
Ref./Cód.	Descripción	Cantidad	Precio	Importe
ME-004-CE	Cestones de melocotones	100	128,00	12.800,00
PE-014-CE	Cestones de peras	200	135,00	27.000,00
MA-008-CA	Cajones de manzanas	500	110,00	55.000,00
CI-017-CA	Cajones de ciruelas	300	144,00	43.200,00
IMPORTE				138.000 €
Forma de pago: L/c con Vto. a 60 días/fecha factura.		Condiciones: • Aplicar en factura el 5% de descuento • Gastos de embalaje y portes a cargo del comprador.		
Domiciliación bancaria:		Aceptado por:  Jefe de Compras (firma y cargo)		

Nota: Obtenida de Escudero, 2013, PP 141 [4]

Por último, el libro contiene la verificación de los productos comprados, en el capítulo 7.4.3 describe que debe estar establecido como verificará la organización los productos comprados (inspeccionando, retirando una muestra cada tanta unidad comprada, realizando ensayos, etc.). En caso de ser necesario inspeccionar las instalaciones del proveedor, ello deberá constar en la información de compra, así como cuál es la verificación pretendida y el método para la liberación del producto. [4]

En definitiva, se trata de una obra muy recomendable para estudiantes, así como para clientes y proveedores, para

micro, pequeña y medianos negocios que tengan movimientos de compras constantes.

Conclusión

Concluyendo, la importancia de tener y llevar a cabo un proceso de compra, es fundamental para tener un mejor control de las compras que nosotros realicemos, ya sea a corto o a largo plazo y así evitar pérdidas que perjudiquen a la organización. Obtener información anticipada para poder planificar un buen proceso, reducirá esos gastos.

Yo pienso que, una vez empleando toda esta información en la práctica, obtendremos una herramienta que agilizará el proceso de compras, con los datos respectivos y específicos, para tener un mejor control en el almacén y también en el negocio. En mi opinión, la última parte del proceso es verificar el producto comprado, lo que uno pide, es lo que tiene que llegar hasta las instalaciones del cliente.

Teniendo un buen control y siguiendo los pasos, podrá obtener los mejores resultados.

Referencias

- [1] Foto de la portada tomada del link: <https://books.google.com.mx/books?id=Cd4mAgAAQBAJ&pg=PA29&dq=VERIFICACION+DE+LOS+PRODUCTOS+COMPRADOS&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiQt6r37pH9AhWYIGoFHZJwAZkQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=VERIFICACION%20DE%20LOS%20PRODUCTOS%20COMPRADOS&f=false>
- [2] D'Ottonne JE. Introducción a la Auditoría Interna de los Sistemas de Gestión, 2008. 64p.
- [3] Vivancos AJ, Fernández A, Arteta CA. Las compras en la empresa: fundamentos y experiencias. 1era ed. Madrid. UPM-Press. 2021.
- [4] Grady P, Lucio-Gough L. El automanejo de las enfermedades crónicas: un método integral de atención. Panam. J. Public. Health. 2015; 35(9): 187-194.