

ÍNDICE

HISTORIA DEL LIBRO	XX
ACERCA DEL AUTOR	XXI
LA PORTADA	XXXVII
PREÁMBULO	XXXIX
INTRODUCCIÓN GENERAL	XLI

Capítulo Primero **LA FUNCIÓN DE COMPRAS, ABASTECIMIENTOS, Y SERVICIOS**

I. INTRODUCCIÓN	I-3
1. GENERALIDADES	I-3
2. OPERACIÓN	I-3
3. PROCESO PARA LA COMPRA, ABASTECIMIENTO, Y SERVICIO	I-3
II. GENERALIDADES	I-4
1. SOBRE LA COMPRA	I-4
A).- Situaciones que dan Origen a la Compra	I-4
B).- Objetivos e Importancia del Análisis Operacional y Funcional de las Compras	I-5
C).- Conceptualización del Abastecimiento	I-8
D).- Situaciones que dan Origen al Abastecimiento	I-9
E).- Importancia y Objetivos del Análisis Operacional	I-9
III. OPERACIÓN	I-9
1. TIPOS DE COMPRA Y ABASTECIMIENTOS	I-9
A).- Compra de Bienes, Mercancías, y Materiales	I-9
B).- Compra de Servicios	I-9
C).- Compras Anticipadas	I-10
D).- Compras de Emergencia	I-10

E).- Compra Especulativa	I-11
F).- Compras Recíprocas	I-11
G).- Compras Personales	I-11
H).- Compras de Salvamento	I-12
I).- Compras de Excedentes	I-12
J).- Compras en el Mercado Abierto	I-12
K).- Compras de Artículos Relacionados	I-13
L).- Compras Especiales	I-13
M).- Compras de Elementos Especiales	I-13
N).- Compras de Elementos de Bajo Costo	I-13
Ñ).- Compras Corporativas	I-13
O).- Compras Consolidadas	I-13
2. PRINCIPIOS BÁSICOS DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS	I-15
A).- Calidad	I-15
B).- Cantidad	I-16
C).- Precio Exacto	I-18
D).- Financiamiento	I-19
E).- Servicio	I-19
3. ORGANIZACIÓN Y OBJETIVOS DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS	I-19
A).- Conceptualización del Departamento de Compras y Abastecimientos	I-19
B).- Organización	I-19
C).- Jerarquización	I-21
D).- Responsabilidades	I-21
E).- Objetivos	I-21
F).- Actividades	I-22
G).- Relaciones con Otros Departamentos	I-23
H).- El Presupuesto Como Medida de Evaluación del Departamento de Compras	I-23
4. CENTRALIZACIÓN Y DESCENTRALIZACIÓN	I-23
A).- Ventajas de la Centralización	I-23
B).- Descentralización	I-24
C).- Diferentes Aspectos Sobre Compras Centralizadas y Descentralizadas	I-25
5. POLÍTICAS	I-26
A).- Conceptualización	I-26
B).- Ventajas de la Determinación y Conocimiento de las Políticas	I-26
C).- Políticas (ejemplos)	I-27

6. EL COMITÉ DE COMPRAS	I-28
IV. EL PROCESO PARA LA COMPRA Y/O ABASTECIMIENTO	I-33
1. ELEMENTOS DE LA COMPRA	I-33
A).- Comprador	I-33
B).- Vendedor	I-33
C).- Objetivo o Servicio	I-33
D).- Acuerdo	I-34
2. LA REQUISICIÓN	I-34
A).- Concepto	I-34
B).- Formas	I-34
C).- Elementos	I-34
D).- Fines	I-35
E).- Tipos	I-35
3. LA COTIZACIÓN Y SU ANÁLISIS	I-36
A).- Cotización y Formato	I-36
B).- Análisis	I-36
C).- Factores a Considerar en el Análisis	I-37
D).- Técnicas de Análisis	I-38
4. EL PEDIDO U ORIGEN DE COMPRA	I-38
A).- Conceptualización	I-38
B).- Fines de la Orden de Compra	I-38
C).- Requisitos de la Orden de Compra	I-39
D).- Aspectos a Considerar en el Pedido	I-39
5. CONVENIO DE LA COMPRA O ABASTECIMIENTO	I-40
A).- Conceptualización	I-40
B).- Estipulaciones	I-41
C).- Tipos de Convenio	I-41
6. SEGUIMIENTO DE ÓRDENES DE COMPRA	I-42
A).- Pasos para el Seguimiento de la Orden de Compra (<i>follow-up</i>)	I-43
B).- Conclusión de Seguimiento	I-43

7. TERMINACIÓN DE LA COMPRA O ABASTECIMIENTO	I-43
8. RESUMEN SINÓPTICO-GRÁFICO	I-44

Capítulo Segundo
**EL SISTEMA DE INFORMACIÓN
 PARA COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS**

I. RELACIONES DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS CON LA ORGANIZACIÓN	II-3
1. CONSIDERACIÓN ORIGINAL DE LA COMPRA	II-3
2. ORIGEN DE LA REQUISICIÓN DE COMPRAS	II-3
3. DETERMINACIÓN DE LAS FUENTES POSIBLES	II-4
4. SELECCIÓN DE LA FUENTE	II-4
5. TRÁFICO Y RUTAS	II-4
6. EMISIÓN DE LA ORDEN DE COMPRAS	II-4
7. RASTREO Y ABASTECIMIENTO DE LA COMPRA	II-4
8. RECEPCIÓN E INSPECCIÓN	II-4
9. VERIFICACIÓN DE FACTURAS Y PAGOS	II-5
10. CONTROL DE MATERIAL Y DE INVENTARIOS	II-5
11. ANÁLISIS DEL VALOR E INVESTIGACIÓN DE LAS COMPRAS	II-6
12. ADMINISTRACIÓN DE LAS COMPRAS	II-6
13. DISPOSICIONES DE SOBRANTES Y DESPERDICIOS DE MATERIALES	II-6
14. AUDITORÍA PERIÓDICA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS	II-6
15. REQUERIMIENTOS FÍSICOS PARA COMPRAS	II-7
II. CONTROL DE CALIDAD DE LAS COMPRAS	II-8
III. IMPORTANCIA DE LA CLARIDAD EN LA INFORMACIÓN DE LA SOLICITUD DE COMPRAS	II-9
IV. DIVULGACIÓN DE ACTUALIDADES TECNOLÓGICAS Y APROVECHAMIENTO DE OPORTUNIDADES	II-12
V. PLANEACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LAS COMPRAS	II-14
VI. INFORME DE SURTIMIENTO Y REVISIÓN DEL MATERIAL ENTREGADO	II-15
VII. ARCHIVO HISTÓRICO DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS	II-17
VIII. EL PROCESO ELECTRÓNICO DE DATOS EN LA PLANEACIÓN DE CÁMARAS, PROGRAMACIÓN, Y CONTROL DE CONSUMOS	II-19
1. INTRODUCCIÓN	II-19
2. IDENTIFICAR OBJETIVOS CLAVE	II-21

3.	ENUMERAR DETALLES PARA APLICACIONES POTENCIALES, A LARGO Y CORTO PLAZOS	II-21
4.	ANALIZAR EL POTENCIAL DE BENEFICIOS Y UTILIDADES.....	II-21
5.	CONSIDERAR LA INSTALACIÓN Y EL PROYECTO	II-22
6.	ESTABLECER FLEXIBILIDAD EN EL PENSAMIENTO Y EN EL PROYECTO.....	II-22
7.	RECONOCER INFLEXIBILIDADES	II-22
8.	SELECCIÓN DE PERSONAL.....	II-22
9.	CATEGORÍAS DE AUTOMATIZACIÓN EN COMPRAS	II-22
10.	FUNCIÓN Y ALCANCE DEL EQUIPO DE “PED”	II-23
11.	INFLUENCIA DEL “PED” SOBRE EL CONTROL DE INVENTARIOS	II-23
12.	INTERPRETACIÓN DEL CONTROL DEL INVENTARIO.....	II-23
13.	OPERACIÓN DINÁMICA	II-24
IX.	IMPORTANCIA DE LOS ALMACENES	II-27
1.	ALMACENAMIENTO FIJO	II-28
2.	ALMACENAMIENTO AL AZAR	II-29
3.	ALMACENAMIENTO DIVIDIDO POR SECCIONES.....	II-30
4.	EXISTENCIAS DE SEGURIDAD	II-30
5.	PROBLEMAS CON LA SOBREENSISTENCIA	II-31
6.	ANÁLISIS FINANCIERO DE “STOCKS” Y SU ASOCIACIÓN CON EL COSTO DE SEGURIDAD.....	II-31
	A).- Significado de “Stock”	II-31
	B).- Gestión de “Stocks”	II-32
	C).- Costo de Seguridad	II-32
X.	EXPEDICIÓN O EMBARQUE DE LOS ARTÍCULOS	II-33

Capítulo Cuarto

SELECCIÓN Y CONTROL DE PROVEEDORES

I.	INVESTIGACIÓN DE PROVEEDORES NACIONALES Y EXTRANJEROS	III-3
1.	SELECCIÓN PRELIMINAR DE LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO.....	III-3
	A).- Fuentes de Información.....	III-3
	B).- Fuentes de Contactos Personales y la Experiencia	III-4

2. CARACTERÍSTICAS DE LOS ARTÍCULOS	III-5
A).- Clasificación de las Industrias y Comercios	III-5
B).- Disponibilidad Comercial del Producto	III-5
C).- Cantidad que ha de ser Comprada	III-6
D).- El Tiempo como Elemento de la Compra	III-6
3. FUENTES DE INFORMACIÓN RESPECTO A LOS PROVEEDORES	III-6
A).- Catálogos.	III-7
B).- Revistas Profesionales	III-7
C).- Directorios de Empresas	III-7
D).- Representantes de Ventas	III-7
E).- Visitas a las Plantas de los Proveedores	III-8
F).- Muestrarios	III-8
4. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA FUENTE	III-8
5. FUENTES DE ABASTECIMIENTO EN EL EXTRANJERO	III-9
6. COMPRAS DE IMPORTACIÓN.	III-9
A).- Aspectos Inusitados	III-9
II. SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y COTIZACIONES	III-12
1. DECISIÓN DE SELECCIONAR A LOS PROVEEDORES	III-12
2. CARACTERÍSTICAS DE LO QUE ES UN BUEN PROVEEDOR	III-12
3. SELECCIÓN DE COTIZACIONES	III-12
A).- Número de Oferentes Deseado	III-12
4. SOLICITUD Y EVALUACIÓN DE COTIZACIONES.	III-13
A).- Solicitud de Cotizaciones	III-13
B).- Solicitud o Invitación a Cotizar	III-13
C).- Evaluación de Cotizaciones	III-14
D).- Registros de Cotizaciones	III-15
5. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA SELECCIÓN DE LA FUENTE	III-15

III.	EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR	III-16
	1. FUENTES EXISTENTES Y POTENCIALES	III-16
	A).- Evaluación y Clasificación de Proveedores	III-16
	B).- Evaluación de Fuentes Potenciales	III-16
	C).- Evaluación Financiera	III-17
	D).- Evaluación de la Administración	III-17
IV.	VIGILANCIA DE LA ESTABILIDAD DEL PROVEEDOR	III-17
	1. CONSIDERACIONES FINANCIERAS.....	III-17
	A).- Precio	III-17
	B).- Costo de Transporte	III-17
	C).- Costo de Instalación	III-17
	D).- Costo de Preparación	III-17
	E).- Impuestos sobre Ventas	III-17
	F).- Términos de Pago	III-18
	G).- Protección de Precios.....	III-18
	2. CALIDAD DEL PRODUCTO	III-18
	A).- Especificaciones y Diseño	III-18
	B).- Reputación	III-18
	C).- Capacidad de Abastecer Volúmenes Anticipados	III-18
	D).- Compromisos con Otros	III-18
	3. RELACIONES DE TRABAJO	III-18
	4. RESPONSABILIDAD FINANCIERA	III-19

Capítulo Cuarto
RELACIONES CON LOS PROVEEDORES

I.	RETROALIMENTACIÓN EMPRESA-PROVEEDOR	IV-3
	1. NECESIDAD DE QUE SE TENGA LEALTAD HACIA UN PROVEEDOR	IV-3
	2. CUALIDADES DE UN BUEN PROVEEDOR	IV-3
	3. RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES	IV-4
	A).- Equidad	IV-4
	B).- Integridad	IV-4

XII Adquisiciones y Abastecimientos

C).- Servicio	IV-4
D).- Progresividad	IV-4
E).- Amistad	IV-5
F).- Diversiones o Regalos de los Proveedores	IV-5
G).- Reciprocidad	IV-5
II. IMPORTANCIA DE LA CLARIDAD DE LA INFORMACIÓN Y SU OPORTUNIDAD	IV-5
1. FORMAS	IV-5
A).- Requisitos para Compras	IV-5
B).- Orden de Compra	IV-5
C).- Copias de la Orden de Compra	IV-6
D).- Acuse de Recibo de la Orden de Compra	IV-6
E).- Orden de Compra al Contado	IV-6
F).- Devolución de Materiales	IV-7
G).- Aviso de Cambios en la Orden de Compra	IV-7
H).- Ajustes o Correcciones de las Facturas	IV-7
III. ARCHIVO	IV-7
1. CORRESPONDENCIA	IV-7
2. MERCANCÍAS	IV-8
3. CATÁLOGO DE PROVEEDORES	IV-8
4. ÓRDENES DE COMPRA	IV-8
5. ÍNDICE DE ÓRDENES	IV-8

Capítulo Quinto
COMPRAS NACIONALES

I. IMPORTANCIA	V-3
II. COMPRAS PARA LOS SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO	V-4
1. SECTOR PRIVADO	V-4
2. SECTOR PÚBLICO	V-5
3. FUENTE DE AUTORIDAD	V-5
III. OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS	V-6
1. OBJETIVOS	V-6

2. PROCEDIMIENTOS	V-7
A).- Del Sector Público	V-7
B).- Del Sector Privado	V-8
IV. DIFERENCIAS EN CADA SECTOR.....	V-9
V. POLÍTICAS DE OPERACIÓN	V-10
1. INTRODUCCIÓN	V-10
A).- Almacenamiento	V-10
B).- Inspección	V-10
C).- Fabricación, Reparación, e Inspección	V-10
2. CONTROL DEL MATERIAL SOBRANTE.....	V-11
VI. LICITACIONES PÚBLICAS (Concurso).....	V-11
1. PROCEDIMIENTOS PARA CONCURSAR.....	V-12
VII. ADJUDICACIÓN DIRECTA	V-14
VIII. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA COMPRA.....	V-14
IX. ASPECTO LEGAL GUBERNAMENTAL.....	V-15

Capítulo Sexto
COMPRAS AL EXTRANJERO

I. IMPORTANCIA Y SITUACIONES QUE LE DAN ORIGEN	VI-3
II. PROCEDIMIENTOS Y REQUISITOS.	VI-4
1. PROCEDIMIENTOS PARA CONTRATAR DIRECTAMENTE CON UN FABRICANTE	VI-4
2. PROCEDIMIENTO POR CONTRATO, POR CORREDOR DE IMPORTACIONES	VI-4
3. PROCEDIMIENTO AL TRATAR CON UN AGENTE, COMERCIANTE, O CORREDOR-EXPORTADOR, EXTRANJERO	VI-5
A).- Clasificación de Mercancías y Separación, Almacenaje, Guarda, y Reserva de Espacio	VI-5
B).- Requisitos	VI-5

III.	EL PAPEL DEL GOBIERNO Y LA REGULACIÓN	VI-6
IV.	LAS TARIFAS ARANCELARIAS Y LAS AGENCIAS ADUANALES	VI-7
	1. INTRODUCCIÓN.....	VI-7
	2. LA IMPORTACIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	VI-7
	3. CONTROLES A LA IMPORTACIÓN.....	VI-7
	A).- Directos.....	VI-7
	B).- Indirectos	VI-7
	4. ARANCELES.....	VI-8
	5. EXENCIONES Y SUBSIDIOS.....	VI-8
	6. OPERACIONES DE IMPORTACIÓN	VI-9
	A).- Importación definitiva.....	VI-9
	B).- Importación temporal	VI-10
	C).- Importación para reposición de existencias	VI-10
	7. EL DEPÓSITO FISCAL Y LA IMPORTACIÓN	VI-10
	8. REQUISITOS PARA DEPÓSITO FISCAL	VI-10
	9. REQUISITOS PARA RETIRAR MERCANCÍAS DE UN ALMACÉN FISCAL ...	VI-11
	10. VENTAJAS DEL DEPÓSITO FISCAL.....	VI-12
	11. CERTIFICADO DE DEPÓSITO DEL BONO DE PRENDA	VI-13
	12. OBLIGACIONES DE LOS ALMACENES DE DEPÓSITO.....	VI-13
	13. CLASES DE COMPRADORES	VI-14
	14. LAS AGENCIAS ADUANALES	VI-15
V.	DOCUMENTOS QUE ORIGINAN UNA TRANSACCIÓN INTERNACIONAL.....	VI-15
	1. CONOCIMIENTOS DE EMBARQUES.....	VI-15
	A).- Certificado de Origen	VI-15
	B).- Certificado de Peso	VI-15
	2. CERTIFICADO DE ANÁLISIS	VI-15
	A).- El Certificado de Inspección	VI-16
	B).- Póliza o Certificado de Seguro	VI-16
	3. MARCAS EN LOS BULTOS.....	VI-16
	4. CARTAS DE CRÉDITO	VI-16
	5. SEGUROS.....	VI-16

VI.	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA COMPRA	VI-16
VII.	ASESORAMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR	VI-17
	1. NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	VI-18
	A).- Mercancías que no pueden ser identificadas individualmente	VI-18
	B).- Factura comercial de exportador, no residente en Estados Unidos de América o Costa Rica	VI-18
	C).- Colombia y Venezuela	VI-18
	D).- Bolivia	VI-19
	2. EXPEDICIÓN DE COMPROBANTES (CONOCIMIENTOS) DE EMBARQUE : REQUISITOS	VI-19
	3. "VENTAS DE PRIMERA MANO" DE MERCANCÍA DE IMPORTACIÓN	VI-20
	4. VENTA DE PARTES O REFACCIONES	VI-20
	5. CLASIFICACIÓN DE LA MERCANCÍA, CONFORME AL SISTEMA DE CODIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DIVERSA AL ARMONIZADO	VI-21
	6. RECTIFICACIÓN AL PEDIMENTO POR ERRORES EN LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	VI-21
VIII.	EL PAPEL DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO E INSTITUCIONES DE CRÉDITO	VI-21
IX.	ACUERDOS INTERNACIONALES DE COMERCIO	VI-22
	1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)	VI-23
	2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO	VI-23
	3. SERVICIOS ESPECIALES DE PROGRAMAS DE FOMENTO PARA LA EMPRESA Y EN APLICACIÓN DE LA DESGRAVACIÓN DE PRODUCTOS, DE ACUERDO A CIERTOS TRATADOS QUE MÉXICO TIENE CON LATINOAMÉRICA	VI-24
	A).- Empresas PITEX	VI-24
	B).- Industria Maquiladora	VI-25
	C).- Empresas ECEX	VI-25
	D).- Empresas RECIME	VI-26
	E).- Empresas ALTEX	VI-26
	F).- Drawback	VI-27
	G).- Desgravación	VI-27

H).- Asesoramiento en Comercio Exterior	VI-28
I).- Negociaciones Internacionales	VI-28
J).- Requisitos para la Expedición de Comprobantes del Conocimiento de Embarque	VI-29
K).- “Ventas de Primera Mano”, de Mercancía de Importación	VI-29
L).- Venta de Partes o Refacciones	VI-30
M).- Factura Comercial de Exportador, no residente en Estados Unidos de Norteamérica, Costa Rica, Colombia, Venezuela, y Bolivia	VI-30
N).- Clasificación de la Mercancía, conforme al Sistema de Codificación, y Clasificación Diversa al Armonizado	VI-31
Ñ).- Rectificación al Pedimento por errores en la Clasificación Arancelaria	VI-31

Capítulo Séptimo

COMPRAS DE BIENES DE CAPITAL

I. CLASIFICACIÓN, CONCEPTOS, IMPORTANCIA, Y CARACTERÍSTICAS	VII-3
1. CLASIFICACIÓN Y CONCEPTOS	VII-3
2. IMPORTANCIA	VII-4
3. CARACTERÍSTICAS	VII-4
II. SITUACIONES QUE LE DAN ORIGEN	VII-5
III. INVESTIGACIÓN DE BIENES NECESARIOS AL GIRO COMERCIAL	VII-5
1. INTRODUCCIÓN	VII-5
2. NECESIDAD	VII-6
3. ESPECIFICACIONES	VII-6
IV. NEGOCIACIONES CON LOS PROVEEDORES	VII-7
1. INTRODUCCIÓN	VII-7
2. SIGNIFICADO E IMPORTANCIA	VII-8
3. EL ARTE DE NEGOCIAR	VII-8
4. PREPARACIÓN PARA NEGOCIAR	VII-9
5. LO QUE SE DEBE NEGOCIAR	VII-9
6. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN	VII-10
V. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD Y RETORNO DE LA INVERSIÓN	VII-10

VI. ROTACIÓN DE MATERIALES DIRECTOS Y DE EMPAQUE VII-12
 VII. VIDA ÚTIL DE LA MAQUINARIA, Y EL REEMPLAZO VII-12

Capítulo Octavo
COMPRA DE REFACCIONES

I. CONCEPTO, IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS VIII-3
 II. SITUACIONES QUE LES DAN ORIGEN VIII-3
 III. COMPRAS, REASIGNAR, FABRICAR, MAQUILAR, Y ADAPTAR VIII-4

1. EL PAPEL DE COMPRAS EN LAS DECISIONES
 DE “FABRICAR O COMPRAR” VIII-4

A).- Introducción VIII-4

2. INVESTIGACIÓN DE “FABRICAR O COMPRAR” VIII-5

3. TOMAR LA DECISIÓN VIII-5

A).- Fabricar VIII-6
 B).- Comprar VIII-6
 C).- Análisis Económico VIII-6
 D).- Políticas de Producción o Compra VIII-7
 E).- Conclusiones VIII-9

Capítulo Noveno
COMPRA DE ARTÍCULOS
DE OFICINA Y ENSERES

I. CONCEPTO, IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS IX-3

1. CATEGORÍAS IX-3

A).- Muebles IX-3
 B).- Equipo de Oficina IX-4
 C).- Artículos de Papelería IX-4

2. CONSIDERACIONES DE LA COMPRA IX-4

A).- Tipo IX-4
 B).- Duración IX-5

XVIII	Adquisiciones y Abastecimientos	
	C).- Distribución	IX-5
	D).- Precios	IX-5
II.	SITUACIONES QUE LES DAN ORIGEN.....	IX-5
III.	PLANEACIÓN DE NECESIDADES Y ESTADÍSTICAS DE CONSUMO	IX-6
	1. PLANEACIÓN DE NECESIDADES	IX-6
	2. ESTADÍSTICAS DE CONSUMO	IX-6
IV.	REVISIÓN PERIÓDICA DE COTIZACIONES	IX-7
	1. COTIZACIÓN	IX-7
	2. SOLICITUD DE COTIZACIONES	IX-7
	A).- Análisis de Calidad	IX-7
	B).- Servicio	IX-7
	C).- Precio	IX-8
V.	EXISTENCIAS DE SEGURIDAD	IX-8
VI.	PROBLEMAS DE SOBREENSISTENCIAS O FALTA DE LAS MISMAS.....	IX-9

Capítulo Décimo
CONTROL DE EXISTENCIAS

I.	CONTROL ESTADÍSTICO DE CONSUMOS	X-3
II.	PROGRAMAS DE RESURTIDOS DEL PROVEEDOR	X-3
III.	DEMANDAS CÍCLICAS DE LA PRODUCCIÓN	X-4
IV.	ANÁLISIS DE NORMAS Y RECHAZOS POR CONTROL DE CALIDAD	X-4
	1. CONTROL DE CALIDAD	X-4
	2. RESPONSABILIDAD POR EL CONTROL DE CALIDAD	X-5
	3. RECHAZOS	X-6
V.	EXACTITUD Y OPORTUNIDAD EN LA INFORMACIÓN AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS, PARA LA EFICIENTE TOMA DE DECISIONES	X-7

Capítulo Undécimo
**LA ÉTICA EN LA FUNCIÓN DE COMPRAS
 Y ABASTECIMIENTOS**

I.	INTRODUCCIÓN	XI-3
II.	LA ÉTICA EN LAS OBLIGACIONES.....	XI-5
III.	OBSEQUIOS Y REGALOS	XI-5

BIBLIOGRAFÍA

I.	BÁSICA	B-3
II.	COMPLEMENTARIA	B-3
III.	HEMEROGRAFÍA	B-4

Al
 ref.
 lib.
 tel.

Non
 Fed
 Lug
 Nac
 Est

1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9