

**Tesis: Logística del Abastecimiento y Rol de Compras en una empresa de Servicio**  
**Autor: Néstor Zapata**  
**Año: 2002**

---

## ÍNDICE

<b>RESUMEN.....</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>7</b>
<b>DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y SU GRUPO HUMANO .....</b>	<b>7</b>
Aspecto humano:.....	7
Aspecto geográfico: .....	10
Comparación con las empresas líderes en el mercado: .....	12
Metodología de trabajo:.....	12
Relación con la Comunidad:.....	13
Sumario: .....	14
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>15</b>
<b>SITUACIÓN DE LA FUNCIÓN COMPRAS EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA.</b>	<b>15</b>
IMPORTANCIA DE LA FUNCIÓN COMPRAS: .....	15
Metas globales de la función compras .....	16
Dilemas a resolver en la acción de comprar .....	19
Vínculos y Relaciones Interfuncionales: .....	20
Dependencia jerárquica: .....	23
Estructura del Área de Compras: .....	24
Indicadores de Gestión de Compras:.....	24
Procedimientos y Normativa de Compras:.....	28
<b>PROCEDIMIENTO .....</b>	<b>30</b>
<b>COMPRA DE MATERIALES Y CONTRATACIÓN DE OBRAS Y SERVICIOS</b>	<b>30</b>
A - OBJETIVO .....	30
B - ÁREA DE APLICACIÓN .....	30
C - CONTENIDO .....	30
<b>MATRIZ DE MODALIDADES DE COMPRA.....</b>	<b>45</b>
<b>MATRIZ DE NIVELES DE AUTORIZACIÓN DE REQUERIMIENTOS DE MATERIALES .....</b>	<b>45</b>
<b>MATRIZ DE NIVELES DE AUTORIZACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA ....</b>	<b>46</b>
<b>CONDICIONES GENERALES DE LICITACIÓN PARA COMPRA DE MATERIALES .....</b>	<b>47</b>
DE LA OFERTA.....	47
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>53</b>
<b>RECURSOS Y HERRAMIENTAS PARA EJERCER LA FUNCIÓN COMPRAS</b>	<b>53</b>

<b>QUÉ ES EDI? .....</b>	<b>57</b>
<b>COMPONENTES DE EDI.....</b>	<b>59</b>
<b>¿CUÁNDO USAR EL EDI? .....</b>	<b>60</b>
Visión del Servicio Funcional .....	61
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>63</b>
<b>LOS RECURSOS HUMANOS EN LA FUNCIÓN COMPRAS .....</b>	<b>63</b>
Compras y la relación con otras áreas de la empresa: .....	63
Perfil del Comprador: .....	63
Diferentes estilos de Compradores en la Negociación: .....	64
Negociación.....	65
Regateo .....	65
Equipos de trabajo interdisciplinarios: .....	66
Vínculo entre el comprador y el vendedor, diseño del canal de comunicación:.....	66
<b>COMPAGINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL CANAL DE COMUNICACIÓN CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN .....</b>	<b>71</b>
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>74</b>
<b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS, ANÁLISIS Y SOLUCIONES .....</b>	<b>74</b>
Acuerdos de Reposición de Inventarios:.....	74
<b>EJEMPLO DE ACUERDO DE MATERIAL EN CUSTODIA .....</b>	<b>77</b>
<b>EJEMPLO DE ACUERDO DE MANTENIMIENTO DE STOCK.....</b>	<b>79</b>
<b>ANEXO 1 .....</b>	<b>81</b>
<b>CAPÍTULO VI .....</b>	<b>84</b>
<b>EVALUACIÓN DE PROVEEDORES .....</b>	<b>84</b>
Metodología para la Evaluación: .....	84
Matriz para analizar el proceso productivo y la capacidad del proveedor .....	86
Matriz para calificar el nivel de servicio del proveedor .....	86
Matriz para evaluar las características generales relacionadas con el producto .....	87
Matriz para analizar el proceso productivo y la capacidad del proveedor .....	87
<b>PROGRAMA DE EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE PROVEEDORES. ....</b>	<b>99</b>
<b>PROGRAMA DE EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE PROVEEDORES. ..</b>	<b>100</b>
<b>CAPÍTULO VII .....</b>	<b>110</b>
<b>“E-PROCUREMENT”, HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO FUTURO .....</b>	<b>110</b>
<b>CAPÍTULO VIII .....</b>	<b>119</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>119</b>