



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**“DISEÑO D. UN PROGRAMA MENSUAL
DE COMPRA DE MATERIA PRIMA EN UNA
EMPRESA METALMECANICA PARA LA
ELABORACION DE CALENTADORES DE
AGUA”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A N
HECTOR MARQUEZ CASTRO
EDGAR FERNANDO NAVOR VEGA
ASESOR:
LAE. FRANCISCO RAMIREZ ORNELAS**

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX. 2000

Ramirez



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
 FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
 UNIDAD DE ADMINISTRACION ESCOLAR
 DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

CICO
 ITITLAN
 ES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

UNIVERSIDAD NACIONAL
 AUTONOMA DE
 MEXICO

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
 DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
 P R E S E N T E.

ATN.: Q. M. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
 JEFE DEL DEPARTAMENTO.

IS

Con base al articulo 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a Usted que revisamos el TRABAJO de TESIS con el nombre de:

menes,
 TRABAJO

"Diseño de un programa mensual de compra de materia prima en una empresa metalmeccánica para la elaboración de calentadores de agua".

ima en

que presenta el pasante: MARQUEZ CASTRO HECTOR
 con número de cuenta : 9010928-5 para obtener el Título de :

o de :

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

isitos
 SIONAL

A T E N T A M E N T E.
 "POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
 Cuautitlán Izc., México, a 5 de Abril de 1999

- Presidente LAE. FRANCISCO RAMIREZ ORNELAS
- Vocal ICE. VICENTE RAUL MARTINEZ DOMINGUEZ
- Secretario L.A. PEDRO BELLO CABRERA
- 1er. Sup. L.A. YOLANDA ZAMUDIO GARCIA
- 2do. Sup. L.A. DOLORES GUTIERREZ FLORES

[Handwritten signatures and marks on the right margin]

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por darme salud, fuerza y vida para llegar a este momento tan importante.

A MIS PADRES: HECTOR Y ANGELES.

Gracias por el gran esfuerzo realizado para que concluyera mi carrera profesional, porque los consejos que me dan siempre han sido para que me supere. Me seguiré preparando para no fallarles y devolverles un poco de todo lo que me han dado. Tenemos que salir adelante juntos, los quiero mucho a los dos.

A MI ESPOSA MARIA TERESA.

Porque tus palabras de aliento me ayudan y me dan valor para salir adelante día con día, por ser una excelente esposa y madre. Te quiero mucho.

A MI HIJO HECTOR MANUEL.

Porque al ser tan pequeño nos has puesto el ejemplo del amor a la vida. Tu mamá y yo estamos orgullosos de ti.

A MIS HERMANAS, TIOS, PRIMOS, ABUELOS Y AMIGOS.

Gracias porque todos contribuyeron con un grano de arena para el logro de este objetivo.

A FERNANDO.

Por brindarme tu amistad y porque logramos lo propuesto con el esfuerzo de ambos. Espero que siempre nos sigamos apoyando, que nuestra amistad perdure toda la vida y que el siguiente objetivo sea la maestría.

HECTOR

A TI DIOS

Por dejarme culminar un logro más en mi vida con buena salud y conservar lo mejor que esta en ella.

A MIS PADRES SOFIA Y ALFONSO

A ustedes dos que con sacrificios, cuidados, consejos y preocupaciones han sido ejemplo en mi vida y me han brindado el apoyo necesario para que hoy cuente con una profesión.

Hoy, me queda nada más que agradecerles él poder tenerlos conmigo, de compartir con ustedes este logro y seguir adelante. Gracias.

A MIS HERMANAS PATRICIA, HILDA E IVONEE

Por sus enseñanzas, cuidados, consejos, y el apoyo con el que he podido contar siempre, así como el tiempo que hemos estado juntos.

Por ello y mucho más las quiero.

A MIS HERMANOS JESUS, SERGIO, ALFONSO, JOSE, JAIME Y ALFREDO

Por compartir sus experiencias, su tiempo y los grandes momentos que han pasado a ser inolvidables en mi vida.

A MIS CUÑADAS, SOBRINAS Y SOBRINOS NOEMI, AMALIA, MIMI, ALE, ANGIE, ADRIS, TOÑO Y CHUCHO

Por ser parte de esta gran familia.

A TI MYRIAM

Quiero compartir contigo uno más de mis sueños, ya que ocupas un lugar especial en todos y cada uno de ellos, así como también formas parte de mí. Hoy quiero que sepas que eres el amor de mi vida. Te quiero.

A LA U.N.A.M.

Agradecemos a nuestra máxima casa de estudios por la oportunidad que nos brindó de pertenecer a la institución educativa más importante de México.

A LOS PROFESORES Y A LA F.E.S. CUAUTITLAN

Gracias por haber compartido sus conocimientos de gran calidad académica.

A NUESTRO ASESOR: L.A.E. FRANCISCO RAMIREZ ORNELAS

Por su amistad y su gran apoyo en la realización de este trabajo.

HECTOR MARQUEZ Y FERNANDO NAVOR

INDICE

INTRODUCCION	1
Capítulo 1	
Metodología Aplicada	
1.1. Identificación del problema.	3
1.2. Planteamiento de la Hipótesis.	3
1.3. Fijación de objetivos.	4
1.4. Diseño de la investigación.	5
1.4.1. Determinación del tamaño de la muestra.	5
1.4.2. Variables Independientes.	6
1.4.3. Variables Dependientes.	6
1.4.4. Variables de Control	7
1.5. Aprobación o no aprobación de la Hipótesis.	7
Capítulo 2	
Conceptos y Generalidades	
2.1. Concepto de empresa.	9
2.2. Concepto de empresa Metalmeccánica.	10
2.3. Concepto de compras.	11
2.4. Antecedentes de las compras.	12
2.5. Importancia Económica del Departamento de Compras dentro de la industria Metalmeccánica.	18
2.6. Concepto de Materia Prima.	20
2.7. La función del Sistema de Compras.	22
2.7.1. Esquema de la Función de Compras.	23
2.7.2. Pronóstico de Ventas.	24
2.7.3. Programa de Producción.	29
2.7.4. Requisición de Materiales.	30
2.7.5. Selección de Proveedores.	32
2.7.6. Comparativo de Cotizaciones.	34
2.7.7. Negociaciones con Proveedores.	36
2.7.8. Orden de Compra.	41
2.7.9. Aviso de Recepción de Material.	43
2.8. Relación del Departamento de Compras con otros Departamentos de la Empresa.	44
2.8.1. Relación con el Departamento de Producción.	44
2.8.2. Relación con el Departamento de Almacén.	44
2.8.3. Relación con el Departamento de Ingeniería.	45

2.8.4. Relación con el Departamento de Contabilidad.	45
2.8.5. Relación con el Departamento de Ventas.	46
2.9. Anexos.	50
Capítulo 3	
Programa de Compras	
3.1. Concepto de Programa.	56
3.2. Importancia de un Programa de Compras en una Empresa Metalmeccánica.	57
3.3. Clasificación de los Programas.	58
3.4. Lineamientos para Elaborar un Programa.	59
3.5. Contenido de un Programa de Compras.	60
Capítulo 4 Caso Práctico.	
4.1. Antecedentes de Calentadores Magamex, S.A. de C.V.	62
4.1.1. Modelos de Calentadores de agua.	64
4.1.2. Pronóstico de ventas.	65
4.1.3. Programa de producción.	66
4.1.4. Requisición de compra.	68
4.1.5. Tabla comparativa de cotizaciones.	71
4.1.6. Ordenes de compra.	95
4.1.7. Aviso de recepción de material.	164
CONCLUSIONES	166
BIBLIOGRAFÍA	168

INTRODUCCION

El desarrollo de este trabajo tiene como objeto el de servir como material de apoyo a estudiantes de la carrera de Administración, especialmente aquellos que tengan interés o se inicien dentro de una empresa en el Departamento de Compras.

Una de las funciones del Licenciado en Administración dentro de una empresa, es la de aprovechar al máximo los recursos con los que cuenta, para ayudar al mejoramiento, expansión y desarrollo de cualquier entidad, el cual se logra aplicando un proceso, que en nuestro caso lo aplicaremos en la función de compras. El proceso consiste en disponer de materia prima apropiada, en el lugar y tiempos apropiados, y por supuesto al mejor precio. La empresa que tomaremos en referencia es industrial, de giro metalmeccánico, es decir, transforma la materia prima en un satisfactor, el cual se le conoce como calentador de agua. También se mostrarán los formatos que se utilizan en el departamento para llevar a cabo la función de compras, lo cual se comentará en el capítulo segundo.

Es importante conocer como se integra un programa de compras dentro de la empresa, así como los beneficios que se obtienen al aplicarlo. En nuestro trabajo lo trataremos en el capítulo tres.

Como el objeto que nos hemos trazado al elaborar este trabajo es el de servir como una fuente de información, y una posible implantación en industrias del mismo giro; lo llevaremos paso por paso para conocer mas a fondo su funcionamiento.

Partiremos desde el programa de Ventas hasta la entrega del material en el almacén. Esta tarea implica una gran responsabilidad, ya que no debe suspenderse ningún proceso de producción por falta de materia prima, esto acarrea grandes costos y además pone en juego la imagen del comprador y de la empresa.

La culminación de este trabajo, se verá realizado a través de la elaboración de un caso práctico, el cual es un diseño de un programa mensual de compra de materia prima, para dar a conocer como se aplica en este tipo de industria y así tener una visión más amplia de lo que son las compras.

El Método Científico como parte fundamental en la elaboración de cualquier investigación, es de gran apoyo. ya que resuelve problemas en forma lógica, es decir, se basa en datos objetivos y concisos para que el resultado de la investigación sea susceptible de ser comprobado.

La investigación científica, es un proceso dentro del cual existen etapas que lo componen para lograr el objetivo propuesto, por lo cual no podemos eliminar ninguna de ellas ni omitir su orden.

1.1. Identificación del Problema.

La falta de un Programa Mensual de Compras de Materia Prima en una Industria Metalmeccánica para la Elaboración de Calentadores de Agua, ocasiona paros en producción y en consecuencia frena el desarrollo de la empresa.

1.2. Planteamiento de la Hipótesis.

A través de la utilización de un Programa Mensual de Compra de Materia Prima, basado en una correcta aplicación de la planeación, se reducirán los problemas económicos ocasionados por gastos innecesarios, y por

intervenciones de personal de otros departamentos, lo cual propiciará el desarrollo de la empresa.

1.3. Fijación de Objetivos:

Los objetivos que se buscan con el establecimiento del Programa son los siguientes:

- Proporcionar a la empresa un programa de compras de materia prima adecuado a sus necesidades para fomentar su desarrollo..
- Mantener un inventario mínimo reduciendo gastos de almacenaje.
- Hacer rendir el presupuesto de la compañía, obteniendo artículos de calidad al mejor precio.
- Crear conciencia a los demás departamentos de la empresa de que el personal de compras es el que se encarga de adquirir lo necesario para la producción

1.4. Diseño de la Investigación.

Nuestra investigación esta basada en el método experimental, denominado cuasiexperimental, dentro del cual los grupos ya están formados antes de realizar la investigación y sobre ellos se realiza el estudio.

1.4.1. Determinación del tamaño de la Muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra, debemos conocer cual es las muestras probabilísticas y las no probabilísticas.

En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos.

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no dependen de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características del investigador.

El método utilizado en este estudio es el no probabilístico ya que estudiaremos las causas por las cuales la empresa tiene problemas productivos por falta de materia prima, y esto no depende de la probabilidad sino de los objetivos planteados anteriormente para lograr su desarrollo.

1.4.2. Variable Independiente.

La variable independiente en este caso es:

Con la elaboración de un Programa Mensual de Compra de Materia Prima, basado en una correcta aplicación de la planeación, se reducirán los problemas económicos ocasionados por gastos innecesarios y por intervenciones de personal de otros departamentos.

1.4.3. Variable Dependiente.

Son propiedades resultado de las variables independientes, en este caso son las siguientes:

- ☛ Evitar paros en la línea de producción.
- ☛ Adquirir materia prima al menor precio.
- ☛ Mantener buenas relaciones con los proveedores.
- ☛ Optimizar los recursos con los que cuenta la empresa.

1.4.4. Variable de Control.

Son propiedades que un investigador determina y adapta de acuerdo a la investigación realizada, en este caso son las siguientes:

- ☛ Giro de la empresa: Empresa industrial Metalmecánica.
- ☛ Empleados promedio: 320 trabajadores.
- ☛ Producción mensual: de 10,000 a 35,000 unidades.
- ☛ Estructura administrativa: Que no cuente con un programa de compra de materia prima bien establecido.
- ☛ Mercado de consumo: 20% a nivel nacional en la venta de calentadores de agua.
- ☛ Número de proveedores de materia prima: Aproximadamente 50

1.5. Aprobación o no aprobación de la hipótesis.

Los resultados obtenidos dentro del estudio realizado en la investigación, nos llevan a una aprobación de la hipótesis, ya que la empresa obtuvo beneficios con la aplicación de este modelo administrativo, como mantener al mínimo sus inventarios, pero sin faltantes en la línea de producción y como consecuencia no intervino personal ajeno al departamento para solicitar material. Por lo tanto,

2.1. Concepto de Empresa.

Desde el punto de vista administrativo, es necesario ubicar claramente el concepto de empresa, por lo que será necesario analizar algunos de ellos, con el propósito de emitir uno con un enfoque administrativo.

- Concepto según el Diccionario Enciclopédico Planeta.

“Es la entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad”.¹

- Concepto según Isaac Guzmán Valdivia:

“Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección, se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa”.²

- Concepto según José Antonio Fernández Arenas:

“Es la unidad productiva o de servicio que constituida según aspectos prácticos o legales se integran por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos”.³

¹ “Diccionario Enciclopédico Planeta” Editorial Planeta, Tomo 4 Pag. 365

² Galindo Munch, Lourdes “Fundamentos de Administración” Editorial Trillas. Pag. 42

³ Fernández Arenas, José “Administración de Empresas” Editorial ECASA, Pag. 22

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

Una vez analizados los conceptos anteriores, podemos decir que la empresa es: "Una entidad integrada por recursos materiales, económicos, técnicos y humanos que se unen para lograr producir bienes o servicios, en favor a los requerimientos del medio social en que se desenvuelven".

2.2. Concepto de Empresa Metalmeccánica

La empresa Metalmeccánica está clasificada dentro del ramo industrial de tipo manufacturero, y podemos conceptualizarla como aquella que se dedica a la transformación de insumos en bienes y servicios, y su principal objetivo es el de ofrecer sus productos a todas aquellas personas u organizaciones que requieran suministros de alta calidad y tecnología de punta.⁴

⁴ Ejecutivos en Finanzas, Octubre 1998, Pag 33.

2.3: Concepto de Compras.

El concepto de Compras es muy estrecho, ya que se puede conocer de manera normal como: " El acto de pagar por obtener un bien o servicio".

Mencionamos algunos conceptos:

- Salvador Mercado-nos dice que las compras son:

" La adquisición de bienes y servicios de la calidad adecuada, en el momento y al precio adecuados y del proveedor mas apropiado."⁵

- Miguel Jorge Klein nos dice que es:

" Una serie de actividades realizadas con el propósito de que ingrese un bien mediante su adquisición."⁶

- Un concepto de lo que son las compras es el siguiente:

" Es la adquisición de bienes y/o servicios requeridos en el momento debido, en cantidad y calidad adecuada y por supuesto al mejor precio; siempre y cuando se analice el porqué y para qué se compra, con la finalidad de hacer la mejor elección y de no afectar los intereses económicos de la entidad".

⁵ Mercado, Salvador "Las Compras: Principios y Aplicaciones" Editorial Limusa Pag. 13

⁶ Klein Miguel Jorge "La Función de Compras"

2.4. Antecedentes de las Compras.

La compra es el acto de comercio que tuvo sus inicios desde la época prehistórica, en donde el hombre intercambiaba artículos para cubrir sus necesidades, lo que se le llamó trueque.

La importancia del mercado en esa época, es uno de los aspectos que más atención ha recibido, debido a que fué el inicio de las actividades comerciales. Una de las características principales del comercio en esa época, era que la localización de todas las actividades mercantiles, se llevaban a cabo en lugares bien identificados lo que conocemos hoy como plazas o tianguis, en aquél entonces eran llamados "tianquizco". y existían mercaderes profesionales llamados "pochtecas" con una organización propia en barrios determinados.

El tianguis se efectuaba en días fijos, generalmente cada 5, 9 o 20 días. Estaba prohibido hacer trueque fuera de él y las transacciones estaban vigiladas por autoridades del mercado, a éstas personas se les denominaba "tianquizco teyancaque" y a los señores mercaderes se les llamaba "pochteca tlatoque", éste último formaba un tribunal con jurisdicción sobre el mercado y decidían si el intercambio de mercancías era justo o no.

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

Esto no quería decir que el mercado fuera dirigido por dichas personas, simplemente lo aplicaban como reglamentaciones que determinaban un precio mediante el regateo, sólo significaba un ordenamiento para el control de las actividades del trueque.

En algunos casos, se restringían ciertas mercancías en mercados designados como por ejemplo: esclavos en Azcapotzalco, joyas y plumas en Cholula, ropa y jícaras en Texcoco y perros (ezcuintle) en Acolman.

Había cierta distinción entre las actividades del tianguis y de los mercaderes que viajaban a regiones lejanas llamados "oztomecas". Es claro que a los tianguis acudía tanto la población local como los mercaderes extranjeros, la importancia es la diferencia en cuanto a los participantes, los bienes cambiados y el tipo de transacción.⁷

Existían tres modalidades en el trueque de productos:

1. Los realizados directamente entre productores y consumidores.
2. Los cambios en que intervenían los regatones (intermediarios y distribuidores).
3. El tráfico distante a cargo de los "pochtecas oztomecas", (hoy conocido como Comercio Exterior).

⁷ Ginebra, Joan . "Marketing de Servicio". Editorial McGraw Hill. Pag 54

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

En el primer caso, al tianguis acudía la masa de la población local y regional que aportaba los productos que ellos mismos elaboraban. Gran parte de las transacciones, se reducían a un simple cambio de bienes entre los productores de los distintos bienes de uso general y de poco valor, así como los varios productos de la agricultura, caza y pesca y de las principales artesanías.

Los cambios o trueques se hacían mediante el uso de bienes comunes, como las mantas y el cacao que servían como pago. Dichos cambios tenían como objetivo principal la satisfacción de las necesidades básicas, es decir, para consumo propio mas que para el lucro.

En el segundo caso, los regatones o "tlanecuilo" adquirían productos para su reventa, aunque en algunas ocasiones no se sabía si los productos eran propios o eran de sus compañeros de oficio o si se trataba de mercaderes profesionales del grupo pochteca.

Si el regatón adquiría los bienes para venderlos y obtener una ganancia, entonces estamos hablando de verdaderos comerciantes que revendían los artículos para obtener una cantidad superior a la invertida. Por lo regular éste tipo de personas realizaba sus actividades llevando bienes de una comunidad a otra.

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

En el caso del tráfico distante llevado a cabo por los llamados "oztomeca", obtenían del exterior bienes de lujo para el consumo interno, y además de los bienes que comercializaban ellos mismos llevaban otros contribuidos por el rey, lo que los convirtió en sus agentes comerciales.⁸

En algunos casos en los pueblos existía alguna enemistad, no se les permitía la entrada a los mercaderes extranjeros, como por ejemplo no había relaciones comerciales entre Tlaxcala, Cholula y Huejotzingo.

No existen datos acerca de los precios que se manejaban en los tianguis que frecuentaban los "oztomecas", ni tampoco se puede saber si existía un control sobre los precios, es decir, en esa época las personas que realizaban un trueque pactaban el valor que consideraban justo para sus mercancías.

Este era el tipo de trueque que permitía acumular mayores ganancias, porque aparte del producto del intercambio de sus mercancías, los oztomecas recibían regalos valiosos por parte de los gobernantes a cambio de obtener los mejores bienes de lujo existentes en esa época.

Es así como observamos los primeros indicios del comercio exterior, aunque no de una manera muy formal, pero ya existía el intercambio de mercancías de unos pueblos con otros.

⁸ Cárdenas, Enrique. "Historia Económica de México". Editorial F.C.E. Pag. 37

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

Con la llegada de los españoles en el año 1500, los reyes ordenaron a todos los moradores de los pueblos indígenas, que buscaran y recolectaran de cualquier lado oro, plata, estaño o cualquier tipo de metal. Esto con la finalidad de crear una casa de moneda para la acuñación de los metales, y es así como surge la moneda denominada "quinto real".

Las primeras monedas fueron de plata de 1 peso y de 4, 3, 2 y ½ reales, pero pronto fueron suprimidas las de tres reales.

A partir de entonces, el libre comercio que existía cambió drásticamente; los españoles crearon reglamentos que fueron obstáculos en perjuicios de los consumidores, quienes tenían que adquirir los artículos con un recargo del 100 o 200 por ciento. Los numerosos impuestos, las cuadrillas de salteadores y la escasez periódica de la moneda, obligaban a los consumidores a adquirir productos de contrabandistas de otros países como Francia y Holanda, lo que originó una decadencia económica a España, pues fomentó el contrabando, la salida de la moneda y la piratería, que enriquecieron a otros países europeos menos a la propia España.⁹

⁹ Baily, P.I.H. "Administración de Compras y Materiales" Editorial CECSA, Pag. 13

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

Después de la época de la conquista de México, el comercio empezó a intensificarse debido a que se construían mercados en forma de edificios, especialmente destinados para que las mercancías no se distribuyeran en el suelo, si no en construcciones especialmente hechas para ubicar cada producto.

Esto ofrecía mayores ventajas al público consumidor, porque existía una distribución mas uniforme que permitía mayor comodidad al comprador.

Tiempo después con la revolución industrial, comenzaron a surgir diversos tipo de organizaciones dedicadas a fabricar o distribuir artículos o servicios, hasta llegar a los consumidores finales.

Estas organizaciones al no contar con procesos administrativos bien establecidos, tenían la idea de que al vender sus productos en gran proporción, iban a obtener las mejores utilidades, pero hubo muchos casos en que las ventas eran muy altas y el porcentaje de utilidad era mínimo. De ahí comenzaron a darse cuenta que tenían que poner mas atención a las compras mas que a las ventas, ya que de ellas dependía el porcentaje de utilidad que se pudiera lograr.

Hoy en día, el éxito de las organizaciones modernas se debe en mayor parte a las políticas y procedimientos de sus departamentos de compras, ya que si se adquieren los materiales necesarios a un precio mínimo el producto de las ventas será mayor.

2.5. Importancia Económica del Departamento de Compras dentro de la Industria Metalmeccánica.

La importancia del departamento de compras en la industria Metalmeccánica, radica en que es el responsable de conseguir las materias primas y los servicios mas adecuados para la empresa en el tiempo, calidad y al mejor precio posible, ésto con el objeto de reducir los costos de producción. ya que este trabajo se verá reflejado tanto en el producto terminado como en las utilidades.

El personal encargado del departamento de compras de la industria Metalmeccánica debe conocer al máximo los productos que elabora, para saber en que forma esta beneficiando o afectando los suministros que esta comprando, y en todo momento deberá estar al tanto de la situación económica que atraviesa tanto su empresa como la del proveedor.

La importancia económica del Departamento de Compras se puede resumir en tres puntos:

1. Es el encargado de asegurar la llegada de los materiales adecuados en el momento que se necesiten, en las cantidades adecuadas para la producción. así como las entregas a tiempo. A su vez no deberá rebasar el inventario que se requiera para la producción.

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

2. También es el encargado de mantener relaciones estrechas con muchas compañías, para que pueda aportar ideas a la empresa acerca de nuevos materiales que puedan reemplazar a los que se utilizan en ese momento, así como de productos nuevos que puedan añadirse a la producción.

3. Tiene la obligación de informar cualquier variación en los precios, principalmente en la materia prima o en otros aspectos que puedan afectar las ventas de la empresa.

2.6. Concepto de Materia Prima.

Los elementos a comprar en una empresa se les suele clasificar por su tipo. Dicha clasificación se realiza debido a que la organización del departamento de compras y los métodos utilizados para realizar las compras, se estructuran en función de los elementos a solicitar.

Puede efectuarse la siguiente clasificación de compras: materias primas, suministros y otros elementos, para la empresa Metalmecánica nos enfocaremos a lo que son las materias primas, que son los insumos indispensables que se utilizan para llevar a cabo su producción.

Un concepto de materia prima es el siguiente:

" Es todo aquel material básico sin procesar o con mínimos grados de elaboración, es decir, que son todos aquellos elementos que entran en general en el artículo manufacturado " ¹⁰

En algunos casos pueden considerarse las materias primas como productos terminados, como por ejemplo: el lingote de zinc, es un producto terminado de alto horno, pero en este tipo de industria es utilizado como materia prima para las fundiciones.

¹⁰ Klein Miguel Jorge "La Función de Compras" Ediciones Macchi Pag. 56

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

Las materias primas se deben adquirir con anticipación para utilizarlas en un proceso de producción debidamente planeado.

El consumo de materia prima en una empresa industrial es constante, de ahí que sea de vital importancia abastecerlas en el momento indicado. Dentro de la industria metalmecánica, debe asignarse un espacio lo suficientemente grande para ubicar sin ningún problema cualquier materia prima, para que se pueda disponer de ella en todo momento.

2.7. La Función del Sistema de Compras

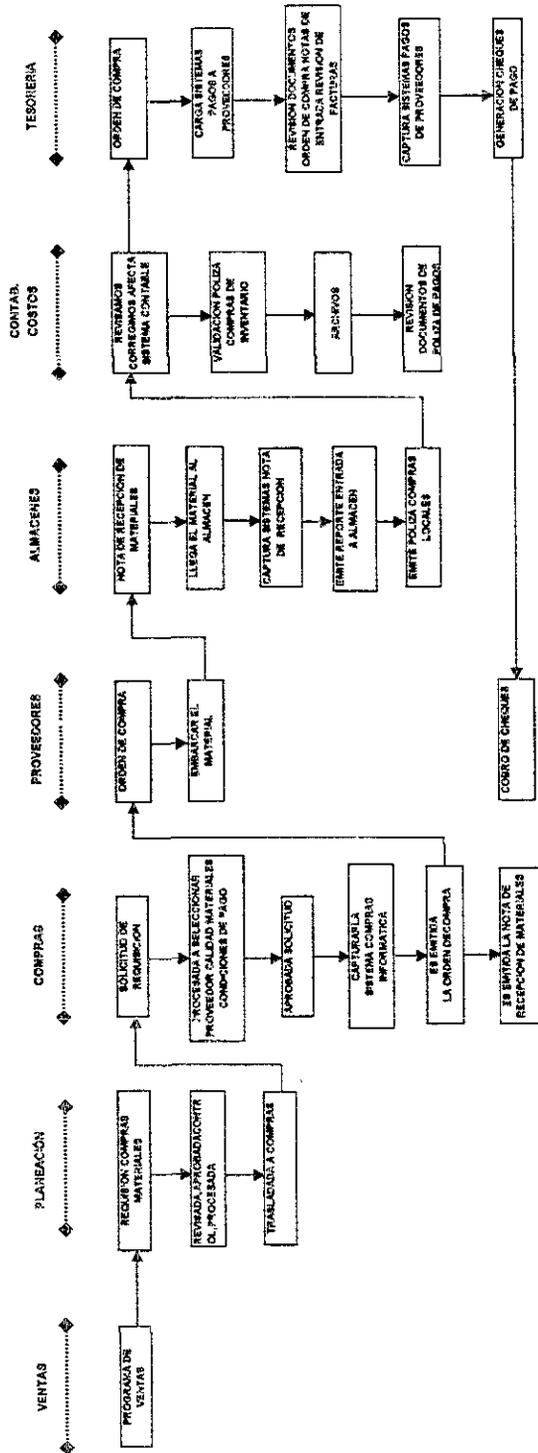
La función del sistema de compras es proveer lo necesario a las operaciones de la empresa, así como ayudar a producir más utilidades, manteniendo el precio de los materiales tan bajo como sea posible sin reducir la calidad del producto.

Otras funciones se mencionan a continuación:

1. Buscar fuentes de abastecimientos de materia prima.
2. Mantener los inventarios lo más bajo posible, pero de modo que no se afecte la producción, esto es aprovechar el almacén del proveedor.
3. Negociar precios con los proveedores para mantenerlos relativamente bajos.
4. Mantener cierta presión hacia el proveedor, para asegurar que los materiales se entreguen a una calidad aceptable y lo más rápido posible.
5. Sugerir nuevas políticas y procedimientos de compras.
6. Informar a personal directivo acerca de material nuevo que se vaya a requerir y que pueda afectar en el aspecto económico de la compañía.

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

2.1.7. DIAGRAMA DE FLUJO DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS



2.7.2. Pronóstico de Ventas.

El pronóstico de ventas se debe considerar como la parte central del proceso de compras, puesto que se convierte en la piedra angular para la planeación en toda la empresa.¹¹

El pronóstico de ventas influye directamente en la planeación de la producción y la presupuestación de todas las áreas funcionales, es el punto inicial para la planeación de ventas, la programación de la producción, las proyecciones del flujo de efectivo, la planeación financiera, el manejo de inventarios e incluso la planeación de recursos humanos.

Es el punto de inicio de cualquier empresa industrial, puesto que debe saber cuánto espera vender en cierto periodo y así poder desarrollar un programa de producción.

Si se desarrolla un pronóstico de ventas fuera de la realidad afecta principalmente a los inventarios.

El departamento de compras se basa para abastecer de materia prima a la empresa en gran parte del pronóstico de ventas, si el pronóstico resulta muy elevado ocasiona un gran inventario de artículos que no se van a vender, y en

¹¹ Anderson, Ralph E. "Administración de Ventas". Editorial McGraw Hill, Pag. 125

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

consecuencia deterioro de materias primas, despidos y en ocasiones hasta cierre de plantas.

Por el contrario, si el pronóstico resulta muy bajo, automáticamente se pierden ventas y clientes de manera permanente, se obtienen menores utilidades debido a que no se cubre el mercado, así como una escasez de efectivo.

El pronóstico de ventas se basa principalmente en datos históricos para hacer predicciones acerca del futuro, y debe ser flexible para hacer modificaciones cuantas veces sea necesario.

El método más sencillo para pronosticar las ventas y el más utilizado por los pronosticadores es el llamado **“pronóstico con análisis de series de tiempo”**, el cual ha sido desde años atrás una herramienta utilizada por los departamentos de ventas, este método lo constituyen un complejo de cifras que están relacionadas entre sí por medidas específicas de tiempo.¹²

La persona encargada de hacer el pronóstico, analiza las cifras para tratar de proyectar ventas en tiempos futuros, en algunas ocasiones las ventas trazadas en una gráfica pueden tener alzas o bajas considerables, por lo cual el pronosticador trata de alterar esas variaciones para producir una línea sobre la

¹² White, Harry R. "Pronóstico de Ventas". Editorial CECSA, Pag. 83

CONCEPTOS Y GENERALIDADES

gráfica, la que ayudará a proporcionar información de acuerdo al estudio de las ventas anteriores.

Este trabajo se realiza a través de un proceso conocido como promedio variable, el cual consiste en graficar la historia de las ventas de la compañía para elaborar un estimado de ventas en un periodo determinado. Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Enlistar el volumen de las ventas por un espacio de tiempo determinado, puede ser por años o meses.
2. Colocar las cifras en un plano cartesiano, marcando el punto donde coincidan el periodo y las ventas en unidades.
3. Trazar una línea conectando los puntos marcados.
4. Realizar un movimiento de promedio de las cifras, en el cual se suman tres periodos y se obtiene su promedio, los datos obtenidos por cada periodo se colocan en un punto de la gráfica.
5. Se traza una línea punteada con diferente color para diferenciar la tendencia.
6. Para elaborar pronósticos de periodos subsecuentes debe eliminarse el primero, es decir, si obtenemos el pronóstico para el año de 1998 tomando como base 1995, 1996 y 1997, al siguiente periodo se eliminará el año de 1995, esto se ve más claro en el siguiente ejemplo.

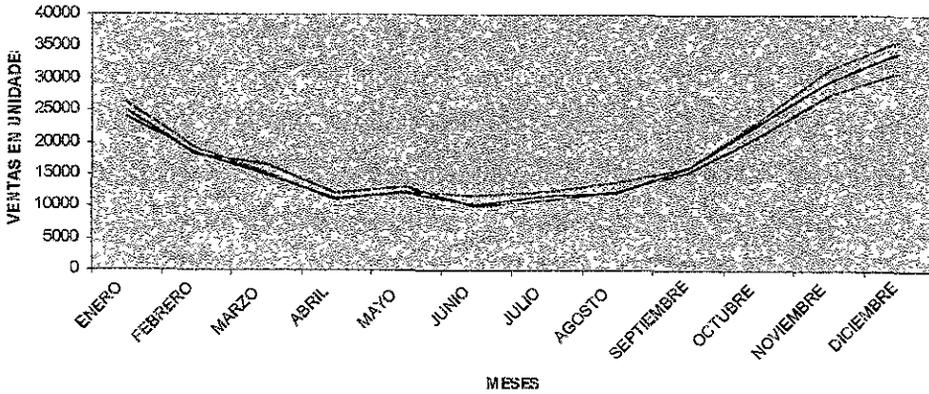
CONCEPTOS Y GENERALIDADES

DATOS HISTORICOS DE VENTAS DE LOS AÑOS 1995, 1996 Y 1997

AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1995	25,138	18,203	16,533	12,130	13,185	10,134	10,968	12,486	15,351	21,019	27,600	31,180
1996	21,361	18,003	13,145	10,198	11,020	9,005	11,906	10,599	16,912	24,183	29,771	35,260
1997	26,091	19,230	15,151	11,013	12,261	11,763	12,481	13,698	16,105	23,350	31,926	16,103
TOTAL	72,590	55,442	44,829	33,341	36,466	30,902	35,256	36,774	48,348	68,552	89,307	102,543
PROMEDIO	24,197	18,481	14,943	11,114	12,162	10,327	11,752	12,758	16,116	22,851	29,666	34,181

EL RESULTADO PROMEDIO DE VENTAS ES LA TENDENCIA DEL SIGUIENTE AÑO ES DECIR 1998, PERO OBIAMENTE ES FLEXIBLE A LAS CONDICIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA. (VER LA SIGUIENTE GRAFICA)

PRONOSTICO DE VENTAS DEL AÑO 1998



- Ventas año 1995
- Ventas año 1996
- Ventas año 1997
- Ventas año 1998

Ventajas al utilizar el método de análisis por series de tiempo:

- . Es totalmente sencillo de comprensión al ser aplicado.
- . Valora regularmente las tendencias, ciclos y condiciones de cada período del año que afectan las ventas.
- . Se le denomina el principio de los pronósticos, ya que se parte de él para realizar otros más complejos cuando se requieran.

Desventajas al utilizar el método de análisis por series de tiempo.

- . Se proyectan tendencias y ciclos de una manera mecánica, sin considerar el impacto de posibles cambios a futuro.
- . En algunas compañías se utiliza comparando períodos de 5 o más años, lo cual no proporciona una información muy útil, ya que las condiciones del mercado varían día con día.

2.7.3. Programa de Producción.

Para establecer la planeación de la producción en una empresa, es necesario desarrollar un programa, en el cual se debe aprovechar convenientemente los insumos de entrada y procesarlos en forma adecuada para optimizar el producto resultante.

Los datos necesarios para un programa están relacionados con el pronóstico de demanda y el inventario de producto terminado. Conociendo la lista de materiales por producto, se elabora una hoja de itinerario, teniendo en cuenta la estimación del pronóstico de demanda.

El programa de producción tiene que proporcionar las cantidades de producto necesarias en el momento adecuado, y a un costo total mínimo, congruente con las exigencias de calidad.

El programa de producción debe servir de base para establecer la mayoría de los presupuestos de operaciones. Se deben establecer las necesidades de mano de obra y las horas de trabajo, tanto ordinarias como extraordinarias. Además, el plan de producción determina las necesidades de equipo y el nivel de las existencias anticipadas.¹³

¹³ Velázquez Mastreta, Gustavo. "Administración de los Sistemas de Producción". Editorial Limusa Pag. 83

Dentro de la función de compras daremos a conocer algunos de los formatos utilizados dentro de la industria Metalmecánica para realizar una compra, así mismo definiremos cada uno de ellos y mostraremos cada uno de los formatos en blanco para que se tenga una mejor visión de ellos.

2.7.4. Requisición de Materiales.

Una requisición de compra es el documento utilizado por los departamentos para pedir acción adquisitiva. Aunque cualquier grupo dentro de la Compañía puede iniciar semejante solicitud, ésta debe ser firmada por funcionarios con autoridad presupuestaria, y delegada para aprobar una transacción del tipo y volumen en cuestión.¹⁴

En el departamento de compras se deberá tener una lista de personas autorizadas para firmar requisiciones de compra, tales requisiciones deberán ser firmadas por un director, el cual pedirá autorización del consejo de administración.

No se deberá efectuar ninguna adquisición sino esta respaldada por la requisición correspondiente, y firmada por el o los directores que avalen la necesidad de comprar esos materiales.

¹⁴ Mercado, Salvador. "Las Compras: Principios y Aplicaciones". Editorial Limusa, Pag. 74

Debe procederse de esta forma con el objeto de impedir compras innecesarias o excesivas de materiales.

Es habitual que las requisiciones sean objeto de una primera revisión con el siguiente fin:

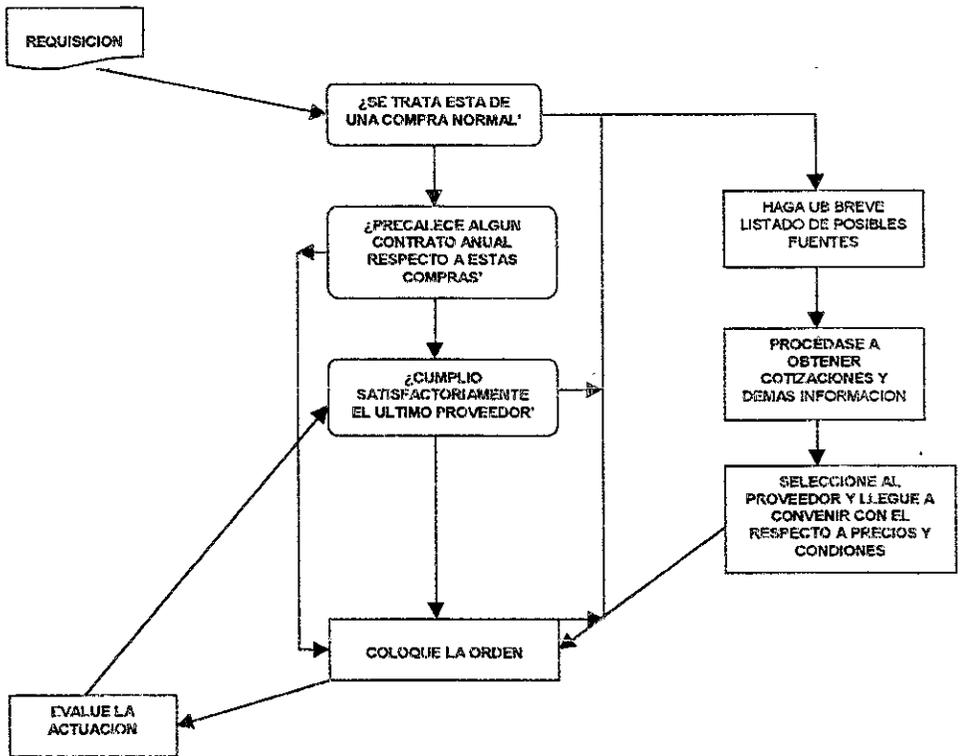
1. Corroborar que los elementos pedidos no se hallen en el almacén.
2. Comprobar si el material pedido, en caso de ser especial, pueda sustituirse por algún otro estándar que, incluso, resulte de menor costo y no ofrezca dificultades en su obtención.
3. Analizar si algún material solicitado, de escaso uso, pueda ser reemplazado sin ningún problema por otro ubicado en el almacén.

Algunos de los datos contenidos en una requisición son los siguientes:

- Como encabezamiento, es razonable colocar como mínimo el nombre de la empresa y la indicación que se trata de una requisición de compra.
- Departamento que solicita los materiales.
- Cuenta a la que se imputarán los materiales.
- Fecha de emisión.
- Número de requisición.

2. Enviáries todos los datos relacionados con los artículos deseados, pidiendo cotizaciones de precios e información al respecto a los términos de embarque y crédito.
3. Comparar las cotizaciones obteniendo información adicional si fuese necesario, para luego proceder a tomar una decisión.

Un esquema para seleccionar proveedor se puede observar en el diagrama de flujo que a continuación se presenta.



- ☞ Descripción de los materiales pedidos, con indicación de los códigos, símbolos o claves utilizados en el almacén para esos elementos. También se dejará asentado la unidad en que se piden los distintos artículos.
- ☞ Cantidad solicitada.
- ☞ Fecha en que se necesitarán los materiales.
- ☞ Nombre y firma de quien emite la solicitud de compra.
- ☞ Nombre y firma de la persona que autoriza la solicitud.

2.7.5. Selección de Proveedores.

Una vez que el departamento de compras se le haya notificado que existe una requisición, el siguiente paso será decidir como podrá ser satisfecha tal requisición. Cuando se trate de órdenes repetidas, se podrá hacer referencia a los registros de compra, para cerciorarse quien ha sido el proveedor y si éste cumplió satisfactoriamente.

Si no tuviera un proveedor, o si el antiguo proveedor no hubiese cumplido satisfactoriamente, será necesario buscar una nueva fuente de abastecimiento.

El procedimiento acostumbrado es el siguiente:

1. Obtener un listado de fuentes potenciales.

2.7.6. Comparativo de Cotizaciones.

Previamente a la colocación de los pedidos, se deberá solicitar no menos de tres cotizaciones para cada artículo, se deberá utilizar una forma diseñada especialmente para ello, puede haber algunas excepciones en aquellos casos de artículos que no sean materias primas y que sean de bajo precio, en donde bastará pedir varias cotizaciones por teléfono.

A esta forma se le denomina Solicitud de Cotización o Comparativo de Cotizaciones, en la cual el departamento de compras debe decidir a que proveedor le hará el pedido, esto da origen a requerir de varios proveedores potenciales la cotización de precios para los materiales en cuestión.¹⁵

En el formato deberá registrarse el nombre del proveedor, el nombre de la persona con quien se hable y la fecha de entrega de material. Siempre que una cotización sea solicitada, deberá darse al proveedor un número de requisición, como una referencia para que al recibir la cotización se anexe a la documentación correspondiente.

El comprador debe analizar cuidadosamente las cotizaciones recibidas, a fin de comprobar que el proveedor haya suministrado todos los datos que en ella se

¹⁵ Mercado, Salvador. "Las Compras: Principios y Aplicaciones". Editorial Limusa Pag. 90

pidan. Se deben considerar competitivas aquéllas cotizaciones cuyos precios se consideren justos, las que estén fuera de precio deberán ser descartadas.

Cuando en las cotizaciones en que el proveedor de un precio muy bajo y el comprador considere que se cometió un error al cotizar, se pedirá al proveedor que haga una revisión a su cotización, pero sin indicarle si aparentemente está alta o baja. En caso de que la cotización en realidad sea demasiado baja, se tendrá precaución al colocar pedidos, ya que esto refleja un posible incumplimiento por parte del proveedor y en consecuencia la cancelación de pedidos.

Después de haberse tomado una decisión de compra, a los proveedores que cotizaron y que no se les colocó pedido, se les puede informar que sus precios quedaron fuera de la competencia.

Se debe tomar en cuenta al llenar el formato de Comparación de Cotizaciones el tener antecedente de cada proveedor, es decir, averiguar su capacidad de producción y sus problemas económicos. Se debe observar también que las instalaciones y equipo que tiene el proveedor sean adecuados para controlar la calidad de sus productos, el departamento de compras dará preferencia a aquéllos proveedores que se preocupan constantemente en su organización por mejorar sus productos, y cooperar activamente con sus clientes, así como

solicitar cotizaciones solamente a los proveedores que tengan posibilidad de colocarles pedido.

2.7.7. Negociación con Proveedores.

A los proveedores se les puede considerar como parte del equipo de producción y de compras, porque a menudo nos pueden ayudar a salir adelante en casos de emergencias, o bien pueden aportar nuevas ideas, por ello es conveniente sostener relaciones amistosas y al mismo tiempo respetuosas entre ambas partes.

Al iniciar una negociación con los proveedores, el departamento de compras debe de estar enterado de cual es la situación en el mercado de cada una de las materias primas que necesita comprar, así como tener información sobre las diversas fuentes de abastecimiento. Sin conocer estos factores resultará difícil el poder negociar con proveedores experimentados.

El comprador debe tener la habilidad de analizar los precios y negociar los arreglos más justos con los proveedores, ya que ellos siempre argumentan que su precio se basa en sus costos, pero en ocasiones también se deben tomar en cuenta la demanda de productos así como la disponibilidad de los mismos.

Otras de las tareas de los compradores, es tener la capacidad de argumentar razones lógicas para establecer el mejor precio que convenga tanto a la empresa como al proveedor, para lograr ventajas mutuas. Los proveedores tienen derecho a una utilidad justa, ya que si no la tienen dejaremos de interesarnos como clientes, y además puede fallar en los compromisos adquiridos con nosotros y de los cuales pueda depender nuestra producción.

El principal problema al que se enfrenta el comprador es definir si un precio es justo o si hay forma de negociarlo con el proveedor, si no se recurre a la negociación, esto quiere decir que se está aceptando la oferta que se le hace y que se está absteniendo de buscar mejores precios. La negociación es utilizada para verificar que los precios cotizados sean correctos, y por medio de ella se tiene la oportunidad de evaluar por ambas partes los requerimientos de calidad, los tiempos de entrega, las condiciones de pago y la garantía de los productos.

Los tres principales elementos que se deben de tomar en cuenta en una negociación son: la calidad, el precio y el servicio.

- **Calidad.**

Son los requisitos que debe reunir lo comprado para lograr satisfacer las necesidades de la empresa.

☞ **Transportación.**

• **Servicio.**

El servicio constituye otro de los elementos importantes dentro de una negociación, el departamento de compras siempre debe de asegurar que el proveedor entregará las materias primas de la clase y descripción exacta que se le solicitaron.

Podemos contar con proveedores que nos den el mejor precio y la mejor calidad, pero si no se respetan las fechas de entrega de las materias primas no estamos cumpliendo con los tres elementos básicos de la negociación, y esto repercute directamente a la producción, porque no tendremos el material en el momento apropiado para comenzar a laborar.

Debemos proporcionar por escrito al proveedor cláusulas que lo obliguen a cumplir con la programación, y se debe incluir una manifestación bien clara del derecho a cancelarlo y rechazar las entregas si estas no se hacen dentro del período fijado.

Para que un proveedor pueda brindar un mejor servicio, tendrá que conocer en que fechas se esperan requerir mayores cantidades de material, para que

pueda empezar a preparar una mayor producción; el encargado de dar esta información es el departamento de compras y el proveedor tendrá en cuenta de que sólo deben ser considerados como pronósticos y que no existe compromiso alguno al respecto, los únicos compromisos son los que se hicieron por escrito mediante una orden de compra. De igual manera es conveniente avisarles a los proveedores cuando un producto va a ser discontinuado, esto con la finalidad de no afectar sus inventarios y que consideren que la empresa también se preocupa por ellos.

2.7.8. Orden de Compra.

La orden de compra es un documento escrito, mediante el cual se compromete tanto el proveedor como el comprador, a sostener y respetar las condiciones pactadas en la adquisición de materiales. Es el documento que autoriza al proveedor para que abastezca materiales a la empresa, y debe incorporar las condiciones y los términos apropiados que rigen la transacción de manera clara y precisa, para que no existan interpretaciones erróneas.¹⁶ Una orden de compra es la respuesta a requisiciones de material debidamente documentadas y firmadas por gerentes autorizados. Los aspectos que se incluyen en una orden de compra son los siguientes:

- Nombre y dirección de la empresa que hace el pedido.

¹⁶ Alexander Hamilton Institute. "Manual de Políticas y Procedimientos Administrativos" Pag. 32

- ☛ Número de orden de compra: este servirá para identificar la transacción que utilizará el proveedor para facturar y entregar la mercancía, además permitirá registrar la orden de compra para su consulta posterior.
- ☛ Nombre y dirección del proveedor.
- ☛ Fecha del pedido.
- ☛ Fecha de entrega: se debe indicar la fecha en que el proveedor deberá hacer llegar los materiales, siendo su responsabilidad los retrasos. Se debe reforzar con una cláusula que indique el derecho del comprador de cancelar el pedido si no se hace la entrega oportuna.
- ☛ Lugar de entrega: la especificación para la entrega deberá de estar en una parte visible del pedido, en donde se deberá indicar la dirección exacta del lugar a remitir el material.
- ☛ Cantidad de artículos solicitados.
- ☛ Número de catálogo.
- ☛ Descripción: la descripción de los artículos pedidos debe ser específica, y siempre que sea posible debe indicar los métodos que se emplearán para comprobar la cantidad.
- ☛ Precio por unidad y total.
- ☛ Condiciones de pago: se deberán incluir los días de crédito así como los descuentos por pronto pago.
- ☛ Firmas autorizadas: antes de entregar la orden de compra al proveedor, deberá ser firmada por el comprador, el gerente de compras y el gerente general.

Las principales funciones de una orden de compra se pueden resumir en dos:

- ⇒ Dar expresión formal al convenio entre el comprador y el vendedor.
- ⇒ Transmitir a todas las partes interesadas dentro de la organización, la información que se necesite para desempeñar adecuadamente sus funciones.

La orden de compra dentro de la industria Metalmecánica consta de cuatro tantos:

1. La original se entrega al proveedor;
2. La primera copia para compras, para mantener un archivo de todas las ordenes de compra expedidas;
3. La segunda copia para contabilidad y
4. La tercera copia para almacén, para que este enterado del material que llegará.

2.7.9. Aviso de Recepción de Material.

Dentro de las empresas industriales, la recepción de los materiales esta a cargo del departamento de almacén, el cual debe tener una comunicación rápida y sencilla con el exterior, para mantenerse en contacto directo con las vías de

acceso con la empresa, y así facilitar la labor de los transportistas en las operaciones de descarga y entrega de material.

Cuando se reciben los artículos que fueron pedidos, el departamento de almacén coteja la remisión o factura del proveedor contra la orden de compra, esto con la finalidad de evitar reclamaciones o devoluciones por material que en forma espontánea el proveedor haya entregado. Una vez cotejado procede a realizar un conteo físico del material y si esta completo procede a realizar un aviso de recepción de material y a descargarlo en el sistema; el más común utilizado en las industrias es el "MRP" (Material Recibido en Planta).

Al entregar el material el proveedor recibe su factura o remisión con sello y firma del almacenista, para que pueda entrar su factura a revisión y posteriormente se realiza su pago.

El contenido del formato de aviso de recepción es el siguiente:

- ☛ Fecha de recepción.
- ☛ Nombre del proveedor.
- ☛ Número de pedido.
- ☛ Número de remisión o factura del proveedor.
- ☛ Cantidad.
- ☛ Unidad de medida.
- ☛ Clave del producto.

2.8. Relación del Departamento de Compras con otros Departamentos de la Empresa.

El departamento de compras tiene un contacto estrecho con los demás departamentos de la empresa. Existen algunos que se relacionan con más importancia que otros, en la empresa Metalmecánica la relación más importante es con los departamentos de Producción, Almacén, Ingeniería, Contabilidad y Ventas, los cuales al trabajar en conjunto ayudan a lograr los objetivos de la empresa.

2.8.1. Relación con el Departamento de Producción.

La relación con el departamento de producción es una de las más constantes; producción informa a compras con una debida anticipación de los materiales que necesitará para realizar sus funciones, y los dos departamentos en conjunto tienen la responsabilidad acerca de las cantidades mínimas de material que se requiere y si se deben efectuar compras por adelantado.

2.8.2. Relación con el Departamento de Almacén.

La relación entre estos dos departamentos, radica en que ambos deben coordinarse para calcular la cantidad a comprar, así como mantener un control sobre el consumo normal de material y sobre las existencias (stock)

Teniendo un buen control acerca de la frecuencia en que se utiliza cada material, el departamento de compras podrá adquirir cada artículo en el momento que se requiera, sin mantener su almacén con un inventario excedido; pero tampoco mantener ese nivel tan bajo que pueda afectar la producción en la empresa por falta de materia prima.

2.8.3. Relación con el Departamento de Ingeniería.

La relación con el departamento de Ingeniería, radica en poder evaluar materiales alternativos que puedan utilizarse en cada proceso, y las ventajas que puedan mantenerse para disminuir los costos de producción.

También se relaciona para manejar estándares en la maquinaria del proceso productivo, en la descripción de las especificaciones de cada una de las materias primas, así como las pruebas de calidad que se les realice a cada una de ellas.

2.8.4. Relación con el Departamento de Contabilidad.

Compras es el encargado de abastecer las materias primas, pero detrás de él existe un departamento de contabilidad que se encarga de las operaciones posteriores a la llegada del material, como son la recepción de la factura de los proveedores y la programación de su pago.

Tiene la obligación de pagar dichas facturas al plazo convenido, para poder tener la ventaja de descuentos y mantener buenas relaciones con el proveedor. A un proveedor que se le paga a tiempo, nos considera como un cliente clave para futuras compras y trata de brindarnos el mejor servicio posible, siendo esto un beneficio mutuo.

Para que compras pueda realizar su función, debe de estar enterado del presupuesto con el que cuenta la empresa para adquirir la materia prima, y esta información debe llevarla al día el departamento de contabilidad para no comprometerse de más en compras. Es también encargado de realizar los inventarios con una periodicidad mínima de dos veces por año, así como determinar que los recibos de materiales y los precios facturados, estén de acuerdo al pie de la letra con la orden de compra antes de que se realice un pago.

Se podrán detener el pago a proveedores por órdenes del Departamento de Compras por lo siguientes dos motivos:

- ☛ Incumplimiento de las especificaciones en las materias primas.
- ☛ Incumplimiento en las entregas.

2.8.5. Relación con el Departamento de Ventas.

Se relaciona con el departamento de ventas en función de los pronósticos que ellos preparan, pues el programa de compras se basa en ese instrumento de control. Esta relación debe de ser muy estrecha, debido a que muchas empresas fracasan por adquirir mas material que posteriormente no pueden vender como producto terminado.



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

PROVEEDOR	PEDIDO HECHO POR

--

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO DE ENTREGA

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.

ELABORO _____ GTE DE MATERIALES _____ DIREC. DE OPERACIONES _____
 PROVEEDOR

3.1 Concepto de Programa

La programación permite determinar objetivos concretos, recursos y acciones, así como su periodicidad sobre la base de objetivos y metas identificadas.

Lourdes Munch Galindo conceptualiza a un programa como:

“ Un esquema en donde se establece la secuencia de las actividades específicas que habrán de realizarse para alcanzar los objetivos, y el tiempo requerido para efectuar cada una de las partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución”.¹⁷

El procedimiento para elaborar un programa es el siguiente:

1. Identificar y determinar las actividades comprendidas.
2. Ordenar cronológicamente la realización de sus actividades.
3. Interrelacionar las actividades.
4. Asignar a cada actividad la unidad de tiempo de su duración así como los recursos necesarios.

¹⁷ Munch Galindo, Lourdes, “Fundamentos de Administración”. Editorial Trillas, Pag. 91

3.2. Importancia de un Programa de Compras en una Empresa Metalmeccánica.

La importancia de implantar un programa de compras en una empresa metalmeccánica, radica en proporcionar la materia prima necesaria para la producción, en la cantidad y el tiempo que sean requeridos, para evitar al máximo las adquisiciones de urgencia, así como crear conciencia a los departamentos mas cercanos a compras, que las adquisiciones deben hacerse única y exclusivamente por personal de este departamento, evitando un descontrol en inventarios.

Los objetivos que se buscan al implantar un programa de compras son los siguientes:

- ☛ Proporcionar información referente a las compras que van a realizarse de acuerdo al programa de producción para el siguiente mes (cada empresa puede adaptarlo de acuerdo a sus necesidades, puede ser semanal, quincenal, mensual e incluso bimestral), así como indicar los avances del programa solicitado para la producción.

- ☛ Mantener en orden las actividades de compras para que en planta no existan paros por falta de materia prima, ocasionando tiempos muertos. Esto sirve como herramienta de control.

- ☞ Identificar a las personas responsables del departamento en caso de existir algún error o mal entendido ya que para esto fue creado dicho programa.

- ☞ Orientar a los trabajadores sobre las actividades específicas que deberán realizar.

- ☞ Determinar lo más exacto posible el tiempo de iniciación y terminación de cada una de las actividades.

3.3. Clasificación de los Programas.

Los programas pueden clasificarse en:

Tácticos Son aquéllos que se establecen únicamente para una área específica.

Operativos. Son más específicos en cada una de las unidades o secciones de las que consta una área de actividad.

Los Programas Operativos son más específicos, ya que establecen el área de una actividad, además de que coordina y supervisa que se realicen las actividades de acuerdo a lo establecido.

3.4. Lineamientos para Elaborar un Programa.

Para llevar a cabo la elaboración de un programa deberán tomarse en cuenta los siguientes lineamientos para que resulte coherente a lo previsto:

- ☛ Deben participar en su formalización tanto el responsable del programa como aquellos que intervendrán en su ejecución.
- ☛ La determinación de los recursos y el período para completarlo deberán estar acordes a las posibilidades de la empresa.
- ☛ El desarrollo y ejecución del programa deberá comunicarse a todos aquellos que estén involucrados en el mismo.
- ☛ Deben ser factibles.
- ☛ Deberá evitarse que los programas se contrapongan entre sí.
- ☛ Se deben establecer por escrito, ser precisos y de fácil comprensión.
- ☛ El programa debe ser flexible para modificarlo cuando resulte necesario.

3.5. Contenido de un Programa de Compras

Las partes que integran un programa de compras son las siguientes:

- a) **Fundamentación.** Es la explicación del porque se llevarán a cabo las actividades de compras en un período, específico basándose en datos anteriores en donde se careció de materia prima por no existir una planeación adecuada.

- b) **Identificación.** Consiste en asignar las labores que va a desempeñar cada departamento.

- c) **Objetivo.** Son los fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente y determinados para realizarse transcurrido un tiempo específico.

- d) **Contenido.** Es la aplicación del programa de manera práctica, basada en los conocimientos de cada uno de los integrantes.

- e) **Calendarización.** Cada actividad de compras es una meta, por lo tanto deberán estar perfectamente definidas su duración y su secuencia.

4.1. Antecedentes Calentadores Magamex, S.A. de C.V.

Este trabajo lo aplicaremos en una industria metalmecánica denominada Calentadores Magamex S.A. de C.V., que tuvo su origen hace 40 años fabricando un calentador de agua, el cual funcionaba a base de leña y que mantenía el agua a una temperatura no muy elevada y por poco tiempo. A su vez contaminaba demasiado y no era apto para colocarse fuera del baño, ya que el agua se enfriaba; y colocándolo dentro, a pesar que el tubo de escape salía al exterior, existía ceniza dentro del lugar.

Este aparato lo fabricó alrededor de 12 años, ya que posteriormente surgió el regulador de gas para estos artefactos, conocido como termostato. Y se comenzaron a fabricar y a vender a un precio más elevado, por lo que sólo las personas con más capacidad económica podían adquirirlos. El primer calentador de agua que funcionaba basado en gas fué el semiautomático, que como su nombre lo indica, tenía que encenderse y ser apagado por el usuario cuando éste fuera a utilizarse; pero aún así tenía mayores ventajas que el calentador de leña, no ensuciaba las paredes, no contaminaba en gran proporción y sus instalaciones eran fuera del baño, así como también mantenía el agua a una temperatura constante, porque se había fabricado con un forro especial basado en fibra de vidrio que sirvió como elemento térmico, que en la actualidad aún forma parte de él.

Tiempo después surgió el termostato automático, el cual ofrecería una mayor ventaja, ya que el usuario solamente tenía que encenderlo una sola vez porque el aparato realizaría la función de encendido y apagado cuando estuviera en uso.

Actualmente existen en México alrededor de 7 marcas diferentes de calentadores de agua, que ofrecen diferentes modelos de acuerdo a la necesidad y capacidad económica del usuario, incluso el calentador de leña aún se fabrica, y aunque en cantidades menores se sigue vendiendo a consumidores de bajos recursos económicos, siendo la mayoría personas de provincia, ya que su precio actual va desde los \$200.00 hasta \$300.00 pesos.

Como mencionamos anteriormente, el caso práctico consistirá en el Diseño de un Programa Mensual de Compras de Materia Prima para la Elaboración de Calentadores de Agua, partiendo desde el pronóstico de ventas, el programa de producción, selección de proveedores, tablas comparativas, órdenes de compra y hasta la entrega del material al almacén, por lo que hace todo ello de fácil comprensión y con datos reales para tener un panorama más amplio de lo que es la adquisición de materia prima.

4.1.2. MODELO DE CALENTADORES DE AGUA.

Existen varios modelos de calentadores de agua dentro de cada empresa que los fabrica, en este caso Calentadores Magamex trabaja con los siguientes:

MODELO	CAPACIDAD	TIPO
5025	25 LTS.	AUTOMATICO
5040 STANDAR	40 LTS.	AUTOMATICO
5040 ESPECIAL	40 LTS.	AUTOMATICO
5060	60 LTS.	AUTOMATICO
5076	76 LTS.	AUTOMATICO
5106	106 LTS.	AUTOMATICO
5132	132 LTS.	AUTOMATICO
5040 ULTRA	40 LTS.	AUTOMATICO
6040	40 LTS.	SEMIAUTOMATICO
9040 ESPECIAL	40 LTS.	AUTOMATICO

Es importante mencionar que el calentador de leña se produce una vez al año debido a que su consumo es muy bajo (aproximadamente 200 unidades por año).

A continuación mostraremos un esquema de un calentador de agua semiautomático, para observar que partes lo componen.

PLATO DIFUSOR

CHAROLA

CASQUILLO

CALCOMANIA AGUA CALIENTE

TAPA DE VISTA

TAPA DE TANQUE

PAÑO DE TANQUE

TUBO DE TIRO

PAÑO DE VISTA

CHAPETON P/ TERMOMETRO

CALCOMANIA DE MARCA

CALCOMANIA INST. OPERACION

VALVULA

PIJA #10 1/2

TERMOPAR

MARCO P/PUERTA

BISAGRA FIJA

VARILLA # 8

DEFLECTOR

BISAGRA MOVIL

PUENTE P/DEFLECTOR

PUERTA

PERILLA

MUELLE

ROLDANA PRESION

TORNILLO

TUBO ALUMINIO

TUERCA ESPRESA

AIRE QUEMADOR

CORDON TOBERA

TOBERA

PIJA # 8 1/2

NIPLE

CHAPETON HULL NIPLE

PIJA # 1/2

CHAPETON

SEALANT

PIÑA DE TUBO

FIBRA DE VIDRIO

RESORTE DE VENA

TERMOMETRO

CALCOMANIA DE GARANTIA

FONDO DE TANQUE

CALCOMANIA DRENADO

CHAPETON DRENADO

CHAPETON LAM. OPER. DC

TIPO: HACHC

PIJA # 1/2

PISTON

COMPELLIDAS

CASQUILLO

PUSTE TURBINA

TUBO TURBINA

BANDERA P/PILOTO

PLATO MARCA PRESION

SOPORTE PILOTO TERMOPAR

TUERCA

TUERCA

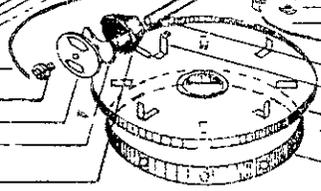
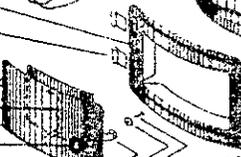
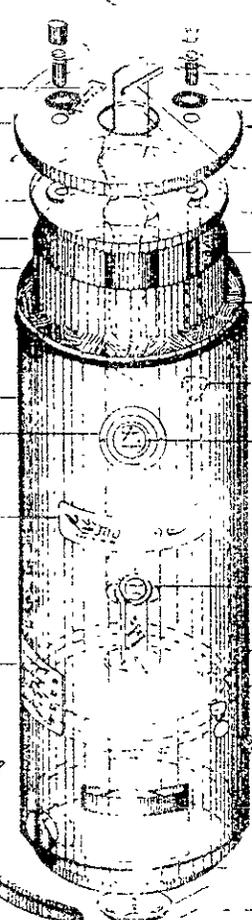
TUBO ALUMINIO

ESCUADRA TURBINA

SOPORTE QUEMADOR

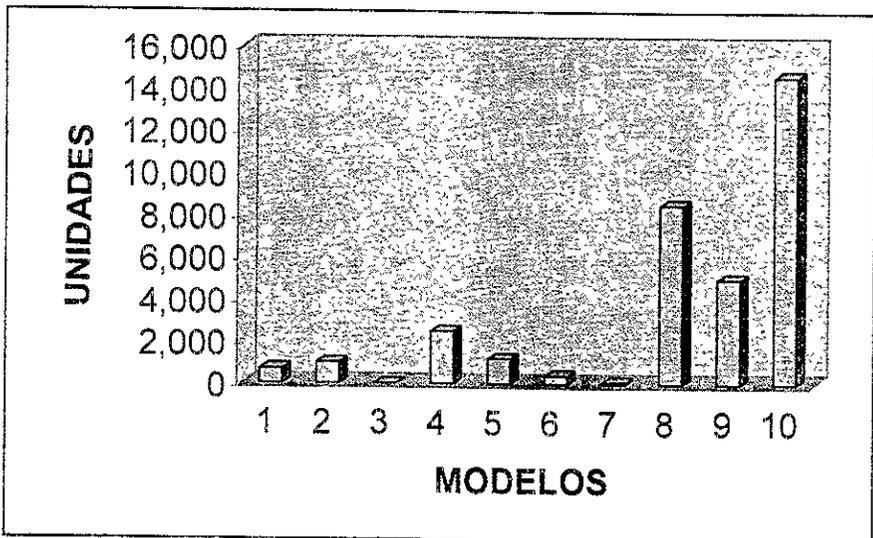
BASE SOPORT.

ARILLO



PRONOSTICO DE VENTAS PARA EL MES DE DICIEMBRE DE 1998,
PARA UNA PRODUCCION DE 34,000 UDS.

MODELO	DESCRIPCION	TOTAL EN UNIDADES
1 5025	CALENTADOR AUTOMATICO DE 25 LTS.	700
2 5040 ESTÁNDAR	CALENTADOR AUTOMATICO DE 40 LTS	1,000
3 5040 ESPECIAL	CALENTADOR AUTOMATICO DE 40 LTS	0
4 5060	CALENTADOR AUTOMATICO DE 60 LTS.	2,500
5 5076	CALENTADOR AUTOMATICO DE 76 LTS.	1,200
6 5106	CALENTADOR AUTOMATICO DE 106 LTS.	400
7 5132	CALENTADOR AUTOMATICO DE 132 LTS.	100
8 5040 ULTRA	CALENTADOR AUTOMATICO DE 40 LTS.	8,500
9 6040	CALENTADOR SEMIAUTOMATICO DE 40 LTS.	5,000
10 9040	CALENTADOR AUTOMATICO DE 40 LTS.	14,600
TOTAL		34,000

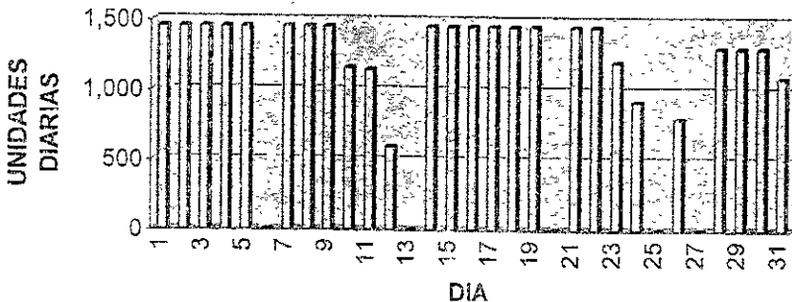


El pronóstico de ventas nos indica que tenemos que entregar 34.000 uds, para el mes de diciembre, el siguiente paso es elaborar el programa de producción para observar las cantidades y los modelos que se entregaran diariamente.

CASO PRACTICO

PROGRAMA DE PRODUCCION PARA EL MES DE DICIEMBRE DE 1998

DIA	5025	5040 S	5040 E	5050	5076	5106	5132	5040 U	6040	9040	TOTAL	ACUM
1								1,255	195		1,450	1,450
2								1,255	195		1,450	2,900
3								1,255	195		1,450	4,350
4								235	195	1,020	1,450	5,800
5									195	1,255	1,450	7,250
6											0	7,250
7									195	1,255	1,450	8,700
8									195	1,255	1,450	10,150
9									235	1,215	1,450	11,600
10				1,000					155		1,155	12,755
11				250	600	100			195		1,145	13,900
12						300	100		195		595	14,495
13											0	14,495
14	700	625							125		1,450	15,945
15		375						880	195		1,450	17,395
16								1,255	195		1,450	18,845
17								1,255	195		1,450	20,295
18								1,110	195	145	1,450	21,745
19									195	1,255	1,450	23,195
20											0	23,195
21									195	1,255	1,450	24,645
22									195	1,255	1,450	26,095
23				625					195	380	1,200	27,295
24				625	100				195		920	28,215
25											0	28,215
26					500				195	100	795	29,010
27											0	29,010
28									195	1,105	1,300	30,310
29									195	1,105	1,300	31,610
30									195	1,105	1,300	32,910
31									195	895	1,090	34,000
TOTAL	700	1,000	0	2,500	1,200	400	100	8,500	5,000	14,600	34,000	



4.1.5. REQUISICION DE MATERIA PRIMA

En el capítulo 2 mostramos el formato de requisición de compra, en este caso como la lista de materia prima es extensa se elaboro un oficio dentro del cual podemos identificar la cantidad de material que se requiere para la producción de las 34,000 unidades, así como las fechas de entrega acordadas con el departamento de Producción.

MATERIA PRIMA REQUERIDA PARA PRODUCIR 34,000 UNIDADES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 1998

CODIGO	DESCRIPCION	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR
		25 DE NOV.	2 DE DIC.	9 DE DIC.	14 DE DIC.	17 DE DIC.	EN DIC.
AA7001	ACIDO SULFURICO H2SO4	961	1,083	1,142	816	663	4,664
AA7002	ALAMBRE PULIDO 1/4"	138	125	217	96	27	603
AA7004	ALAMBRE PULIDO #10	6	4	10	3	0	23
AA7003	ALAMBRE PULIDO #8	42	34	81	31	9	197
AA7009	BARRA DE ALUMINIO AL 99 %	10	17	12	12	9	60
AA3001	BARRA DE ZINC	7,127	9,952	6,700	7,733	5,239	38,751
AA7010	BISAGRA DE PIANO 1 1/2 X 2 42 MT	0	45	0	0	0	45
AA6027	CALC DRENADO L PLUS	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AA6035	CALC FLECHA 9 KG NEGRA	975	3,520	2,800	2,825	780	10,900
AA6037	CALC MCA MAGAMEX CH NEGRA	4,975	2,420	7,300	2,225	780	17,700
AA6036	CALC DRENADO L DORADA	4,975	3,520	7,300	2,825	780	19,400
AK6011	CALC GARANTIA MOD SEMI	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AA6011	CALC INT OPER AUTOMATICO	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AB6012	CALC, INST. OPER. S/A LD C/FOLIO	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AH6039	CALC L D MOD 5076	0	600	0	600	0	1,200
AI6039	CALC L D MOD 5108	0	400	0	0	0	400
AJ6039	CALC L D MOD 5132	0	100	0	0	0	100
AN6039	CALC L D MOD 5060 G-15	0	1,250	0	1,250	0	2,500
AA6052	CALC L D MOD 5025	0	0	700	0	0	700
AB6052	CALC L D MOD 5040 STD	0	0	1,000	0	0	1,000
AC6052	CALC L D MOD 5040 ESP	0	0	0	0	0	0
AA6025	CALC MCA MAGAMEX 6 5 X 30	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AU6040	CALC MCA MOD 9040	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AE6038	CALC. MCA MAGAMEX NEGRA GD	0	1,100	0	600	0	1,700
AA6033	CALC ORO P/CAL AUT C/FOLIO	4,000	400	5,200	0	0	9,600
AA6034	CALC INIERTO P/INST OPER FOLIO	4,000	1,100	4,500	600	1,500	11,700
AI6016	CALC L D MOD 5040-ULTRA	4,000	0	4,500	0	0	8,500
AA7075	C INST OPER LD AUT C/F NOM ANCE	0	1,950	1,000	1,850	0	4,800
AA7049	TARJ GARANTIA CALENT DE GAS	3,250	4,895	2,500	3,965	4,990	19,600
AA7053	TARJ GARANTIA L D	0	0	700	0	0	700
AA7054	TARJ GARANTIA L D ANCE	4,000	400	4,500	0	0	8,900
AA7076	TARJ L D NOM/ ANCE	0	1,950	1,000	1,850	0	4,800
AA7051	TARJ INTAL CALENT AUTOMATICO	6,275	4,125	6,600	2,990	4,210	24,200
AA7077	TARJ INTAL CAL AUT NOM/ ANCE	0	1,950	1,000	1,850	0	4,800
AJ7052	TARJ INSTAL SEMIAUTOMATICO	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AA7012	CHAPETON HULE 3/4 BLANCO	4,000	2,350	6,200	1,850	0	14,400
AA7013	CHAPETON HULE 3/4 NEGRO	12,550	12,150	15,200	9,680	8,420	58,000
AA7014	CLORURO DE AMONIO	500	650	550	550	300	2,550
AB7015	COPEL NEGRO 1/2 X 10 MM.	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AA7016	COPEL NEGRO 3/4 X 1"	2,275	4,225	3,100	2,990	4,210	16,800
AA7017	COPEL NEGRO 3/4" X 1 1/4"	0	2,350	0	1,850	0	4,200
AA7028	COPEL NEGRO 3/4" X 1/2"	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AA7015	COPEL NEGRO 3/4" X 3/4"	0	2,450	1,700	2,450	0	6,600
AA7030	COPEL NEGRO 3/4" X 10 MM	8,000	0	9,000	0	0	17,000
AA7035	DESENGRASANTE LOJOD-25	170	168	204	136	117	794
AA7018	ESMALTE ALUMINIO	400	200	400	200	0	1,200
AA7019	ESMALTE ARENA PARA HORNO	1,200	1,400	1,600	1,400	800	6,400
AA7020	ESMALTE CAFE MOCA	200	400	200	200	200	1,200
AA7022	ESMALTE NEGRO PARA HORNO	600	400	800	200	200	2,200
AA2003	ESPREA 1/4" X 7/16"	7,250	7,245	8,700	5,815	4,990	34,000
AA4001	FIRRA DE VIDRIO EN PLACA RF-4125	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AA4003	FIBRE DE VIDRIO SERIE 25	600	351	864	255	0	2,080
AA7025	FUNDENTE FM-60	340	420	570	340	300	1,920
AB7027	NIPLE NEGRO 3/4" X 4 5 CM	1,950	2,340	2,200	1,950	1,560	10,000
AN7027	NIPLE NEGRO 3/4" X 5 5 C M	12,550	7,450	11,800	5,980	8,420	48,200
AA7027	NIPLE NEGRO 3/4" X 6 5 CM	0	0	3,400	0	0	3,400
ACT028	NIPLE NEGRO 3/4" X 8 5 CM	0	4,700	0	3,700	0	8,400
AA7032	PI-RILLA NEGRA PARA PUERTA	7,250	7,245	8,700	5,815	4,990	34,000
AA7034	PIJA C/FILADORA 8 X 10 GALV	11,375	19,125	7,000	14,950	21,050	73,500
AA7033	PIJA C/FILADORA # 8 X 1/2"	64,000	40,100	99,200	29,600	0	232,900
AJ7034	PIJA C/FILADORA 6 X 1 1/4"	2,450	2,840	2,200	1,950	1,560	11,000
AA2006	RED BUSHING 3/8" X 7/16"	0	2,250	1,700	1,850	0	5,900
AA2009	RED BUSHING 3/8" X 7/16 ALUMINIO	7,250	4,895	7,000	3,965	4,990	28,100
AA7036	ROLDANA DE PRESION 3/16"	7,250	7,245	8,700	5,815	4,990	34,000
AA7037	ROSFATO	59	86	39	71	96	353
AA7038	SELLADORA SILLER	137	93	118	75	94	516
AA7042	SOLDADURA ARCO SUMERGIDO	494	526	589	417	340	2,365
AA7041	SOLDADURA 6011	393	406	471	315	270	1,856
AA7040	SOLDADURA FIERRO DULCE 1/8"	7	6	6	5	7	31
AA7043	SOLDADURA MICRO 035	637	690	802	556	436	3,124

MATERIA PRIMA REQUERIDA PARA PRODUCIR 34,000 UNIDADES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 1998

CODIGO	DESCRIPCION	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR	ENTREGAR
		25 DE NOV.	2 DE DIC.	9 DE DIC.	14 DE DIC.	17 DE DIC.	EN DIC.
AA7044	SOLVENTE	400	400	400	400	400	2,000
AB7046	TAPON MACHO 1/2" NPT	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AA7046	TAPON MACHO 3/4" NPT	6,275	6,075	7,600	4,840	4,210	29,000
AA7048	TAPON PLASTICO 3/4" HEMBRA	14,500	14,490	17,400	11,630	9,980	68,000
AA2000	TERMOSTATO COMPLETO	6,275	6,075	7,600	4,840	4,210	29,000
AJ2000	VALVULA COMPLETA	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AA7056	TORNILLO C/GOTA 3/16 X 1/2"	6,950	5,190	6,900	4,300	2,060	27,400
AA7055	TORNILLO C/GOTA 3/16 X 1 1/4"	15,500	14,990	17,900	12,130	10,498	71,018
AA5012	TUBO DE ALUMINIO 1/4" X 50 MTS	44	51	52	38	29	214
AA5017	TUBO DE ALUMINIO 3/16"	58	40	80	38	18	234
AA5018	TUBO NEGRO C/16 2 7/8" X 53 CMS	0,275	3,725	5,900	2,990	4,210	23,100
AD5021	TUBO NEGRO C/16 3" X 100 CMS	0	400	0	0	0	400
AD5022	TUBO NEGRO C/16 3" X 125 CMS	0	103	0	0	0	103
AA5004	TUBO NEGRO C/16 3" X 46 CM	0	0	700	0	0	700
AA5005	TUBO NEGRO C/16 3" X 52 5 CM	0	0	0	0	0	0
AA5006	TUBO NEGRO C/16 3" X 70 5 CM	0	0	1,000	0	0	1,000
AA5007	TUBO NEGRO C/16 3" X 77 5 CM	0	1,250	0	1,250	0	2,500
AL5020	TUBO NEGRO C/16 3" X 98 CM	0	600	0	600	0	1,200
AB5006	T NEGRO C/18 2 7/8" X 70 5 CM	975	1,170	1,110	975	780	5,010
AA7058	TUERCA TAMBOR 1/4" X 7/16"	7,250	7,745	8,700	5,815	4,990	34,500
AA7057	TUERCA TAMBOR 3/16"	10,872	6,676	15,113	6,179	2,100	41,040
AA5011	VENA DE PLASTICO 5/8 X 41 CM	0	0	700	0	0	700
AI6053	VENA DE PLASTICO 47.50 CM.	4,000	0	4,500	0	0	8,500
AJ5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 173 CM	0	100	0	0	0	100
AC5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 15 CM	2,322	3,802	1,429	3,052	4,296	14,901
AC5014	VENA DE PLASTICO 5/8" X 50 CM	0	0	0	0	0	0
AB5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 66 CM	0	0	1,021	0	0	1,021
AD5016	VENA DE PLASTICO 5/8" X 74 CM	0	1,276	0	1,276	0	2,552
AI5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 94 50 CM	0	600	0	600	0	1,200
AI5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 97 CM	0	400	0	0	0	400
AD5015	VENA DE PLASTICO 5/8" X 61 CM	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AK6001	BOLSA MOD 5025	0	0	700	0	0	700
AK6002	BOLSA MOD 5040 STD	0	0	1,000	0	0	1,000
AK6003	BOLSA 5040 ESP	0	0	0	0	0	0
AK6003	BOLSA 5040 ULTRA	4,000	0	4,500	0	0	8,500
AK6004	BOLSA 5060	0	1,250	0	1,250	0	2,500
AK6005	BOLSA 5076	0	600	0	600	0	1,200
AK6009	BOLSA 5106	0	400	0	0	0	400
AK6010	BOLSA 5132	0	100	0	0	0	100
AK6007	BOLSA 6040	975	1,170	1,100	975	780	5,000
AK6006	BOLSA 9040	2,275	3,725	1,400	2,990	4,210	14,600
AA4002	CINTURON BURBUJA INFERIOR	6	5	5	6	4	26
AA4001	CINTURON BURBUJA SUPERIOR	4	4	3	4	3	18
AA1002	LAMINA NEGRA ROLLO C/12" X 48'	48,170	49,876	44,751	39,408	34,279	218,485
AA1003	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 48'	0	12,941	0	6,145	0	18,786
AA1004	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 42'	87	1,607	1,104	1,520	60	4,379
AA1005	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 48'	0	17,078	1,226	8,724	0	27,028
AA1006	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 36'	9,818	7,597	19,989	6,268	5,521	46,193
AA1007	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 42'	33,370	30,823	31,455	25,789	22,268	143,206
AA1008	LAMINA NEGRA ROLLO C/20" X 36'	5,633	7,788	10,236	6,832	2,005	32,456
AA1009	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 36'	1,638	1,383	1,657	1,092	1,242	7,011
AA1010	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 42'	2,116	2,116	2,541	1,699	1,458	9,932
AA1011	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 36'	8,987	5,959	10,226	5,560	1,357	32,089
AA1012	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 42'	4,693	16,431	2,888	14,915	8,685	47,612
AA1013	LAMINA NEGRA ROLLO C/26" X 36'	1,898	1,528	0	500	838	4,764
AA1025	LAMINA NEGRA ROLLO C/12" X 36'	0	0	0	0	0	0
AA1026	LAMINA NEGRA ROLLO C/14" X 36'	2,395	3,543	10,998	2,304	1,877	21,116
AA1027	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 36'	1,613	1,936	2,071	1,613	1,290	8,523
AA1028	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 48'	0	3,396	564	614	0	4,574
AA1040	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 48'	22,011	0	36,977	0	0	50,988
AA1041	LAMINA NEGRA ROLLO C/26" X 48'	6,149	11,431	5,209	9,919	13,529	46,238

4.1.6. TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES.

Una vez recibida la requisición de materia prima, se procede a elaborar el formato denominado comparativo de cotizaciones, el cual nos ayudara a tomar la mejor decisión, analizando precio, condiciones de pago y tiempo de entrega del material.

Es así de donde partimos para iniciar una negociación con los proveedores

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
6270	ESMALTE ARENA PARA HORNO	AA7019	19.90	18.46	23.50
1042	ESMALTE MOCA PARA HORNO	AA7071	17.40	15.90	18.31
2077	ESMALTE NEGRO PARA HORNO	AA7072	14.50	13.49	15.10
2000	SOLVENTE XILOL	AA7073	3.75	5.30	5.36
1054	ESMALTE ALUMINIO	AA7018	16.80	15.00	19.50
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		PINTURAS DIAMEX SR. ROSALES 392-44-62 45 DIAS F.C.R. 392-44-85 48 HORAS H.M.C.	PRODUCTOS RIVAL, S.A. LIC. MORA 650-33-30 45 DIAS F.C.R. 373-1496 48 HORAS H.M.C.	PINTURAS PARA MEXICO SR. JIMENEZ 755-9559 30 DIAS F.C.R. 755-1923 48 HORAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
794	DESENGRASANTE	AA7035	14.24	15.02	15.30
352.87	FOSFATO	AA7024	18.11	19.13	19.51
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO.		ALLYAND SRITA. TREJO 483-52-78 30 DIAS F.C.R. 483-31-69 48 HORAS H.M.C.	QUIMICA SARC ING. GONGORA 539-3195 15 DIAS F.C.R. 539-2089 48 HORAS H.M.C.	INDUSTRIAS VARDEL LIC. MARTINEZ 388-2341 30 DIAS F.C.R. 388-4528 48 HORAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
4664	ACIDO SULFURICO	AA7001	1.20	1.30	1.30
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		AB INDUSTRIAL SR. BARBA 01-735-425-35 15 DIAS F.C.R. 01-735-426-58 48 HORAS H.M.C.	DIQUIMEX S.A. SR. GUTIERREZ 870-31-16 C.O.D. 870-16-45 48 HORAS H.M.C.	GALVANOQUIMI. MEXICANA S.A. SR. ALVAREZ 574-03-47 15 DIAS F.C.R. 574-03-50 48 HORAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
700	VENA DE PLASTICO 5/8" x 41 cm.	AA5011	1.10	1.37	1.48
8500	VENA DE PLASTICO 5/8" x 47.5 cm.	AI8053	1.28	1.60	1.63
100	VENA DE PLASTICO 5/8" x 123 cm	AJ5015	3.31	4.13	4.28
14901	VENA DE PLASTICO 5/8" x 45 cm.	AC5015	1.22	1.52	1.59
0	VENA DE PLASTICO 5/8" x 50 cm.	AC5014	1.35	1.68	1.73
1021	VENA DE PLASTICO 5/8" x 66 cm.	AB5015	1.81	2.26	2.35
2552	VENA DE PLASTICO 5/8" x 74 cm.	AD5016	1.95	2.43	2.60
1200	VENA DE PALSTICO 5/8" x 94.5 cm.	AH5015	2.55	3.18	3.28
400	VENA DE PLASTICO 5/8" x 97 cm.	AI5015	2.62	3.27	3.59
5000	VENA DE PLASTICO 5/8" x 61cm.	AD5015	1.68	2.10	2.31
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX. TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		PLASTICOS ESPECIALIZ. SRITA RGUEZ. 542-7124 15 DIAS F.C.R. 542-5638 10 DIAS H.M.C	CRISER, S.A. SR. BONILLA 583-05-43 30 DIAS F.F. 583-6966 15 DIAS H.M.C.	PLASTICOS ROMAY S.A. SR JIMENEZ 575-47-11 15 DIAS F.C.R. 575-50-29 15 DIAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
14600	FIBRA DE VIDRIO EN PLACA	AA4001	5.96	6.00	6.05
2080	FIBRA DE VIDRIO EN ROLLO	AA4003	117.03	118.00	121.03
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		ISOTERM, S.A. SR. ACOSTA 791-32-14 30 DIAS F.C.R. 508-4195 24 HORAS H.M.C.	CONSORCIO TERMOACUSTICO SRITA. OLVERA 787-28-63 30 DIAS F.C.R. 770-88-30 24 HORAS H.M.C.	AUTO ESPUMA SR. GUERRERO 328-28-28 30 DIAS F.C.R. 328-28-30 24 HORAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
215	TUBO DE ALUMINIO 1/4" x 50 MT.	AA5012	154.56	163.00	
234	TUBO DE ALUMINIO 3/16"	AA5017	112.00	118.50	
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>MINALUM SR. ROMERO 849-54-54 30 DIAS F.C.R. 849-2015 48 HORAS H.M.C.</p>	<p>ALUMETALES SR. GARCIA 568-4136 30 DIAS F.C.R. 568-4452 48 HORAS H.M.C.</p>	

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
2364	SOLDADURA ARCO SUMERGIDO 3/32"	AA7042	13.25	13.18	13.00
1856	SOLDADURA 6011 1/8"	AA7041	14.04	10.50	15.50
311	SOLDADURA FIERRO DULCE 1/8"	AA7040	10.00	11.00	10.00
3124	SOLDADURA MICROALAMBRE .035	AA7043	11.90	10.05	14.70
1920	FUNDENTE	AA7025	15.00	NO LO TRABAJA	13.05
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO		PRAXAIR ING. VALDEZ 899-5003 30 DIAS F.C.R. 899-5006 48 HORAS H.M.C.	INFRA ING. MENDOZA 329-30-66 30 DIAS F.C.R. 329-8923 48 HORAS H.M.C.	LINCOLN ELECTRIC LIC. FUENTES 582-74-15 30 DIAS F.C.R. 567-0452 48 HORAS H.M.C.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
23100	TUBO NEGRO C/16 2 7/8" x 53 cm.	AA5018	11.00	10.80	11.00
400	TUBO NEGRO C/16 3" x 100 cm.	AD5021	22.00	21.26	22.00
100	TUBO NEGRO C/16 3" x 125 cm.	AD5022	27.23	26.79	27.89
700	TUBO NEGRO C/16 3" x 46 cm.	AA5004	10.12	9.78	10.40
0	TUBO NEGRO C/16 3" x 52.5 cm.	AA5005	11.55	11.16	10.48
1000	TUBO NEGRO C/16 3" x 70.5 cm.	AA5006	13.86	14.99	15.00
2500	TUBO NEGRO C/16 3" x 77.5 cm.	AA5007	17.16	16.48	17.63
1200	TUBO NEGRO C/16 3" x 98 cm.	AD5020	21.67	20.83	21.54
5000	TUBO NEGRO C/18 2 7/8" x 70.5 cm.	AB5006	12.65	10.29	12.30
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE: TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		GRUPO COLLADO SR. LOZANO 728-0616 30 DIAS F.C.R. 728-4312 7 DIAS H.M.C.	OP. MANUF. DE TUBO S.A. SR. VIGIL 389-7208 30 DIAS F.C.R. 389-7000 7 DIAS H.M.C.	ATESA SR. CASTAÑEDA 532-3028 30 DIAS F.C.R. 532-8798 5 DIAS H.C.M.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
516	SELLADOR SILLER	AA7038	8.08	9.56	10.21
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>INDUSTRIAS ENHER SR. CARMONA 763-76-78 30 DIAS F.C.R 763-9896 48 HORAS H.M.C.</p>	<p>ABASTECEDORA DE LA IND. SRITA ADRIANA 767-8042 30 DIAS 767-1393 48 HORAS H.M.C</p>	<p>SELLADOS Y PROMOCIONES SRITA REYES 264-86-27 8 DIAS F.C.R. 264-66-81 48 HORAS H.M.C.</p>

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
73500	PIJA C/FIJADORA 8 x 10	AA7034	0.04000	0.03842	
232900	PIJA C/FIJADORA 8 x 1/2"	AA7033	0.04600	0.03896	
11000	PIJA C/FIJADORA 6 x 1 1/4"	AJ7034	0.06800	0.06357	
34000	ROLDANA DE PRESION 3/16"	AA7036	0.03200	0.03650	
27400	TORNILLO C/GOTA 3/16" x 1/2" STD.	AA7056	0.06100	0.04413	
71000	TORNILLO C/GOTA 3/16" x 1/4" FINO.	AA7055	0.05400	0.04687	
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		IMPORTADORA DE TORNILLOS SRITA. ANA MA. 785-0082 30 DIAS F.C.R. 785-4515 48 HORAS H.M.C.	TORNILLERA VAMA SR. ALONSO 388-5137 30 DIAS F.C.R. 388-1757 48 HORAS H.M.C.	

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
14400	CHAPETON DE HULE 3/4" BLANCO	AA7012	0.22	0.20	0.19
58000	CHAPETON DE HULE 3/4" NEGRO	AA7013	0.19	0.18	0.14
34000	PERILLA NEGRA P/PUERTA	AA7032	0.56	0.40	0.40
68000	TAPON PLASTICO 3/4" HEMBRA	AA7048	0.11	0.10	0.08
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		PLASTICOS GONZALEZ SR. GONZALEZ 561-4320 30 DIAS F.C.R 561-3342 48 HORAS H.M.C.	TERMOPLAST. INDUSTRIALES ING. MEDINA 588-2317 30 DIAS F.C.R 888-3675 5 DIAS H.M.C.	TALLER DE INY. FERGUS ING. VILLEGAS 832-2125 30 DIAS F.C.R. 777-3214 5 DIAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
2550	CLORURO DE AMONIO	AA7014	5.50		
NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO.		PENNWALT SRITA. MARIANA 397-5933 8 DIAS F.C.R. 397-5326 24 HORAS H.M.C.			

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
603	ALAMBRE PULIDO 1/4"	AA7002	4.60	4.40	4.56
23	ALAMBRE PULIDO #10	AA7004	4.60	4.40	4.56
197	ALAMBRE PULIDO # 8	AA7003	4.60	4.40	4.56
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO.</p>		<p>METALES TREFILADOS SR. SANCHEZ 557-4063 15 DIAS F.C.R. 557-3042 48 HORAS H.M.C.</p>	<p>ALAMBRES DE MEXICO ING. KRAVSOV 788-6336 30 DIAS F.C.R. 788-5212 48 HORAS H.M.C.</p>	<p>HYLSABEK, S.A. ING. PEREZ 899-2800 8 DIAS F.C.R. 899-2930 24 HORAS H.M.C.</p>

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
60	BARRA DE ALUMINIO AL 99%	AA7009	18.99	18.50	21.21
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>METALES AGUILA SR. MENDEZ 519-0189 COD 519-6025 24 HORAS H.M.C</p>	<p>ROMVEL ALUMINIO SR. MENDIOLA 823-3521 8 DIAS F.C.R. 822-3412 24 HORAS H.M.C.</p>	<p>ALUMETALES SR. GARCIA 823-2114 8 DIAS F.C.R. 823-9865 24 HORAS H.M.C</p>

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
18	CINTURON BURBUJA SUPERIOR	AA4001	293.50	301.23	305.81
26	CINTURON BURBUJA INFERIOR	AA4002	293.50	301.23	305.81
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>PLASTICOS DEL FUTURO SR. RIVERA 576-4077 30 DIAS F.C.R. 576-4108 8 DIAS H.M.C.</p>	<p>PLASTICOS DE XALOSTOC SR. ISSAC 559-6380 30 Y 60 DIAS 563-2358 8 DIAS H.M.C.</p>	<p>PLASTHESA SR ROJAS 255-5000 30 DIAS F.C.R. 255-5001 8 DIAS H.M.C.</p>

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
700	BOLSA MOD. 5025 .37 x 26 x 94 cm.	AK6001	0.84	1.10	1.06
1000	BOLSA MOD. 5040-STD. .37x26x123 cm.	AK6002	1.10	1.15	1.12
0	BOLSA MOD. 5040-ESP. .44x30x102 cm.	AK6003	1.08	1.12	1.16
2500	BOLSA MOD. 5060 .44 x 30 x 129 cm.	AK6004	1.36	1.41	1.50
1200	BOLSA MOD. 5076 .44 x 30 x 146 cm	AK6005	1.54	1.63	1.58
14600	BOLSA MOD. 9040 .37 x 30 x 93 cm.	AK6006	0.89	0.92	1.00
5000	BOLSA MOD. 6040 .37 x 19 x 110 cm.	AK6007	0.88	0.93	1.00
8500	BOLSA MOD. 5040 ULTRA .37 x 29 x 99 cm.	AK6008	0.93	1.06	1.10
400	BOLSA MOD. 5106 .47 x 34 x 157 cm.	AK6009	1.81	2.00	1.96
100	BOLSA MOD. 5132 .47 x 34 x 178 cm	AK6010	2.13	2.31	2.20
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		PLASTICOS DE XALOSTOC SR. ISSAC 599-6380 30 Y 60 DIAS 563-2358 48 HORAS H.M.C.	PLASTICOS GAMA SR. LIZALDE 623-5541 30 DIAS F.C.R. 623-5478 48 HORAS H.M.C.	PLASTICOS ZOOR SR. GURZA 856-5255 30 DIAS F.C.R. 856-5263 48 HORAS H.M.C.

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
14600	CALC. DRENADO L. PLUS.	AA6027	0.10	0.12	
10900	CALC. FLECHA NEGRA	AA6035	0.10	0.12	
17700	CALC. MCA. MAGAMEX NEGRA	AA6037	1.99	2.05	
19400	CALC. DRENADO L. DORADA	AA6036	0.11	0.14	
5000	CALC. GARANTIA MOD. SEMIAUTOMATICO	AK6011	0.54	0.60	
14600	CALC. INSTRUCTIVO DE OPER. AUTOMATICO	AA6011	1.51	1.70	
5000	CALC. INSTRUCTIVO DE OPER. L. DORADA	AB6012	1.75	1.79	
1200	CALC. L. DORADA MOD. 5076	AH6039	0.95	1.00	
400	CALC. L. DORADA MOD. 5106	AH6039	0.95	1.00	
100	CALC. L. DORADA MOD. 5132	AJ6039	0.95	1.00	
2500	CALC. L. DORADA MOD. 5060	AN6039	0.95	1.00	
700	CALC. L. DORADA MOD. 5025	AA6052	0.95	1.00	
1000	CALC. L. DORADA MOD. 5040 STD.	AB6052	0.95	1.00	
0	CALC. L. DORADA MOD. 5040 ESPECIAL	AC6052	0.95	1.00	
14600	CALC. MCA. MAGAMEX ROJA	AA6026	1.99	2.20	
14600	CALC. MCA. MOD. 9040	AU6040	0.76	0.79	
1700	CALC. MCA. MAGAMEX NEGRA GRANDE	AE6038	2.35	2.50	
9600	CALC. ORO P/CALENTADOR AUTOMATICO	AA6033	1.75	1.90	
11700	INGERTO P/CALENTADOR AUTOMATICO	AA6034	0.13	0.16	
8500	CALC. L. DORADA MOD. 5040 VII U	AJ5016	0.95	1.00	
19600	TARJETA DE GARANTIA CAL. AUTOMATICO	AA7349	0.58	0.62	
700	TARJETA DE GARANTIA LINEA DORADA	AA7053	0.58	0.62	
8900	TARJETA DE GARANTIA L. D. CON ANCE	AA6054	0.58	0.62	
24200	CALC DE INSTAL. CALENTADOR AUT.	AA7051	0.58	0.62	
5000	CALC. TARJETA INSTRC. DE INST. SEMIAUT.	AJ7052	0.58	0.62	
4800	INST. OPER. LINEA DORADA CAL. AUT.	AA7075	1.75	1.92	
4800	TARJETA DE GARANTIA L.D. NOM-ANCE	AA7076	0.58	0.62	
4800	TARJETA INST CAL. AUT. NOM-ANCE	AA7077	0.58	0.62	
	NOMBRE DE LA EMPRESA:	PROFESIONALE	MOORE DE		
	PERSONA QUE ATIENDE	EN IMPRESION	MEXICO		
	TELEFONO:	SR. RAMIREZ	SR. GONZALEZ		
	CONDICIONES:	359-0008	828-3106		
	FAX:	30 DIAS	15 DIAS		
	TIEMPO DE ENTREGA:	359-6215	828-6547		
	COTIZO:	3 DIAS	3 DIAS		
		H.M.C	H.M.C.		

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
38750	BARRA DE ZINC AL 99%	AA3001	10.67	10.67	
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>MET-MEX PENOLES SR. PIMENTEL 776-2102 CONTADO 776-3586 24 HORAS H.M.C.</p>	<p>GRUPO MEXICO SR. GARCIA 328-0142 CONTADO 328-9547 36 HORAS H.M.C.</p>	

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
17000	COPLE NEGRO 3/4" x 10 mm.	AA7030	1.80	1.88	
14600	COPLE NEGRO 3/4" x 1/2"	AA7028	1.85	1.88	
3600	COPLE NEGRO 3/4" x 3/4"	AA7015	1.91	1.99	
18800	COPLE NEGRO 3/4" x 1"	AA7016	2.18	2.23	
4200	COPLE NEGRO 3/4" x 1 1/4"	AA7017	2.28	2.33	
5000	COPLE NEGRO DE 1/2" x 10 mm.	AB7015	1.31	1.35	
10000	NIPLE NEGRO DE 3/4" x 4.5 cm.	AB7027	1.20	1.26	
46200	NIPLE NEGRO DE 3/4" x 5.5 cm.	AN7027	1.26	1.30	
3400	NIPLE NEGRO 3/4" x 6.5 cm.	AA7027	1.41	1.50	
8400	NIPLE NEGRO 3/4" x 8.5 cm.	AC7028	1.94	2.00	
5000	TAPON MACHO 1/2"NPT	AB7046	1.11	1.15	
29000	TAPON MACHO 3/4"NPT	AA7046	1.75	1.85	
	NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:		FERRETERIA ZAPATA SR. ALEJANDRO 547-6271 45 DIAS FCR 547-9530 24 HORAS H.M.C.	MATERIALES INDUSTRIALES SR. GALVAN 597-2211 30 DIAS FCR 597-2233 24 HORAS H.M.C.	

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
17000	COPE NEGRO 3/4" x 10 mm.	AA7030	1.80	1.88	
14600	COPE NEGRO 3/4" x 1/2"	AA7028	1.85	1.88	
6600	COPE NEGRO 3/4" x 3/4"	AA7015	1.91	1.99	
16800	COPE NEGRO 3/4" x 1"	AA7016	2.18	2.23	
4200	COPE NEGRO 3/4" x 1 1/4"	AA7017	2.28	2.33	
5000	COPE NEGRO DE 1/2" x 10 mm.	AB7015	1.31	1.35	
10000	NIPLE NEGRO DE 3/4" x 4.5 cm.	AB7027	1.20	1.26	
46200	NIPLE NEGRO DE 3/4" x 5.5 cm.	AN7027	1.26	1.30	
3400	NIPLE NEGRO 3/4" x 6.5 cm.	AA7027	1.41	1.50	
8400	NIPLE NEGRO 3/4" x 8.5 cm.	AC7028	1.94	2.00	
5000	TAPON MACHO 1/2"NPT	AB7046	1.11	1.15	
29000	TAPON MACHO 3/4" NPT	AA7046	1.76	1.85	
	<p>NOMBRE DE LA EMPRESA: PERSONA QUE ATIENDE TELEFONO: CONDICIONES: FAX: TIEMPO DE ENTREGA: COTIZO:</p>		<p>FERRETERIA ZAPATA SR. ALEJANDRO 547-6271 45 DIAS FCR 547-9530 24 HORAS H.M.C.</p>	<p>MATERIALES INDUSTRIALES SR. GALVAN 597-2211 30 DIAS FCR 597-2233 24 HORAS H.M.C.</p>	

TABLA COMPARATIVA DE COTIZACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	CLAVE	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
216,485	LAMINA NEGRA ROLLO C/12" X 48'	AA1002	3.60	3.56	3.80
18,785	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 48'	AA1003	4.40	4.40	4.86
4,379	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 42'	AA1004	4.60	4.60	5.26
27,029	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 48'	AA1005	4.40	4.40	4.86
49,193	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 36'	AA1006	4.40	4.40	4.86
143,266	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 42'	AA1007	4.60	4.60	5.26
32,485	LAMINA NEGRA ROLLO C/20" X 36'	AA1008	4.40	4.40	4.86
7,011	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 36'	AA1009	4.40	4.40	4.86
9,932	LAMINA NEGRA ROLLO C/22" X 42'	AA1010	4.60	4.60	5.26
32,089	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 36'	AA1011	4.40	4.40	4.86
47,612	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 42'	AA1012	4.60	4.60	5.26
4,764	LAMINA NEGRA ROLLO C/26" X 36'	AA1013	4.40	4.40	4.86
0	LAMINA NEGRA ROLLO C/12" X 36'	AA1025	4.40	4.40	4.86
21,116	LAMINA NEGRA ROLLO C/14" X 36'	AA1026	4.40	4.40	4.86
8,523	LAMINA NEGRA ROLLO C/16" X 36'	AA1027	4.40	4.40	4.86
4,574	LAMINA NEGRA ROLLO C/18" X 48'	AA1028	4.40	4.40	4.86
58,988	LAMINA NEGRA ROLLO C/24" X 48'	AA1040	4.40	4.40	4.86
46,238	LAMINA NEGRA ROLLO C/26" X 48'	AA1041	4.40	4.40	4.86
	NOMBRE DE LA EMPRESA:	VILLACERO			GPO. COLLADO
	PERSONA QUE ATIENDE	SR HERNANDEZ	SR. MARTINEZ		SR. GAMA
	TELEFONO:	651-6532	435-2631		856-2143
	CONDICIONES:	30 DIAS F.C.R.	30 DIAS F.F.		30 DIAS F.F.
	IFAX:	651-9865	435-2652		856-2156
	TIEMPO DE ENTREGA:	2 DIAS	2 DIAS		2 DIAS
	COTIZO.	H.M.C.	H.M.C.		H.M.C.

4.1.7. ORDENES DE COMPRA.

Una vez analizadas la tablas comparativas y haber negociado el precio y las condiciones con el proveedor, se procede a elaborar la orden de compra para formalizar el convenio. Observaremos que en algunos casos se coloca un pedido a dos o tres proveedores, esto con la finalidad de tener el material disponible con cualquiera de ellos en caso de algún imprevisto.

Para colocar el pedido entre dos y tres proveedores, es conveniente repartir el mayor porcentaje al de menor precio; el porcentaje restante dividirlo entre los demás aplicando el mismo criterio



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1002

PROVEEDOR

TORMEADOS ACOSTA S.A.
 AV. LOPEZ FORTILLO 254
 COACALCO EDO. MEX.
 TEL: 872-52-27 SR. CHAPA

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

CREDITO 30 DIAS PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	CONDICIONES DE ENTREGA		
AA2003	11900	PZ	ESPREA 1/4 X 7/16	1.73	20587.00	S/REL		
AA7058	12075	PZ	TUERCA TAMBOR 1/4 X 7/16	1.07	12920.25	S/REL		
AA7057	14364	PZ	TUERCA TAMBOR 3/16 X 7/16	1.07	15369.48	S/REL		
				25/NOV	2/DIC	9/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	0		823	595	647	0		
PART.2	2538		1713	2450	1338	1746		
PART.3	3840		2336	5290	2163	735		
				SUBTOTAL		48876.73		
				IVA		7331.51		
				TOTAL		56208.24		

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1004

PROVEEDOR INDUSTRIAS UNIDAS S.A. SAN JUAN ARAGON 52 G.A. MADERO D.F. TEL: 760-00-60 ING. HERNANDEZ
--

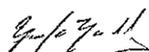
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

30 DIAS F.F. PROGRAMA DE DICIEMB
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	TOTAL	FECHA EMISIA	
AA2000	29000	PZ	TERMOSTATO COMPLETO	161.72	4689880.00	S/REL		
AJ2000	5000	PZ	VALVULA COMPLETA	95.56	477800.00	S/REL		
ENTREGAS								
				25/NOV	2/DIC	9/DIC	14/DIC	17/DIC
PAPT.1	6275		6075	7600	4840	4210		
A451	975		1170	1100	375	1780		
						5167680.00		
						215152.00		
						5382832.00		

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TEL S: 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

PROVEEDOR
 CALIENTADORES MAGAMEX S.A. DE C.V.
 AV. GUARAPUÁN 113
 XALOSTOC, EDO. DE MEX.
 TEL: 01-569-425-10 569-51-66

PEDIDO HECHO POR

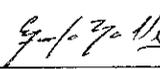
15 DIAS F.C.R.
 LAB MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PESO UNIDAD	TOTAL	FECHA ENTREGA	
					3638.40	5/12	
			ENTREGAS				
			25/NOV	2/DIC	9/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	625		704	742	530	431	
			SUBTOTAL		3638.40		
			IVA		545.76		
			TOTAL		4184.16		

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 LABORO
 PROVEEDOR


 GTE. DE MATERIALES


 DIRC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1006

PROVEEDOR GALVANQUIMICA MEXICANA S.A. EJE 3 OTE. 4515 IZTAPALAPA D.F. TEL: 574-03-47 SR. ALVAREZ
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

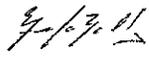
15 DIAS F.C.R.
 LAB MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA7001	1632	KG	ACIDO SULFURICO	1.3	2121.60	5/REL
ENTREGAS						
			25/NOV	3/DIC	9/DIC	14/DIC
			17/DIC			
PART.1	336		379	400	285	232
SUBTOTAL					2121.60	
IVA					318.24	
TOTAL					2439.84	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 LABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS., 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1007

PROVEEDOR
 PLASTICOS ESPECIALIZADOS S.A.
 XOCOCONGO 546
 MEXICO D.F.
 TEL: 542-42-17 SRITA. RODRIGUEZ

PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

15 DIAS F.C.R.
 LAB MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

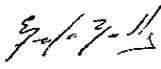
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PESO LIBRAS	PESO CENTROS	TOTAL	PESO CARGA
AA5011	525	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 41 CM	1.1		577.50	S/REL
AI6053	6375	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 47.5CM	1.28		8160.00	S/REL
AJ5015	75	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 123 CM	3.31		248.25	S/REL
AC5015	11176	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 45 CM	1.22		13634.72	S/REL
AB5015	766	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 66 CM	1.81		1386.46	S/REL
AD5016	1914	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 74 CM	1.95		3732.30	S/REL
AH5015	900	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 94.5CM	2.55		2295.00	S/REL
AI3015	300	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 97 CM	2.62		786.00	S/REL
AD5015	3750	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 61 CM	1.68		6300.00	S/REL

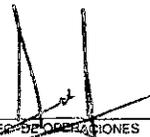
SUBTOTAL 37120.23
 IVA 5568.03
 TOTAL 42688.26

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 LABORO

PROVEEDOR


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1007

PROVEEDOR PLASTICOS ESPECIALIZADOS S.A. XOCOCONGO 546 MEXICO D.F. TEL: 542-42-17 SRITA. RODRIGUEZ
--

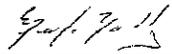
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

15 DIAS F.C.R.	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD UNIDAD	POR SEMANA					TOTAL
		23/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC	
PART.1	0	0	0	525	0	0	0
PART.2	3000	0	3375	0	0	0	0
PART.3	0	0	75	0	0	0	0
PART.4	1742	0	2852	1072	2287	3223	0
PART.5	0	0	0	766	0	0	0
PART.6	0	0	957	0	957	0	0
PART.7	0	0	900	0	0	0	0
PART.8	0	0	300	0	0	0	0
PART.9	732	0	878	825	731	586	0

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX 569 51-66

ORDEN DE COMPRA

1006

PROVEEDOR

CRIBER S.A. DE C.V.
 BUS AVD PAZ 254
 TLANE, EDO. MEX
 TEL: 583-15-43 SR. BONILLA

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

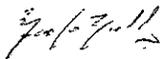
60 DIAS F.F.
 LAS MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ESTRECHA
45011	175	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 41 CM	1.37	239.75	S/REL
45053	2125	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 47.5CM	1.60	3400.00	S/REL
45015	25	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 123CM	4.13	103.25	S/REL
45015	3725	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 45 CM	1.52	5662.00	S/REL
45015	255	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 66 CM	2.26	576.30	S/REL
45016	638	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 74 CM	2.43	1550.34	S/REL
45015	300	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 94.5CM	3.18	954.00	S/REL
45015	100	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 97 CM	3.27	327.00	S/REL
45015	1250	PZ	VENA PLASTICO 5/8 X 61 CM	2.10	2625.00	S/REL
SUBTOTAL					15437.64	
IVA					2315.65	
TOTAL					17753.29	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTA DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-61-66

ORDEN DE COMPRA

1008

PROVEEDOR

CRISEK S.A. DE C.V.
 GUSTAVO BAZ 254
 TLANE. EDO. MEX
 TEL: 583-15-43 SR. BONILLA

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

30 DIAS F.F. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB (MAGAMEX)

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC	TOTAL
PART.1	0		0	0	175	0	0	0
PART.2	1000		0	0	1125	0	0	0
PART.3	0		0	25	0	0	0	0
PART.4	561		950	357	783		1074	
PART.5	0		0	255	0	0	0	0
PART.6	0		0	319	0	319	0	0
PART.7	0		0	150	0	150	0	0
PART.8	0		0	100	0	0	0	0
PART.9	244		293	275	244		194	

- 1 - ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRNTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2 - EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3 - AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.

LABORO

GTE DE MATERIALES

DIREC DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1009 2/2

PROVEEDOR
ISOTHERM S.A. DE C.V. VIA MORELOS 450 STA. CLARA EDO. MEX TEL: 791-33-14 SR. ACOSTA

PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

CO. DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
--------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
			ENTREGAS			
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART. 1	1365		2235	840	1794	2526
PART. 2	360		211	518	159	0

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TFRMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONS Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C P 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1010
1/2

PROVEEDOR

CONSORCIO TERMOACUSTICO S.A.
 NORTE 96-B 5614
 GERTRUDIS SANCHEZ
 TEL: 787-28-63 SRITA. OLVERA

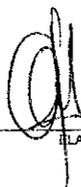
PEDIDO HECHO POR

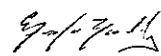
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ENTREGA
AA4001	5840	PZ	FIBRA DE VIDRIO EN PLACA	6.00	35040.00	S/REL
AA4003	832	PZ	FIBRA DE VIDRIO EN ROLLO	118.00	98176.00	S/REL
SUBTOTAL					133216.00	
IVA					19982.40	
TOTAL					153198.40	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 LABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRE. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1010 272

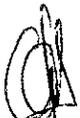
PROVEEDOR CONSORCIO TERMOACUSTICO S.A. NORTE 96-B 3614 GERTAUDIS SANCHEZ TEL: 787-28-63 SRITA. OLVERA
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

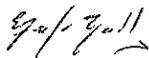
30 DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
-------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
			ENTREGAS				
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	910		1490	560	1196	1684	
PART.2	240		141	345	106	0	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA



 ELABORO



 GTE DE MATERIALES



 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.. 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1011 1/2

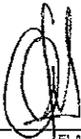
PROVEEDOR MINALUM S.A. DE C.V. AUT. MEXICO ORD. KM.38 CUAUTITLAN IZCALLI TEL: 849-54-54 SR. ROMERO
--

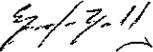
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

SR. DIAS F.C.F. LAB. MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
---------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
234	PZ	ALUMINIO 1/4 X 50			53072.54	
234	PZ	TUBO ALUMINIO 1/4 X 50			8882.58	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIR. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX 569-61-66

ORDEN DE COMPRA

1012
1/2

PROVEEDOR

PLASTICOS DEL FUTURO S.A.
 AV. CUALHTEMOC 856
 COL. NARVARTE
 TEL: 576-40-77 LIC. RIVERA

PEDIDO HECHO POR

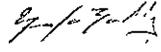
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FORMA ENTREGA
AA4001	26	PZ	CINTURON BURBUJA INFERIOR	293.50	7631.00	S/REL
AA4002	13	PZ	CINTURON BURBUJA SUPERIOR	293.50	5263.00	S/REL
SUBTOTAL					12914.00	
IVA					1937.10	
TOTAL					14851.10	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES
 PROVEEDOR


 DIRCC DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1012 2/2

PROVEEDOR
 PLASTICOS DEL FUTURO S.A.
 AV. CUAUHTEMOC 856
 COL. NARVARTE
 TEL: 576-40-77 LIC. RIVERA

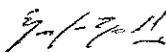
PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.L.

30 DIAS F.C.P. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
	25/NOV		02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	6		5	5	6	4
PART. 2	4		4	3	4	3

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1013 1/2

PROVEEDOR
 RIMVEL ALUMINIO S.A. DE C.V.
 AV. MARIO COLIN 125J
 ATIZAPAN DE ZARAGOZA
 TEL: 822-35-21 SR. MENDIOLA

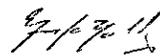
PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

8 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE:
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ENTREGA
AA/009	60	KG	BARRA DE ALUMINIO AL 99%	18.50	1110.00	S/REL
SUBTOTAL					1110.00	
IVA					166.50	
TOTAL					1276.50	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIR. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS : 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1013 2/2

PROVEEDOR
 COMVEL ALUMINIO S.A. DE C.V.
 AV. MARIO COLIN 1251
 ATLAPAPAN DE ZARAGOZA
 TEL: 822-35-21 SR. MENDIOLA

PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

8 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAR MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA REGISTRO
			ENTREGAS			
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART. 1	10		17	12 12		9

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO
 PROVEEDOR


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1014 1/2

PROVEEDOR ARMETAL S.A. DE C.V. AV. LAS ARMAS 215 AZCAPOTZALCO D.F. TEL: 395-35-21 SK. RODRIGUEZ

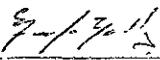
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

8 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE MUESTRAS
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	IMPORTE
A07010	45	PZ	BISAJERA 1 1/2 X 2.44 MTS	22.89	1030.05	S/REL
SUBTOTAL					1030.05	
IVA					154.51	
TOTAL					1184.56	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 LABORO
 PROVEEDOR


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1013 2/2

PROVEEDOR ARMETAL S.A. DE C.V. AV. LAS ARMAS 215 AZCAPOTZALCO D.F. TEL: 395-35-21 SR. RODRIGUEZ

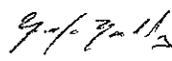
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

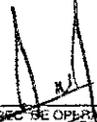
8 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
						17/DIC
PART. 1	0		25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC	45	0	0

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1015 1/2

PROVEEDOR ALAMBRES DE MEXICO S.A. CALLE 5 No. 42 COL. BENITO JUAREZ TEL: 788-63-36 ING. KRAVSOV
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

30 DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
-------------------------------	------------------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA7002	603 KG		ALAMBRE PULIDO 1/4	4.40	2653.20	S/REL
AA7004	23 KG		ALAMBRE PULIDO No. 10	4.40	101.20	S/REL
AA7003	197 KG		ALAMBRE PULIDO No. 8	4.40	866.80	S/REL
SUBTOTAL					3621.20	
IVA					543.18	
TOTAL					4164.38	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL.
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1015 2/2

PROVEEDOR ALAMBRES DE MEXICO S.A. CALLE 5 No. 42 COL. BENITO JUAREZ TEL: 788-63-36 ING. KRAVSOV
--

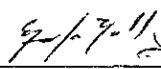
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ENTREGA		
ENTREGAS								
				25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	138			125	217	96	27	
PART. 2	6			4	10	3	0	
PART. 3	42			34	81	31	9	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADO


 GTE. DE MATERIALES


 JEFE DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1016 1/2

PROVEEDOR PENNWALT S.A. DE C.V. VIA MORELOS KM. 12 STA. CLARA EDO. DE MEX TEL: 397-69-33 SRITA. MARIANA
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

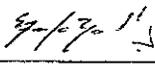
8 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA7014	2550	KG	CLORURO DE AMONIO	5.50	14025.00	S/REL
SUBTOTAL					14025.00	
IVA					2103.75	
TOTAL					16128.75	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SIJ INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.



 ELABORO



 GTE. DE MATERIALES



 DIR. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX C P 55320
 TELS: 569-00-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1016 2/2

PROVEEDOR PENN WALT S.A. DE C.V. VIA MORELOS KM. 12 STA. CLARA EDO. DE MEX TEL: 397-69-33 SRITA. MARIANA.

PEDIDO HECHO POR HECTOR N.C.

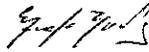
8 DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
	25/NOV		02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	500		650	550	550	300

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.



 PROVEEDOR



 GTE DE MATERIALES



 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1017 2/2

PROVEEDOR INDUSTRIAS ENHER, S.A DE C.V AV. ANIL 536 COL. AGRICOLA ORIENTAL TEL: 763-76-78 SRITA. CARMONA

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

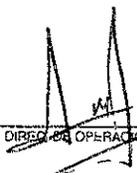
30 DIAS F.C.R	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
						25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC
PART. 1	137		93	118	75	93

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1018 1/2

PROVEEDOR
ALL YAND. S.A DE C.V AV. CANAL DE MIRAMONTES N.4337 COL. EX-HACIENDA DE SAN JUAN TEL:463-52-78 SRITA. TREJO

PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

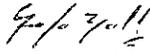
30 DIAS F.C.R	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO EXTRA
AA7035	794	KG	DESENGRASANTE	14.24	11304.56	S/REF
AA7024	1390	KG	FOSFA TO	18.11	25172.90	S/REF

SUBTOTAL	36479.46
IVA	5471.92
TOTAL	41951.38

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADO


 GTE. DE MATERIALES
 PROVEEDOR


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX C.P. 55320
 TELS : 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1018 2/2

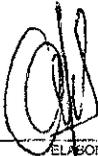
PROVEEDOR
ALLYAND. S.A DE C.V AV. CANAL DE MIRAMONTES N.4337 COL. EX-HACIENDA DE SAN JUAN TEL:483-52-78 SRITA. TREJO

PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD	TOTAL	PRECIO UNIDAD	TOTAL
ENTREGAS							
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC				
PART.1	170			168	204	136	117
PART.2	211			361	331	281	206

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE RECRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMCRO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO
 PROVEEDOR


 GTE DE MATERIALES


 DIRCC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1019 1/2

PROVEEDOR

PRODUCTOS RIVIAL S.A. DE C.V.
 CIRCUITO INTERIOR 3251
 COL. TLATILCO
 TEL: 650-33-30 LIC. MORA

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

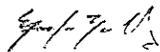
45 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA7019	3800	LT	ESMALTE ARENA P/HORNO	18.46	70148.00	S/REL
AA7020	800	LT	ESMALTE MOCA P/HORNO	15.90	12720.00	S/REL
AA7021	1400	LT	ESMALTE NEGRO P/HORNO	13.49	18886.00	S/REL
AA7018	800	LT	ESMALTE ALUMINIO	15.00	12000.00	S/REL
SUBTOTAL					113754.00	
IVA					17063.10	
TOTAL					130817.10	

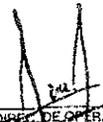
- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA



 LABORO



 GTE. DE MATERIALES



 DIR. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, FDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.. 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1019 2/2

PROVEEDOR PRODUCTOS RIVIAL S.A. DE C.V. CIRCUITO INTERIOR 3251 COL. TLATILCO TEL: 650-33-30 LIC. MORA.

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

45 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	800		800	1000	800	400	
PART.2	200		200	0	200	200	
PART.3	400		200	400	200	200	
PART.4	200		200	200	200	0	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE. DE MATERIALES


 DIR. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1020 2/2

PROVEEDOR
 PINTURAS DIAMEX S.A. DE C.V.
 BLVD. M.A. CAMACHO No. 152
 NAUCALPAN, EDO. MEX.
 TEL: 392-44-62 SR. ROSALES

PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

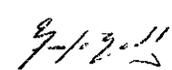
45 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
						25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC
PART.1	400			600	600	400
PART.2	0			200	0	0
PART.3	200			400	0	0
PART.4	400			400	400	400
PART.5	200			0	200	0

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.



 LABORO



 GTE DE MATERIALES



 DIRCC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS : 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1021 2/2

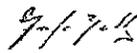
PROVEEDOR TERMOPLASTICOS IND. GMC S.A. PONIENTE 150 No. 132 INDUSTRIAL VALLEJO TEL: 588-73-17 SR.MEDINA

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	OTRO PRECIO	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	1600		940	2480	740	0	
PART.2	5020		4860	6080	3872	3368	
PART.3	3625		3625	4350	2908	2495	
PART.4	5800		5796	6960	4652	3992	

1. ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
2. EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
3. AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA

 _____ PROVEEDOR	 _____ GTE DE MATERIALES	 _____ DIRECTOR DE OPERACIONES
---	---	---



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1022
1/2

PROVEEDOR

TALLER DE INYECCION FERGUS
 JALISCO No. 206
 TLALNEPANTLA EDO. DE MEXICO
 TEL: 832-21-25 SR. VILLEGAS

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R PROGRAMAS DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PESO UNIDAD	TOTAL	MON. EXTER.
AA7012	8640	PZ	CHAPETON HULE 3/4 BLANCO	0.19	1641.60	S/REL
AA7013	34800	PZ	CHAPETON HULE 3/4 NEGRO	0.14	4872.00	S/REL
AA7032	17000	PZ	PERILLA NEGRA P/PUERTA	0.40	6800.00	S/REL
AA7048	40800	PZ	TAPON HEMBRA 3/4	0.08	3264.00	S/REL
SUBTOTAL					16577.60	
IVA					2486.64	
TOTAL					19064.24	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO

9-1-3-11
 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX C.P 55320
 TELS.. 569-80-11 FAX: 569-51-86

ORDEN DE COMPRA
1022 2/2

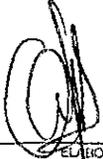
PROVEEDOR
 TALLER DE INYECCION FERGUS
 CALISCO No. 206
 TLALNEPANTLA EDO. DE MEXICO
 TEL: 832-21-25 SR. VILLEGAS

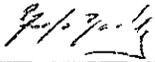
PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO UNITARIO
ENTREGAS						
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART.1	2400			1410	3720	1110
PART.2	7530			7290	9120	5808
PART.3	3625			3623	4350	2908
PART.4	8700			8694	10440	6978
						5988

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 EL BIRO
 PROVEEDOR


 GTE DE MATERIALES


 DIRC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1023 1/2

PROVEEDOR INFRA S.A. DE C.V. DR. ERAZO No. 58 COL. DOCTORES TEL: 329-30-66 SR. MENDOZA
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

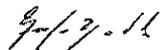
30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA7041	1854	KG	SOLDADURA INFRA 6011 1/8	10.50	19467.00	S/REL
AA7040	31	KG	SOLDADURA FE. DULCE 1/8	11.00	341.00	S/REL
AA7043	3124	KG	SOLDADURA MJCRO .035	10.05	31396.20	S/REL

SUBTOTAL	51204.20
IVA	7680.63
TOTAL	58884.83

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC. EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1023
2/2

PROVEEDOR

INFRA S.A. DE C.V.
 DR. ERAZO No. 58
 CDL. DOCTORES
 TEL: 329-00-66 SR. MENDOZA

pedido hecho por

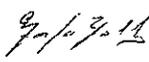
HECTOR M.C.

30 DIAS F.O.B. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO CONTADOR	TOTAL	TERMINO ENTREGA
ENTREGAS						
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART. 1	393		406	471	315	269
PART. 2	10		10	11	0	0
PART. 3	637		690	802	557	438

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 CALABO
 PROVEEDOR


 GTE DE MATERIALES


 ENTEL DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1024 1/2

PROVEEDOR LINCOLN ELECTRIC MEXICANA S.A. AV. CHAPULTEPEC 256 MEXICO D.F. TEL: 582-74-15 LIC. FUENTES
--

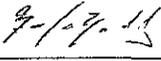
PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TERMINOS DE ENTREGA
AA7042	2364	KG	SOLDAD. ARCO SUMERGIDO 3/32	13.00	30732.00	S/REL
AA7026	1920	KG	FUNDENTE	13.05	25056.00	S/REL
SUBTOTAL					55788.00	
IVA					8368.20	
TOTAL					64156.20	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 LABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1024 2/2

PROVEEDOR
 LINCOLN ELECTRIC MEXICANA S.A.
 AV. CHAPULTEPEC 256
 MEXICO D.F.
 TEL: 582-74-15 L.T.C. FUENTES

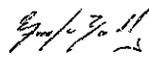
PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB. MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
				25/NOV	02/DIC	09/DIC
				14/DIC	17/DIC	
WPT. 1	493			525	590	417
PAK	340			520	340	300

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MFRNCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 CALABRO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL.
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-65

ORDEN DE COMPRA
1025 1/2

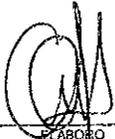
PROVEEDOR PLASTICOS DE XALOSTOC S.A. CALLE 5 No. 28 COL. RUSTICA XALOSTOC TEL: 563-23-58 SR. ISAAC

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.
--

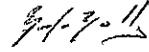
30 Y 60 DIAS F.C LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
---------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL	PRECIO
AK6001	700	PZ	BOLSA MOD. 5025	0.84	588.00	S/REL
AK6002	1000	PZ	BOLSA MOD. 5040-STD	1.10	1100.00	S/REL
AK6004	2500	PZ	BOLSA MOD. 5060	1.36	3400.00	S/REL
AK6005	1200	PZ	BOLSA MOD. 5076	1.54	1848.00	S/REL
AK6006	14600	PZ	BOLSA MOD. 5040	0.89	12994.00	S/REL
AK6007	5000	PZ	BOLSA MOD. 6040	0.88	4400.00	S/REL
AK6008	8500	PZ	BOLSA MOD. 5040 VII-U	0.93	7905.00	S/REL
AK6009	400	PZ	BOLSA MOD. 5106	1.81	724.00	S/REL
AK6010	100	PZ	BOLSA MOD. 5132	2.13	213.00	S/REL
SUBTOTAL					33172.00	
IVA					4975.80	
TOTAL					38147.80	

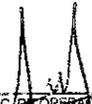
- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.



 PROVEEDOR



 GTE. DE MATERIALES



 DIRECTOR DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1025 2/2

PROVEEDOR
PLASTICOS DE XALOSTOC S.A. CALLE 5 No. 28 COL. RUSTICA XALOSTOC TEL: 563-23-58 SR. ISAAC

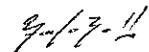
PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 Y 60 DIAS F.C PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	0		0	700	0	0	0
PART. 2	0		0	1000	0	0	0
PART. 3	0		1250	0	1250	0	0
PART. 4	0		600	0	600	0	0
PART. 5	2275		3725	1400	2990	4210	0
PART. 6	975		1170	1100	975	780	0
PART. 7	4000		0	4500	0	0	0
PART. 8	0		400	0	0	0	0
PART. 9	0		100	0	0	0	0

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIRCC DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX C.P. 55320
 TELS: 569-60-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1026
1/2

PROVEEDOR

IMPORTADORA DE TORNILLOS
 NORTE 45 No. 995
 COL. INDUSTRIAL VALLEJO
 TEL: 785-00-82 BRITA. ANA MAPIA

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.P.
LAB MAGAMEX

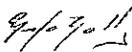
PROGRAMA DE DICIEMBRE

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TIPO DE ENTREGA
AA7034	29400	PZ	PIJA C/FIJAD. 8 X 10 BALV.	0.04	1176.00	S/REL
AA7035	95160	PZ	PIJA C/FIJAD. 8 X 1/2	0.05	4288.36	S/REL
AA7034	4400	PZ	PIJA C/FIJAD. 8 X 32	0.07	297.20	S/REL
AA7036	13600	PZ	ROLDANA DE PRESION 3/16	0.03	408.20	S/REL
AA7056	10960	PZ	TURN. C/BOTA 1/16 X 1/2	0.06	668.56	S/REL
AA7055	28400	PZ	TURN. C/BOTA 3/16 X 1/4	0.05	1503.60	S/REL

SUBTOTAL 8397.92
 IVA 1259.69
 TOTAL 9657.61

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 GTE DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1026
2/2

PROVEEDOR

IMPORTADORA DE TORNILLOS
 NORTE 45 No. 995
 COL. INDUSTRIAL VALLEJO
 TEL: 785-00-82 SRITA. ANA MARIA

PEDIDO HECHO POR

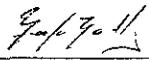
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
ENTREGAS						
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART.1	4550		7650	2500	5980	8420
PART.2	25600		16040	39680	11840	0
PART.3	980		1136	880	780	624
PART.4	2900		2896	3480	2326	1996
PART.5	2760		2076	3560	1720	824
PART.6	6200		5996	7160	4852	4192

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS - 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1027 2/2

PROVEEDOR
TORNILLERA VAMA S.A. LISACA 47 CDL. JUÁREZ MEXICO D.F. TEL: 386-51-37 SR. ALONSO

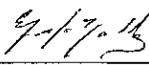
PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R.	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PAR 1.1	6825		11475	4200	8970	12430	
PAR 1.2	38400		24080	59520	17760	0	
PAR 1.3	1470		1704	1320	1170	936	
PAR 1.4	4350		4547	5220	3489	2994	
PAR 1.5	4170		3114	5340	2580	1236	
PAR 1.6	9300		8494	10740	7278	6288	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORA


 GTE DE MATERIALES


 JEFE DE OPERACIONES

PROVEEDOR



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1028
2/2

PROVEEDOR

FERRETERIA ZAPATA E HIJOS S.A.
 ORIENTE 118 No. 2565
 COL. BONDJOITO
 TEL: 547-62-91 SR. ALEJANDRO

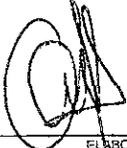
PEDIDO HECHO POR

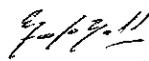
HECTOR M.C.

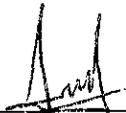
45 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	8000		0	7000	0	0	
PART. 2	2275		3725	1400	2990	4210	
PART. 3	0		2450	1700	2450	0	
PART. 4	2775		4200	3100	2990	4210	
PART. 5	0		2350	0	1650	0	
PART. 6	975		1170	1100	975	780	
PART. 7	1950		2340	2200	1950	1560	
PART. 8	12550		7450	11800	5980	8420	
PART. 9	0		0	3400	0	0	
PART. 10	0		4700	0	3700	0	
PART. 11	975		1170	1100	975	780	
PART. 12	6275		6075	7600	4840	4210	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TFRMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORA


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1029
1/2

PROVEEDOR

GRUPO COLLADO S.A. DE C.V.
 AV. GAVILAN No. 200
 COL. GPE. DEL MORAL
 TFL: 728-00-16 SR. LOZANO

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R.
 LAB MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDAD
AA5018	9240	PZ	TUBO C/16 2 7/8 X 53 CM	11.00	101640.00	S/REL
AA5021	160	PZ	TUBO C/16 3 X 100 CM.	22.00	3520.00	S/REL
AA5022	40	PZ	TUBO C/16 3 X 125 CM	27.25	1089.20	S/REL
AA5004	280	PZ	TUBO C/16 3 X 46 CM	10.12	2833.60	S/REL
AA5006	400	PZ	TUBO C/16 3 X 70.5 CM	13.86	5544.00	S/REL
AA5007	1000	PZ	TUBO C/16 3 X 77.5 CM	17.16	17160.00	S/REL
AA5020	480	PZ	TUBO C/16 3 X 96 CM	21.67	10401.60	S/REL
AA5006	2000	PZ	TUBO C/18 2 7/8 X 70.5 CM	12.65	25300.00	S/REL

SUBTOTAL 167488.40
 IVA 25123.26
 TOTAL 192611.66

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55920
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1029 2/2

PROVEEDOR
GRUPO COLLADO S.A. DE C.V. AV. GAVILAN No. 200 COL. GPE. DEL MORAL TEL: 728-00-16 SR. LOZANO

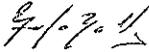
FEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R.	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL		
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	2510		1490	2300	1196	1684	
PART.2	0		160	0	0	0	
PART.3	0		40	0	0	0	
PART.4	0		0	280	0	0	
PART.5	0		0	400	0	0	
PART.6	0		500	0	500	0	
PART.7	0		240	0	240	0	
PART.8	390		468	444	390	308	

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIR. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1030 1/2

PROVEEDOR

OPERADORA MANUFACTURERA DE TUBO
 AV. ROJO GOMEZ No.254
 IZTAPALAPA D.F.
 TEL: 329-72-03 SR. VIGIL

PEDIDO HECHO POR

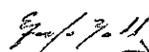
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TERMINOS DE ENTREGA
AA5018	13860	PZ	TUBO C/16 2 7/8 X 53 CM	10.80	149688.00	S/REL
AD5021	240	PZ	TUBO C/16 3 X 100 CM.	21.26	5102.40	S/REL
AD5022	60	PZ	TUBO C/16 3 X 125 CM	26.79	1607.40	S/REL
AA5004	420	PZ	TUBO C/16 3 X 46 CM	9.78	4107.60	S/REL
AA5006	600	PZ	TUBO C/16 3 X 70.5 CM	14.99	8994.00	S/REL
AA5007	1500	PZ	TUBO C/16 3 X 77.5 CM	16.48	24720.00	S/REL
AD5020	720	PZ	TUBO C/16 3 X 98 CM	20.83	14997.60	S/REL
AB5006	3000	PZ	TUBO C/18 2 7/8 X 70.5 CM	10.29	30870.00	S/REL
SUBTOTAL					240087.00	
IVA					36013.05	
TOTAL					276100.05	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX CP 55320
 TELS: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1030
2/2

PROVEEDOR

OPERADORA MANUFACTURERA DE TUBO
 AV. 4070 GOMEZ No.254
 TZIPALAPA D.F.
 TEL: 389-72-08 SR. VIGIL

PEDIDO HECHO POR

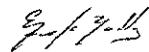
HECTOR M.C.

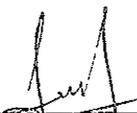
COPIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 CA MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
			ENTREGAS			
						25/NOV
						02/DIC
						09/DIC
						14/DIC
						17/DIC
PART.1	8316			3540	1794	2526
PART.2	0			0	0	0
PART.3	0			0	0	0
PART.4	0			420	0	0
PART.5	0			600	0	0
PART.6	0			0	900	0
PART.7	0			0	432	0
PART.8	585			666	585	462

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIMEC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55920
 TELS. 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA	
	1031
	1/2

PROVEEDOR
MET-MEX PENDES S.A. DE C.V. AV. 4 No. 45 TULPETLAC. EDO DE MEXICO. TEL: 776-21-02 SR. PIMENTEL

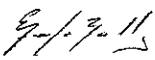
PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

C.O.D. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
-----------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ENTREGA
AA3001	38750	KG	BARRA DE ZINC. AL 99% PURO	10.67	413462.50	5/PEL
SUBTOTAL					413462.50	
IVA					62019.38	
TOTAL					475481.88	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P 55320
 TELS : 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1031 2/2

PROVEEDOR

MET-MEX PENOLAS S.A. DE C.V.
 AV. 4 No. 45
 TULPETLAC. EDO DE MEXICO.
 TEL: 776-21-02 SR. PIMENTEL

PEDIDO HECHO POR

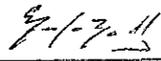
HECTOR M.C.

C.O.D. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PESO ENTREGA
ENTREGAS						
	25/NOV		02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART.1	7127		9952	8700	7732	5239

- 1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIRECCION DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1032 1/2

PROVEEDOR
VILLACERO. LAMINA Y PLACA DE MONTERREY AV. CENTRAL 451 MEXICO D.F. TEL: 651-65-32 SR. HERNANDEZ

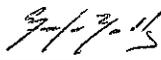
PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
-------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA1002108243	KG	LAMINA R.C.D. C/12 X 48	3.60	389674.80	S/REL	
AA1007 71603	KG	LAMINA R.F. C/18 X 42	4.60	329373.80	S/REL	
AA1040 29494	KG	LAMINA R.F. C/24 X 48	4.40	129773.60	S/REL	
SUBTOTAL					848822.20	
IVA					127323.33	
TOTAL					976145.53	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P. 55320
 TELS. 569-80-11 FAX 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1032
2/2

PROVEEDOR: LAMINA Y PLACA DE MONTERREY
 AV. CENTRAL 451
 MEXICO D.F.
 TEL: 651-65-32 SR. HERNANDEZ

PEDIDO HECHO POR: M.C.

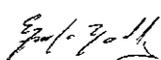
30 DIAS F.C.P. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

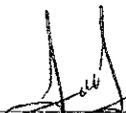
PARTIDA	CANTIDAD UNIDAD	DESCRIPCION	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 1	24065	24938	22376	17704	17139	
PART. 2	16685	15412	15727	12645	11134	
PART. 3	11005	0	18489	0	0	

LAMINA DE PRIMERA, CALIDAD 1006
 ENTREGAR EN ROLLO MAXIMO DE 7 TONS. FLEJADO

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1033 1/4

PROVEEDOR APM S.A. DE C.V. AV. CHAPULTEPEC 48 LEYES DE REFORMA TEL: 475-26-31 SR. MARTINEZ
--

PEDIDO HECHO POR HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. LAB MAGAMEX	PROGRAMA DE DICIEMBRE
-------------------------------	-----------------------

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
AA1002	108243	KG	LAMINA R.C.D. C/12 X 48	3.60	389674.80	S/REL
AA1003	19785	KG	LAMINA R.F. C/22 X 48	4.60	90911.00	S/REL
AA1004	1379	KG	LAMINA R.F. C/16 X 42	4.40	6067.60	S/REL
AA1005	27029	KG	LAMINA R.F. C/16 X 48	4.40	118927.60	S/REL
AA1006	49193	KG	LAMINA R.F. C/18 X 36	4.40	216449.20	S/REL
AA1007	71603	KG	LAMINA R.F. C/18 X 42	4.60	329373.80	S/REL
AA1008	32495	KG	LAMINA R.F. C/20 X 36	4.40	142978.00	S/REL
AA1009	7010	KG	LAMINA R.F. C/22 X 36	4.40	30844.00	S/REL
AA1010	9972	KG	LAMINA R.F. C/22 X 42	4.60	45687.20	S/REL
AA1011	31089	KG	LAMINA R.F. C/24 X 36	4.40	141191.60	S/REL
AA1012	47612	KG	LAMINA R.F. C/24 X 42	4.60	219015.20	S/REL
SUBTOTAL					1320726.00	
IVA					198108.90	
TOTAL					1518834.90	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA

ELABORO

GTE DE MATERIALES

DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO DE MEX. C.P 55320
 TELS : 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA:
1033 2/4

PROVEEDOR
APM S.A. DE C.V. AV. CHAPULTEPEC 48 LEYES DE REFORMA TEL: 475-25-31 SR. MARTINEZ

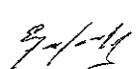
PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

60 DIAS F.C.R.	PROGRAMA DE DICIEMBRE
LAB MAGAMEX	

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA
441013	4760	KG	LAMINA R.F. C/26 X 36	4.40	20957.20	S/REL
441026	21116	KG	LAMINA R.F. C/14 X 36	4.40	92910.40	S/REL
441027	8522	KG	LAMINA R.F. C/16 X 36	4.40	37496.80	S/REL
441028	4574	KG	LAMINA R.F. C/18 X 48	4.40	20125.60	S/REL
441040	29494	KG	LAMINA R.F. C/24 X 48	4.40	129773.60	S/REL
441041	46238	KG	LAMINA R.F. C/26 X 48	4.40	203447.20	S/REL
SUBTOTAL					504710.80	
IVA					75706.62	
TOTAL					580417.42	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC. DE ADQUISICIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1033
3/4

PROVEEDOR DE C.V.
 AV. CHAPULTEPEC 48
 LEYES DE REFORMA
 TEL: 475-26-31 SR. MARTINEZ

PEDIMIENTOS DE C.V.

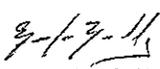
30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC	TOTAL
PART.1	24085		24938		22376	19704		17139
PART.2	0		12640		0	6145		0
PART.3	87		1607		1104	1520		60
PART.4	0		17078		1226	8724		0
PART.5	9818		7597		19989	6268		5521
PART.6	16685		15412		15727	12645		11134
PART.7	5633		7788		10236	6832		2006
PART.8	1638		1383		1657	1092		1242
PART.9	2118		2216		2541	1699		1458
PART.10	8987		5959		10226	5560		1357
PART.11	4693		16431		2888	14915		8685

LAMINA DE PRIMERA, CALIDAD 1006
 ENTREGAR EN ROLLO MAXIMO DE 7 TONS.FLEJADO

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.. 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1033
4/4

PROVEEDOR

APM S.A. DE C.V.
 AV. CHAPULTEPEC 48
 LEYES DE REFORMA
 TEL:475-26-31 SR. MARTINEZ

PEDIDO HECHO POR

HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

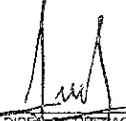
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO ENTREGA
ENTREGAS						
			25/NOV 02/DIC 09/DIC 14/DIC 17/DIC			
PART. 12	1898		1527	0	500	838
PART. 13	2195		3543	10998	1704	1877
PART. 15	0		3397	564	614	0
PART. 16	11005		0	18489	0	0
PART. 17	6149		11431	5209	9919	13529

LAMINA DE PRIMERA. CALIDAD 1006
 ENTREGAR EN ROLLO MAXIMO DE 7 TONS. FLEJADO

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GERENTE DE MATERIALES


 DIRECTOR DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA

1034
1/6

PROVEEDOR

PROFESIONALES EN IMPRESION S.A.
 HERIBERTO FRIAS No. 2654
 COL. DEL VALLE
 TEL. 559-00-08 SR. RAMIREZ

PEDIDO HECHO POR

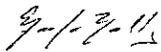
HECTOR M.C.

CU DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 AR MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TIPO DE ENTREGA
AA6027	14600	PZ	CALC. DRENADO LINEA PLUS	0.10	1460.00	S/REL
AA6028	10900	PZ	CALC. FLECHA Y KG. NEGRA	0.10	1090.00	S/REL
AA6037	7700	PZ	CALC. MCA MAGAMEX CH. NEGRA	1.99	15323.00	S/REL
AA6036	19400	PZ	CALC. DRENADO L. DORADA	0.11	2134.00	S/REL
AA6011	5000	PZ	CALC. GARANTIA SEMIAUTOMAT	0.54	2700.00	S/REL
AA6011	14500	PZ	CALC. INST. OPER. AUTOMATICO	1.51	22046.00	S/REL
AA6012	5000	PZ	CALC. INST. OPER. C/FOLIO NOM	1.75	8750.00	S/REL
AA6039	1200	PZ	CALC. L.D. MOD. 5076	0.95	1140.00	S/REL
AA6039	400	PZ	CALC. L.D. MOD. 5106	0.95	380.00	S/REL
AA6039	100	PZ	CALC. L.D. MOD. 5132	0.95	95.00	S/REL
AA6039	2500	PZ	CALC. L.D. MOD. 5060	0.95	2375.00	S/REL
SUBTOTAL					74343.00	
IVA					11181.45	
TOTAL					85724.45	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS.: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1034 2/6

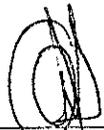
PROVEEDOR
PROFESIONALES EN IMPRESION S.A. HERIBERTO FRIAS No. 2654 COL. DEL VALLE TEL: 359-00-08 SR. RAMIREZ

PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	REPORTE DE ENTREGA
AA6052	700	PZ	CALC. L.D. MOD. 5025	0.95	665.00	S/REL
AA6052	1000	PZ	CALC. L.D. MOD. 5040 STD	0.95	950.00	S/REL
AA6026	14600	PZ	CALC. MCA. MAGAMEX 6.5 X 3	1.99	29054.00	S/REL
AU6040	14600	PZ	CALC. MOD. 9040 ARTURO	0.76	11096.00	S/REL
AE6038	1700	PZ	CALC. MCA MAGAMEX NEGRA 6D	2.35	3995.00	S/REL
AA6033	9600	PZ	CALC. ORD P/CALENT. AUT.	1.75	16800.00	S/REL
AA6074	11700	PZ	INJERTO P/CALENT. AUTOMAT.	0.13	1521.00	S/REL
AJ5016	8500	PZ	CALC. L.D. MOD. 5040 ULTRA	0.95	8075.00	S/REL
AA7049	19600	PZ	TARJETA GTIA. CAL. DE GAS	0.58	11368.00	S/REL
AA7053	700	PZ	TARJ. GTIA. LINE DORADA	0.58	406.00	S/REL
AA7054	8900	PZ	TARJ. GTIA. L.D. ANCE	0.58	5162.00	S/REL
SUBTOTAL					72156.00	
IVA					10823.40	
TOTAL					82979.40	

- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORADOR


 GTE DE MATERIALES


 DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS: 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA: 1034
 3/6

PROVEEDOR
 PROFESIONALES EN IMPRESION S.A.
 HERIBERTO FRIAS No. 2654
 COL. DEL VALLE
 TEL: 559-00-08 SR. RAMIREZ

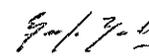
PEDIDO HECHO POR
 HECTOR M.C.

50 DIAS F.C.P. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIDAD	TOTAL	PRECIO ENTREGA
AA7051	24200	PZ	TARJ. INT.CAL. AUTOMATICO	0.58	14036.00	S/REL
AA7032	5000	PZ	TARJ. INST. INSTAL. SEMIAUT	0.58	2900.00	S/REL
AA7075	4800	PZ	C. INST. DPER. L.D. NOMA ANCE	1.75	8400.00	S/REL
AA7076	4800	PZ	TARJ. GRIA L.D. NOM ANCE	0.58	2784.00	S/REL
AA7077	4800	PZ	TARJ. INST. CAL. AUT. NOM ANCE	0.58	2784.00	S/REL
SUBTOTAL					30904.00	
IVA					4635.60	
TOTAL					35539.60	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA. FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA


 ELABORO


 GTE. DE MATERIALES


 DIR. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No. 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
TELS. 569-80-11 FAX: 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1034 4/6

PROVEEDOR
PROFESIONALES EN IMPRESION S.A. HERIBERTO FRIAS No. 2654 COL. DEL VALLE TEL: 359-00-08 SR. RAMIREZ

PEDIDO HECHO POR
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.P.
LAB MAGAMEX

PROGRAMA DE DICIEMBRE

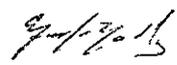
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ENTREGAS									
				28/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC	
PART. 1	2275			3725	1400	2990		4210	
PART. 2	475			3520	7300	2825		780	
PART. 3	4975			2420	7300	2825		780	
PART. 4	4975			3520	7300	2825		780	
PART. 5	975			1170	1100	975		780	
PART. 6	2275			3725	1400	2990		4210	
PART. 7	975			1170	1100	975		780	
PART. 8	0			600	0	600		0	
PART. 9	0			400	0	0		0	
PART. 10	0			100	0	0		0	
PART. 11	0			1250	0	1250		0	

1.- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVERSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACEPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA

2.- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS

3.- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


ELABORO


GTE DE MATERIALES


DIREC. DE OPERACIONES



CALENTADORES MAGAMEX, S.A. DE C.V.

ALUMINIO No 5 COL. ESFUERZO NACIONAL
 XALOSTOC, EDO. DE MEX. C.P. 55320
 TELS : 569-80-11 FAX. 569-51-66

ORDEN DE COMPRA
1034 6/6

PROVEEDOR

PROFESIONALES EN IMPRESION S.A.
 HERIBERTO FRIAS No. 2654
 COL. DEL VALLE
 TEL: 359-00-08 SR. RAMIREZ

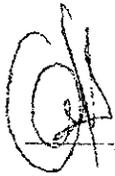
PEDIDO HECHO POR

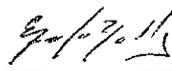
HECTOR M.C.

30 DIAS F.C.R. PROGRAMA DE DICIEMBRE
 LAB MAGAMEX

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL	FECHA ENTREGA	
ENTREGAS							
			25/NOV	02/DIC	09/DIC	14/DIC	17/DIC
PART. 23	275		4125	6600	2990	4210	
PART. 24	775		1170	1100	775	780	
PART. 25	0		1950	1000	1850	0	
PART. 26	0		1950	1000	1850	0	
PART. 27	0		1950	1000	1850	0	

- 1- ESTA ORDEN DE COMPRA ESTA SUJETA A LOS TERMINOS ANOTADOS EN EL FRENTE Y AL REVRSO DE LA MISMA, FAVOR DE REGRESAR LA COPIA FIRMADA DE ACPPTADA O COMUNICARNOS INMEDIATAMENTE SU INCONFORMIDAD EN CASO DE NO ESTAR DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE LA MISMA.
- 2- EL NUMERO DE ESTA ORDEN DEBE APARECER EN REMISIONES Y FACTURAS.
- 3- AL ENTREGAR LA MERCANCIA, LA NOTA DE REMISION DEBE TRAER PRECIO Y PESO DE LA MERCANCIA.


 ELABORO


 GTE DE MATERIALES


 OFIC. DE OPERACIONES

4.1.8. AVISO DE RECEPCION DE MATERIAL

Una vez recibida la materia prima en el almacén, se procede a elaborar el aviso correspondiente.

En este caso solo mostraremos un ejemplo de un aviso de recepción, ya que al presentar todos nos ocuparía demasiado espacio debido a que las entregas están repartidas por fechas y tendríamos que elaborar cinco avisos para cada recepción de materia prima

CONCLUSIONES

En la actualidad, existen algunas organizaciones en México que no cuentan con una estructura bien organizada y que por lo regular son de tipo familiar, en donde el dueño aun sigue realizando las funciones que corresponden a diferentes departamentos. Existen algunas otras en donde los Gerentes de cada departamento siguen interviniendo en funciones que no son de su competencia, lo que ocasiona descuidos en áreas de gran importancia como es el Departamento de Compras.

La Función de Compras dentro de cualquier organización, es de vital importancia para logra el éxito en el mercado actual donde existe gran competencia. Para obtenerlo, se deben implantar Modelos Administrativos adecuados a las necesidades de cada organización, esto para alcanzar su desarrollo y permanencia en el medio.

Para poder implantar estos Modelos, el Licenciado en Administración debe estudiar a fondo las anomalías existentes en cada caso y plantear soluciones reales. El método a utilizar, debe ser acorde a cada problema y debe contar con la característica de ser susceptible para ser modificado cuando sea necesario.

En el caso presentado fueron utilizados datos reales, y en base a ellos, se diseño un programa que ofrece soluciones a los problemas presentados por la

organización, siendo el principal de ellos; los paros en la línea de producción por la falta de materia prima y la intervención de personal ajeno al departamento de compras para realizar estas funciones.

Con la aplicación de este programa, se visualiza claramente cual es la secuencia de actividades a realizar, basado en fechas de entrega de material y cantidad que se requiere para la producción, evitando así un sobre almacenaje y reduciendo desperdicios.

El diseño del Programa propuesto, se sugiere para ser aplicado en Organizaciones de giro Metalmecánica, de mediana capacidad productiva y de la misma índole, ya que es de fácil comprensión y se aplica paso a paso.

Con la aplicación de programas bien estructurados en las organizaciones modernas, pueden obtenerse excelentes resultados que sean cuantificables, por ello resulta indispensable contar con personal altamente capacitado, que lleve a la empresa por la mejor ruta para el logro de sus objetivos.

BIBLIOGRAFIA

- ☺ Anderson, Ralph E.
“Administración de Ventas”
Editorial McGraw Hill
México, 1990
- ☺ Baily, P.I.H.
“Administración de Compras y Materiales”
Editorial CECSA
México, 1992.
- ☺ Cárdenas, Enrique
“Historia Económica de México”
Editorial Fondo de Cultura Económica
México, 1990
- ☺ Diccionario Enciclopédico Planeta
Editorial Planeta, Tomo IV
México, 1990

- ☺ Fernández, Arenas José A.
“Administración de Empresas”
Editorial ECASA
México, 1990
- ☺ Ginebra, Joan
“Marketing de Servicios”
Editorial McGraw Hill
México, 1990
- ☺ Hernández Sampieri, Roberto
“Metodología de la Investigación”
Editorial McGraw Hill
México, 1997.
- ☺ Klein, Miguel Jorge
“La Función de Compras”
Ediciones Macchi
Argentina, 1990

- ☺ Mercado, Salvador
“Las Compras: Principios y Aplicaciones”
Editorial Limusa
Mexico, 1990

- ☺ Munch, Galindo Lourdes
“Fundamentos de Administración”
Editorial Trillas
México, 1997

- ☺ Velázquez, Mastreta Gustavo
“Administración de los Sistemas de Producción”
Editorial Limusa
México, 1990

- ☺ White, Harry P.
“Pronostico de Ventas”
Editorial CECSA
México, 1990