

CURSO PRÁCTICO

RECOMENDACIONES EN LOS PEDIDOS DE COMPRAS

**AULA
VIRTUAL**

INDUING

PRESENTACIÓN

El inicio de una relación comercial siempre es complejo. Unas veces existe un contrato marco de suministro al amparo del cual lanzamos pedidos, mientras que en otras ocasiones realizamos pedidos aislados adjuntando o no nuestras condiciones generales de compra, a las que posiblemente el proveedor responderá adjuntando sus condiciones generales de venta.

- *¿Qué condiciones generales prevalecen?*
- *¿Qué contenido mínimo debería tener nuestro pedido y cuándo se entiende aceptado por el proveedor?*
- *A la hora de lanzar nuestro pedido de compra: ¿Qué información deberíamos incluir si queremos evitar errores, reducir riesgos logísticos, legales o sobrecostes?*

En esta sesión explicaremos cuál es la información comercial y operativa que sería conveniente incluir en todo pedido, especialmente en los internacionales, para cubrir los riesgos mencionados.

Si, además, no hay un contrato-marco de suministro firmado previamente, más razón para que el pedido contenga todos los puntos del acuerdo previamente alcanzado.

OBJETIVOS

- Que los asistentes puedan consultar y resolver operaciones concretas.
Detectar riesgos en la actual redacción de los pedidos de Compra ante malinterpretaciones, errores, abusos o causas externas impredecibles.

DESTINATARIOS

- Departamentos de Compra, Logística, Aprovisionamiento, BackOffice...

METODOLOGÍA

- El curso se desarrolla mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Exposición práctica con documentación de apoyo que se entregará al final de la sesión.
- Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia diaria del la ponente, permitiendo la intervención de los asistentes con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHAS:** Consultar en la web: www.induing.com
- **DURACIÓN:** 4 Horas.
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 190 Euros
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participante

PROGRAMA

1. Protocolo en el lanzamiento de órdenes de compra:

- En el marco de un contrato de suministro previo;
- Sin contrato de suministro;
- Relación del pedido con las condiciones generales de contratación (de compra y de venta).
- Plazos. Aceptación. Discrepancias.

2. Condiciones Generales de Contratación.

3. Esquema básico de un modelo de orden de compra:

- Datos de las partes intervinientes.
- Especificaciones del producto.
- Cantidad, peso, volumen, envase, caducidad, marcaje, etiquetado.
- Origen de la mercancía
- Garantías de conformidad:
 - ¿Se ha pactado inspección previa? ¿Qué hacemos si comprobamos que no es el producto que hemos solicitado?
 - ¿Cómo proceder ante discrepancias en cantidades, diseño, composiciones y otras características inexactas?
 - ¿Es lo mismo garantía comercial del proveedor que su obligación de garantizar la conformidad del producto?
- Reparaciones y perjuicios

4. Modificaciones de pedido.

5. Precio, divisa, descuento, rappel, transporte ¿Cómo presentar nuestra solicitud?.

6. Factores de coste variable. Indexaciones. Hardship.

7. Términos y condiciones de pago.

8. Condiciones de entrega: Incoterms 2020 y su relación con:

- El precio y la forma de pago;
- El plazo de entrega;
- El momento de transmisión del riesgo;
- La documentación a entregar por el proveedor;
- El transporte y el seguro: ¿Quién contrata? ¿Con qué tipo de cobertura?

9. Definición del embalaje.

- ¿Qué ocurre cuando la calidad del embalaje no está bien especificada?.
- Restricciones, incompatibilidades e instrucciones específicas del producto.

10. Situaciones que pueden generar sobrecostes.

11. Propuesta de modelo de pedido de compra. Recomendaciones y conclusiones.

PONENTES



VALLE Gª DE NOVALES

Experta en Contratos Internacionales INDUING
Socia Directora GARCÍA DE NOVALES,
Asesoría Jurídica para Comercio Exterior



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com