



Curso Práctico Online de **Optimización de los Contratos de Compras**

Conceptos para elegir el contrato más adecuado según el proveedor y el contexto y determinar las cláusulas clave para minimizar riesgos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Optimización de los Contratos de Compras

Presentación

El éxito de las compras en una empresa es fundamental. Esto hace que los compradores deban pasar de hacedores de pedidos a gestores estratégicos. Analizar la información, negociar, diseñar una estrategia... todo tiene por resultado un contrato que nos permitirá evaluar todo el proceso a lo largo de su implementación.

El contrato es el resultado de esta negociación y es objetivo fundamental de este curso identificar los puntos más relevantes en la gestión de contratos de compras. Se centra en muchos aspectos que van más allá de las cuestiones legales: ¿satisface el contrato las necesidades de mi empresa?, ¿he evaluado correctamente todos los riesgos?, ¿qué aspectos debo tener en cuenta antes de escribir un contrato?, ¿con qué tipo de proveedor debo establecerlo?

Se trata de un curso práctico, ameno y sencillo, centrado en la visión del contrato que necesita el departamento de compras. Lejos de los enfoques puramente juristas ofrece los conocimientos que debe tener todo comprador: la visión, estrategia, gestión, evaluación de riesgos, la selección de proveedores y el tipo de contrato que deberemos tener con cada uno de ellos.

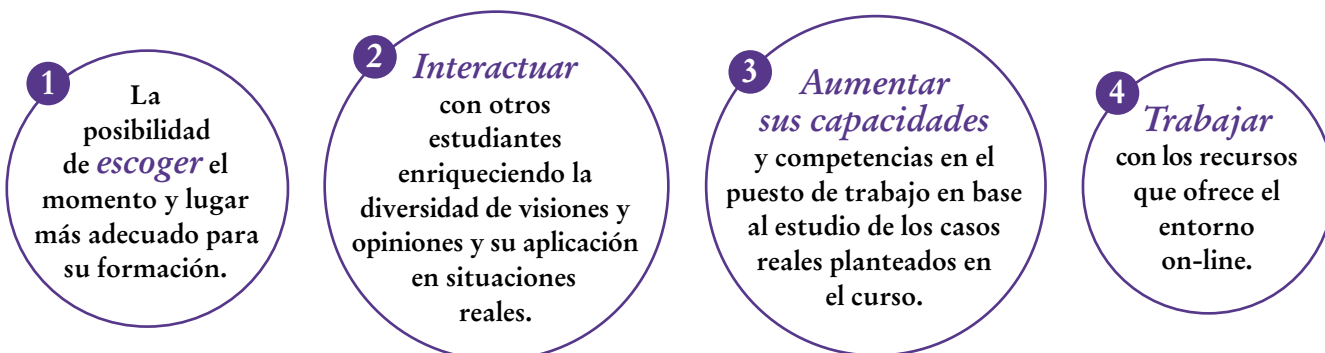
Se trata, en definitiva, de un curso de gestión de contratos por, desde y para compras.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Optimización de los Contratos de Compras

Objetivos del curso:

- Conocer qué es un contrato para compras, así como los aspectos fundamentales, tanto de compras como de la compañía, que debe tener en cuenta.
- Aprender a distinguir cuál es el tipo de contrato a firmar según el proveedor.
- Conocer qué tipos de contratos de compras existen y cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno de ellos.
- Conocer por qué es importante para la empresa gestionar bien un contrato de compras.
- Identificar cuáles son los aspectos fundamentales a tener en cuenta a la hora de gestionar un contrato de compras.
- Conocer cuáles son las diferentes formas de gestión de un contrato en cada una de sus fases e identificar todos sus aspectos críticos.
- Gestionar la relación con nuestros proveedores.
- Descubrir cuáles son las herramientas más modernas para la gestión de contratos.
- Diferenciar las obligaciones que tienen comprador y vendedor desde el punto de vista del contrato.
- Conocer cómo se organiza un contrato de compras y qué cláusulas conviene incluir para minimizar riesgos con los proveedores.

“ Para gestionar de forma profesional los contratos como compradores ”

Dirigido a:

Responsables de Compras, Mantenimiento, Producción, Logística y, en general, a todas aquellas personas con responsabilidad dentro de la empresa en la selección y contratación de productos y servicios.

Optimización de los Contratos de Compras

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción

12 horas

1.1. Misión, visión, objetivos y contratos:

1.1.1. Aspectos críticos en nuestros contratos:

1.1.1.1. La misión en nuestro contrato.

1.1.1.2. La visión en nuestro contrato.

1.1.1.3. El objetivo en nuestro contrato.

1.1.1.4. Resumen – contratos consistentes.

1.2. El papel de compras en la empresa:

1.2.1. Matriz de Peter Kraljic:

1.2.1.1. Departamento de Compras dentro de la empresa.

1.3. Trabajo previo:

1.3.1. Aspectos críticos en nuestros contratos:

1.3.1.1. Análisis DAFO.

1.3.1.2. Estudio de los stakeholders.

1.4. Cómo gestionar un contrato:

1.4.1. Ejemplo de gestión de contrato.

1.4.2. Cómo gestionar contratos:

1.4.2.1. Elaborar un buen contrato.

1.4.2.2. Definir los papeles y responsabilidades de forma clara.

1.4.2.3. Gestionar la relación con el proveedor.

1.4.2.4. Gestionar la entrega de producto o servicio.

1.4.2.5. Gestionar el pago.

1.4.2.6. Gestionar las modificaciones.

1.4.2.7. Gestionar los servicios post entrega.

1.4.2.8. Registrar y evaluar el contrato.

1.5. Tipos de contrato:

1.5.1. Precio fijo.

1.5.2. Precio fijo más honorarios con incentivos.

1.5.3. Precio fijo con ajuste económico de precio (FPEPA).

1.5.4. Tiempo y materiales (T&M) o de precio unitario.

1.5.5. Costos reembolsables (CR):

1.5.5.1. Contrato de costos.

1.5.5.2. Contrato de costo más honorarios (CPF).

1.5.6. Costos más honorarios fijos (CPFF).

1.5.7. Costos más honorarios con incentivos (CPIF).

1.5.8. Costos más honorarios por cumplimiento de objetivos.

Optimización de los Contratos de Compras

1.6. Incentivos:

1.6.1. Cuándo pagar dichos incentivos.

1.7. Ventajas y desventajas de los contratos.

MÓDULO 2. Contratación de bienes y servicios

25 horas

2.1. Condiciones para que se dé un contrato:

2.1.1. Qué es un contrato.

2.1.2. La capacidad.

2.1.3. El formato.

2.1.4. Generalidades.

2.1.5. Clases de contratos.

2.1.6. Efectos.

2.1.7. Extinción de contrato.

2.1.8. Estructura del contrato.

2.2. El contrato:

2.2.1. Elementos de la compraventa.

2.2.2. Obligaciones del comprador y del vendedor.

2.3. Contratos de compraventa especiales:

2.3.1. Razón del consentimiento.

2.3.2. Contrato de suministro.

2.3.3. Venta a plazo.

2.3.4. De plaza a plaza.

2.4. Ejemplos de contratos:

2.4.1. Contrato de compraventa.

2.4.2. Contrato de compraventa a plazos.

2.4.3. Contrato de confidencialidad.

2.4.4. Carta de intenciones.

2.4.5. Compraventa de precederos.

MÓDULO 3. El transporte

8 horas

3.1. Incoterms:

3.1.1. Nomenclatura:

3.1.1.1. CFR (Cost & Freight) – Coste y Flete.

Optimización de los Contratos de Compras

- 3.1.1.2. CIF (Cost, Insurance & Freight) – Coste, Seguro y Flete.
- 3.1.1.3. CIP (Carriage & Insurance Paid To) – Transporte y seguro pagado hasta.
- 3.1.1.4. CPT (Carriage Paid To) – Transporte pagado hasta.
- 3.1.1.5. DAP (Delivered At Place) – Entrega en lugar.
- 3.1.1.6. DDP (Delivered Duty Paid) – Entrega derechos pagados.
- 3.1.1.7. DAT / DEQ (Delivered Ex – Quay) – Entrega en muelle.
- 3.1.1.8. EXW (Ex – Works) – Desde fábrica.
- 3.1.1.9. FAS (Free Along Ship) – Pagado hasta el costado del buque.
- 3.1.1.10. FCA (Free Carrier) – Libre Transportista.
- 3.1.1.11. FOB (Free on Board) – Libre a Bordo.
- 3.1.1.12. A modo de resumen.

3.2. Transporte de materiales peligrosos:

- 3.2.1. Definiciones básicas.
- 3.2.2. Gestión de residuos.
- 3.2.3. Envases.
- 3.2.4. El etiquetado.
- 3.2.5. El almacenamiento.
- 3.2.6. Legislación.

3.3. Casos prácticos:

- 3.3.1. Fórmulas de pago.
- 3.3.2. Accidentes.

MÓDULO 4. Cláusulas contractuales

5 horas

4.1. Introducción:

- 4.1.1. Cláusulas de objeto y cantidad.
- 4.1.2. Envío y recepción.
- 4.1.3. Cláusulas sobre el precio.
- 4.1.4. Cláusulas sobre el pago:
 - 4.1.4.1. Pago en productos frescos y perecederos.
 - 4.1.4.2. Pago de Administraciones Públicas.
- 4.1.5. Plazos o fechas de entrega.
- 4.1.6. Cláusulas de garantía.
- 4.1.7. Cláusulas de renovación y de rescisión.
- 4.1.8. Otras cláusulas.

4.2. Seguridad e Higiene:

- 4.2.1. Cláusulas a tener en cuenta.
- 4.2.2. Documentos solicitados a nivel de maquinaria.

Optimización de los Contratos de Compras

- 4.2.3. Contenido de la evaluación.
- 4.2.4. Gestión de información de empresas contratistas.
- 4.2.5. Equipos de Protección Individual (EPIs).

Optimización de los Contratos de Compras

Autor



Miguel Ángel Samper

Licenciado en Filología. Máster en Logística Integral. Máster en Dirección de Compras, Gestión Internacional de Compras y Gestión de Proyectos por el British Council es Responsable Mundial de Compras en una multinacional de la automoción desde 2009.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

