



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

MADRID 18 y 19 de mayo de 2010

BARCELONA 26 y 27 de mayo de 2010

ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS COMPRAS

Conozca y prevenga todos los problemas legales que pueden presentarse entre proveedor y cliente

En este Seminario Usted conocerá...

- Cómo determinar e identificar el grado de responsabilidad legal en sus actuaciones como comprador.
- Cómo compaginar los derechos y deberes de compradores y vendedores.
- Qué valoraciones y criterios hay que tener en cuenta ante los tipos de contratos: subcontratación, outsourcing, servicios informáticos, fabricación a medida, etc.
- Cuáles son los problemas legales más frecuentes: Cambios de cláusulas, falsedad o fraude, contratos ilegales o nulos, rechazo de mercancías, derechos de patentes, ajuste del seguro, mantenimiento, etc.
- Cómo y cuándo hay que proteger la propiedad industrial de la empresa en los contratos de compras.
- Qué hay que tener en cuenta en los contratos de servicios externos que actúen dentro de nuestra empresa.
- En qué nos obliga el grado de dependencia que un subcontratista o autónomo tenga con nuestra empresa.
- Si la homologación de un proveedor como tal implica un compromiso legal.
- Cómo determinar la necesidad de litigar con un proveedor y qué pasos hay que seguir.
- Qué hacer en caso de concurso de acreedores o cierre por parte de un proveedor.
- Qué implican los contratos complementarios como los de: calidad concertada, cesión de moldes y utillajes, bienes bajo garantía, etc.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas
Empresariales

ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS COMPRAS

Conozca y prevenga todos los problemas legales que pueden presentarse entre proveedor y cliente

OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Gestión de proveedores y aborro en las compras.*

Barcelona, 13 de mayo de 2010
Madrid, 20 de mayo de 2010

- *10 Puntos Clave en compras.*

Barcelona, 3 de junio de 2010
Madrid, 10 de junio de 2010

- *Optimización del inventario.*

Barcelona, 15 y 16 de junio de 2010
Madrid, 22 y 23 de junio de 2010

Pueden consultar el programa completo en:
www.iniciativasempresariales.com



Objetivos:

El aumento de la importancia de las compras en las empresas hace que sus responsables deban conocer dónde empiezan y acaban los derechos y responsabilidades de las empresas con sus proveedores.

El objetivo de este seminario es dar una visión práctica y clara de los elementos que hay que tener en cuenta en la contratación de productos, bienes o servicios.

Para lograr compaginar la visión de la compra con los aspectos legales el seminario está impartido por un especialista en compras y un abogado experto en las vinculaciones del derecho con las compras.



Dirigido a:

Directores de Compras, de Aprovisionamientos, Material Managers, Directores de Planificación, Operaciones y Logística y en general a todos aquellos profesionales y directivos que estén relacionados o interesados en los contratos de compras.



Ponentes:

Sr. Josep M^a Colell Pujades. Economista. Auditor. Máster en Compras y Logística. Gerente de Avenir Consulting, S.L.

Sra. Mercedes Clavell. Abogado miembro del despacho Jausas Legal y Tributario, especialista en derecho mercantil y contratación.

Conozca y determine el grado de responsabilidad legal en sus actuaciones como comprador.



Programa:

1. INTRODUCCIÓN

Las compras, la subcontratación y la externalización como fuente de problemas legales.

2. ASPECTOS GENERALES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAS

- Cuándo se considera que existe un contrato y, por tanto, obligaciones de las partes.
- Contratos escritos, verbales y tácitos.
- Elementos esenciales para la existencia de un contrato.
- Quién tiene capacidad para firmar y obligar a la empresa.
- En qué grado queda obligada una empresa con su proveedor dependiendo de cada circunstancia.
- Las ofertas y contratos de compra por Internet.

3. LOS CONTRATOS DE COMPRAS

- Contratos de compra-venta y servicios.
- Partes esenciales de todos los contratos.
- Las condiciones generales de compra; ¿Conviene tenerlas?, ¿Cuándo obligan?.
- Cláusulas y elementos para comprender y negociar los contratos de compras.
- La protección contra la morosidad (ajena y propia).
- Tipos de conflictos que se dan con los contratos de compras y cómo prevenirlos.
- Cuándo el responsable de compras debe recurrir al abogado.

4. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CONTRATOS UTILIZADOS EN COMPRAS

- Outsourcing, externalización y subcontratación.
- Contratos de suministro o fabricación a medida.
- Contratos de calidad concertada; la responsabilidad por productos defectuosos.
- Contratos de depósito o consignación de stock en la empresa compradora y “autofacturación”.
- Contratos de licencia: de patentes, de marcas, de tecnología.
- Contratos de cesión de moldes y utillaje.
- Contratos de servicios informáticos: desarrollo de software y mantenimiento.
- Contratos en que el personal de una empresa trabaja físicamente en las instalaciones de otra empresa.
- Contratos de mantenimiento.
- Contratos de servicios.
- Contratos “llave en mano”.
- Otros que puedan ser de interés para los asistentes.



MADRID

18 y 19 de mayo de 2010
Hotel Catalonia las Cortes
C/ del Prado, 6

BARCELONA

26 y 27 de mayo de 2010
Hotel Acevi Villarroel
C/ Villarroel, 106

Horario: de 10 a 18:30 horas

Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

Precio:

960 € + 16 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.

Con la colaboración de:


www.flint.com.es

Inscripciones: Información:

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: attcliente@iniciativasempresariales.com

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamin Franklin