

TALLER PRÁCTICO

# CONTRATOS DE SUMINISTRO



INDUING

# CONTRATOS DE SUMINISTRO

## PRESENTACIÓN

---

El entorno económico de los negocios ha cambiado drásticamente y ello requiere adaptarnos a la nueva realidad.

La pandemia y post-pandemia han tensionado enormemente las cadenas de suministro, los clientes solicitan a sus proveedores cada vez mayor **flexibilidad en las entregas** y en los servicios asociados a sus suministros, al tiempo que les trasladan nuevas obligaciones relacionadas con **Códigos de Conducta** corporativos.

Los proveedores por su parte no están dispuestos a asumir unilateralmente **costes de desarrollo de producto** para nuevas aplicaciones solicitadas por el cliente. Los Fondos Next Generation y los programas Europeos de apoyo a la innovación favorecen la **cooperación en I+D**, al tiempo que la importancia estratégica de contar con proveedores fiables hace imprescindible repensar la redacción tradicional de los contratos de suministro -basada en penalizaciones- por enfoques **más flexibles** en los que ambas partes asuman **riesgos controlados**, compartan el éxito y se sientan más cómodas.

### Características Técnicas:

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 4 Horas.
- **DÍA:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **HORARIO:** De 9:30 a 13:30 Hrs.
- **PRECIO:** 250€
- **PLAZAS LIMITADAS:** 30 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

## OBJETIVOS

---

- **Entender los aspectos básicos en la redacción de un Contrato de Suministro**, sus Condiciones Generales, Particulares, Cláusulas específicas, Penalizaciones, etc.
- **En la fase de negociación** sin haber redactado aún un contrato, cómo proceder a la hora de intercambiar información confidencial, cruce de condiciones o al asumir compromisos en un acercamiento entre las partes.
- **En un contexto de incertidumbre**, cómo podríamos plantear hipótesis de relación colaborativa a la hora de redactar un contrato de suministro ante:
  - **Cambios en el mercado** que necesiten de revisión de especificaciones de producto cambios de alcance, plazos.
  - **Cambios en la organización del trabajo** de una de las partes y que ello afecte a la otra.
  - **Situaciones extraordinarias** de origen externo que no sea posible controlar y afecten al comercio o a su logística.
  - **Negociación avanzada con proveedores estratégicos** cuando **entre ellos se conocen muy bien**.
  - **Responder a cuestiones concretas** de las empresas participantes y cruzar experiencias entre asistentes.

## DESTINATARIOS

---

- Departamentos de Compras, Logística, Supply Chain (Cliente)
- Departamentos Comerciales (Proveedor)

## METODOLOGÍA

---

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia diaria de la ponente.
- Se expondrá un documento sobre los temas que se abordan en el programa con el fin adquirir un conocimiento básico y poder tratar en común aquellos temas que más interesen desarrollar.

## PONENTES

---



### VALLE GARCÍA DE NOVALES

Socia fundadora de GARCÍA DE NOVALES, Asesoría Jurídica para Comercio Exterior.

- Abogada, con más de 30 años de experiencia en asesoramiento en Derecho Mercantil Internacional.
- Vicepresidenta de la Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles de Cámara de Comercio Internacional;
- Presidenta de la Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles de ICC Spain;
- Miembro del Grupo de Expertos en Reglas Incoterms de ICC Spain.
- Árbitro de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial

# PROGRAMA

---

## 1. Planteando la negociación:

- La protección de la propiedad intelectual, industrial y los secretos empresariales ¿En qué momento hay que firmar un acuerdo de confidencialidad -NDA-?
- ¿Para qué sirven los precontratos -MOU, LOI-? ¿Son vinculantes?

## 2. Nociones básicas sobre los contratos de suministro:

- El camino hacia el contrato de compraventa: oferta, aceptación, condiciones generales de compra y venta, condiciones particulares, acuerdos marco, acuerdo ad-hoc.... ¿Cuál prevalece? ¿Cuándo conviene elegir uno u otro?
- Enviamos un pedido con nuestras condiciones generales y nos responden aceptando, pero con sus condiciones generales -*The battle of forms*- ¿Cuáles prevalecen?

## 3. Penalizaciones frecuentes:

- Del proveedor: incumplimiento de los plazos de entrega y no conformidades del producto.
- Del cliente: retraso en el pago, negativa a firmar los certificados de aceptación.
- Cómo objetivarlas en el contrato.

## 4. La renegociación de condiciones: cómo introducir la flexibilidad en el contrato:

- *Hardship*. La necesidad de objetivación.
- Fuerza mayor y sus consecuencias sobre el contrato.
- Modificaciones del pedido.
- Retrasos en la fecha de entrega a solicitud del cliente

## 5. Contratos de suministro colaborativos y su coste: compartiendo costes y beneficios:

- De la Prueba de Concepto -PoC- al contrato de suministro.
- La colaboración del proveedor en fase de oferta.
- La reserva de capacidad productiva y de almacenaje.



# 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](mailto:info@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)