



PROGRAMA

Módulo I: La Empresa en el Entorno Internacional

Este módulo ofrece una visión panorámica del proceso de globalización económico, así como del proceso de internacionalización llevado a cabo por las economías desarrolladas, analizando el proceso básico de internacionalización de las empresas españolas. En él se enfatiza en la relevancia estratégica de las compras en la empresa.

Duración: 9 horas

Programa:

- Globalización e Internacionalización
- El proceso básico de internacionalización de la Empresa
- La posición estratégica de las compras en la empresa
- Flujos internacionales de compras y ventas

Profesores: Isabel Acero Fraile, M^a Rosario Ferriz Marcén, Nieves García Casarejos, Jesús Gutierrez Llarduya

Módulo II: Contratación Internacional

A través de este módulo se pondrá de manifiesto el papel de la contratación internacional como vehículo de expresión y documentación de las voluntades por las que se perfeccionan las relaciones comerciales de intercambio de bienes y servicios, cuyo ámbito excede de las que se celebran dentro de un país. En él se enfatiza en el estudio de las características del contrato internacional.

Duración: 9 horas

Programa:

- Entorno Jurídico Internacional
- Contratación Internacional
- Contratos Especiales en el ámbito mercantil
- Garantías en la Contratación Internacional
- Competencia y Propiedad Industrial

Profesores: Pilar Azagra Sáez y Anunciación Pérez Pueyo

Módulo III: Los Incoterms

Los incoterms son el lenguaje de la negociación internacional por lo que el alumno conocerá las características de cada uno de ellos en base a la definición de la cámara de Comercio Internacional, así como su aplicación práctica en las operaciones de compra internacionales.

Duración: 6 horas

Programa:

- La entrega de mercancías en el contrato de compraventa
- La transmisión del riesgo en la compraventa de mercancías y momento en que se produce según el Incóterm utilizado



Diploma de Especialización en Dirección de Compras Internacionales

- La distribución de los costes entre vendedor y comprador
- Términos de salida y llegada. Elección del término más idóneo
- Los problemas que no solucionan los incoterms

Profesora: Carmen Urbano Gómez

Módulo IV: Logística Internacional

Se analizará el papel de la logística en una empresa abierta al exterior, no sólo en lo que al transporte respecta, sino ahondando en otros aspectos abarcados por la logística, desde el inicio del proceso de compra hasta que tenemos la mercancía depositada en nuestro almacén.

Duración: 15 horas

Programa:

- Logística: análisis de las compras; los aprovisionamientos, los stocks (constitución seguimiento y optimización); el almacén (gestión y parámetros); gestión de stocks
- Transporte: criterios de selección del tipo de transporte; la protección de los productos. Embalajes y contenedores; tipos de transporte y sus documentos; los operadores de transporte. Agentes y consignatarios; negociación de un contrato de transporte y las condiciones; los seguros y cobertura de riesgos.

Profesor: Jesús Remírez Cihuelo

Módulo V: Medios de Pago Internacionales

Se estudiará la importancia de la gestión financiera de las compras internacionales, analizando los diferentes medios de pago y su efecto en los costes financieros.

Duración: 12 horas

Programa:

- Medios de pago simples
- Medios de pago documentales
- La carta de crédito desde el punto de vista del comprador: La apertura de la carta de crédito; los documentos que deben requerirse; garantías bancarias; los costes financieros.

Profesora: Alicia Vicente Sancho

Módulo VI: Normativa Aduanera: Fiscalidad

Este módulo analizará la normativa aduanera incidiendo en la determinación del valor aduanero y en la gestión de los documentos, así como la casuística impositiva en el comercio internacional

Duración: 9 horas

Programa:

- Organización de la aduana
- Procedimientos aduaneros
- Cálculo y pago de los derechos e impuestos aduaneros. El valor aduanero.
- El origen de la mercancía y la nacionalización



Diploma de Especialización en Dirección de Compras Internacionales

- Los regímenes aduaneros
- Los documentos aduaneros

Profesores: Marian García, José Luis Soriano Gómez

Módulo VII: La Búsqueda de Proveedores

Internet y de las ferias comerciales se presentan en este módulo como elementos clave para la identificación de los potenciales proveedores. En él se insistirá además en el concepto de feria como red de negocios y en la relevancia de realizar una planificación estratégica para acudir a la misma.

Duración: 9 horas

Programa:

- Ferias Internacionales: búsqueda de información sobre ferias, preparación de la visita a la feria como comprador; la negociación en la feria
- Internet: análisis de las fuentes de información; fiabilidad de las fuentes; gestión de los directorios de empresas
- Otras fuentes de información: asociaciones de productores; instituciones de promoción de exportaciones en el exterior; instituciones públicas exteriores

Profesores: Mariola García Uceda y Carmen Urbano Gómez

Módulo VIII: Administración y Gestión de Compras

Un elemento fundamental en las operaciones de compras internacionales es la gestión operativa de las mismas, incidiendo en el seguimiento del pedido y en el cálculo de los costes asociados. Se trabajará además el concepto de Supply Chain Management, clave en la logística actual.

Duración: 12 horas

Programa:

- Organización administrativa del servicio de compras: funciones, procesos y relaciones internas; la política de calidad del servicio de compras; análisis del producto a comprar; preparación de la compra; el seguimiento del pedido: recepción de mercancías, control de calidad, control de facturas y seguimiento de reglamentos; pago y seguimiento de las cuentas de proveedores; los contenciosos: comercial, financiero y jurídico
- El coste integral de aprovisionamiento.
- El presupuesto anual de compras.
- Gestión de compras. Cálculo de costes: cálculo del coste final (precio de compra, transportes, costes de almacenamiento, seguros); cálculo de costes generales
- Supply Chain Management: nueva visión del negocio en la empresa, la gestión de la cadena de suministro; posicionamiento del concepto de Supply Chain y la logística en la empresa; la planificación de actividades y gestión por procesos: factores clave; indicadores de gestión y tendencias de futuro en Supply Chain.

Profesor: Daniel Álvarez y Carlos Mínguez

Módulo IX: Marketing de Compras

En este módulo se estudia el marketing internacional desde el punto de vista de la empresa compradora. A través de él se analizan las técnicas de marketing externo e interno para gestionar las relaciones con los proveedores y con los departamentos operativos de la empresa.



Diploma de Especialización en Dirección de Compras Internacionales

Duración: 9 horas

Programa:

- El marketing de compras
- Las etapas en el marketing de compras: clasificación de las compras; análisis del mercado; la elaboración de un plan de compras: el purchasing mix; el plan de comunicación; la negociación; el seguimiento de las acciones
- Búsqueda de la mejor adaptación entre la oferta y la demanda: clasificación de las necesidades o de la segmentación de las compras; el análisis de las necesidades; el análisis del mercado; análisis total de la información recopilada

Profesoras: Isabel Buil Carrasco, M^a Dolores Delso Aranaz y Isabel Iniesta Alemán

Módulo X: La Política con los Proveedores de la Empresa

Se presentará en este módulo al proveedor como socio estratégico para la empresa y por tanto la necesidad de desarrollar procesos de gestión de compras que involucren al proveedor en los proyectos de la empresa, generando vínculos estables en el tiempo.

Duración: 9 horas

Programa:

- Puesta en marcha de una política con los proveedores. El rol del proveedor y su vinculación a la empresa: gestión de la calidad de proveedores; evaluación de proveedores: la auditoría de calidad; aseguramiento de la calidad del producto; gestión de las no-conformidades
- La cartera de proveedores. Análisis, riesgo y seguimiento

Profesores: Miguel Ángel Burges Abad

Módulo XI: Características Específicas de Mercados Proveedores

Conocer las características de los principales mercados proveedores del mundo y comprender el protocolo negociador a seguir en los principales países es básico para poder entablar una buena negociación a todos los niveles. Esta parte se impartirá en inglés, como idioma de base para la negociación internacional.

Duración: 51 horas

Programa:

- Gestión intercultural y negociación (en inglés)
- Desarrollo de Competencias
- Mercados: China y Sudeste Asiático; India; EEUU, UE y Países del Este; Sudamérica y Magreb

Profesores: Daniel Álvarez, Manuel Bautista Pérez, Miguel Ángel Burges Abad, José Miguel Guinda García; Eva Prada Garrido, Noelia Palacios, Ignacio Portero López, Antón Tocino Mendicote, David Soler, José Luis Ramírez Henar



Diploma de Especialización en Dirección de Compras Internacionales

Módulo XII: Prácticas Externas y Trabajo Final

Este módulo se centra en la aplicación práctica de los conocimientos recibidos en el Diploma de Especialización a través de la realización de prácticas en empresas vinculadas a las compras.

Se completará el Diploma mediante La elaboración de un trabajo final que será tutorizado por profesores vinculados a las áreas de conocimiento del módulo.

Duración: 80 horas