

Instructor

Pablo Cilotta

- Director Southern Europe, South & Central America - IACCM International Association for Contract & Commercial Management.
- Abogado Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina.
- Master en Derecho Empresario Universidad Austral, Buenos Aires.
- Certificado Expert CCM, IACCM.
- Ex Director de Legales & Contratos, Sybari Software, subsidiaria de Microsoft, para Europe, Middle East & Africa, en Madrid, España.

IACCM

La IACCM ("International Association for Contract and Commercial Management" - www.iaccm.com) es una asociación internacional sin fines de lucro que tiene por objeto la mejora de la calidad de las relaciones contractuales comerciales de sus empresasmembro, englobando directores del área ingeniería, gestión de Proyectos, de ventas, compras, como así también profesionales de ciencias Económicas, y del derecho.

Secretaría:

Calle Alenza, 1. 28003 Madrid

Teléfono: (+34) 914417921

Email: fgp.minasyenergia@upm.es

Inscripción:

Rellenando el siguiente formulario y enviándolo a la secretaría del Seminario.

Nombre y Apellidos:

Organización:

Dirección y Teléfono:

Correo Electrónico:

Pago:

Transferencia a la cuenta de la Fundación Gómez Pardo.

B.B.V.A. c/ Ríos Rosas, 44. Madrid, 28003.

IBAN: ES05 0182 0936 08 0200015110.

Como concepto indique:

"Contract Management" e indique su nombre, organización, teléfono y correo electrónico de contacto.

Facturas:

Envíe a la Secretaría la información correcta para emitir la factura: nombre, organización, dirección y CIF-NIF.

Cuotas de Inscripción:

*Matrícula temprana hasta el 28 de Abril.

	Matrícula Temprana	Normal
Colegiados y miembros de IACC	750	1.000
Público general en	1.000	1.300
Desempleados	525	585

Curso Contract Management Principles & Practices



Fundación Gómez Pardo



Colegio Oficial de Ingenieros de Minas del Campo de España

IACCM

Entidades colaboradoras:

MADRID,

Del 22 al 24 de Mayo 2017

Motivación

Está acreditado que las empresas pierden en promedio el equivalente a 9.15% de sus ganancias anuales por no contar con un buen plan de gestión contractual.

Es preciso entonces que nos preguntemos: ¿Qué es lo que estamos haciendo? ¿Qué es lo que nuestra empresa está haciendo mal? A partir de la celebración del acuerdo de voluntades, la vida del contrato depende de un seguimiento y evaluación permanente, donde se busca cotejar de modo constante los fines y objetivos previstos por las partes al celebrar el contrato con la marcha, desarrollo y conclusión exitosa del mismo.

La figura y la intervención del contract manager se ocupa precisamente de ello: monitorear, evaluar, cotejar, resolver los problemas a lo largo de la relación contractual, hasta su total terminación.

Se trata de un método que excede la órbita del Derecho para englobar disciplinas de las más variadas (economía, finanzas, gestión de proyectos, ingeniería, compras, ventas, planificación estratégica, entre otras).

La Fundación Gómez-Pardo, en asociación con la IACCM (International Association for Contract Management) pretende introducir a profesionales involucrados en el proceso de contratación en esta nueva forma de gestionar contratos, y analizando en 3 jornadas los “elementos esenciales” de la materia.

Nuestro objetivo es orientar a los directivos, gerentes, ingenieros, licenciados en economía, gestores de proyecto y otros profesionales, en la misión de la identificación de estándares y buenas prácticas de contratación, aplicables en sus respectivos emprendimientos y entornos, en aras de la consecución de la Excelencia Comercial.

Agenda

El propósito del contrato.

- Caso estudio DHS Gobierno de los EEUU.
- Caso estudio Apple – GT Advanced
- 10 pitfalls – errores más comunes en materia de contratación.
- Introducción a la gestión contractual, contratos y relación contractual.

El contrato como arma legal. Gestión Contractual y Derecho Contractual.

- Benchmarking report. Buenas prácticas de contratación.
- El rol del gestor de contratos. Y el rol del gestor de proyectos. La situación en Latinoamérica.
- “Top negotiated terms”. Cláusulas más negociadas versus cláusulas más importantes.
- Elementos esenciales de la gestión contractual. El ciclo vida íntegro del contrato, fase de inicio y auditorías de términos contractuales.
- Fase de oferta, desarrollo, planes de trabajo, acuerdos de nivel de servicios, redacción de contratos. Aspectos jurídicos contractuales.
- El proceso de negociación.
- Gestión del riesgo.
- Gestión post-firma del contrato.
- Relaciones contractuales exitosas, integridad y transparencia. Anticorrupción.
- Transformación, agilidad y tecnología. Anticorrupción.



¿A quién está dirigido el curso?

Gerentes, Directores, Directores de Compras, Project Managers y Técnicos que desarrollan su actividad con vinculación a los aspectos contractuales (compras o ventas).

Sede

Fundación Gómez Pardo. Calle Alenza, 1. 28003 Madrid

Horario

Lunes 22, Martes 23 de Mayo de 09:00 a 17:30 y Miércoles 24 de Mayo de 09:00 a 14:00

Fundación Gómez-Pardo

Adscrita a la Universidad Politécnica de Madrid tiene en las líneas principales de su cometido: la investigación, la formación de directivos y técnicos y la cultura.

Sus líneas principales de formación son:

1. Energía y Medio Ambiente
2. Dirección de Proyectos
3. Minería