

LA SITUACIÓN DEL “CONTRACT MANAGEMENT” EN ESPAÑA

Jueves 31 de Mayo de 2018
PMI Spain – Madrid Chapter

Pablo Cilotta
Senior Director Southern Europe, South & Central America
IACCM - International Association
for Contract & Commercial Management
pcilotta@iaccm.com



Pablo Cilotta

- 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.
- Hoy, Director Southern Europe, South & Central America, Africa - IACCM International Association for Contract & Commercial Management

+54911 67 51 67 67

 pcilotta@iaccm.com

 <http://www.linkedin.com/in/pcilotta>

 pcilotta@hotmail.com

 @PabloCilotta y @iaccm

Grupo IACCM en ESPAÑOL:

<https://www.linkedin.com/grp/home?gid=8342133>

www.iaccm.com

Agenda

- ✓ Contract Management: recopilando nuestra anterior presentación aquí mismo, en Madrid (PMI Spain)
- ✓ El rol del Contract Manager.
- ✓ La multidisciplinariedad del rol. Características.
- ✓ El Contract Management en España.
- ✓ Las cláusulas contractuales más negociadas versus las más importantes.
- ✓ Preguntas. Conclusiones y cierre.

International Association for Contract & Commercial Management

Es una asociación sin fines de lucro, única a nivel global,
que engloba todos los sectores industriales, constituida en 1999

Tiene por objeto elevar la
calidad de las relaciones
contractuales de sus
miembros en todo el mundo



Con más de 15.000
organizaciones
(membresías corporativas)



Pionera en la identificación
de estándares y buenas
prácticas (capacitaciones,
Investigación, networking,
capacidades)

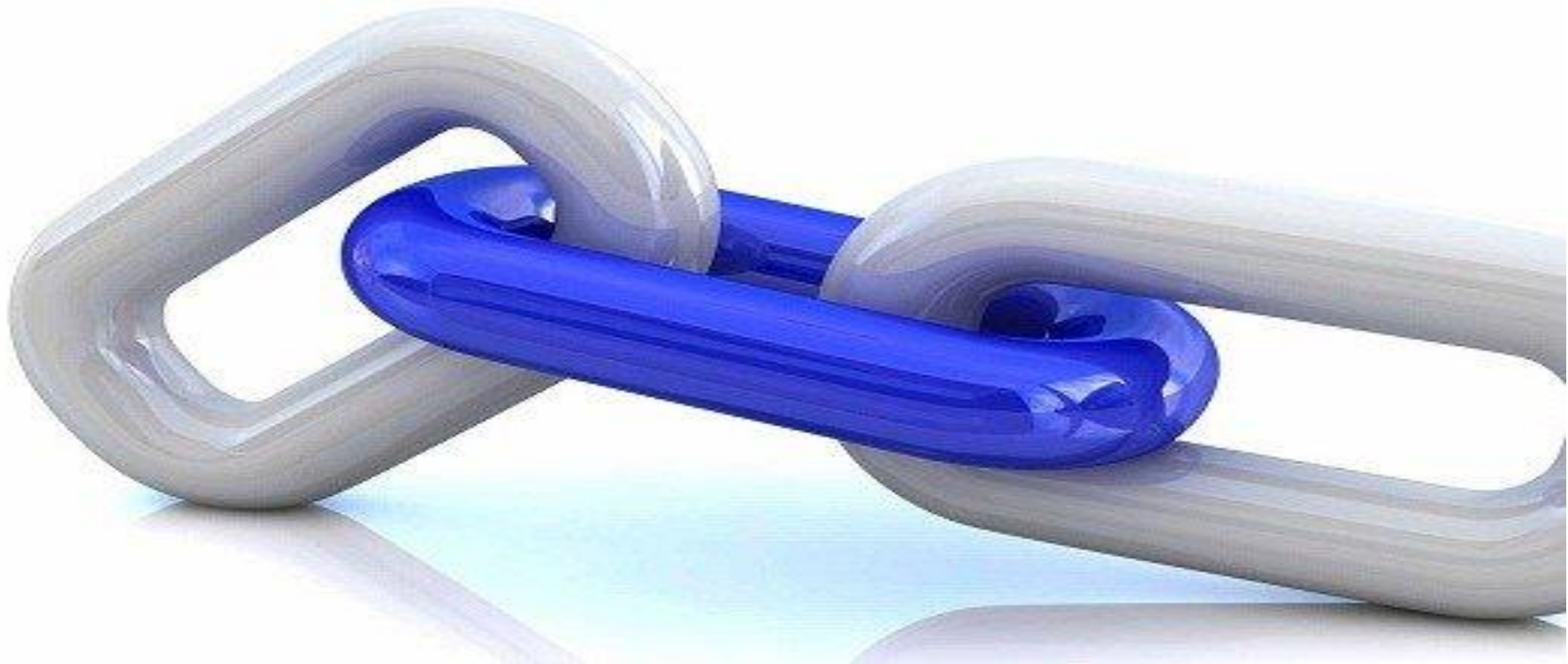


IACCM en Madrid en Mayo de 2018

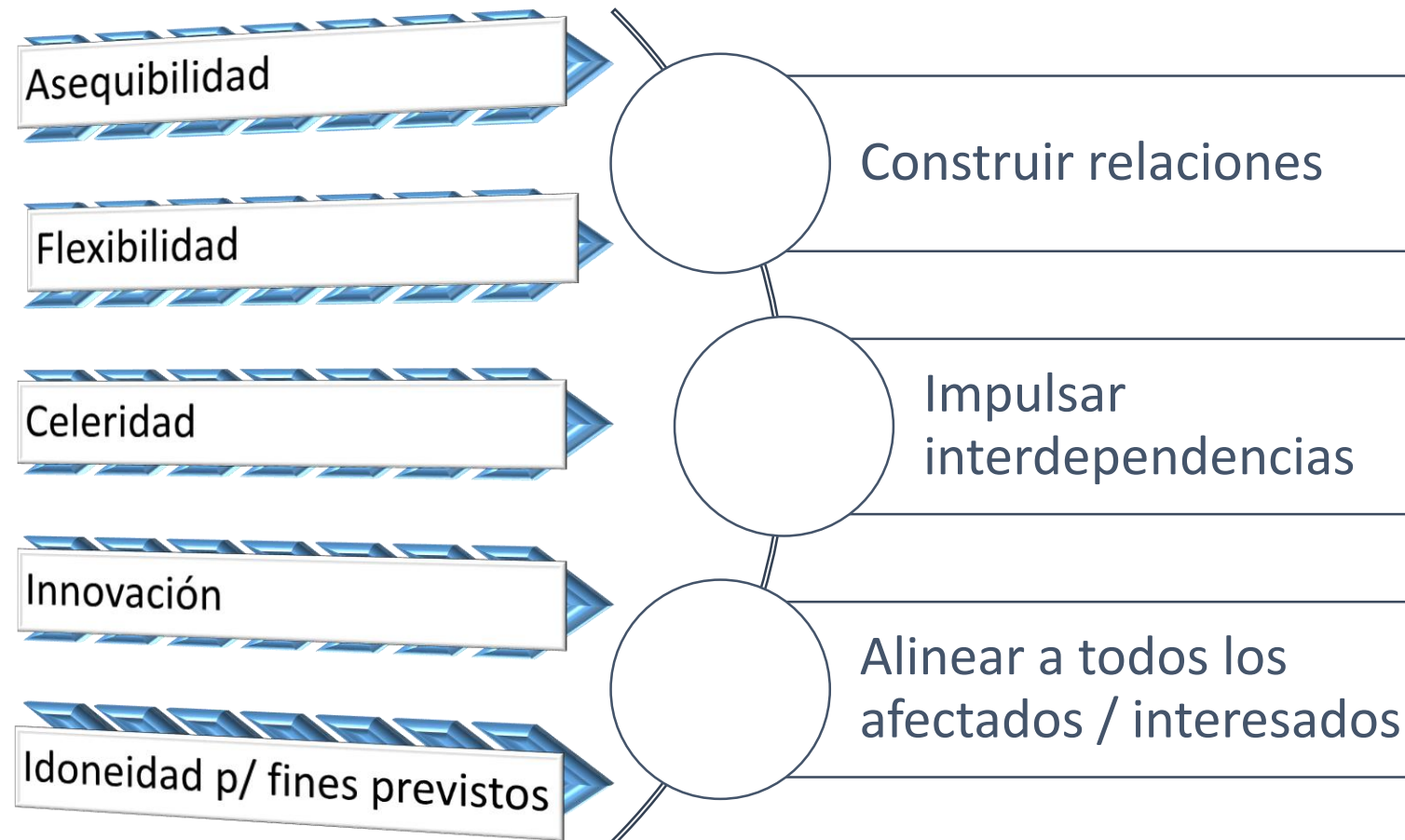


Madrid, España (PMI Spain – Madrid Chapter)
“Why do Project Managers need to take care of Contracts?”

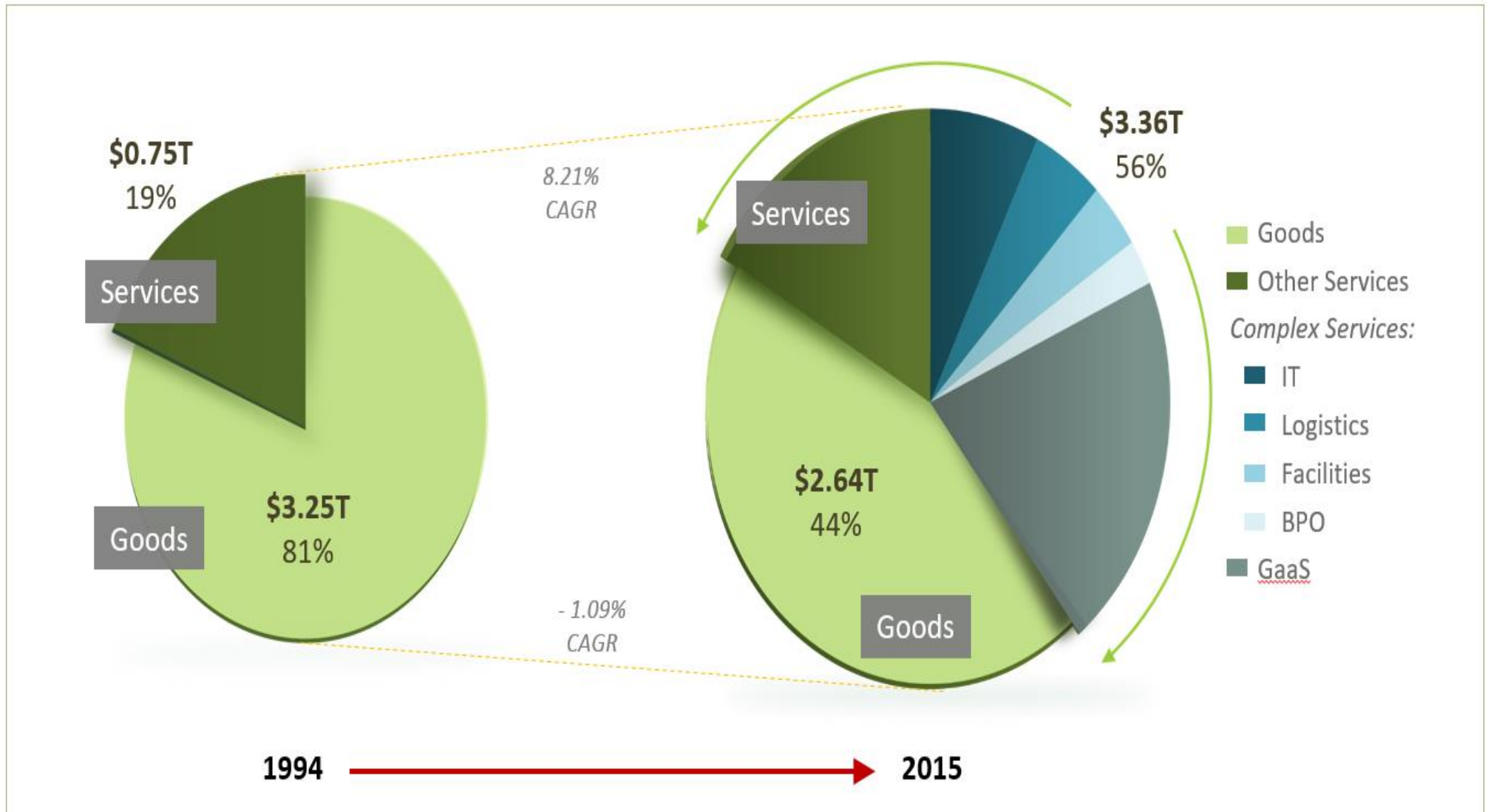
Handling Volatility



Operando en las actuales condiciones del mercado (“VUCA”)



Nuestro entorno ha cambiado



Sources: Gartner, Everest, TPI, [Evaluesserve](#), Research and Markets, [Zinnov](#), Global Industry Analysts Inc., Transport Intelligence

Handling Volatility:

The purpose of the Contract.
The Contract Manager role.



Handling Volatility:

The purpose of the Contract.

The Contract Manager role.

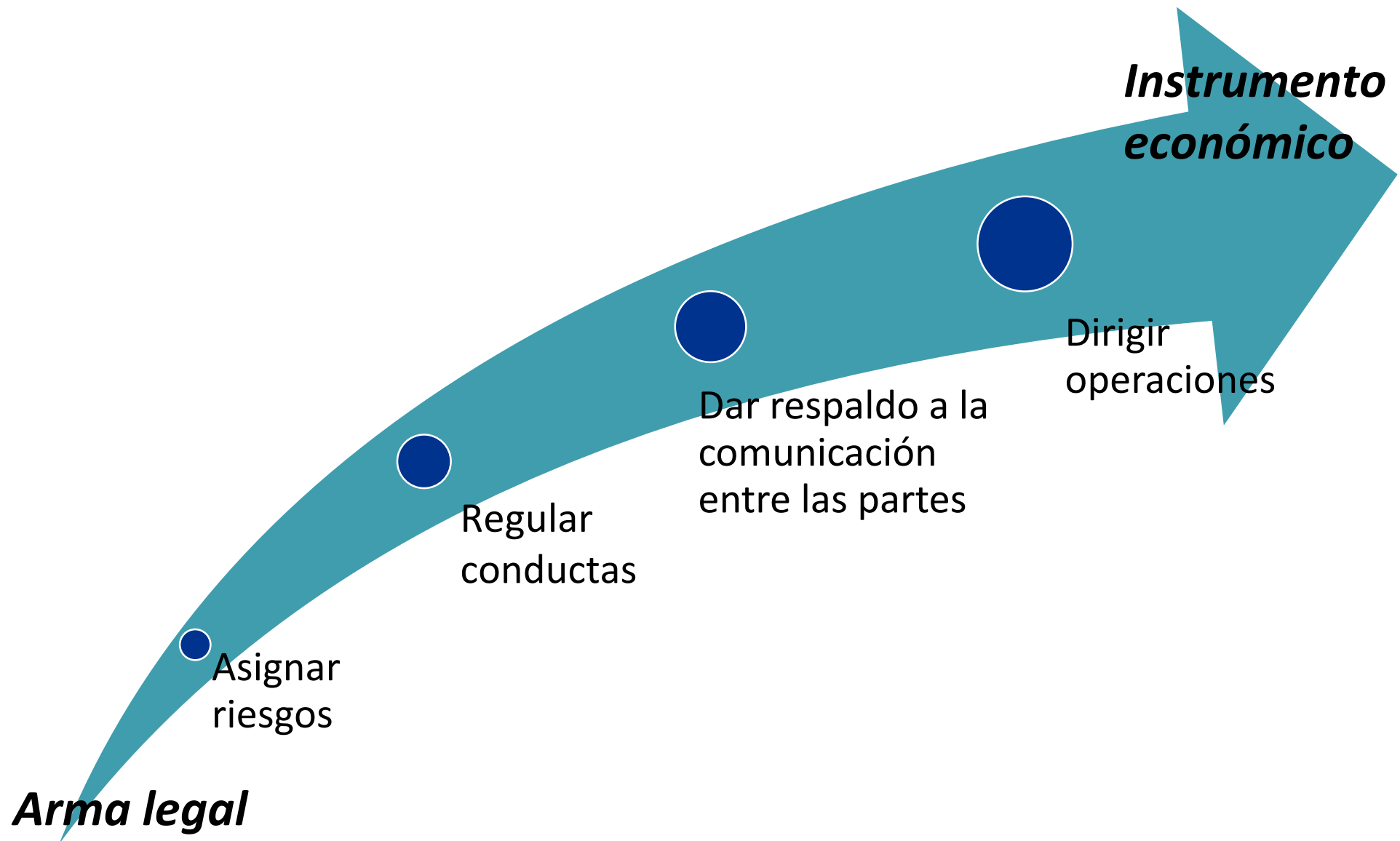


En nuestra anterior Member Meeting...

¿Qué es el contrato?



El propósito del contrato



Handling Volatility:

The purpose of the Contract.

The Contract Manager role.



El rol del Contract Manager

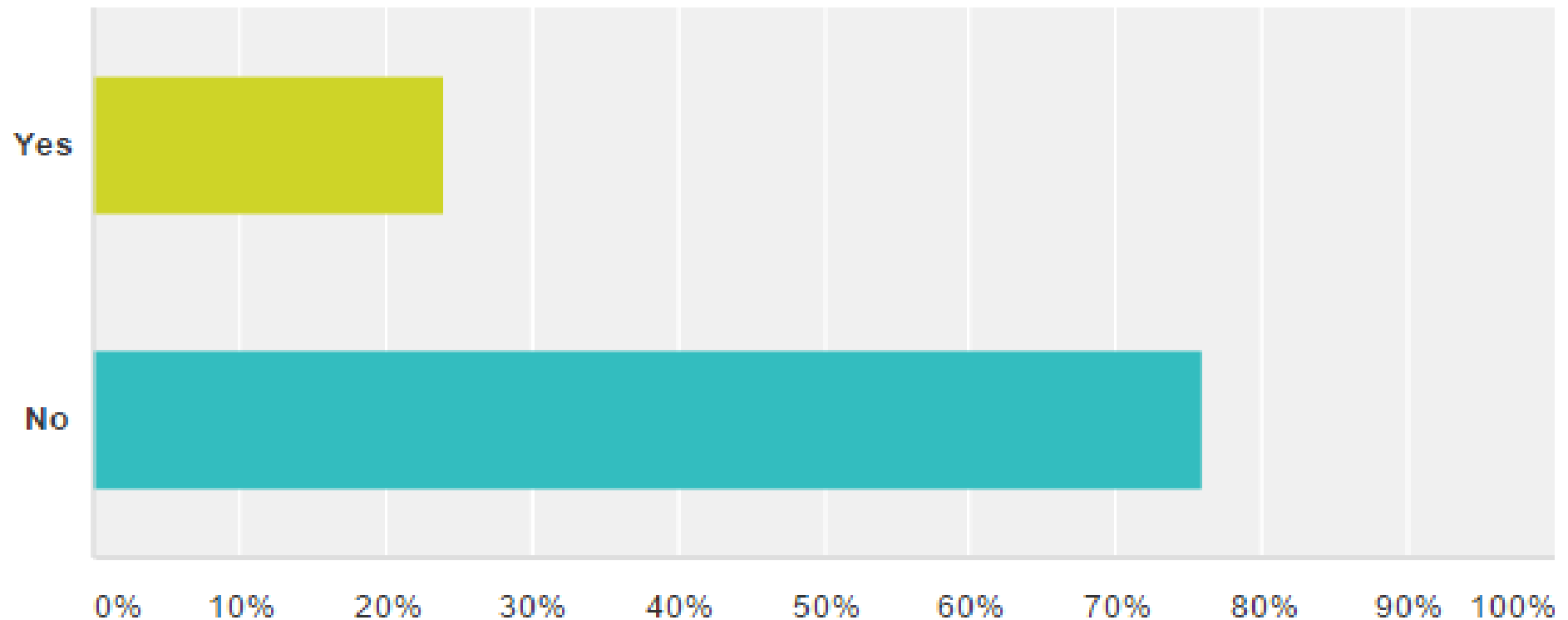


El rol del Contract Manager

**¿Qué profesión o disciplina
tiene mayor vinculación
con el mundo
de la Gestión de Contratos?**

- Finanzas y Economía
- Derecho
- Ingeniería
- Gestión de Proyectos
- Compras
- Ventas
- Marketing
- Planificación estratégica
- Gestión de calidad
- Desarrollo de nuevos negocios...

Are you a qualified lawyer?



SOLO 24% de los CM's en ESPAÑA e IBEROAMÉRICA son ABOGADOS / LICENCIADOS EN DERECHO

El rol del Contract Manager

✓ Ni --- **ASIMILAR**

EL CONTRATO AL DOCUMENTO

✓ Ni --- **IDENTIFICAR**

*CONTRACT MANAGEMENT A LO
ESTRICTAMENTE LEGAL
O JURIDICO*



La Gestión Contractual no es solo “Legales” o “Derecho Contractual” ...

...sino una combinación de múltiples disciplinas!



MULTI-DISCIPLINARIEDAD

El plan de estudios de la Gestión Contractual incluye elementos esenciales de **Finanzas, Economía, Derecho y Gestión de Proyectos.**

Pero también incorpora aspectos del **Marketing, Planificación estratégica, Gestión de calidad y Desarrollo de nuevos negocios,**

condensando e integrando

todos esos campos de conocimiento para crear propuestas excepcionales de valor en búsqueda de resultados exitosos.



La Gestión Contractual no es solo “Legales” o “Derecho Contractual”sino una combinación de múltiples disciplinas!



“En razón de la **complejidad** de las cosas que hacemos, necesitamos contar con recursos humanos que provengan de **varias disciplinas** y con diferentes antecedentes académicos, para que interactúen entre sí y, en forma conjunta, intenten resolver problemas y **construir nuevas capacidades**”

(Sundar Pichai, CEO, Google)

¿Otras características del rol?

¿Otras características del rol?

✓ **Equilibrio**



EQUILIBRIO ENTRE

“COMPLIANCE” E “INNOVACION”...

La gestión de contratos
se encarga de algo
Más que el mero
cumplimiento
(COMPLIANCE)...

...para ingresar en temas
tales como ética, integridad, gestión del riesgo,
regulación y garantía de competitividad.



Equilibrio entre Riesgo y Valor



¿Otras características del rol?

✓ **Equilibrio**

✓ **Transferencia intersectorial de habilidades**

¿Otras características del rol?

- ✓ **Equilibrio**
- ✓ **Transferencia intersectorial de habilidades**
- ✓ **Rol estratégico – Automatización del CM**

El Contract Management en España (e Iberoamérica)



- “*Contract Management no es una disciplina sólidamente establecida en la región*”
- Transita sus primeros pasos hacia la profesionalización
- **Con excepción de multinacionales** y multilatinas, son roles de administración (pagos/clasificación y archivo de documentos contractuales)
- Salvo en organizaciones expuestas a la globalización, **el rol prácticamente no existe** en España & LatAm
- Funciones: competencia de Project Management, Compras, Ventas, Operaciones (soporte contractual: legales o Finanzas)

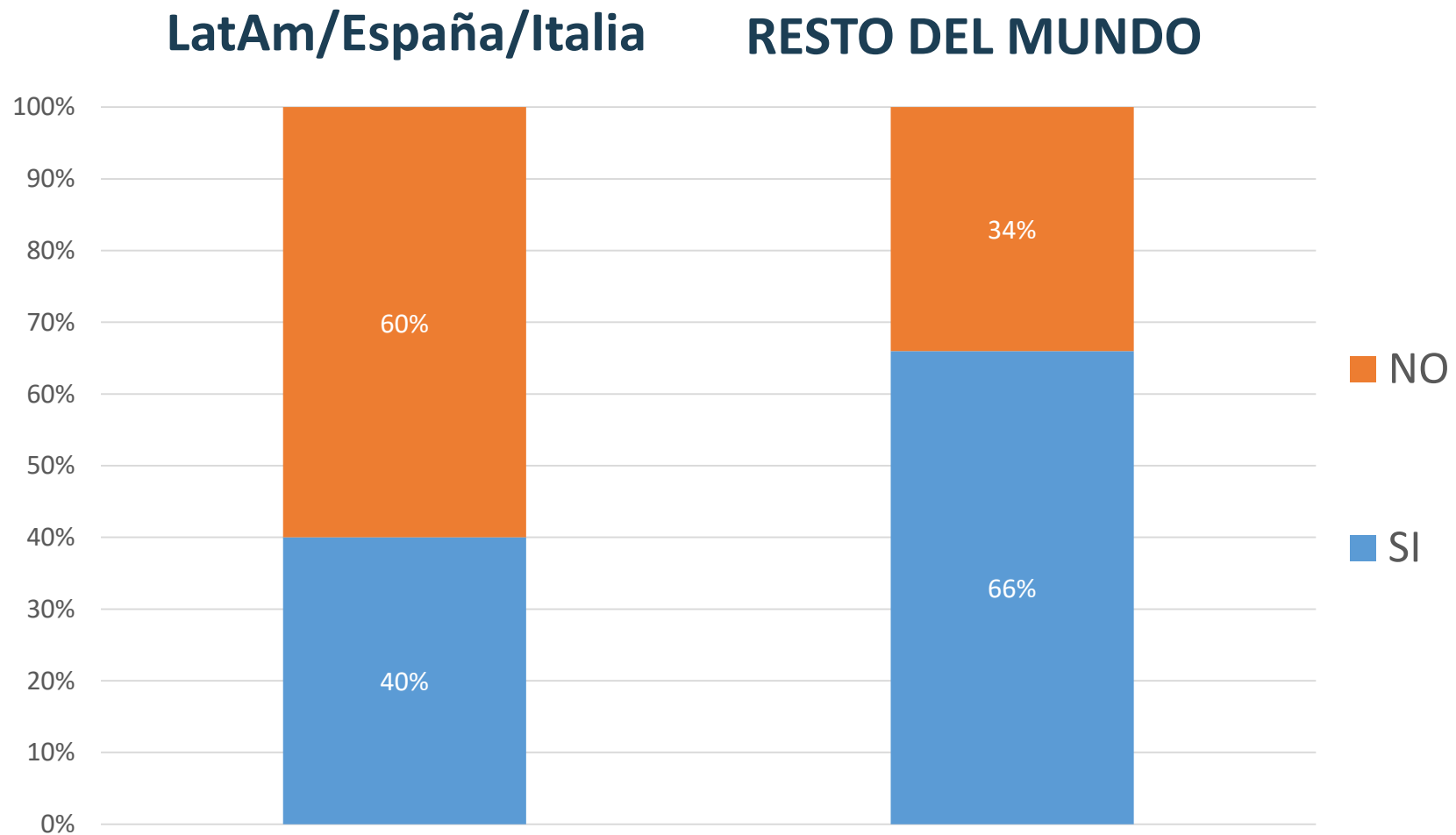
El Contract Management en España (e Iberoamérica)

- ¿Cual es el estado de la Gestión de Contratos en España?
- ¿Es aún una disciplina no consolidada en el país?



- ¿Tenemos un rol estratégico en España?

En tu empresa... ¿existe un rol específico desempeñado por profesionales de Contract Management?



Interés creciente...

Region	% reporting growth of interest by top management
Africa	46
Australia	56
Asia	52
Europe	60
Middle East	74
India	58
North America	63
Southern Europe - South & Central America	55

... y mayor inversión en el área

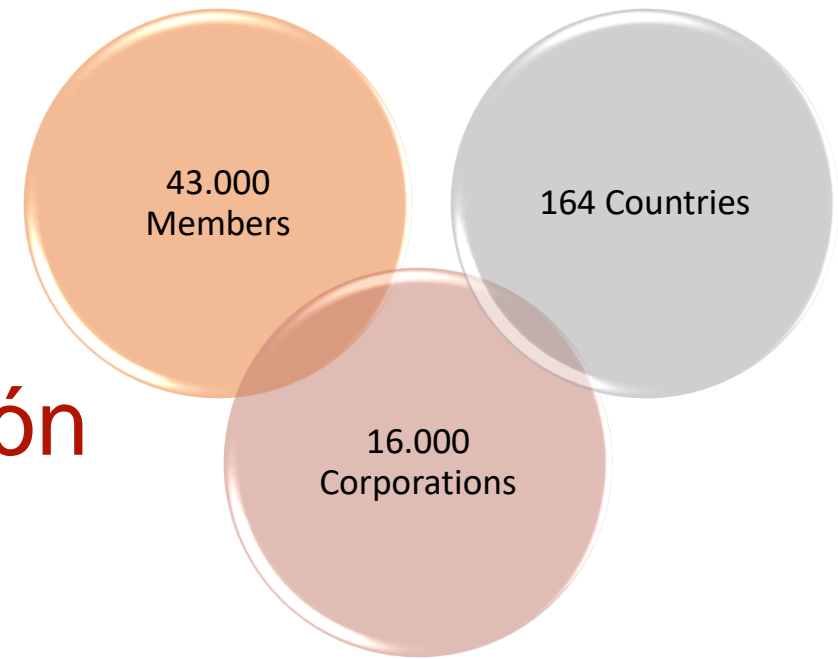
Region	% reporting growth of capability in last 2 – 3 years
Africa	61
Australia	67
Asia	52
Europe	65
Middle East	71
India	58
North America	64
Southern Europe - South & Central America	82

el desarrollo de capacidades?



Leaders in Value-Driven Trading Relationships

- ✓ NETWORKING
- ✓ INVESTIGACIÓN
- ✓ ASESORAMIENTO
- ✓ PROGRAMAS de
capacitación y certificación
profesional



Contacto
[Pablo Cilotta](mailto:Pablo.Cilotta@iaccm.com)
www.iaccm.com
pcilotta@iaccm.com
+54911 67 51 67 67



Programas de capacitación y certificación - IACCM



El Programa de Capacitación y Certificación en Gestión Contractual y Comercial de la IACCM

¿Cómo alcanzar la “Excelencia Comercial”?

La Gestión Contractual y la competencia comercial se han convertido en puntos críticos del desempeño en los negocios, tanto en el sector público como en el privado, con la capacidad de aportar no solo valor, sino también reputación.

La competencia es lograda gracias a una combinación de experiencia operacional, capacitación estructurada y evaluación rigurosa.

Los programas de Gestión Contractual y Comercial (“CCM”: Contract and Commercial Management) de la IACCM representan el camino hacia la excelencia individual y organizacional.

¿Qué incluye el Programa CCM de la IACCM?

Evaluación de habilidades: determinación de las necesidades de los individuos y/o de los equipos, comparadas con modelos externos en las áreas clave de las habilidades y conocimientos comerciales.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

Para los empleadores

- ✓ Identifique y compare los antecedentes de sus empleados
- ✓ Desarrolle un compromiso visible con el crecimiento y la excelencia de sus empleados
- ✓ Logre un beneficio positivo por las nuevas contrataciones y apoye el mantenimiento de los empleados
- ✓ Obtenga un atractivo retorno sobre la inversión

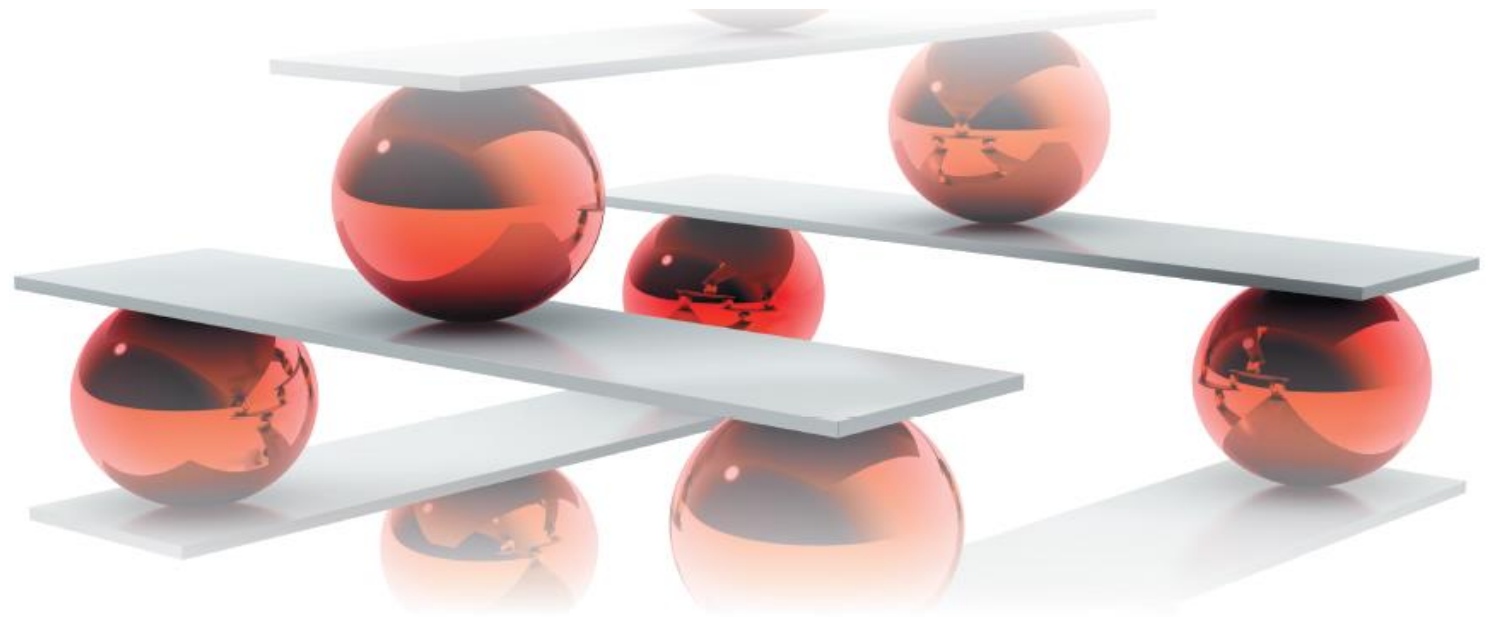
¿Qué cláusulas negociamos más?



Imagina un contrato de compraventa de un producto cualquiera.

¿Qué cláusulas contractuales encuentras en ese contrato?

COMPARAR esas cláusulas
con las **TOP NEGOTIATED TERMS**
de la IACCM



¿Qué negociamos más y qué deberíamos negociar más?

CLÁUSULAS CONTRACTUALES NEGOCIADAS CON MAYOR FRECUENCIA

CLÁUSULAS MÁS IMPORTANTES (QUE DEBERÍAMOS NEGOCIAR CON MAYOR FRECUENCIA)

1	Limitación de responsabilidad	Alcance y objetivos
2	Indemnizaciones	Responsabilidades de las partes
3	Precio y ajustes en el precio	Acuerdos de servicios y garantías
4	Acuerdos de servicios y garantías	Desempeño
5	Pago	Precio y ajustes en el precio
6	Propiedad Intelectual	Entrega y aceptación
7	Garantías	Garantías
8	Cumplimiento de las prestaciones	Gestión del cambio
9	Extinción del contrato	Especificación del producto
10		

Las Top 10 Negotiated Terms de la IACCM

Se pierde mucho tiempo en la negociación de asignación de **riesgos**, en las cláusulas relativas a la “**culpa**”, de índole **financiera** y **sancionatorias** (foco en la construcción de un contrato *que nos proteja en caso que las cosas salgan mal*)...

	Most negotiated term	Most important term
1	Limitation of Liability	Scope and Goals
2	Price / Charge / Price Changes	Responsibilities of the parties
3	Indemnification	Change Management
4	Service Levels and Warranties	Delivery / Acceptance
5	Payment	Communications & Reporting
6	Service Withdrawal / Termination	Price / Charge / Price Changes
7	Warranty	Service Levels and Warranties
8	Intellectual Property	Performance/Guarantees/Undertakings
9	Performance/Guarantees/Undertakings	Payment
10	Delivery / Acceptance	Limitation of Liability

...en lugar de poner el énfasis en la construcción de un contrato *que garantice que las cosas salgan bien*, que agregue **valor** para las dos partes, de manera **permanente**, en el marco de una **relación**, no de un contrato puntual.

Este es el WIN-WIN de nuestros días.

**Utilizar los contratos
para establecer
relaciones exitosas
con valor permanente
para todas las partes
en el marco de una relación
(y no de un contrato puntual)**



¿Preguntas?

Pablo Cilotta

IACCM

+54911 67 51 67 67

www.iaccm.com

pcilotta@iaccm.com

Skype: pcilotta@hotmail.com

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/pcilotta>

Muchas gracias!

MADRID 2019 !!!

IACCM's 16th Annual Europe Conference | May 13-15, 2019 | Madrid, Spain

Join us at the 2019 IACCM Europe Conference
hosted at the
NH Collection
Madrid Eurobuilding,
Spain.



LOS ESPERAMOS !!!