

SEMINARIO ESPECIALIZADO

Haga frente a la incertidumbre financiera optimizando la gestión de sus recursos en Telecomunicaciones

iiR España
Know-how. People. Results.



Analice todas las claves para reducir costes y mejorar los acuerdos con sus Partners Tecnológicos

Renegociación de Contratos de Telecom

Imprescindible para cualquier empresa que quiera ahorrar en sus telecomunicaciones

- Diseño de la **estrategia** de renegociación
- **Benchmarking** y fases **pre-contractuales**
- **Etapas** del **proceso** de renegociación y principales dificultades
- **Garantías** del contrato y de su modificación
- **Aspectos jurídicos** objeto de análisis durante el proceso de negociación
- Renegociación de los **términos y condiciones específicos**
- **Control** del contrato renegociado

¡Análisis de casos prácticos basados en procesos de renegociación reales!

¡La renegociación de los contratos llega a las telecomunicaciones!

Contratos internacionales

Conozca su negociación ad hoc

Optimización de la Request for Proposal-RFP

Todas las claves para licitadores y licitantes

Guía jurídico-práctica para diseñar, estructurar y desarrollar **con éxito** un proceso de negociación de sus contratos de Telecomunicaciones: **contratos existentes y nuevos contratos**

Impartido por:

Leticia López-Lapuenta

Asociada Principal

URIA MENENDEZ

Con el asesoramiento en aspectos tecnológicos de:

Francisco Javier García Olalla

Director de Telecomunicaciones

SANITAS

BEST PRACTICES EXPERIENCES

La renegociación en la EMPRESA PRIVADA

Pedro Salazar Sanz

Gestión de Contratos- Dirección de Operaciones e Infraestructura

ENDESA

La renegociación en la AA.PP.

Ignacio Baquedano Ibáñez

Subdirector General de Telecomunicaciones

INFORMATICA-AYUNTAMIENTO DE MADRID

Vicente Somoano Casillas

Gerente de Contratación

METRO DE MADRID

Ahorré
300€
si se inscribe
antes del
22 de Noviembre

Madrid, 1 de Febrero de 2012
Hotel NH Príncipe de Vergara

1 ÚNICA CONVOCATORIA
¡PLAZAS LIMITADAS!

Renegociación de Contratos de Telecom

HORARIO

Recepción de los asistentes	8:45 h
Módulo I (primera parte)	9:00 h
Café	11:30 h
Módulo I (segunda parte)	12:00 h
Almuerzo	14:00 h
Módulo II	15:30-16:00 h
Experiencia práctica Empresa Privada	16.00-16.30 h
Experiencia práctica AA.PP.	16.30-17:00 h
Experiencia práctica AA.PP.	17.00-17:30 h
Fin de la Jornada	17:30 h

PROGRAMA

Módulo I Negociación

- Definición del **alcance del contrato**: objetivo (productos y servicios que se van a recibir/prestar) y subjetivo (concepto de grupo, filiales extranjeras, sucursales, UTEs, etc.)
- **Análisis de contratos de telecomunicaciones en vigor**: ¿Existe exclusividad? ¿Se han previsto cláusulas de terminación anticipada?
- **Benchmarking y fases pre-contractuales**: procedimientos de licitación (RFPs) y otras herramientas para la comparación de ofertas de distintos operadores
- **Seguridad contractual y regulatoria**. Seguridad jurídica vs. flexibilidad ante cambios tecnológicos, regulatorios y de mercado, etc.
- Comprobación del **cumplimiento de lo pactado: frente al proveedor** (establecimiento de derechos de auditoría, seguimiento y comprobación de precios, acuerdos de niveles de servicios (SLA's), regularizaciones, gestión de discrepancias, etc.) **e internamente** (p.e., por parte de empresas del grupo)
- **Duración del contrato y cláusulas de transición** y de terminación.
- Especialidades de la negociación de **contratos con alcance internacional**
- Cuestiones **regulatorias** (telecom), de protección de **datos personales** y de **defensa de la competencia**

● **Indemnización y penalizaciones**: análisis de los riesgos y de la dependencia tecnológica de la empresa y gestión de la determinación y exigencia de penalizaciones

● **Condiciones para la gestión práctica del contrato**:

- > Establecimiento y seguimiento de indicadores (KPIs)
- > Creación de comités de seguimiento
- > Gestión de la facturación (p.e., elección de plataformas y formatos de facturación)
- > Gestión de altas, bajas, modificaciones y traslados
- > Reembolsos por errores de facturación
- > Gestión de terminales asociados al servicio

● **Formalización de las modificaciones contractuales**: nuevo contrato vs. anexos modificativos

● **Redacción e integración en el contrato de anexos** (jurídicos o no) propios de los contratos de telecomunicaciones

Leticia López-Lapuente

Asociada Principal
URIA MENENDEZ

Módulo II

Factores tecnológicos claves a tener en cuenta en la Renegociación de los Contratos de Telecomunicaciones

- Cómo elaborar y actualizar los Planes directores de comunicaciones
- Planificación de inversión y gasto en infraestructuras privadas de telecomunicaciones
- Viabilidad económica y cálculo del retorno de inversión (ROI) para la Evolución tecnológica (VoIP, Sólo Móvil y servicios de convergentes, etc.)

Francisco Javier García Olalla

Director de Telecomunicaciones
SANITAS

BEST PRACTICES EXPERIENCES

La renegociación en la empresa privada

RFP. Flexibilidad y trabajo: garantía de éxito

La experiencia práctica de Endesa

- Antes de la RFP
- > Toma de datos previo: inventario de infraestructura, servicios, qué se va a externalizar
- > Previsión de requerimientos técnicos durante la vigencia del contrato

> Flexibilidad Necesidades VS. Tecnología

● Durante la RFP

> Participación de todas las aéreas de necesidad, jurídica y compras

> Aportación de requerimientos técnicos y volumetría a los ofertantes. (Flexibilidad)

> Aportación de requerimientos de información, seguimiento, herramientas de gestión, ANS...

● Después de la RFP

> Seguimiento constante de cumplimiento de compromisos contractuales

> Seguimiento Cumplimiento ANS / penalizaciones.

> Benchmarking Técnico / Económico Anual

Pedro Salazar

Gestión de Contratos- Dirección de Operaciones e Infraestructura

ENDESA

La renegociación en las AA.PP

Capacidad de renegociación un contrato de telecomunicaciones dentro del marco de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas

La experiencia práctica del Ayuntamiento de Madrid

- ¿Qué clausulado lo puede favorecer?
- ¿Qué referencias de precios se pueden marcar/definir para cuantificar el valor de la renegociación?
- ¿Sería válido y aceptado por las operadoras un clausulado del tipo los precios se ajustarán al mejor precio del servicio de otro concurso público ganado por la misma operadora...?
- Hay un momento de fuerza para renegociar el contrato....
- > ¿Es en la prórroga?
- > ¿Pueden los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS) peligrar por una fuerte negociación?

Ignacio Baquedano Ibáñez

Subdirector General de Telecomunicaciones
INFORMATICA-AYUNTAMIENTO DE MADRID

Nuevas adjudicaciones en servicios de telefonía en el Metro de Madrid

La experiencia de Metro de Madrid

Vicente Somoano Casillas

Gerente de Contratación
METRO DE MADRID

Nuestros Instructores

Leticia López-Lapuente

Asociada Principal

URIA MENENDEZ

Abogada de Uría Menéndez en la oficina de Madrid. Se incorporó al bufete en el año 2004. Desde su incorporación al bufete, su práctica se ha centrado en Derecho mercantil y de sociedades, con especial dedicación en las áreas de Internet, software, comercio electrónico, telecomunicaciones y tecnología, y en el Derecho a la protección de datos personales. Proporciona asesoramiento sobre aspectos mercantiles y regulatorios a empresas que operan en los sectores anteriormente mencionados, incluyendo la preparación y negociación de contratos, asesoramiento en materia de protección de datos personales, fusiones y adquisiciones, Derecho de los consumidores y comercio electrónico, Derecho de la contratación pública, representación ante las Administraciones Públicas, etc. Además, ha estado involucrada en operaciones relevantes proporcionando asesoramiento a negocios e inversores en estos sectores. Estuvo dos años de estancia en un grupo internacional líder en materia de software como la persona responsable en el área de consultas sobre tecnologías de la información, contratación de servicios, implementación en España de políticas intragrupo, formación jurídica de empleados, etc. También estuvo seis meses en un operador de servicios de telecomunicaciones de ámbito nacional como abogada en materia de contratación mercantil, adopción de políticas de privacidad y aspectos regulatorios de telecomunicaciones.

Francisco Javier García Olalla

Director de Telecomunicaciones

SANITAS

Ingeniero de telecomunicaciones. Ha trabajado como Responsable Informático en Medtronic Ibérica. En 1996 pasó a CSK como Responsable Técnico de Integración de Sistemas, y en 1998 hasta la actualidad trabaja en Sanitas, donde en la actualidad ocupa el cargo de Director de Telecomunicaciones.

Pedro Salazar Sanz

Gestión de Contratos- Dirección de Operaciones e Infraestructura

ENDESA

Diplomado en informática con la universidad pontificia de salamanca 1995, máster en desarrollo web 2000. Trabajó en el área comercial de Informática el Corte Inglés del 1996 al 2000, posteriormente dio un giro profesional al área técnica reconvirtiéndose en desarrollador y posteriormente gestor de sistemas del 2000 al 2003. Desde el 2003 pasa al área de gestión de contratos de Endesa, donde ha desempeñado la función de gestionando contratos de software y servicios desde 2003 al 2008, y contratos de operadores desde 2008 hasta la fecha.

Ignacio Baquedano

Subdirector General de Telecomunicaciones
INFORMATICA- AYUNTAMIENTO DE MADRID

Es Ingeniero Superior de Telecomunicaciones. Durante 15 años trabajó en Telefónica. En 1993 ingresó en los cuerpos TIC de la Administración del Estado en el Ministerio de Fomento.

En el año 2001 pasó a la Comunidad de Madrid como Director Técnico. En el 2008 pasó al IAM (Informática del Ayuntamiento de Madrid) como Subdirector General de Telecomunicaciones.

Vicente Somoano Casillas

Gerente de Contratación

METRO DE MADRID

Economista por la Universidad Complutense de Madrid. Trabajó en Renfe durante 20 años en varios departamentos relacionados con la planificación y el control del gasto. Hace 20 años empezó a trabajar en Metro de Madrid como responsable del Control Presupuestario y, por último, desde hace 6 años dirige la Gerencia de Contratación y es responsable de la elaboración de los concursos y de los contratos de todas las obras, servicios y suministros que no sean repuestos almacenados.

Por qué le interesa acudir al seminario

- > Realizará un **análisis exhaustivo** de las **cláusulas a revisar** antes de la renegociación del contrato de telecomunicaciones
- > Analizará los criterios **jurídicos, económico - financieros** y de **gestión** a considerar en la renegociación del contrato de telecomunicaciones
- > Obtendrá **consejos prácticos** para **renegociar** y formalizar cualquier tipo de contrato de telecomunicaciones
- > Identificará qué **acciones** poner en marcha para **supervisar** y **controlar** un contrato renegociado

Quién debe asistir

- Director de Contratación
- Director de Compras y Servicios
- Director de Asesoría Jurídica
- Director de Administración y Finanzas
- Responsable de Control de Gestión
- Director de Servicios Generales
- Facility Manager
- Director de Comunicaciones
- Responsable de Telecomunicaciones de toda empresa y AA.PP. que quiera ahorrar en sus telecomunicaciones

Media Partner

forma**Z**ion
.com

EL DERECHO
GRUPO FRANCÉS CONTADOR

Beneficiése de ser social: plante sus cuestiones y reserve a través de



¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Renegociación de Contratos de Telecom

Madrid, 1 de Febrero de 2012 BS1199

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara
C/ Príncipe de Vergara, 92, 28006 Madrid,
Tel. 91 563 26 95

IIR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION. Beneficiése de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información.

No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Div.B/L/E

PRECIO	1.299€*	3ª INSCRIPCION
Si efectúa el pago hasta el 21 de Diciembre	1.099€*	
hasta el 22 de Noviembre	999€*	DESCUENTO 15%
PRECIO ESPECIAL AA.PP.	999€*	
Si efectúa el pago hasta el 21 de Diciembre	799€*	
hasta el 22 de Noviembre	699€*	

*18% de IVA no incluido

Consulte Precios Especiales en América Latina

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y se le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Beneficiése de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: valladolid.laboradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2011 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convenional. Beneficiése de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se dispone para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y el que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

iiR Doc

iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector
Medidas técnicas y de control para la reducción de costes en FLOJ/MOVL/INTERNET

Para adquirirla, contacte con:
Vanessa López • Tel. 91 700 01 82
vlopez@iirspain.com • www.iir.es/doc

Eventos recomendados

- Gestión de Proyectos de Telecomunicaciones en América Latina**
Madrid, 22 de Febrero
- Telecom Regulatory Affairs**
Madrid, 28 y 29 de Febrero
- www.iir.es**

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al **Grupo Informa plc**, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500** empleados en **40 países**, **150 unidades operativas** y más de **120 líneas de negocio** distintas:

- **+ 12.000 eventos** a través de compañías como **iiR, IBC o Euroforum**
- **+ 40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como **Taylor & Francis o Routledge**
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales: + 500** seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company: + 200** cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info**: empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

¿Sabe que iiR es mucho más que eventos? Descubra todos nuestros servicios

Formación In Company

Paloma Palencia
Tel. 91 700 06 80 • ppalencia@iirspain.com

Documentación On Line

Vanessa López
Tel. 91 700 01 82 • Fax 91 141 36 15 • vlopez@iirspain.com

Acciones de patrocinio y eventos a medida

Nacho Flores
Tel. 91 700 49 05 • Móvil: 609 883 316 • sponsor@iir.es

Written Courses

Dpto. Customer Relations
Tels. 902 12 10 15 / 91 700 48 70 • emartin@iirspain.com

E-learning

Susana Conde
Tel. 91 700 42 75 • sconde@iirspain.com

Eventos Virtuales

Dpto. Sponsor
Tel. 91 700 49 05 • sponsor@iir.es

www.informa.com

www.iir.es

PDF