



Firma Consultora Líder Latinoamericana en Cuantificación de Daños

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

Preparación de Arbitrajes



Servicios especializados a contratos en proyectos in-
versionales o de continuidad operacional

Mayo 2016

Resumen

La preparación del arbitraje exige tomar una “radiografía” de la situación del contrato -y su eventual impacto en el proyecto-, diseñar y evaluar las estrategias, generar los planes de acción de las soluciones, para mejorar la situación actual en el futuro entregando directrices al responsable del proceso de arbitraje. QDR desarrolla la preparación en tres fases:

Fase I, Construcción del Storyboard del Contrato

La explicación de la controversia, a veces no se encuentra sólo en los procesos de la ejecución del contrato, pudiendo encontrarse en etapas más tempranas, por ejemplo, en la etapa de iniciación o de planificación del contrato en cuestión.

Por esta razón, QDR construye un Storyboard (conjunto de situaciones relevantes y secuenciales que permitan entender una historia en su mérito), recopilando y analizando la información del Contrato y del Proyecto, entrevistando formalmente a personal clave del desarrollo del contrato. Esto, determinará las condiciones en que se encuentra el Contrato, frente a un eventual proceso de Arbitraje.

En resumen, desarrollamos lo siguiente:

- Construir la “historia” -en concordancia o no- con los documentos del contrato
- Elaborar un análisis situacional FODA -por cada concepto de interés estratégico- con antecedentes documentados y trazables, que permitan levantar puntos débiles existentes en el desarrollo del contrato (fortalezas de la contraparte)
- Diseñar y evaluar Estrategias
- Generar los planes de acción de las soluciones, para mejorar la situación actual en el futuro
- Entregar directrices al experto encargado del arbitraje, que aseguren robustez en la posición que se sostendrá durante el arbitraje

Generalmente la reconstitución de la historia del contrato devela impactos de situaciones previsibles, que no debieron ser parte de las controversias, que la dotación propia del Dueño es muy reducida (difícilmente puede hacer frente a la gran organización del contratista) y que falta contraparte de actividades en terreno.

Fase II: Identificación y Valorización del Claim

Realizado y concordado lo anterior, QDR contrasta las solicitudes de Compensaciones / Claims de los reclamantes, las declaraciones de las defensas/contrademandas de los reclamados, versus el alcance de los trabajos, los términos contractuales, identifica cambios en el encargo, describe documentadamente las actividades consideradas como controversiales, busca la “verdad” razonable y con-



gruente de los trabajos afectados por el Claim, valorizando el Claim -vía medición de las cantidades y estimaciones de costo/aumento de costos o ampliación de plazos- y asignando responsabilidad por atrasos y costos.

En resumen, generamos los siguientes documentos y acciones:

- Descripción del Claim
- Trabajos afectados por el Claim
- Ampliación de Plazos
- Costos directos e indirectos asociados
- FODA al Claim
- Revisión con el Cliente nuestros documentos (presentaciones/informes) de Claims

Fase III: Definiciones para el Arbitraje

Finalmente, con todos los documentos y antecedentes a la vista, muy especialmente el Análisis FODA del Contrato y del Claim, QDR emite:



- Proposición de la Estrategia para el Arbitraje
- Efectos del Atraso del Contrato en el Proyecto
- Informe para Contra Demanda