

Firma Consultora Líder Latinoamericana en Ingeniería de Claims Inteligente

Administración Contractual Customizada



Desviaciones en Alcance, Cronograma y Costo



Servicios especializados a contratos en proyectos
inversionales o de continuidad operacional

AGOSTO 2017

Un contrato es “un acuerdo jurídicamente vinculante entre dos o más partes”. El acuerdo -es decir el Contrato y la “La Ley del Contrato” consustancial al acuerdo y sus complejidades- se debe Planificar, Programar, Ejecutar, Controlar y Coordinar por cada parte, es decir Administrar, según la condición de Mandante o Contratista y según sus intereses. Tanto el Mandante como el Contratista administran el contrato con finalidades similares (cumplimiento del alcance, del plazo y el presupuesto, Identificación temprana de controversias, etc.).

Administrar implica entonces, poner recursos en acción para lograr un resultado esperado -direccionando el trabajo de otros-, con el propósito de lograr una gestión impecable de la data e información generada durante la ejecución misma en la Obra, día a día, actividad por actividad. Mientras no existan los sensores captadores de la información que genera el sistema multivariable que es el Proceso de Ejecución del contrato, el registro y gestión lo debe realizar el conjunto de profesionales especialistas que constituyen los equipos de trabajo de cada parte, bajo los procesos y procedimientos que emanan del Sistema de Gestión de Contratos.

En la gestión de contratos es frecuente observar, que entre los responsables de la ejecución contractual y la sede central, no hay un claro alineamiento entre sus objetivos específicos; hasta es posible notar “intereses” contrapuestos al interior de la organización (cliente). Es de práctica común, que los ejecutores desestimen el uso de un sin número de instructivos, herramientas, metodologías etc., comprendidos en los Activos de los Procesos de la Organización para los procesos involucrados en la Gestión Contractual, porque la obra los considera “no aplicables” a la realidad diaria que enfrentan: ello refleja un desperdicio de recursos invertidos por la organización para disponer de dichos Activos, los cuales resultan sub-explotados o meramente son un costo hundido que no aporta.

Esta suerte de desencuentro, introduce mayor incertidumbre y eleva los costos de transacción interna en la gestión y ejecución de los contratos, lo cual eleva la probabilidad de ocurrencia de un Claim y disminuye en beneficio neto del Contrato involucrado, afectando el retorno esperado por el accionista.

En QDRclaims, trabajamos los temas Claims Contractuales, bajo un enfoque eminentemente PROACTIVO, en lo que denominamos “Ingeniería de Claims Inteligente”, que permite innovar en la gestión de Claims contractuales, al darle mayor peso y énfasis a la aplicación de los Sistemas de Gestión de Contratos-SGC, considerando el nivel de aplicabilidad y adherencia metodológica que las empresas del rubro desarrollan desde sus Headquarters, con la finalidad de mejorar y optimizar sus procesos y procedimientos, evolucionando desde una visión tradicional de “aplíquese los SGC”, hacia una visión innovadora e inteligente de “SGC aplicables con KPIs de adherencia metodológica”.

Según QDRclaims, dos de los factores importantes asociados a la aplicación exitosa de los Sistemas de Gestión de Contratos, son la función del nivel de

aplicabilidad de dichos activos, y la adherencia metodológica de los profesionales del Equipo del Contrato: nuestra solución “**Administración Contractual Customizada**” apunta a Verificar y optimizar el uso eficiente de los Activos de los Procesos de la Organización definidos por El Mandante para los procesos involucrados en la Gestión de los Contratos, en particular, asegurando que sean aplicados en obra, utilizando las mejores prácticas de adherencia metodológica.

QDRClaims destaca la importancia de **exigir a todo el personal clave del equipo de Contrato, que lea entienda e internalice las obligaciones contractuales derivadas de su contrato.** Por ende, dicho personal debe estudiar todo el contrato y además administrar y controlar lo que le corresponda según su rol.

Algunas de las acciones a realizar por QDRClaims son:

- Identificar obligaciones contractuales del contrato
- Relacionar las responsabilidades del Personal clave con respecto a las obligaciones
- Evaluar al personal clave respecto al Contrato
- Los resultados de la evaluación serán entregados a GG para considerar el respectivo KPI de cada funcionario

La administración de contratos bien hecha es invisible, solo se nota en los resultados, pero las marcas de una administración mal hecha son muy evidentes: accidentes, pérdidas de negocios, mala reputación corporativa, Claims formales, etc.: **iiExisten muchas limitaciones para una buena gestión Claims, si no se tiene previamente SISTEMATIZADO la Gestión de Contratos!!**

Invertir recursos en optimizar la Administración Contractual, siempre es una medida preventiva efectiva: QDRclaims estima que con un Sistema de Gestión de Contratos “aplicable y adherible”, es posible lograr como mínimo, ahorros en términos del valor de los contratos involucrados, en alrededor de 2%. Lo que sí es claramente un beneficio, es que se gana valor para la Organización al hacer un uso óptimo de los recursos invertidos, reduce la presencia potencial de CLAIMS en los contratos e incrementa la productividad de los equipos encargados de la ejecución de contratos.

El servicio se realiza con metodologías QDRclaims, se tarda de 14 a 16 semanas llevar a cabo el trabajo, plazo que es función -y depende- de la labor ya realizada por nuestro cliente, el volumen y la disponibilidad de los documentos contractuales clave y disponibilidad de personal del cliente. Una carta Gantt típica, es la siguiente:

Item	Actividad	SEMANAS															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Organizar base datos	█															
2	Examen preliminar documentos	█	█														
3	Análisis dctos observados		█	█	█	█	█										
4	Reunión de Alineamiento					◆											
5	Entrevistas a personal Clave Sede central					█	█	█									
6	Análisis, Evaluación y Plan de Acción de la Aplicabilidad				█	█	█	█	█								
7	Taller Aplicabilidad APO procesos Gestion Contractual							█	█	█							
8	Informe Aplicabilidad								█	█							
9	Definir mediciones de cumplimiento/KPIs									█							
10	Encuestas y Entrevistas a personal clave de obras										█	█	█				
11	Plan de Gestion de Adherencia Metodológica											█	█				
12	Taller Adherencia Metodológica												█	█			
13	Informe Adherencia Metodológica													█	█	◆	
14	Capacitar en la Actualizacion de los APO y medir el cumplimiento de los estándares de gestión a cada obra															█	█
15	Informe Medición cumplimiento adherencia a cada obra																█
	TOTAL HH del Servicio																◆