



E. Durán

Socio Fundador de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

ALGUNAS MEDIDAS PARA PREVENIR CLAIMS



Minería



Infraestructura



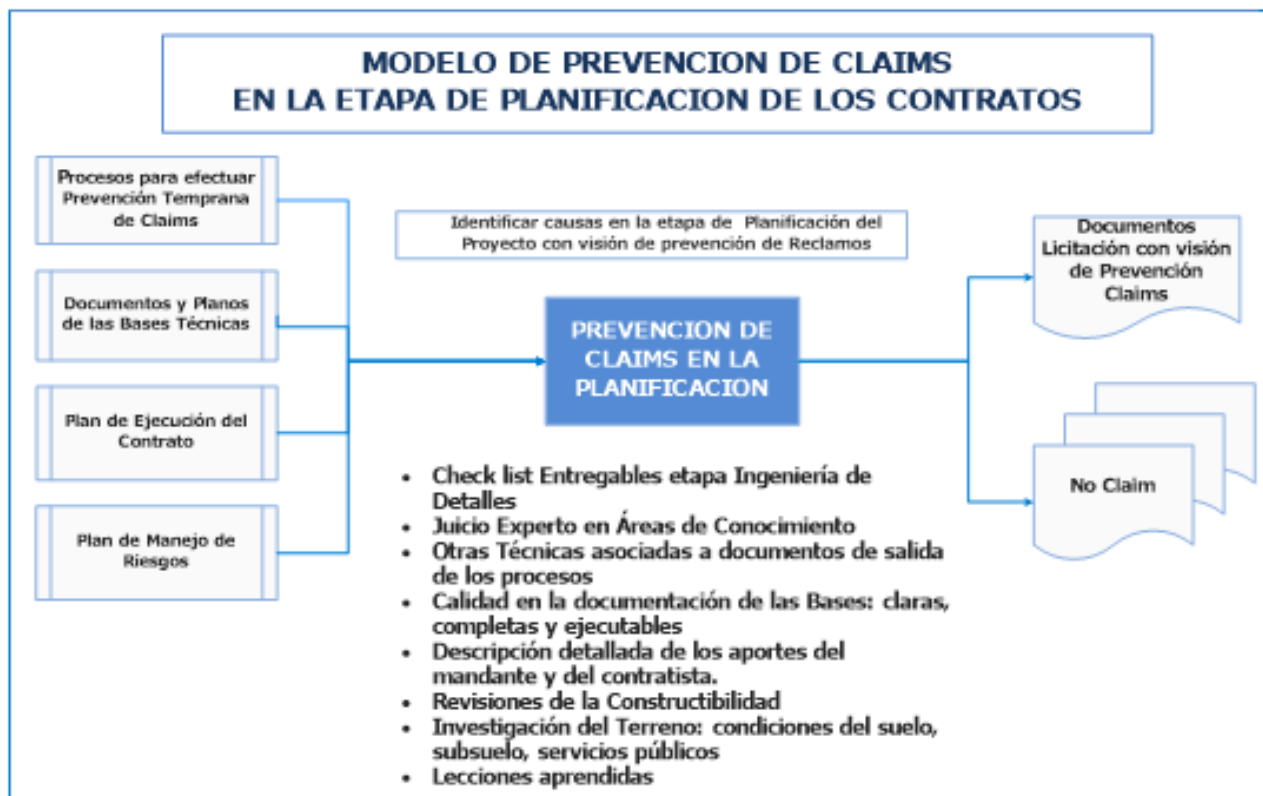
Energía



Oil & Gas

La prevención de Claims no se resuelve por el solo expediente de tener unas muy buenas Bases de Licitación (BT, BAE, BMP) y un buen Registro de Empresas que entregan el Servicio en

contratación con ofertas Técnico-Económicas atractivas. Tampoco, si a lo anterior agregamos, la formalización de un contrato finamente acordado entre las partes



Un pequeño desarrollo de lo planteado, desde el punto de vista de los mandantes

- BASES DE LICITACION (Para abordar en próximo Post 3)
- SELECCIÓN DE LOS CONTRATISTAS INVITADOS A LICITAR
 - Se debe investigar su comportamiento en otros contratos ejecutados, poniendo atención en:
 - o Incumplimiento de plazos
 - o Cantidad y justificación de Claims
 - o Crecimiento de los Presupuestos estimados de Control
 - o Necesidad de supervisión
 - o Comportamiento con subcontratistas, proveedores, etc.

- o Antecedentes comerciales, prestigio en las instituciones de crédito, etc.
- o Capacidad Económica, Patrimonio, Estados de Resultados, Capital de Trabajo
- o Capacidad Técnica, Experiencia Específica y Equipo de Trabajo Clave
- o Record en Accidentabilidad y Gravedad

Un contratista al que se le entrega un trabajo de proporciones económicas superiores a las que es capaz de afrontar, indefectiblemente generará problemas durante la ejecución del Contrato. Del mismo modo, el mandante correrá riesgos innecesarios si entrega la Ejecución del contrato a un

contratista con capacidades técnicas que no dan el perfil requerido.

- ANÁLISIS DE LA OFERTA

Es habitual que el mandante analice las ofertas recibidas para verificar que ellas estén de acuerdo con las Especificaciones Técnicas y se ajustan al Presupuesto Estimado de Control. Es recomendable (en realidad, es necesario), que las Ofertas Técnicas se homologuen, y determinar la coherencia de las ofertas Económicas. De esta forma es relevante:

- o El Análisis de la metodología de Ejecución del contrato, en particular los programas de ejecución y los métodos constructivos propuestos.
- o El Examen riguroso de los rendimientos ofertados.
- o El Análisis de los recursos, en los que se sustenta la oferta, ajustados y coherentes con el programa de ejecución (no descuidar el análisis del aporte del mandante respecto al cada uno de los programas de ejecución propuesto por los participantes en la licitación).

- o El Análisis de los Precios Unitarios propuestos.

- o Una vez hecho el ranking de las mejores ofertas técnicas, es recomendable hacer rondas de aclaración de las mismas, con participación de los principales por cada una de las partes, "leyendo tanto las bases de licitación, como las ofertas" con cada contratista rankeado, de forma de cerrar brechas de interpretación. (Este aspecto es relevante, sobre todo en el caso de contratos complejos de alto costo).

- LA ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO (Para abordar en próximo Post 4).

Le solicitamos, si lo estima del caso, agregar sus opiniones en el cuadro para comentarios, que está a su disposición.

Sus opiniones, comentarios y observaciones, son muy importante para nosotros.

Muchas Gracias, por su participación.