



Antonio Iribarren - CIC®
Socio fundador de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

RIVALIDAD MANDANTE CONTRATISTA



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Existe una gran corriente mundial académica de opinión, que establece que los contratos de los proyectos de construcción han creado e implementado su propia **versión de los opuestos (no significa enemigos)**: el Mandante y el Contratista.

Ambos quieren minimizar sus costos y maximizar sus beneficios (un poco de productividad pura, hacer más con menos, manteniendo la calidad, reduciendo tiempos muertos, reprocesos, etc.), conceptos sobre los cuales no puede ni debe existir desacuerdos. Las partes están haciendo su trabajo, cada uno defiende sus intereses, lo cual es 100% ético, honorable, correcto... están motivados a obtener el máximo beneficio de esta relación contractual, sencillamente porque **es un Negocio!!**

Dejemos claramente establecido que:

- El contratista no está -ni tiene porque estarlo- compenetrado del proyecto: **lo que le importa, es maximizar el beneficio de su Contrato**, que son cosas muy diferentes.
- El mandante cautela la integridad de sus líneas base, exigiendo que el contrato se cumpla a cabalidad, y que el contratista aborde todos los alcances y requisitos establecidos en las especificaciones técnicas, en lo posible sin generar una OdeC.
- El contratista busca obtener el máximo provecho de las indefiniciones y vacíos que pudieren haber en cláusulas y ET, con equipos entrenados para este propósito.
- La situación se enturbia cuando alguna de las partes interpreta -bien o mal- que el otro lo está pasando a llevar en sus derechos y obligaciones contractuales, al no reconocer mayores obras, o cambios del alcance del trabajo, o cambios de las condiciones del trabajo, o atraso en la entrega de los aportes, o no cumplir con la entrega de la dotación o

con las horas máquinas comprometidas, no cumplir con el rendimiento o con el perfil de los recursos humanos comprometidos, etc. La dura realidad, es que existe la posibilidad de que las personas en una posición de poder de gestión, adopten rápidamente un enfoque conservador individual, **haciendo caso omiso a las bases acordadas en el contrato**, y su administración y aplicación justa y razonada.

- La comunicación y **la personalidad de los Gerentes de Proyecto/ Administradores de Contratos**, es tremendamente preponderante: el potencial de que se produzcan enfrentamientos que impacten negativamente el contrato, es de ocurrencia común, y **no está cubierta por ninguna cláusula expresa o implícita de los contratos**.
- **Los mecanismos** (metodologías, técnicas y herramientas), para resolver dichas diferencias **son las mismas**, tanto para el Mandante como para el Contratista.
- Lo único constante en la vida, es el constante cambio, v.g., un profesional que hoy forma parte del equipo del Mandante, mañana lo será del equipo del Contratista, y viceversa.

Sin embargo, y teniendo absolutamente claro estos puntos, persiste esa rivalidad, rayando la animosidad, la aversión, que según QDRclaims, es debido a que es muy poco frecuente constatar la aplicación de mecanismos de análisis detallados de los costos/daños, análisis para determinar las desviaciones de cronogramas, y mucho menos Relaciones Causa-Efecto que muestren el impacto.

Derechamente, **los mecanismos** que permitan zanjar controversias, y/o mejor controlar/mitigar los problemas asociados a desviaciones en el alcance, atrasos en el cronograma y sobrecostos en los Contratos, **no se aplican desde el inicio del contrato.....**

Generalmente, la respuesta no está en una sola de las partes, y el desafío es asignar equitativamente la responsabilidad por las desviaciones en los Contratos.

Estimado lector: Le solicitamos, si lo estima del caso, agregar sus opiniones en el cuadro para comentarios, que está a su disposición. Sus opiniones son muy importantes para nosotros. Muchas Gracias, por su participación.

02 ene 2017

En mi opinión, nadie "estruja" ni nadie "esquilma": las partes están haciendo su trabajo (un poco de productividad pura: hacer más con menos, manteniendo la calidad, reduciendo tiempos muertos, reprocesos, etc.), y cada uno defiende sus intereses, lo cual es

100% ético, honorable, correcto.

La situación se enturbia cuando alguna de las partes interpreta -bien o mal- que el otro lo está pasando a llevar en sus derechos y obligaciones contractuales, al no reconocer mayores obras, o cambios del alcance del trabajo, o cambios de las condiciones del trabajo, o atraso en la entrega de los aportes, o no cumplir con la entrega de la dotación o con las horas máquinas comprometidas, no cumplir con el rendimiento o con el perfil de los recursos humanos comprometidos, etc.

Un visión más completa, en <http://qdrclaims.com/blog/index.php/5-Otros/#post22>