



Antonio Iribarren - CIC® y Christian Sepúlveda
Consultores Senior QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

¿SERÁ APLICABLE EL “PÁNICO ES-CÉNICO” EN EL ÁMBITO DE CLAIMS CONTRACTUALES?



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

En verdad está frase pareciera más bien aplicable no solo al teatro -lugar de origen de ésta- o a las presentaciones, discursos o charlas que unos más que otros "sufren", principalmente por la expectativa de la reacción de la audiencia, no importa lo bien preparado que se esté, lo bien que se conozca el tema, ni siquiera que el público sea conocido....es algo muy individual que en casos más extremos puede incluso resolverse con cursos, capacitaciones o incluso asesoría psicológica.

Ahora, ¿ocurre esto cuando estamos en la ejecución de un contrato? Nuestra experiencia demuestra que sí, cambiamos el escenario por una mesa, el público por nuestra contraparte y voila: aparece el "Pánico Escénico", aplicando la misma relación de elementos del ejemplo, la presentación se transforma en el "conflicto", un desacuerdo profundo que ustedes deben resolver para no impactar su contrato (costo y plazo): están bien preparados, con los respaldos correctos, documentos, cartas, planillas, etc..., pero ¿son todos los respaldos necesarios?, ¿serán suficientes?, ¿conozco profundamente mi contrato para referenciarlo en la negociación que se avecina?

Es sabido que durante el ciclo de vida de un contrato -independientemente de su tamaño, tipo y ubicación- en cualquier momento vivirá y se producirán diferencias de opinión, que el contratista plasma en una Solicitud de Compensación, controversias, conflictos de numerosos tipos.

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, reproceso, etc.), conceptos sobre los cuales no puede ni debe existir desacuerdos, puesto que las partes están haciendo su trabajo, cada uno defendiendo 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, porque la dura realidad, es que existe grandes posibilidades de que las personas en una posición de poder, adopten rápidamente un enfoque conservador individual, haciendo caso omiso a las bases acordadas en el contrato, y su administración y aplicación justa y razonada: 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.

Pero ¡¡OJO!!: las metodologías, técnicas y herramientas, para resolver dichas diferencias son las mismas, tanto para el Mandante como para el Contratista y entonces, para asegurar la supervivencia al mercado de hoy, el Contratista se ha visto obligado a aprender, a entender sus derechos y las técnicas de supervivencia cuando se presenta un Claim.

Por otro lado, los Mandantes -además de prepararse para solicitudes de compensaciones adicionales de sus Contratistas- deben garantizar la rentabilidad de sus proyectos/contratos mediante la defensa robusta y contundente de Claims generados por un Contratista, que tiene la intención de recuperar sus costos con Solicitudes de Compensación, Órdenes de Cambio, Claims, Negociaciones al final del contrato.

En el mundo de Claims contractuales, esta imagen del pre y post negociación es muy frecuente. Hemos teni-

do la experiencia de ser llamados por clientes en ambos momentos: aquellos con "pánico escénico" nos piden cotizarles "Prepararse para la Negociación" -incluyendo revisión de documentos en calidad, sustento y validez contractual- sin embargo (en su gran mayoría), ha estado en esta situación, van al escenario y sucumben ante su Mandante, se retiran debilitados con las manos vacías o con menos de lo que esperaban.

Entonces nos vuelven a llamar, pero

esta vez el escenario es otro, ya la única opción es la preparación de un Claim/Arbitraje, perdieron la oportunidad y además se revelaron los antecedentes que le permitirán al Mandante estar preparados, lo que ciertamente perjudica la posición y posibilidades de un buen resultado, entendiéndose como la asignación equitativa de la responsabilidad en las desviaciones.

No lo dude, si tiene conflictos contractuales.....CONVERSEMOS.