



Antonio Iribarren, CIC, CEIC® y Christian Sepúlveda
Consultores Senior QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

LA LÓGICA DEL VALOR VERSUS EL COSTO



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

En el ámbito de los contratos de los proyectos de inversión y continuidad operacional, parecen estar de moda hoy, las PMO, los Contratos Colaborativos y los Claims: en este artículo de opinión, los autores nos referiremos a los consultoría y/o pericia express en Claims, con la sola intención de "aterrizar" la lógica del valor vs el costo asociado.

Ya hacia fin de año -y siendo éste 2020 uno muy diferente a lo esperado-, hemos iniciado un periodo de aprendizaje, para reconocer que nos deja, que nos aporta: claramente, los impactos sociales y económicos en nuestra sociedad.

Sin embargo, también lo hace el crecimiento, siempre latente -pero ahora avanzando con fuerza-, de la consultoría y/o pericia express, de bajo costo y rápida entrega, con un servicio teórico ideal, apreciado por clientes ávidos de encontrar un prestador de éstos y por "consultores" (condición auto asignada) con un discurso simple, con una retórica acomodada a estos tiempos: ya hemos comenzado a recibir de nuestros clientes -tanto consultas, como encargos recibidos y pagados a estos "consultores"-, que piden mejorar nuestros precios.

Ciertamente la libertad de opción de las partes involucradas en una transacción comercial en cuanto a las expectativas y los costos que ofrecen y pagan, son privativas a cada una: mal podríamos calificar de erróneo o equivocado a un proceso que se inicia con una necesidad planteada por un man-

dante, que tiene expectativas en el precio que está dispuesto a pagar, sin embargo si podríamos (por nuestros más de 30 años de experiencia) aventurar una crítica al "consultor" que se presenta y cotiza un encargo con la lógica de un entregable que tiene ingredientes, preparación, técnicas, metodologías, herramientas, personal y tiempos, para que este conjunto funcione y produzca un servicio de calidad garantizable, cuestionable, defendible.

Queremos ser muy claros: QDR no ejecuta este tipo de servicios, pues nuestros principios, impiden intervenir trabajos de terceros.

Nuestra impronta se refleja en entregables de autor, únicos e individuales, ad-hoc a cada encargo, que tienen valores directamente proporcionales a la condición de los mismos, con las características ya señaladas y con nuestra firma: consideramos es un aporte intransable de QDR al medio y mercado de servicios, en el camino hacia el buen deber y hacer en Pericias y gestión de Claims.

En resumen, nuestro llamado a colegas y clientes es a verificar el valor (lo que se obtiene a cambio), más que el precio (lo que se paga): un servicio se ofrece por el precio que quien lo desarrolla encuentra justo, pero quien lo compra, evalúa si satisface sus necesidades y por ende el precio tiene relación con el valor que él espera recibir: los buenos trabajos se perciben caros, pero los percibidos como baratos, resultan en la realidad ser caros.