



**Antonio Iribarren - CIC, CEIC®**  
Socio Fundador de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

## LICITACIÓN FAST-TRACK: INFORMACIÓN INSUFICIENTE



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Licitación fast-track en este artículo, se refiere a salir a Licitación en la etapa preinversional del proyecto, recién finalizado el estudio de factibilidad con Ingeniería Básica y antes de la Ingeniería de Detalle: no aplica en contratos en las que el diseño e ingeniería, son proporcionados por el contratista, basados en la Ingeniería Básica. Desde luego, los accionistas son dueños de decidir si saldrán a licitar fast-track, entendido generalmente, como "acortar" los plazos, convencidos de la promesa que el encargo se acortará en la misma cantidad de tiempo, en que se acorta el proceso de licitación y con ello -dicen- los beneficios se percibirían antes.

Cosa diferente es la **Ejecución fast-track del Contrato**, que permite trabajar en paralelo, o usar tolerancias, de modo que el plazo se puede reducir, en la medida que lo que se optimice sea la Ruta Crítica. Si no se trabaja sobre la Ruta Crítica, entonces la ejecución fast-track no genera aportes.

La ejecución fast-track sólo involucra un ahorro de tiempo en ejecución, que no necesariamente puede darse si no

se han considerado las variables claves y relevantes del contrato, no en costos. Al contrario, el inicio de la ejecución de un contrato en etapas tempranas de Ingeniería, involucra mayor desviación en el grado de exactitud de la estimación de costos, lo que no quiere decir que este bien o mal: si se quiere adoptar, se debe estar dispuesto a asumir el costo según el nivel de calidad con que se quiere echar a andar el proyecto en cuestión.

No es la ejecución fast-track -como sostiene algunos colegas- la que genera las indefiniciones o las interferencias de especialidades: eso simplemente se trata de hacer mal la ingeniería.

Volviendo a la **Licitación fast-track**, en general, el proceso de Licitación de un contrato -desde el punto de vista del mandante, quien es el "dueño" de la licitación-, se debiera desarrollar cumpliendo con las siguientes etapas:

- Antes de Invitar a Licitar
- Preparación, homologación y evaluación de las ofertas
- Adjudicación

| LINEA DE TIEMPO LICITACION MANDANTE  |  |  |
|--|--|--|
| Ingeniería, Antecedentes Preliminares<br><br>Definición del Encargo<br><br>Preparación de Bases de Licitación<br><br>Selección de Oferentes<br><br>Criterios para la Asignación<br>Preparar Bases de Evaluación TE | Invitación a Licitar<br><br>Entrega de las Bases de Licitación<br><br>Visita a Terreno<br><br>Aclaraciones/Preguntas/Respuestas<br><br>Recepción de las Ofertas Téc-Econ<br>Apertura Técnica<br><br>Homologación Técnica<br><br>Evaluación Técnica:<br>Selección de las 2-3 mejores<br><br>Identificar Riesgos Técnicos<br><br>Evaluación Económica<br><br>Coherencia de la Oferta Económica:<br>Reuniones con oferentes<br>técnicamente seleccionados<br><br>Homologación Final (Incluye Evaluación<br>de Riesgos)<br>Informe Técnico Económico | Negociación de las 2 - 3<br>mejores Ofertas Económicas<br><br>Adjudicación |
| ANTES DE INVITAR A LICITAR   | PROCESO DE PREPARACION, HOMOLOGACION Y EVALUACION DE LAS OFERTAS   | ADJUDICACION   |

En el subproceso “Antes de Invitar a Licitación”, está caracterizado por sus siguientes actividades propias:

- Ingeniería, Antecedentes Preliminares
- Definición del Encargo
- **Preparación de Bases de Licitación**
- Selección de Oferentes
- Criterios para la Asignación/Preparar Bases de Evaluación Técnico-Económica.

Dada la premura que existe por licitar fast-track, la calidad de las bases de licitación, generalmente padecen de muchos errores y esto implica hacer cambios a los contratos.

A mi manera de ver, este es un vicio que se aceptará como válido, toda vez que se reconozcan y acepten los peligros y riesgos que se enfrentan por esta decisión: si no se ha hecho

el análisis del costo asociado, no es aceptable.

No conozco de algún proceso de licitación fast-track que haya acortado la duración de procesos, etapas y/o fases (lo que desde luego, no significa que existan ejemplos en contrario). Las etapas, procesos y fases, demoran lo que deben demorar y depende de la cantidad de recursos asignados: es más, lejos de cumplir la promesa, los plazos son impactados producto de haber contraído compromisos con información insuficiente, generando desviaciones en el alcance, aumento de trabajos adicionales, Claims y/o arbitrajes, difíciles de gestionar y onerosos.

En definitiva: “licitar con información insuficiente”, simplemente es hacer mal la “pega”.