



Gestión de Riesgos/Oportunidades Claims a Contratos

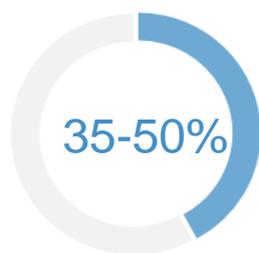
Plantear el esquema conceptual QDR de Riesgos/Oportunidades Claims, que permita a los Mandantes/Contratistas, identificar causas probables de controversias y levantar controversias críticas potenciales de Claims durante el proceso de ejecución del contrato, para contribuir a mejor metodologizar situaciones Claims en Latinoamérica.

Antes de comenzar y para reflexionar, a nivel Mundial:



% INVERSION SOBRE COSTOS

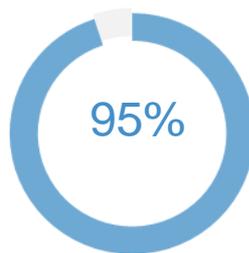
2004



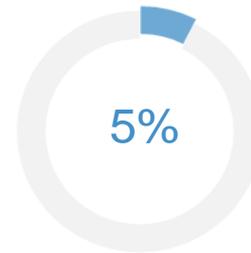
Compensa



Disminuye



Post la firma
Del Contrato



Antes de la firma
Del Contrato

Fuente: Pinnel & Busch Inc.





- de errores o deficiencias en el diseño
- de construcción que generan sobrecostos/sobreplazos...
- de expropiación de terrenos
- geológico / geotécnico
- de interferencias / servicios afectados
- ambiental relacionado con el riesgo de incumplimiento de la normativa ambiental .
- arqueológico
- de obtención de permisos y licencias
- derivados de eventos de fuerza mayor o caso fortuito....
- regulatorios o normativos de implementar las modificaciones
- vinculados a accidentes de construcción y daños a terceros

¿¿¿Y LOS RIESGOS CLAIMS???

Tratamiento de Claims:



Son parte del proceso de ejecución del contrato, por lo que un Gerente de Proyectos experto, sabe desde la génesis que **HABRA QUE GESTIONARLOS**



incluyen en su mayoría, **Atrasos, Aceleración, Trastornos, Pérdidas Productividad; Cambios en Alcance, Cambios Constructivos; Documentos de Contrato Defectuosos y Deficientes.**



CLAIMS

Son un **RIESGO** cuando se asocia a debilidades propias y una **OPORTUNIDAD** si se trata de debilidades de la Otra Parte



TODOS LOS PROCESOS CLAIMS

Hasta el umbral previo a Arbitraje/Juicio (principalmente por desviaciones en alcance, cronograma y costos), **SON LOS MISMOS** y tienen un camino eminentemente **técnico-administrativo.**



TODOS LOS PROCESOS CLAIMS

subsecuentes, **pertenecen al campo del derecho**, con el debido soporte para armar la defensa.









Es un procedimiento que QDR propone desarrollar por las personas claves del contrato, con responsabilidad del encargado de la "Claim Office" (en su defecto, el Gerente del Proyecto).

Debe estar disponible a partir del primer día de la ejecución del contrato, es de circulación reservada, y delinea la estrategia como abordar la aparición de conceptos controversiales, cuales conceder/negociar/no transar, cuales deben escalar a instancias de mayor facultad.





Una etapa de todo Contrato es la formulación escrita del mismo. El estilo, la ortografía, la sintaxis, los giros lingüísticos, el uso de citas o de metáforas revelarán la personalidad de cada autor (su sesgo), su trayectoria, y su experiencia en materias de la especificidad del tema y de redacción: OJO con el Costo del Lenguaje.





Un Concepto Controversial que luego de ser gestionado no se ha resuelto y se mantiene como tal, es un **CONFLICTO**. QDR

La Resolución de Conflictos:

- Con Medios Alternativos de Resolución de Conflictos
- Se estima reduce hasta el 50% total del monto total de Claims
- No hay necesidad de contar el cuento....
- Evita ir a Arbitraje
- Reduce impactos en costo y tiempo





Aún si no se logra el acuerdo a nivel de una autoridad facultada de mayor nivel organizacional que el Administrador de Contrato, los arbitrajes/juicios, son los mecanismos más extremos de la resolución del conflicto: la Otra Parte estará en un proceso de detección de vulnerabilidades de nuestra participación.

En consecuencia, se torna esencial analizar nuestra participación en el contrato de manera crítica, de forma de detectar las brechas que posibilitarán la presentación de compensaciones de la otra parte.





QDR “ha descubierto” algunas interesantes relaciones, entre procesos y probabilidad de ocurrencia de Claims. Entre ellas:

1. Línea Base Documental
2. Línea Base Proceso de Licitación
3. Línea Base Organizacional
4. Línea Base del Contrato
5. Línea Base Planificación y Programación





Según Línea Base Documental/Proceso

Se desarrolla a partir del análisis de la Base de Datos de Documentos del contrato, la que se compara con estándares reconocidos para la construcción, la administración, el pre-comisionamiento, y a partir de allí -por comparación-, determinar si estamos en presencia de falta de información, el tipo de información faltante y el efecto que ello pudiere resultar en información insuficiente, tal que existan controversias en el desarrollo de las actividades del contrato.

Según Línea Base Proceso Licitación y Ejecución

Para QDR, el proceso de Licitación y Ejecución de un contrato, se compone de subprocesos, como por ejemplo: **Antes de Preparar Ofertas, Adjudicación del contrato, Ejecución de los Trabajos, Dar Seguimiento y Control**

De acuerdo con este criterio, que consideraremos la línea base del proceso, comparamos el proceso de Licitación y Ejecución al que se sometió el contrato en análisis y según las diferencias, inferimos conclusiones.





Para realizar los trabajos asociados al contrato (orientado al Claim), el equipo propio del Mandante / Contratista, debe contar al menos con recursos para cubrir y satisfacer funciones como por ejemplo: riesgos, programación y control, gestión del contrato, oficina técnica, construcción, HSE, Oficina de Claims.

De acuerdo con este criterio, que consideraremos la línea base organizacional, comparamos el organigrama y funciones del contrato en análisis y según las diferencias, inferimos conclusiones.





- Según Línea Base Contrato

Para QDR, la estructura y contenidos mínimos según estándar FIDIC del contrato. De acuerdo con este criterio, que consideraremos la línea base del Contrato, comparamos la estructura y contenidos del contrato FIDIC respecto la estructura y contenidos al que se sometió el contrato en análisis, y según las diferencias inferimos conclusiones.

- Según Línea Base Planificación y Programación

Para controlar el cumplimiento de hitos y los avances físicos contra el cronograma de la línea base, el equipo propio del Mandante/Contratista debe contar con recursos para cumplir y satisfacer a lo menos 31 requerimientos de estándares de calidad de Cronogramas respecto de las buenas prácticas internacionales requeridas. De acuerdo con este criterio, que consideraremos la línea base de la Planificación y Programación del contrato, comparamos la matriz de Análisis de Calidad del Cronograma al que se sometió el contrato en análisis, y según las diferencias inferimos conclusiones.





“Satisfacer la expectativa respecto al valor del contrato”. Aquí es donde se localiza la mayor tensión del contrato: **Cuanto quiero pagar–Cuanto quiero cobrar.....**Sobre el precio, solo conocemos el valor de la oferta aceptada y que las partes previo a la asignación, han discutido, negociado y acordado, sin nunca antes haber declarado “su expectativa del negocio.

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 creo no hay desacuerdos.

Las partes están haciendo su trabajo, cada uno defiende sus intereses, lo cual es 100% ético, honorable, correcto





Claims/Peritajes de Cuantificación de Daños en Arbitrajes Comerciales de Construcción, son:

- **NO commodity**, no se enseña en la academia, no esta basada en la teoría ni nada de práctica, no existe un recetario de cómo resolverlos.
- Sinónimo de **EXPERIENCIA, CONFIABILIDAD Y PRECISIÓN**, que probados expertos realizan, basados en las buenas prácticas con homologación internacional.
- Basado en **SENIORITY** como forma de hacer Negocios
- Por su condición de únicos e irrepetible, se modelan y metodologizan cada vez, en función de su alcance.





Gracias



 1105 N. Market St., C/O Elliot-Greenleaf, Reg. Agent,
Wilmington, DE 19801, USA
Malecón de la Reserva 275, dpto 1101 – Miraflores, Perú

 +51 961 734 173

 contacto@qdrclaims.com

 www.qdrclaims.com
