



E. Durán
Socio de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDR

ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS: "UNA PROPOSICIÓN"



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Un contrato no es más ni menos que “un acuerdo jurídicamente vinculante entre dos o más partes”.

El acuerdo, es decir el Contrato y la “La Ley del Contrato” consustancial al acuerdo y sus complejidades, se debe Planificar, Organizar, Ejecutar y Controlar por cada parte, es decir ADMINISTRAR, según la condición de mandante o contratista y según sus intereses. Tanto el mandante como el contratista administran el contrato con finalidades similares (Cumplimiento del alcance, del plazo y el presupuesto, Identificación temprana de controversias, etc.).

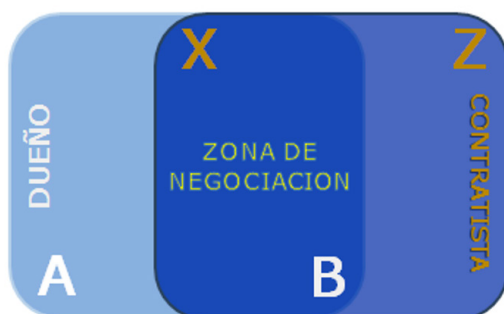
Un elemento diferenciador de la posición de las partes, es “Satisfacer la expectativa respecto al valor del contrato”. En este espacio se localiza la mayor tensión del contrato, Cuanto quiero pagar – Cuanto quiero cobrar, expectativas nunca declaradas.

Sobre el precio, solo conocemos un valor discreto, acotado, que es 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”**.

Podríamos graficar la tensión como se indica en la figura.

EXPECTATIVAS DEL DUEÑO Y DEL CONTRATISTA SOBRE EL VALOR DEL ENCARGO A CONTRATAR

X = Valor Mínimo dispuesto a Cobrar
Z = Valor Máximo esperado a Cobrar



A = Valor Mínimo esperado a Pagar
B = Valor Máximo dispuesto a Pagar

Entonces, según esta disquisición, Administrar el Contrato, **más allá de** la definición estándar que debemos dar por entendido que las partes ejecutar de manera impecable (habitualmente no es así), **es conseguir posicionarse en algún lugar de la Zona de Negociación:**

- El Mandante lo más alejado de B dirigiéndose a A,
- El Contratista lo más próximo a Z

Sentado que la administración pasa a ser un commodities, por lo genérico, básico, y sin diferenciación, el arte de “**Administrar Contratos**” está en conseguir para su parte, la mejor posición en esa zona de negociación.

El posicionamiento se consigue con el registro y gestión impecable de la data e información generada durante la ejecución misma, en terreno, día a día, actividad a actividad. Mientras no existan los sensores captadores de la información que genera el sistema multivariable, que es el Proceso de Ejecución del contrato, el registro y gestión lo debe realizar el conjunto de profesionales especialistas que constituyen los equipos de trabajo de cada parte.

La administración de contratos bien hecha es invisible, solo se nota en los resultados, pero **las marcas de una administración mal hecha son muy evidentes: accidentes, pérdidas de negocios, mala reputación corporativa, Claims formales judicializados, etc.**

Invertir recursos en administración es como cualquier otra medida preventiva: nunca realmente se dará cuenta de cuánto tiempo y dinero le ha ahorrado/generado.