

TERCER ENCUENTRO MANDANTE CONTRATISTA

CONTRATOS BAJO LA LUPA

DANIELA MALDONADO P.
PERIODISTA REVISTA BIT

Debilidades y vacíos en contratos de construcción fueron analizados por prestigiosos expertos en la tercera versión del Encuentro Mandante Contratista, organizado por la Corporación de Desarrollo Tecnológico (CDT) de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC). A continuación las principales conclusiones y recomendaciones para evitar los conflictos.

CON LA PREGUNTA "Contratos... ¿Reflejo de la realidad? Claudio Nitsche, presidente de la CDT, abrió el debate el 2 de diciembre de 2008 en el Tercer Encuentro Mandante Contratista. "Si lo único permanente es el cambio, resulta imprescindible preguntarse cómo adaptar los contratos a las múltiples situaciones que se presentan a lo largo de un proyecto. Los ejemplos abundan como las modificaciones al proyecto original, la fuerte variación en el precio de los materiales, los exiguos plazos de entrega y los problemas derivados de la asignación inadecuada de los riesgos", declaró.

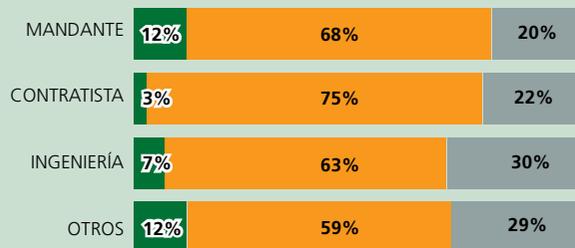
Karin Helmlinger, directora ejecutiva del Centro de Arbitraje y Mediación, CAM Santiago, mostró cifras que reflejan lo que ocurre en el sector. "Cuando se inicia una demanda, en el 57% de los casos las obras están ejecutadas y en el 60 % se llega a un avenimiento. Los mayores reclamos ocurren por el no pago de las obras y por cobros o retenciones de boletas de garantía", señaló la profesional.

En base a los datos, entregó recomendaciones para prevenir y manejar adecuadamente los conflictos.

- Es importante no esperar a que las obras hayan llegado a su fin para comenzar una demanda. Una atención temprana de los con-

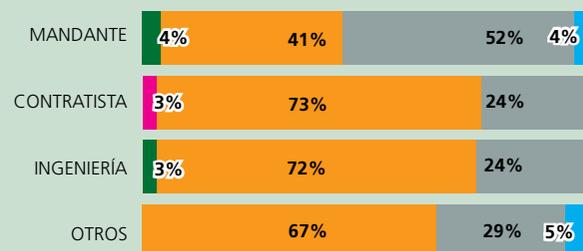
OPINIÓN DE LOS ASISTENTES

¿EXISTE UNA EVALUACIÓN FORMAL DE RIESGOS EN LOS CONTRATOS?



■ SIEMPRE ■ RARA VEZ ■ GENERALMENTE ■ NUNCA

LOS CONFLICTOS SE PRODUCEN PORQUE:



■ EL MANDANTE QUIERE REDUCIR COSTOS A TODO EVENTO
■ EL CONTRATISTA BUSCA AUMENTO DE OBRAS
■ EL CONTRATO ES AMBIGUO Y/O FALTA INFORMACIÓN
■ EXISTE UNA INADECUADA ASIGNACIÓN DE RIESGOS
■ OTRA RAZÓN

ENCUESTA DE OPINIÓN EN LÍNEA

El encuentro incluyó un novedoso mecanismo de consulta. A través de equipos inalámbricos individuales (similares a un control remoto), cada uno de los asistentes pudo indicar su opinión sobre diferentes preguntas asociadas al tema de los contratos (ver gráficos). Antes de comenzar, los asistentes debieron clasificarse. En base a los resultados obtenidos, el público se encontraba distribuido de la siguiente manera:

- **Mandante o cliente: 25%**
- **Contratista: 29%**
- **Ingeniería, ITO, project management: 26%**
- **Otros: 20%**

Las respuestas a la pregunta **¿Los contratos responden a la realidad?** Fueron contundentes. El 70% de los mandantes contestó que “generalmente”, oponiéndose a la opinión de los contratistas, donde el 75% dijo que “rara vez” los contratos responden a la realidad.

Respecto a **por qué se producen los conflictos**, los mandantes señalaron en un 52% se dan porque existe una “inadecuada asignación de riesgos”, mientras que el 73% de los contratistas lo asignó al contrato ambiguo y/o a la falta de información del proyecto.

Pero no todas las respuestas fueron tan antagónicas. A la pregunta de si **existe una evaluación formal de riesgos en los contratos**, tanto mandantes como contratistas coincidieron que en la mayoría de los casos existe “rara vez”.

www.cdt.cl

fluctos evitará complejos peritajes que implican gastos de dinero, tiempo y energía.

- Una comunicación eficaz entre las partes, logrará construir una relación más armoniosa.

- Es fundamental tener una mayor precisión en la definición del diseño, de la ingeniería, de los plazos y de los precios en los contratos. Hacer un análisis realista de los riesgos asociados es clave.

- Se debe apuntar a una mayor formalidad contractual. Es importante no sólo escribir el primer contrato, sino también registrar todos los cambios y modificaciones, con los tiempos asociados a ellos.

Mostrado la realidad inglesa en este ámbito, Germán Millán, Associate Director Turner & Townsend aseguró que el marco contractual no garantiza el éxito, “éste tiene que ver esencialmente con las habilidades comerciales de la administración del pro-

yecto y de la relación que tengamos entre las partes”, sentenció.

Andrés Navarro, de la gerencia de proyectos de POCH Ingenieros, por su parte, tuvo una visión más crítica del tema. “Entre mandantes, contratistas y trabajadores hay una relación de desconfianza en los contratos, por lo que se hace indispensable convenir los riesgos que asumirá cada parte”, subrayó.

El encuentro concluyó con un panel moderado por el comunicador Nicolás Vergara

Es importante no sólo escribir el primer contrato, sino también registrar todos los cambios, con los tiempos asociados a ellos.

y conformado por mandantes y contratistas, entre los que se encontraron Luis Fuentes, gerente de ingeniería de Aguas Andinas, Brian Lee, gerente de proyecto Pelambres de Bechtel, Miguel Ángel Etcheverry, gerente corporativo de proyectos y construcción de Mall Plaza, Gabriel Barros, gerente de construcción de PRECON, Sergio Icaza, director de Icafal Ingeniería y Construcción S.A. y Aníbal Ovalle, socio gerente de la constructora INARCO.

Entre los contratistas la respuesta fue clara: los contratos no reflejan la realidad. Para los mandantes, existen numerosos proyectos donde es imposible plasmar en los contratos los riesgos, ya que no siempre se conocen. El desafío es grande y el camino no es fácil. “El tema se solucionará sólo si mandantes y contratistas se preocupan de mantener relaciones de largo plazo, basadas en la confianza y en el conocimiento de las personas”, declaró Etcheverry. “La buena fe es lo que va a definir la correcta relación y no las cláusulas que se le incluyan en los contratos”, concluyó Icaza.

Las presentaciones se pueden descargar en www.mandante-contratista.cl/Presentaciones/presentaciones_2008/ ■

La buena relación mandante contratista resulta fundamental para el eficaz desarrollo de una obra.

