

DIÁLOGO TÉCNICO

SOLUCIÓN TEMPRANA DE CONTROVERSIAS

E L PASADO 27 DE MARZO se realizó, en Espacio CDT, el Diálogo Técnico “Solución temprana de controversias: Relación Mandante-Contratista”, una iniciativa que se enmarca en una serie de instancias de formación y transferencia tecnológica que la Corporación de Desarrollo Tecnológico, CDT, está realizando para fortalecer la competitividad del sector.

De este modo, con cerca de 70 personas presentes, Ricardo Nicolau, gerente general de Incolur y los abogados José Manuel Valencia y Alfredo Vial de Aylwin Mendoza Luksic Valencia abogados, abordaron las distintas temáticas relacionadas con la solución temprana de conflictos, desde una mirada técnica en el campo de los proyectos de construcción y desde una perspectiva jurídica contractual.

En la jornada, hubo tiempo para conocer diversos casos, analizar los principales puntos en conflicto y rescatar las buenas prácticas. Tras ello, se generó un enriquecedor diálogo entre los participantes y los expositores. “A pesar de que se avance bastante, siempre van a existir conflictos. Lo importante es contar con los mecanismos para poder resolverlos y enfrentar de buena manera los proyectos, para que salgan en los plazos, los costos y en la calidad que el público o el mandante quiere”, señaló Ricardo Nicolau.

Por su parte, para José Manuel Valencia, estos temas “tienen que ir evolucionando y estas iniciativas, lo que permiten, es ir dialogando con las personas que están activamente trabajando en estos temas, tanto panelistas como participantes. La materia específica que tratamos hoy, es aún muy incipiente en Chile; por lo tanto, este diálogo es fundamental para ir generando un cambio que el día de mañana nos permita contar con sistemas de solución temprana de controversias, que actúen sobre las causas de los problemas y no sobre sus efectos”.

A lo anterior, el abogado Alfredo Vial agregó que “debates de este tipo son poco frecuentes, no solo desde nuestra perspectiva como panelistas, sino que también por la audiencia. Es decir, audiencia de alto nivel, que en muchos casos sabe más que uno y la sinergia que se provoca es relevante”.

CURSO

Tal ha sido el interés por abordar este tipo de temáticas que la Corporación de Desarrollo Tecnológico ofrecerá un curso de capacitación orientado a revisar los principales conflictos en los contratos de construcción: cómo se evitan, mitigan, controlan y resuelven. Todo ello, a través de una metodología estructurada sobre la base de un marco teórico y exposición de casos reales.

El curso está dirigido a abogados, ingenieros y constructores, que participan en algún proceso de resolución de controversias en la construcción, como así también para quienes se desempeñan en la realización de contratos de construcción.

Este se realizará el 23 y 30 de mayo y el 6 y 13 de junio. Para más información, escribir a cursos@cdt.cl

Con el objetivo de profundizar en los contenidos relacionados con la relación Mandante-Contratista en los contratos de construcción, la Corporación de Desarrollo Tecnológico organizó un conversatorio con relevantes actores de la industria y del sector judicial.



RELACION MANDANTE-CONTRATISTA

CAUSAS	CONDICIONES DEL MERCADO	EFFECTOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Presupuesto 2. Cobertura 3. Resolución contractual 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disponibilidad y calidad de recursos 2. Disponibilidad de mano de obra calificada 3. Disponibilidad de materiales 4. Disponibilidad de maquinaria 5. Disponibilidad de servicios 6. Disponibilidad de transporte 7. Disponibilidad de energía 8. Disponibilidad de agua 9. Disponibilidad de servicios públicos 10. Disponibilidad de servicios de seguridad 11. Disponibilidad de servicios de mantenimiento 12. Disponibilidad de servicios de limpieza 13. Disponibilidad de servicios de recolección de residuos 14. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas pluviales 15. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas residuales 16. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas servidas 17. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de lluvia 18. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de riego 19. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de drenaje 20. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de infiltración 21. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de evaporación 22. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de condensación 23. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de destilación 24. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de desalinización 25. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de regeneración 26. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de reutilización 27. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de reciclaje 28. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de recuperación 29. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de reuso 30. Disponibilidad de servicios de recolección de aguas de reúso 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayor costo de los recursos 2. Mayor costo de los materiales 3. Mayor costo de los servicios 4. Mayor costo de los suministros 5. Mayor costo de los insumos 6. Mayor costo de los consumibles 7. Mayor costo de los complementos 8. Mayor costo de los aditivos 9. Mayor costo de los auxiliares 10. Mayor costo de los auxilios 11. Mayor costo de los auxilios 12. Mayor costo de los auxilios 13. Mayor costo de los auxilios 14. Mayor costo de los auxilios 15. Mayor costo de los auxilios 16. Mayor costo de los auxilios 17. Mayor costo de los auxilios 18. Mayor costo de los auxilios 19. Mayor costo de los auxilios 20. Mayor costo de los auxilios 21. Mayor costo de los auxilios 22. Mayor costo de los auxilios 23. Mayor costo de los auxilios 24. Mayor costo de los auxilios 25. Mayor costo de los auxilios 26. Mayor costo de los auxilios 27. Mayor costo de los auxilios 28. Mayor costo de los auxilios 29. Mayor costo de los auxilios 30. Mayor costo de los auxilios

“A pesar de que se avance bastante, siempre van a existir conflictos. Lo importante es contar con los mecanismos para poder resolverlos y enfrentar de buena manera los proyectos”, Ricardo Nicolau.

José Manuel Valencia, Aylwin Mendoza Luksic Valencia abogados.



Ricardo Nicolau, gerente general Incolur.



Alfredo Vial, Aylwin Mendoza Luksic Valencia abogados.



URZÚA | MATUTE
ABOGADOS

UN RECLAMO SÓLIDO COMO UNA HERRAMIENTA DE SOLUCIÓN TEMPRANA DE CONTROVERSIAS ENTRE MANDANTE Y CONTRATISTA

M

MUCHAS VECES, la solución temprana de una controversia es la solidez jurídica, conceptual y documental del reclamo del Contratista. Si

somos realistas, lo que es sólido no se debiese litigar por quien está en una posición débil, quien razonablemente debiese preferir un buen arreglo, salvo que la estrategia u otros objetivos dictaminen otra decisión.

Por el contrario, el Mandante no tendrá incentivos legítimos para aprobar el reclamo del Contratista si no tiene sustento sólido en evidencia y/o no ha cumplido los requisitos contractuales y/o en el evento que el Contratista no tomó medidas de mitigación razonables.

La razón es que todo Mandante tiene legítimo derecho a que un reclamo reúna las siguientes características: (a) que esté soportado en evidencia concreta, temprana, útil, eficaz y suficiente; (b) que haya sido formulado en los plazos y con los requisitos contractuales; y, (c) que el Contratista haya tomado medidas de mitigación razonables para disminuir la afectación patrimonial del impacto.

Es importante entender jurídicamente los tres aspectos señalados y por qué no son caprichos del Mandante.

En lo relativo a los requisitos contractuales (presentar el reclamo dentro de cierto plazo, conteniendo cierta información, adjuntando ciertos documentos, entre otros), si fueron pactados, son obligatorios, y si un juez y un árbitro no pueden desatenderlos, tampoco el Contratista. Pero, además, tienen fundamentos. El Mandante quiere conocer lo antes posible los impactos en el Proyecto, sea para

cuantificarlos, sea para determinar quien carga con su riesgo, sea para decidir que el impacto sea manejado por un tercero. También el Mandante quiere conocer el valor económico del impacto. Asimismo, el Contratista debe poner al Mandante en condiciones de conocer: qué pasó, por qué pasó y quién tiene que cargar con lo que ocurrió. Por ende, y con la única excepción de que los requisitos contractuales para reclamar den lugar a una cláusula abusiva o a una ejecución abusiva, aquellos deben ser aplicados.

En cuanto a la evidencia: lo ideal es

negativos del impacto. Muchos contratos recogen la obligación del Contratista de mitigar. Si no lo hicieran, de todos modos habría que mitigar, a consecuencia de reglas generales. Así, desmovilizar personal y maquinaria, adelantar trabajos o alterar el orden de los frentes de trabajo, entre otras, son exigibles si son razonables y tienden a generar un efecto positivo al proyecto (por ejemplo, en general de nada servirá desmovilizar personal que implique un costo mayor al tiempo en que estarían probablemente parados, del mismo modo que sería ries-

“Mientras mejor esté preparado un reclamo existirán más opciones para que sea acogido y, así, evitar que una controversia que pudo ser resuelta de modo temprana en favor del Contratista, sea finalmente rechazada ante los Tribunales o ante un Árbitro”.

que sea concreta, temprana, útil, eficaz y suficiente. Es concreta si acredita con precisión y directamente los hechos y las partidas reclamadas. Es útil si está regulada contractualmente y/o son documentos habituales en la industria. Es eficaz si puede ser utilizada en juicio. Es temprana si es relativamente coetánea a los hechos. Es suficiente si un perito puede arribar a las mismas conclusiones que el Contratista.

Finalmente, un reclamo es sólido si el Contratista tomó medidas de mitigación para disminuir los efectos patrimoniales

goso desmovilizar personal que posteriormente difícilmente pueda ser reemplazado).

En conclusión, mientras mejor esté preparado un reclamo existirán más opciones para que sea acogido y, así, evitar que una controversia que pudo ser resuelta de manera temprana en favor del Contratista, sea finalmente rechazada ante los Tribunales o ante un Árbitro, por cosas que, en general, no son tan complejas de abordar durante la ejecución del Contrato (leer y conocer el contrato, entre otras). ■

Aislación térmica E.I.F.S.

Proyecto destacado weber

Remodelación en Osorno 2018
Acondicionamiento térmico



★ **Ahorra hasta un 40%** de consumo energético en calefacción

- ✓ Impermeable
- ✓ Mayor adherencia
- ✓ Alta resistencia al impacto
- ✓ Permeable al vapor de agua
- ✓ Cursos de capacitación