

# MÁS ENERGÍA Y RESOLUCIÓN TEMPRANA DE CONTROVERSIAS

DEL 3 AL 5 DE SEPTIEMBRE, SE REALIZÓ EN PUERTO VARAS EL XII ENCUENTRO DE CONTRATISTAS GENERALES DE LA CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN, CON EL FIN DE ANALIZAR LAS DISTINTAS PROBLEMÁTICAS QUE AFECTAN AL SECTOR Y COMPARTIR UN GRATO MOMENTO DE CAMARADERÍA.

Por Paola Devoto

**El evento comenzó con la bienvenida de** Jorge Mas, presidente CChC, quien aseguró que Chile se encuentra en un escenario económico complicado y que además la ejecución de los proyectos de energía es de sólo el 50% desde el 2010, lo que afecta sobremanera la inversión extranjera. “En virtud de este contexto, seguiremos promoviendo que se involucren tempranamente a las comunidades en las iniciativas de inversión y que se defina un sistema de compensaciones y beneficios para éstas; que el Estado asuma un rol de liderazgo en la eliminación de trabas burocráticas y en la definición y ejecución de proyectos energéticos –pues el alto costo de la energía desincentiva la inversión en proyectos mineros e industriales–, y que se resguarde la certeza jurídica, por ejemplo, ante cualquier modificación que sufra el código de aguas”.

Agregó además que otro aspecto importante que afecta al sector y que no ayuda a la inversión es que la ejecución de los proyectos es cada vez más compleja y genera mayores espacios de conflictividad. “Las divergencias contractuales son un riesgo inherente a toda relación comercial, por lo que encargamos un estudio para identificar los principales factores que inciden en las divergencias contractuales y definimos una

estrategia para enfrentar esta problemática. Ésta considera trabajar en conjunto con los mandantes para mejorar el desarrollo de proyectos; potenciar la operación de instrumentos financieros que acoten el riesgo; modernizar los contratos de construcción y promover la incorporación de cláusulas de Resolución Temprana de Controversias”.

Una vez realizado el diagnóstico y planteados los grandes temas del encuentro, comenzó el bloque de exposiciones sobre energía, en el cual René Muga, vicepresidente ejecutivo de Generadoras de Chile, especificó que al ser nuestro país una isla en términos energéticos, es indispensable que la velocidad de construcción de centrales vaya a par de la demanda. “En los próximos 10 años la demanda eléctrica del país crecerá un 60%”, aseguró, agregando que con la actual capacidad instalada en el corto plazo se tendrá que responder a la demanda con energía producida por diésel, la cual es más cara y contaminante.

Respecto a lo anterior, Carlos Finat, director ejecutivo de ACERA, señaló que si bien como organización están por cualquier tipo de generación eléctrica, las Energías Renovables No Convencionales han sido una aporte importante en la generación de electricidad, y lo pueden seguir siendo, ya

que ellas incorporan competencia, reducen costos, utilizan recursos existentes en Chile, reducen las emisiones de CO2, tienen un bajo impacto ambiental y se desarrollan en plazos menores que las convencionales.

## RESOLUCIÓN TEMPRANA DE CONTROVERSIAS

Pero, sin duda la resolución temprana de controversias fue el gran tema de análisis de la jornada, oportunidad en la que Alex Wagemann, socio de Brucke Consultores S.A y presidente del Grupo Mandante-Contratista, demostró que aplicar fórmula de resolución temprana de controversia en los contratos entre mandante-contratista permite contratos más justos, distribución de riesgos más equitativa, disminución de conflictos, recuperación de las confianzas y precios finales de proyectos más adecuados a la realidad.

Para continuar con el tema, Pablo Larden, representante de FIDIC Accredited Trainer, dio a conocer los distintos servicios que ofrece la federación, mostrando años de experiencia en Europa y el Mundo. Jerry Brodsky, director latinoamericano de Pecar & Abramson, dio a conocer como incorporando estas cláusulas desde el inicio de los contratos bajan los reclamos, los costos



Paneles de expertos que expusieron en el Encuentro; arriba-derecha, Jorge Mas, presidente CChC, en la apertura.

y plazos debido a la disminución efectiva de los conflictos.

Por su parte, Eduardo Sanhueza de Idiem, demostró que incorporando estas estrategias los problemas se solucionan en la ejecución de la obra y se reducen los costos y los plazos.

## TURISMO NACIONAL

El tercer bloque de exposiciones tuvo por objetivos identificar qué tipo de infraestructura se requiere para facilitar el turismo nacional, qué incentivos deben existir para

fomentar este tipo de iniciativas, ¿existe algún compromiso real del Estado para transformar al turismo en una actividad económica de exportación? o ¿cuál es la brecha en capacitación que debemos cubrir para competir de verdad a nivel mundial?.

Para contestar estas preguntas, Pablo Ramírez, director comercial de Tinsa Chile, aseguró que el objetivo que tenemos como país es promocionar destinos y experiencias turísticas, incentivar la inversión turística y hotelera, mejorar la calidad frente a los es-

tándares internacionales, desarrollar el turismo sustentable, mejorar el gasto diario del turista e innovar en servicio y productos.

Mientras que para Ricardo Mewes Schnaidt, presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, es necesario potenciar el turismo a nivel nacional con sus diferentes características, procurar mayor seguridad al turista, aumentar el gasto en turismo de ocio, fomentar la compra y tener capital humano capacitado para dichos desafíos.