

Gestión efectiva de Contratos y Reclamaciones

Proyectos ingeniería, suministro y construcción

a new angle on your
complex projects



Fernando Falcon
Country Manager- Spain



PMI

Universidad Deusto, Bilbao. Febrero 2020

Mercado actual

- Competencia muy alta
- Clientes con expectativas muy altas
- Calidad, estándares y regulaciones más altos
- Margenes cada vez mas bajos
- Plazos imposibles
- Incertidumbre con los Subcontratistas
- **Contratos mas adversos y complicados**
- **Clientes orientados al contrato**

International Chamber of Commerce, 2018

La duración promedio de los procedimientos en los casos que alcanzaron un laudo final en 2018 fue de dos años y cuatro meses

“ICC 2018 Dispute Resolution Statistics”

Parties

Table 01: Most frequent nationalities among parties

Country of origin	Number of parties	% of total no. of parties in all 2018 filings
USA	210	9.2%
France	139	6.1%
Brazil	117	5.1%
Spain	110	4.8%
Germany	95	4.2%
Italy	87	3.8%
Mexico	71	3.1%
United Arab Emirates	69	3.0%
United Kingdom	69	3.0%
Turkey	62	2.7%
China (including Hong Kong)	59	2.6%
South Korea	54	2.4%
Netherlands	51	2.2%
Saudi Arabia	49	2.2%
India	47	2.1%

Arcadis Report – las “top 3 causes” de procesos de disputas formales

Arcadis reports – Global Construction Disputes Report 2019- 2013 – identifica las causas “top” de procesos de disputas formales:

- **Fallo en gestionar/administrar correctamente el contrato**
- **Fallo de la propiedad / contratista / subcontratista en entender y/o cumplir con sus obligaciones contractuales**
- **Reclamaciones mal elaboradas, incompletas o sin fundamento**



El Contrato



El Contrato



El Contrato

- ➔ El contrato pone por escrito lo que las partes han acordado
- ➔ El contrato establece las “reglas de juego” e incluye los mecanismos de ajuste.
- ➔ Al contratar es necesario definir bien y prestar atención a los términos directamente relacionados con la ejecución y su gestión
- ➔ El nivel de riesgo asumido por el Cliente y el Contratista determina el control de gestión y el tipo de contrato.

Gestión del contrato y reclamaciones efectiva es

- ... mantener equilibrio riesgo acordado en contrato
- ... un desafío
- ... superar el desequilibrio de poder
- ... requiere liderazgo y habilidades



**Utiliza la gestión de contratos efectiva para
contruir relaciones positivas en la supply chain**

Cambios

- ➔ Creemos en una perspectiva más amplia de "Cambio" que no se limita a "cambios en el alcance del trabajo"
- ➔ En el momento que se identifica un cambio es vital pensar en el DERECHO a COMPENSACION, para tener el control del Proyecto y proteger el margen.
- ➔ Es necesario gestionar la parte comercial de los cambios en paralelo a la gestión técnica según suceden, para proteger de forma efectiva el margen del proyecto.

Cambio o Reclamación

- ➔ Gestionar como CAMBIO o RECLAMACION depende de los términos del contrato
- ➔ Solicita ajuste de precio/plazo conforme a la clausula contractual apropiada
 - > Cambio,
 - > Variacion,
 - > Retraso compensable,
 - > Evento de Ajuste de Precio y Plazo,
 - > Extension de Plazo,
 - > Reclamación,
 - > ...

Reclamaciones

- ➔ Tratan acerca de ajustes del Precio y Plazo a los cuales se tiene derecho conforme al contrato, o Ley
- ➔ Intentar recuperar extracostes y plazo
responsabilidad del Contratista dañará la relación con el Cliente y estropeará la reclamación por la cual el cliente es responsable.

Reclamaciones

- ➔ Es esencial que las reclamaciones se realicen bajo los "encabezados principales de reclamaciones" apropiados
- ➔ Es importante establecer la base contractual / legal apropiada para cada reclamación
- ➔ Es necesario un buen análisis del caso para que la reclamación tenga éxito
- ➔ Los datos y registros de proyecto son fundamentales
- ➔ y contar una buena historia..

Gestión del Plazo

- ➔ Es necesario distinguir entre retraso crítico y no crítico
- ➔ Se debe tener en cuenta “*retraso concurrente*” al realizar un análisis de retraso
- ➔ Es fundamental entender las diferencias entre mitigación, recuperación y aceleración.

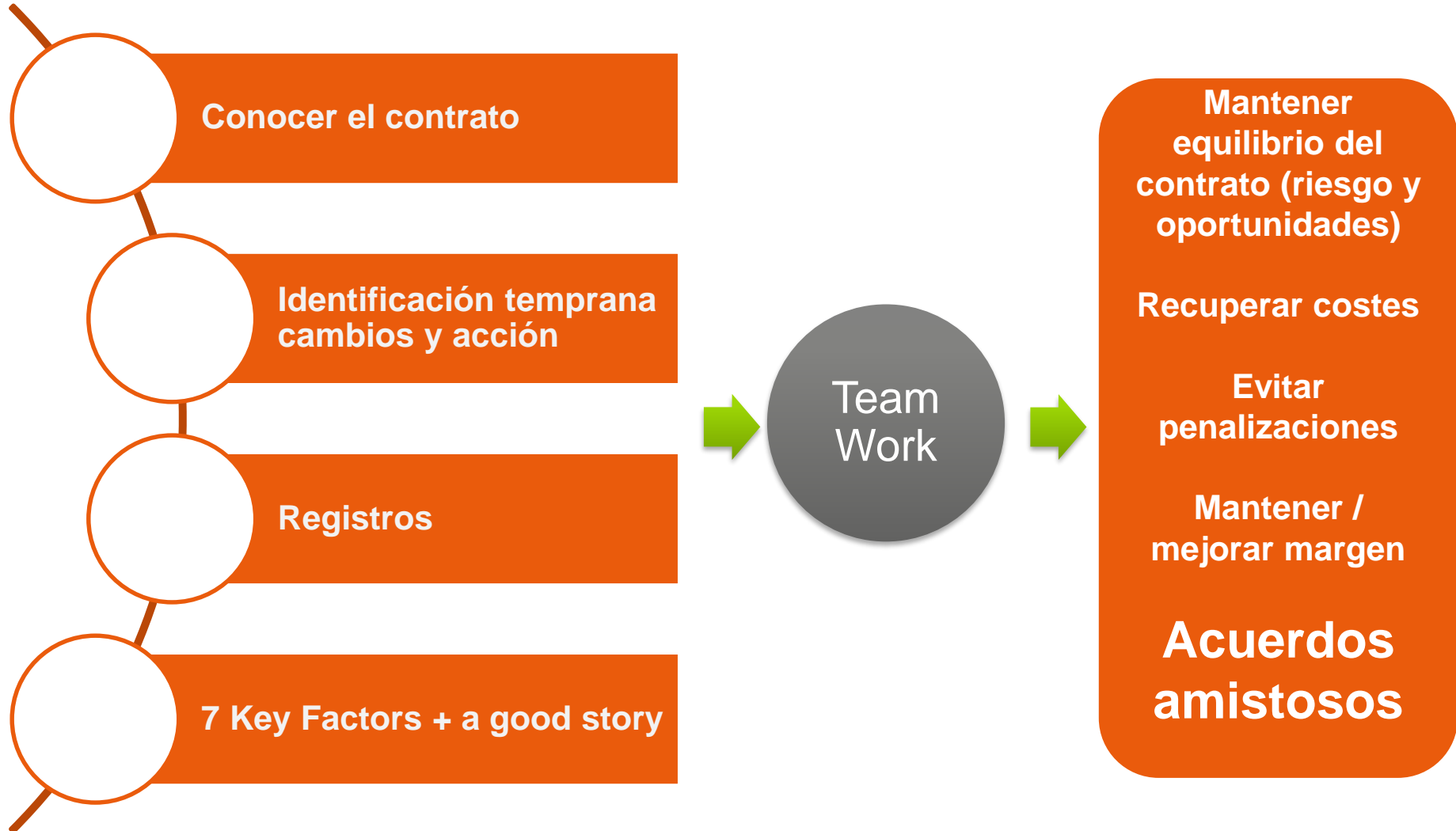
La gestion de Cambios y Reclamaciones es una necesidad para un proyecto con éxito

- ➔ Mitigacion de perdidas no es suficiente. Son necesarios el **ajuste del Precio y Plazo** del Contrato.



- ➔ **Cambios y Reclamaciones** son los mecanismos regulados en el Contrato para compensar (Plazo y Precio) al Contratista por eventos y circunstancias por las cuales el Cliente es responsable conforme al Contrato

Effective contract & claim management



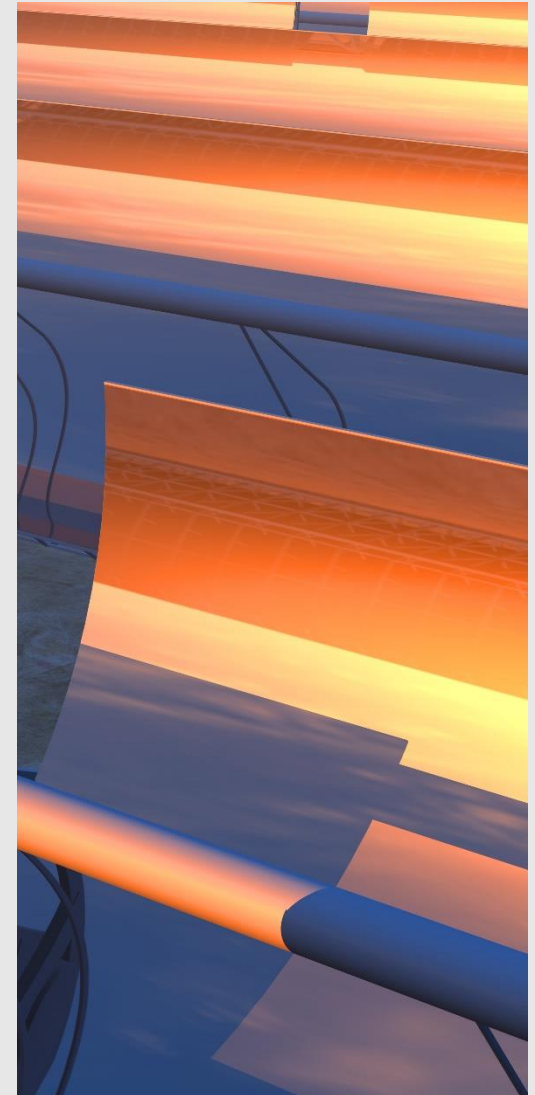
Are you prepared to act differently?



INSANITY “*doing the same thing over and over again and expecting different results*”

Albert Einstein ?

Who we are



Helping our Clients deliver their projects profitably

35+ year history



...supports in the delivery of profitable projects:

- project commercial management support, advice and coaching
- claims strategy and preparation
- dispute avoidance advice
- expert witness

....provides learning & development opportunities for individuals, teams and organisations

Our Philosophy & Approach

**Participative
&
collaborative**

**“Our
clients are
the experts
in their
business”**

**Offering
pragmatic
solutions**



Kingsfield's Chairman John Fotherby appointed Chairman of ECI (European Construction Institute) in 2017



➔ The ECI's <http://www.eci-online.org/mission> is to drive project execution and delivery best practice across the Engineering and Construction supply network of owners, contractors, suppliers and service providers (<http://www.eci-online.org/>).

➔ **Kingsfield** has been a longstanding member of the ECI and contributed to some significant initiatives in areas of our expertise to help advance project delivery practice.

Kingsfield Consulting
West Byfleet
Surrey KT14 6LB
United Kingdom

+44 (0) 1932 340 140
kci@kingsfieldconsulting.com

kingsfieldconsulting.com

Fernando Falcon
Country Manager
Kingsfield Consulting International

fernando.falcon@kingsfieldconsulting.com

Tel : +34 620105848



ANDTEC Soluciones y Servicios
Goikogana Bidea 1
48180 Loiu, Vizcaya

+34600594393
andtec@andtec.net
consulting.andtec.net

Contract & Claim management

Dispute avoidance

Learning & Development



Helping to secure project profit

Fernando Falcon
Founding Partner

fernandofal@andtec.net

ANDTEC
Soluciones y Servicios S.L.

Associate of Kingsfield Consulting International Ltd.
www.kingsfieldconsulting.com