



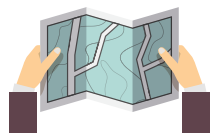
CAMPOS / Arbitraje e
Infraestructura

CUESTIONARIO

**Identifica si tu Contrato
de Construcción tiene un
enfoque colaborativo**

www.camposabogados.pe

¿Cómo identificar si un contrato de construcción tiene un enfoque colaborativo?



En **CAI** hemos desarrollado un cuestionario con preguntas clave para que nuestros clientes puedan medir qué tanto enfoque colaborativo tiene el contrato de construcción que están negociando.

Los invitamos a recordar estos elementos y estar atentos a las preguntas que publicaremos en los siguientes días analizando cada uno de estos puntos.



Empezamos analizando los elementos básicos para identificar si un contrato de construcción tiene un enfoque colaborativo o adversarial con la “distribución del valor agregado”. En nuestra opinión, son tres las interrogantes que deben evaluarse para medir este elemento: ¿los objetivos del proyecto están claramente definidos? ¿Existen indicadores para medir el cumplimiento de los objetivos del proyecto? ¿Existen incentivos a favor del contratista por alcanzar o superar los objetivos del proyecto?

1 Distribución del valor agregado

¿Los objetivos del proyecto están claramente identificados?

- ¿Cuál es el plazo máximo de entrega?
- ¿Qué finalidad persigue el proyecto?
- ¿Qué estándares de calidad se pactaron?

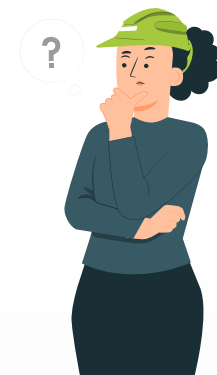


¿Existen indicadores para medir el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

- ¿Se pactaron hitos?
- ¿Se detalló con precisión las normas técnicas que deben cumplirse?
- ¿Se establecieron parámetros máximos de aceptación de los trabajos?

¿Existen incentivos a favor del contratista por alcanzar o superar los objetivos del proyecto?

- ¿Se pactaron bonificaciones por la entrega anticipada de la obra?
- ¿Se acordaron premios por ingeniería de valor o ahorros al propietario?
- ¿Se pactaron premios de la detección temprana de errores en la ingeniería?
- ¿Se acordó que las penalidades por incumplimiento de hitos intermedios queden sin efecto si se cumple con las fechas?
- ¿Se acordaron bonificaciones por ejecutar la obra sin accidentes, desviaciones medioambientales o problemas sociales?



Sigamos analizando los aspectos que sugerimos evaluar al negociar un contrato de construcción. A continuación les comentamos (i) las herramientas de manejo de la asimetría informativa y (ii) el contrato como un instrumento de gestión. Conoce qué preguntas deberías formularte para identificar qué tan adversarial o colaborativo son las reglas propuestas respecto de estos 2 elementos.

2 Herramientas de manejo de la asimetría informativa



- ¿Existe una plataforma única de comunicación entre las partes?
- ¿Se incluyó la utilización de una herramienta para compartir y almacenar información en tiempo real, así como modelar la ejecución del proyecto?
- ¿Los instrumentos de registro, gestión y revisión de información involucran a ambas partes?

3 El contrato como un instrumento de gestión

- ¿El contrato está redactado en un lenguaje sencillo y directo?
- ¿Cada cláusula cumple con una finalidad específica para el desarrollo del proyecto?
- ¿Las cláusulas siguen un orden claro y sin abusar de las clasificaciones?
- ¿Existe previsibilidad sobre cuáles son los mecanismos para ajustar el proyecto a los cambios en el precio, alcance y plazo?
- ¿Se promueve que el contratista proponga alternativas para mitigar riesgos bajo un análisis costo-beneficio?
- ¿El contrato tiene medios para que las partes resuelvan por sí mismas los desafíos del proyecto, aun cuando no todos los supuestos estén regulados?
- ¿Se acordaron alertas tempranas o notificaciones preventivas?
- ¿Se pactaron reuniones de seguimiento del proyecto con una agenda delimitada por las partes?



Finalmente, completamos el análisis de los cinco elementos clave para evaluar si el contrato de construcción que estamos negociando tiene un enfoque adversarial o colaborativo con los aspectos relacionados a la asignación de riesgos y a los mecanismos de prevención y solución de disputas.

4 Asignación de riesgos clara y adecuada

- ¿Los riesgos están asignados a la parte que se encuentra en la mejor posición para mitigarlos?
- ¿Está claramente expresado quién asume la gestión de cada riesgo?
- ¿Los costos de mitigación de los riesgos son razonables?
- Durante el contrato, ¿existe un procedimiento estructurado para el seguimiento de estos riesgos?
- Materializado un riesgo, ¿se privilegia la mitigación del impacto antes que la atribución de responsabilidades?
- ¿Se ha definido los efectos de la materialización de un riesgo?



5 Mecanismos de prevención y solución temprana de disputas



- ¿El sistema de prevención y solución de disputas está formulado de tal forma que no entorpece el desarrollo del proyecto?
- ¿Se establece un procedimiento estructurado para el seguimiento y la atención de los eventuales impactos alertados por alguna de las partes?
- ¿Se considera la participación de un DAB o un tercero experto para la formulación de recomendaciones o la toma de decisiones en beneficio del proyecto?
- ¿Se regula un sistema escalonado de solución de disputas que promueve que las partes lleguen a un acuerdo antes de recurrir a un arbitraje?
- ¿Se establece que las partes al negociar presenten propuestas formales para llegar a un acuerdo y sustenten su posición?
- ¿Están desarrolladas las reglas para llevar un procedimiento formal ante el DAB o dentro de un trato directo?
- ¿Las reglas del convenio arbitral son compatibles con el reglamento del centro de arbitraje propuesto?



¿Qué hacer después de evaluar tu contrato de construcción?

El cuestionario que acabas de revisar recoge algunos de los criterios que utilizamos en CAI para analizar contratos de construcción y evaluar si promueven una gestión colaborativa del proyecto o un enfoque adversarial.

Nuestro equipo asesora a propietarios, constructores y concesionarios en la estructuración contractual, gestión de riesgos y prevención temprana de disputas en proyectos de infraestructura.

Nuestra **experiencia** en proyectos de infraestructura



- Más de 20 años participando en proyectos públicos y privados en el país
- Asesoría a constructores, concesionarios, diseñadores, PMO y propietarios
- Experiencia en contratos EPC, EPCM, ECM, BOT, BOO y BOOT
- Participación en proyectos bajo modelos FIDIC y NEC
- Asesoría en esquemas de contratación como obra pública, concesiones, G2G, Oxl y proyectos en activos

¿Cómo podemos ayudarte?

- ✓ Evaluación estratégica del contrato antes de su firma
- ✓ Identificación y asignación adecuada de riesgos del proyecto
- ✓ Diseño de mecanismos de gestión temprana de disputas
- ✓ Estructuración de sistemas de alertas tempranas y gobernanza contractual
- ✓ Acompañamiento durante la ejecución del contrato, gestión de reclamaciones y proyectos en activos





CAMPOS / Arbitraje e
Infraestructura


¿Quieres analizar si tu contrato promueve una gestión colaborativa del proyecto?

Agenda una reunión exploratoria con nuestro equipo para revisar tu contrato y detectar riesgos antes de que se materialicen.

[Solicitar una asesoría](#)

También puedes contactarnos en:

 (+51) 962 635 959

 estudio@camposabogados.pe

www.camposabogados.pe