

# FIDIC Latin America Users' Conference

Lima, Peru  
12 & 13 September 2017

Paul Taggart – FIDIC PRESIDENTS LIST



International Federation of Consulting Engineers



# RESOLUCIÓN AMIGABLE Y ARBITRAJE

## OBJETIVOS DE LA PRESENTACIÓN

### 1. Resolución Amigable

- Las ventajas de ADR en el contexto de los contratos FIDIC y como podría funcionar.

### 2. Arbitraje

- Una visión estratégica del arbitraje en la resolución de disputas y sus ventajas.



## ADR en el context de la Resolución Amigable

### GC Subclausula 20.5: Resolución Amigable

*“Cuando la notificación de insatisfacción ha sido dada en base a la sub cláusula 20.4 arriba mencionada, ambas partes intentaran una resolución amigable de la disputa antes del comienzo del arbitraje. Sin embargo, a menos que ambas partes encuentren otro tipo de acuerdo, el arbitraje puede comenzar sólo desde el 56 (quincuagésimosexto) día a partir de cuándo se recibió la notificación de insatisfacción y de la intención de comenzar el arbitraje, inclusive si ningún intento de resolución amigable ha sido realizado.”*

- Porqué Resolución Amigable?
- La naturaleza de la Resolución Amigable.
- Cómo lograr la Resolución Amigable?
  - Métodos Convencionales.
  - ADR métodos.
- Casos de estudio.



## Porque Solución Amigable

*"...ambos partes intentaran una solución amigable del la controversía antes del comienzo del arbitraje"*

- Voluntario – require acuerdo de las partes
- Periodo de reflexión – permite a las partes de realizar un balance de las propias decisiones despues de una decisión del DB.
- Oportunidad final a las partes para resolver el conflicto.
- No crea perjuicio – extraoficialmente, permite abiertas y francas discusiones, las pruebas no pueden ser reproducida en el arbitraje o en el pleito.
- No es vinculante – si no se logra un acuerdo, el arbitraje o el litigio pueden comenzar.
- Es breve – no debería ser una repetición del pasado pero necesita el tiempo para lograr un acuerdo.
- Costo – no se incurre en los costos de una formal resolución de la disputa.



## La naturaleza de la Solución Amigable

- Requiere a las partes de llegar a una solución amigable entre de ellas mismas.
- El objetivo es acercar a las partes para evaluar las diversas posiciones y ayudarlas a ver las propias debilidades.
- Debe permitir en principio, a las partes, de buscar un acuerdo con o sin ayuda de una tercera parte.
- Si el acuerdo no se logra, el arbitraje/litigio están disponibles.





## Métodos Convencionales

### Negociación.

- Negociación directa entre las partes o ante asesores es el modo más obvio y menos fácil para lograr un consenso.
- Partes – método directo.
  - Usando las DB Decisiones y/o Notificas de Insatisfacción,
  - Reglas y Tiempos.
- Team de recursos – mayoría.
  - Cambio de los teams y de los lugares.
  - Trabajo y enfoque managerial del grupo (Team A / Team B),
  - Empleo semi-independiente de consejeros/asesores.
- En caso de fracaso las partes pueden recurrir a otros metodos de resolución del conflicto, inclusive mediación/arbitraje/litigio .



## Métodos ADR

### Mediación.

- El proceso mediante el cual un mediator, i.e. una parte tercera neutral trabaja con las partes para resolver el conflicto mediante un acuerdo mas que imponiendo una solución.
- Evaluativo: Mediator proactivo.  
Facilitativo: Mediator es mas bien un conciliador. Ocasionalmente esllamdo conciliación.
- El Mediator sugiere las bases para el acuerdo y alenta las partes a reconocer las debilidades en los casos.
- La naturaleza del caso.
- Encontrar un mediator.
- Reglas y alegaciones.
- Vuestro team y el uso de expertos.
- No vinculante (pero puede ser convertido si las partes están de acuerdo ).



## Case Studies

### Caso 1

- Proyecto: Minería
- Objetivo del Trabajo : Pre-minería y actividades de infraestructuras.
- Precio del Contrato: aproximadamente USD 560m, precio de unidad.
- Duración : 4 años.
- Disputa: rescisión por conveniencia (cambio de propietario y política de auto-desarrollo).
- Reclamación: bajo evaluación de la performance del trabajo y los costos controvertidos de rescisión, valor aproximado de USD 20m.
- Terminos del acuerdo: Confidenciales.
- Ley: No ley local. Sistema de Common law.
- Solución de Disputas: Negociación, mediación, ICC arbitraje.





## Case Studies

### Caso 1 (cont'd)

- Duración de la Mediación: 1 día
- Orden de Procedimiento: 1
- Alegaciones: 2 cambios.
- Tipo de Mediación: Evaluativa.
- Mediator: Juez jubilado.
- Participantes: Asesor, management, project team
- Costo aproximado del mediator: USD 25k USD (50%) incl. costo de estadía.
- Solución: 10 días despues de la firma.
- Acuerdo: A mano en el día
- Costo de la Mediación : Aproximadamente 0.015% el importe de liquidación incluyendo los costos de los asesores.



## Case Studies

### Caso 2

- Proyecto: Hidroeléctrico.
- Objetivo del Trabajo : Represa en la roca, llenado, aliviadero, central y pozos subterráneos, tunelización, H-mecánico, subestaciones, carreteras.
- Precio del Contrato: aproximadamente USD 300m, precio de unidad.
- Duración : 4 años.
- Disputa: rescisión por incumplimiento.
- Rescisión indebida, responsabilidad por los eventos (posesión tardía y ocupación por otros del Site, design tardío y variaciones, cambios geológicos). Costos y daños. Devolución de la fianza. Reclamación aproximada de USD 20m.
- Terminos del acuerdo: Confidenciales.



## Case Studies

### Caso 2 (cont'd)

- Ley: No ley local. Sistema de Common Law.
- Solución de Disputas: Negociación, mediación, ICC arbitraje.



## Case Studies

### Caso 2

- Duración de la Mediación: 2.5 días
- Orden de Procedimiento: 1
- Alegaciones: 1 cambio (con reports de experto geológico y tiempo).
- Tipo de Mediación: Evaluativa.
- Mediator: Juez jubilado.
- Participantes: Asesor, management, project team
- Costo aproximado del mediator: USD 50k USD (50%) no incluido el costo de estadía.
- Solución: 10 días despues de la firma.
- Acuerdo: por el asesor de parte. Aproximandamente 1 mes.
- Costo de la Mediación : Aproximadamente 0.015% el importe de liquidación incluyendo los costos de los asesores.



## Arbitraje y Visión estratégica – CÓMO ARBITRAR?

- La disposición relativa al arbitraje se puede usar como continuación del proceso de DR.
- Recurrir al arbitraje puede utilizarse de una manera estratégica para forzar el acuerdo prematuro.
  - Por la sola remisión al arbitraje.
  - Contemplación de los costos versus los derechos.
- Administración efectiva del proceso.





## Arbitraje y Visión Estratégica – PORQUE EL ARBITRAJE?

- Cuando las partes firman el acuerdo de arbitraje renunciarán a sus derechos constitucionales que les permiten defender sus derechos ante de tribunales. Pero, esta razón:
  - Confidencialidad (en lugar de los tribunals público abierto)
  - Control de las partes sobre el mecanismo de solución: pueden decidir y adaptar la forma, estructura, Sistema y otras detalles; en conformidad con los detalles del proyecto.
  - Imparcialidad contra el prejuicio nacional.
  - Experiencia: los arbitros tienen conocimiento y habilidades específicos para resolver disputas especificas por el proyecto (en lugar de los juez nacional que no son especializados).
  - Costo y Tiempo
  - Decisión completa y definitiva
  - Aplicación facil.



## Arbitraje y Visión Estratégica – COMO ARBITRAR?

- Elaborar el objetivo específico del proyecto y adecuar el mecanismo de solución alternativa de controversias :
  - Idioma? Sede? Institución? Plazos?
  - En el caso de proyectos complejos, esa elaboración tendrá en cuenta estructuras y actores multicontrato.
- El arbitraje no obstará la solución amigable. También a través del procedimiento de arbitraje, hasta que se realice la audiencia (y antes el ajuste final de los costos), las ofertas de acuerdo pueden ser intercambiada entre las partes.

El sometimiento al arbitraje puede ayudar las partes a comprender de forma exhaustiva la posición o la solidez de la otra parte.



## Arbitraje y Visión Estratégica

# Gracias!



International Federation of Consulting Engineers

Lima, Peru  
12 & 13 September 2017

