

“El dispute board permite un importante flujo de contraprestaciones”



Roberto Hernández

Abogado mexicano. Especialista en Derecho de la Contratación Pública Nacional e Internacional

Hace unas semanas, Roberto Hernández García llegó al Perú gracias a las gestiones del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la PUCP para participar del conversatorio “Experiencias sobre los Dispute Board en América Latina”. El objetivo es que se incluya el dispute board en la legislación peruana como un mecanismo clave en la resolución de conflictos en los contratos de infraestructura pública y privada.

¿Qué es el Dispute Board?

El **Dispute Board** es un medio de solución de controversias. En el mundo de la **construcción** hay varios medios de solución de conflictos: está el **arbitraje**, la **conciliación**, el **litigio**. Pero este es un medio diferente y es interesante porque lo que hace es que se establezca un panel (de una o tres personas) que se encuentran

presentes durante el desarrollo de un proyecto. Conocen el proyecto, conocen a las partes, saben cuáles son sus ventajas y sus puntos débiles. Y en el momento en que las partes contratantes tienen una disputa, la ponen a consideración del dispute board para que lo resuelva.

¿Cuáles son las principales controversias que surgen en este ámbito?

Son muchas. Surgen problemas vinculados al diseño de una obra, o a una mala elaboración y redacción de un **contrato**. Muchas veces los ingenieros y técnicos piensan que pueden hacer un modelo de contrato y eso utilizarlo en muchos proyectos. Y no es así. Tienen que ser hechos a la medida. Otros problemas son los referidos a una mala administración contractual. O al incumplimiento de obligaciones de una parte hacia otra, como falta de pago, entre otros.

¿Desde cuándo se empieza a aplicar el Dispute Board?

Hay muchas referencias. Hay quien dice que empezó en EE.UU., otros dicen que en Honduras. Lo que sí le puedo decir es que en Latinoamérica ha sido más creciente la participación y utilización de Dispute Boards y sobre todo ya se ha ido institucionalizando. Cada vez hay más reglas de diferentes organizaciones que la regulan.

Entonces ya se ha venido implementado.

Le pongo un ejemplo clarísimo: el Canal de Panamá, el medio de solución de controversia inmediato es el Dispute Board. Carreteras en Honduras, proyectos en El Salvador, algunas plantas hidroeléctricas ya tienen establecido el Dispute Board.

¿Cómo este mecanismo ayudaría a la empresa pública o privada?

Uno de los temas fundamentales es que las empresas y el Estado, cuando tienen un conflicto, lo van postergando. La empresa pública lo posterga por razones de servidores públicos. Las empresas privadas, porque sienten que tienen un cliente al que no quieren perjudicar. Esta solución de controversias agiliza la solución y permite un importante flujo de contraprestaciones, es decir, dinero y cumplimiento de las obligaciones. Todo esto en beneficio del proyecto.

El Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la PUCP ha elaborado un reglamento.

Ha sido un gran acierto de la Universidad haber considerado este mecanismo de resolución de controversias que quieren regular. Es un reglamento muy bien diseñado. Tiene muchas ventajas para el país. Tiene un gran futuro para proyectos tanto privados como públicos.

¿Se implementará a la legislación peruana?

Nuestra intención es platicar con el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE). Tenemos entendido que es de gran interés del gobierno peruano implementarlo y utilizarlo. Están dando un paso muy acertado en Latinoamérica. Aún no se han implementado ni en México ni en Colombia. La gente de la OSCE cree en la figura y lo que pretenden es dar un paso más allá y saber qué temas hay que superar para incluirla en la legislación.