



DNV GL - MARCANDO EL CAMINO DE LA DIGITALIZACIÓN

- My Services
- DATE (Soporte on line 24/7)
- Inspección con drones
- Certificados digitales
- Inspección remota
- Planificación eficiente de inspecciones
- Machine Learning
- Plataforma digital Veracity

Más información en dnvgl.com/maritime

Tercer Diálogo. Refit de superyate

Adrián Prada, Ingeniero Naval y Mediador
M^a. Francesca Francese, Legal Designer



Cuando las partes están peleando, es muy poco probable que confíen el uno en el otro. Esta es la forma en que el mediador trabaja al principio para construir una relación de confianza entre él y las partes. Luego, a medida que avanza la mediación, la confianza se expande hacia la solución del problema. Esta es una perspectiva de cambio que solo es posible cuando el modo marinero está activado.

"Confianza" y "solución" son inconcebibles cuando se activa el modo pirata. Y dado que es muy fácil cambiar del modo marinero al modo pirata, dado que ocurre automáticamente, el deber principal y el mayor desafío para un mediador es mantenerlo real, lo que significa que tiene que verificar en cada paso del proceso. forma en que el modo marinero está activado para ambas partes. El mediador lo hace buscando los intereses reales de las partes, haciendo las preguntas correctas y confrontando a las partes con los racionales de lo que está sucediendo.

En el proceso de re-acondicionamiento de un yate de gran eslora, tras varios meses de trabajo, surgen desavenencias importantes entre la contratista principal y el armador. La contratista decide, unilateralmente abandonar la obra en la que tiene contratados trabajos por más de 500.000 €.

La contratista ha cobrado parcialmente los trabajos, al igual que el suministro de equipos varios. La contratista, en su marcha, indica que todo el trabajo efectuado y facturado por ellos hasta la fecha está ejecutado y que además tiene algunas horas pendientes de facturar. Lo mismo con respecto a los equipos. Indican que todo lo que han cobrado, lo han suministrado.

El armador no lo ve así y opina que, al contrario de lo que indica la contratista, han cobrado bastante más de lo efectuado y además han

cobrado también por equipos que no han suministrado. Todo, con independencia del daño causado por el abandono de la obra.

El armador, apelando a criterios objetivos, a un análisis exhaustivo de los presupuestos, facturas e inspección del barco y material entregado, logra llegar a un acuerdo satisfactorio con la contrata sin necesidad de ir a juicio.

En este caso, ambas partes tienen una necesidad clara de resolver el asunto cuanto antes. La contrata porque necesita seguir adelante con sus nuevos trabajos, porque no le interesa entrar en pleitos con un armador importante, ni tampoco el recibir una mala publicidad.

El armador por su parte tiene una clara necesidad de terminar la obra para tener su barco listo cuanto antes. Bastante trabajo da ya la remodelación como para además tener que pleitear y gastar energías por ahí.

ADRIAN

Es este es un caso contrario a los anteriormente planteados. Aquí el armador es conciliador y conocedor del asunto. Aunque el contratista sí que se pone en modo "pirata", en modo "ahí te las den", sorprendentemente el armador no. Claramente se posiciona y dice: no, yo no voy en modo "pirata" aunque tú vayas en modo "pirata". Me quedé muy sorprendido de que hayan llegado a un acuerdo y que no haya llegado la controversia a juicio. Al final, en las negociaciones se le ha dado un baño de realidad al contratista con datos objetivos y el acuerdo ha sido posible.

FRANCESCA

Entonces se trataba de "desactivar" el modo de guerra / modo pirata, llevando su atención a lo que estaba en la realidad.

ADRIAN

Eso mismo. Con criterios objetivos y la información de un tercero independiente del estado real del barco se logró que el contratista pudiese ver las cosas con otra perspectiva y llegar al deseado acuerdo por ambas partes.

¿Qué podría haber pasado con un armador "pirata" en lugar de uno "marinero" como el del ejemplo?

En este caso, a pesar del inicio y actitud pirata de la contratista, gracias a la actitud y empeño marinero del armador, el resultado ha sido satisfactorio para las dos partes. Y lo más significativo es, como, al igual que la actitud pirata puede ser contagiosa, la actitud marinera también. Este caso es un vivo ejemplo.

Si ante la actitud inicial de la contratista de abandonar el barco y además reclamar importes no pertinentes el armador se hubiese dejado llevar por su lógico enfado y se hubiese sumado a la respuesta pirata ¿qué podría haber pasado?

Primeramente, en lugar de haber tenido en todo momento el control y gestión del proceso, éste habría quedado en manos del juez con un resultado incierto. El proceso, en lugar de haber durado unas pocas semanas, se habría extendido a buen seguro, por experiencias similares, no menos de dos años.

La relación armador – contratista habría quedado seriamente deteriorada, con mucho rencor y odio entre ambas partes. El proceso habría sido público y toda la industria se habría enterado del caso.

La decisión del juez, seguro, habría sido totalmente distinta al acuerdo al que se llegó.

Los costes e implicaciones económicas para ambas partes se habrían disparado. ■