



Método Tradicional de Desarrollo de Solución Ambiental

1. Oferta CONJUNTA de suministro de ingeniería, equipos, con o sin instalación electrohidráulica en destino y garantía sobre resultados.

PRO

- Presupuesto destinado a proveedor tratamiento controlado.
- Garantía del proceso contratado a cargo del proveedor, en la extensión mínima aceptable por las dos partes.
- Penalizaciones en caso de incumplimiento con el cronograma.
- Cumplimiento de las homologaciones exigibles en el proyecto.

EN CONTRA

- No se tiene en cuenta la partida OPEX, o se carecen de pruebas para documentar su precisión.
- Tiempo de decisión de adjudicatario se retrasa normalmente, debido a que el presupuesto incluye muchos conceptos diferentes, desde venta de maquinaria hasta instalación, lo que se acaba convirtiendo en una presión en los plazos de entrega de la obra.
- Posibilidad de elegir un proveedor con precio bajo coste, y convertirse la obra en un continuo regateo de extras y pérdida de calidad.
- El cliente podrá sugerir cambios sobre la obra, pero no imponerlos, a no ser con ampliaciones de suministro por parte del proveedor.
- En general se crea una relación cliente-proveedor, donde la prioridad del proveedor será no erosionar el margen, o de aumentarlo tanto como sea posible en base a extras por conceptos no definidos correctamente en la oferta.
- El proyecto sale con el presupuesto controlado para el tratamiento de agua, pero no para las partidas que son propias del cliente. La prioridad del proveedor con esas obras, será que no afecte a su margen, sin interés por proponer mejoras que, aunque lógicas para el proyecto desde un punto de vista global, no lo sean para el suyo en particular.
- Carrera por documentar todo, para que en caso de improvisto quede claro a qué parte es atribuible. Discusiones para firmar documentos y retrasos en la obra, además de la cantidad de recursos perdidos en trabajos de poco valor.
- Erosión en la relación cliente-proveedor, cuando debería ser de colaboración mutua para hacer el mejor diseño disponible.



2. Desarrollo proyecto: Estipulación de cronogramas, interlocutores, flujos de la información y documentos a entregar.

FASES DE 6 A 7

PRO

- Documentación detallada de todo el conjunto del proyecto.

EN CONTRA

- Generación de documentación repetitiva. Causa de conflictos en caso de haber imprevistos.
- Proyecto no colaborativo CLIENTE-PROVEEDOR. Proveedor trabaja y realiza documentación y evita los cambios para no retrasar el proyecto. Margen de maniobra en el retraso del proyecto, más difícil en encontrar excepciones a las homologaciones y más difícil todavía para aumentar el precio de la compra.
- PROVEEDOR evita reunirse con el cliente para minimizar las aportaciones que puedan complicar el proyecto.
- PROVEEDOR evita opiniones sobre los trabajos que son competencia del cliente. Simplemente da el listado de necesidades.

FASES DE 7 A 8

3. Entrega de equipos, instrumentación e instalaciones asociadas.

PRO

- Espacio ocupado predefinido.
- Potencia consumida predefinida.
- Marcas predefinidas.
- Características que debe cumplir las instalaciones.

EN CONTRA

- Imposibilidad/Dificultad para cambio de marcas y/o para aplicar el conocimiento adquirido durante la realización del proyecto. Normalmente para no comprometer el tiempo de entrega y la dedicación de recursos adicionales para discutir/convencer al cliente.
- La misma dificultad para cambiar especificaciones en la instalación y poder poner en valor el conocimiento y experiencia adquiridos en la realización del proyecto. Solo se buscarán pactos con lo que ahorre dinero.



4. Puesta en marcha.**PRO**

- Servicio garantizado por contrato que deberá dar el PROVEEDOR hasta cumplimiento de las garantías del proceso.
- Cumplimiento del test de prestaciones.

EN CONTRA

- No tiene en cuenta los trabajos que debe hacer el cliente, retrasos,... y puede dar lugar a penalizaciones o reducción del plazo de garantía estipulado.
- PROVEEDOR será poco permeable a mostrar puntos críticos del proceso hasta haber aprobado el Test de Prestaciones. Formación final tenderá a mostrar el funcionamiento Electro-Mecánico de la instalación y todas las normativas incluidas en la documentación. Imposible de asimilar por el CLIENTE que seguirá dependiendo del PROVEEDOR, por su experiencia práctica.
- El CLIENTE buscará que la instalación no la deje el PROVEEDOR. Sensación de pánico de que el PROVEEDOR se vaya. Formación final tenderá a mostrar el funcionamiento Electro-Mecánico de la instalación y todas las normativas incluidas en la documentación. Imposible de asimilar por el CLIENTE que seguirá dependiendo del PROVEEDOR, por su experiencia práctica.
- El CLIENTE buscará que la instalación no la deje el PROVEEDOR. Sensación de pánico de que el PROVEEDOR se vaya.

