



Antonio Iribarren - CIC® y E. Durán
Socios Fundadores de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

FUENTES DE GENERACION DE CLAIMS



Minería



Infraestructura

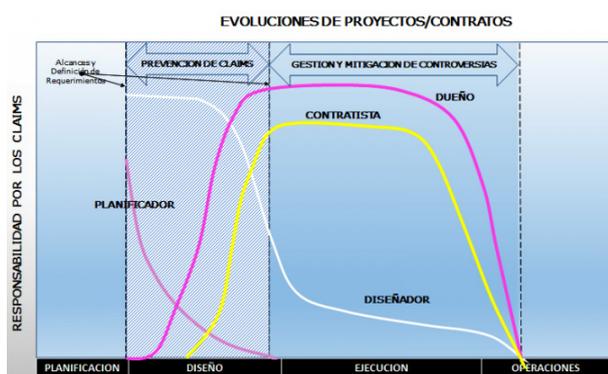


Energía



Oil & Gas

Una reclamación o reclamo o Claim, es una petición de una de las partes para que se compense, normalmente con dinero, con un mayor plazo o con ambas, una circunstancia que se estima que ocurrió con ocasión del desarrollo de una relación contractual, y que no fue debidamente prevista en el contrato.



La adjudicación de un contrato, es un hito clave para marcar la diferencia entre Prevención de Claims y Gestión de Controversias.

La Prevención de Claims se efectúa durante la fase de diseño de un proyecto/ contrato, y la responsabilidad por los Claims se va transfiriendo desde el planificador/diseñador a los administradores de contrato del Contratista y del Dueño. La mejor manera de reducir la probabilidad de Claims, es Prevenirlos en las etapas tempranas, de modo de preparar los antecedentes de licitación de los servicios requeridos, con Visión de Prevención

Una vez iniciados los trabajos de ejecución de los contratos, aparecen las Controversias, y lo que resta es gestionarlas y mitigarlas. Los Claims son controversias oficializadas -por cualquiera de las partes-, que no han podido ser resueltas entre los Administradores de Contrato del Dueño/

Contratista.

Generalmente los Claims son vistos como una situación desagradable, "una piedra en el zapato". Para aquellos que no han tenido una primera experiencia de Claim formal, puede ser una acción "traicionera" de la otra parte -abusiva incluso-, que generará sobrecostos, pérdidas de tiempo, posiciones antagónicas y desgaste en los equipos a cargo de los contratos.

Sin embargo, si se observa la frecuencia con que ellos se presentan en los diferentes tipos de contratos -en especial los de construcción y montaje-, se puede concluir que los Claims, forman parte integral de la ejecución del contrato en ejecución, de tal modo que un Administrador de Contratos con algún grado de expertizaje, sabe con mucha antelación, desde la génesis del contrato, que habrá Claims, por lo tanto, debe identificar las potenciales fuentes de Controversias, proyectarlos en el tiempo, y generar las acciones para prevenir y planificar de la misma forma como se hace con los aspectos técnicos del contrato. Según el estilo y modelo de gestión del contrato, es recomendable que junto con el Plan de Ejecución del Contrato, exista un "Plan de Gestión de Controversias del Contrato".

Es imposible suponer que las bases contractuales, sin importar el modelo o estándar usado, podrían regular cualquier y todos los aspectos de una relación contractual, de modo que no se escapen aspectos que puedan terminar en controversias, por lo tanto esas bases contractuales y el contrato mismo, deben considerar para las partes, formas de salir formal y planificadamente de aquellas situaciones No Previsibles.

Algunas fuentes de generación de Con-

troversias, que normalmente terminan en la presentación de Claims por las partes:

- Requerimientos y especificaciones incompletas
 - Cambios frecuentes en los requerimientos y especificaciones
 - Incompetencia técnica en el tratamiento de materias propias del contrato
 - Falta de recursos, incumplimiento en la entrega de aportes, por alguna de las partes
 - Expectativas no realistas, normalmente plazos de ejecución e hitos de cumplimiento,
 - Mala definición del Alcance y Objetivos poco claros
 - Programas de ejecución irreales
- Falta Comunicación entre los involucrados
 - Fallas de Planificación
 - Control de Avance asistémico.
 - No transformar datos en información
 - Falta del Análisis del riesgo del contrato

Estimado lector, según su conocimiento y experiencia, ¿podría UD:

- Agregar otras fuentes de controversias?
- Emitir su opinión en relación al contenido de este artículo?

Estimado lector: Le solicitamos, si lo estima del caso, agregar sus opiniones en el cuadro para comentarios, que está a su disposición. Sus opiniones son muy importante para nosotros. Muchas Gracias, por su participación.