



Antonio Iribarren - CIC® y Wilfredo Solano
Consultores Senior QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

ADMINISTRADOR DE CONTRATO O INGENIERO EN CLAIMS, QUIEN ASEGURA LA MEJOR SOLUCIÓN EN UNA CONTROVERSIA?



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Claim es el requerimiento de una compensación económica adicional por trabajos que se consideran no incluidos en el contrato, o ampliación de plazos de ejecución para la finalización de los trabajos -o ambos- que se ha hecho o que se cree haberlo hecho; Claims es un NO commodity, no se enseña en la academia, ni existe un recetario de cómo resolverlos; Ingeniería de Claims, es la práctica de ingeniería dedicada a la gestión del Claim de un Contrato, que involucra un conjunto de reglas para aplicar áreas de conocimientos, metodologías, técnicas y herramientas a los procesos Claims.

Un Ingeniero en Claims, es aquel profesional cuyo conocimiento, juicio y experiencia se utilizan en la aplicación de técnicas, herramientas y metodologías a la recuperación de daños plazos / costos y la asignación de responsabilidades por las desviaciones excusables / compensables de los contratos, a diferencia de un Administrador de Contratos (o gerente de proyecto, según el uso y costumbre local), que es la máxima autoridad a cargo del Contrato, nombrado y empoderado por la organización, para liderar y llevar a cabo el trabajo definido, e implementar los cambios aprobados para alcanzar los objetivos del Contrato, proporcionando la dirección general del trabajo del Contrato.

El Administrador está permanentemente involucrado con su contrato, condición que significa necesariamente una visión sesgada del mismo al momento de surgir problemas durante la ejecución (Claim), lo cual puede configurarse como un incentivo perverso, en la medida que sea el administrador quien no quiera revelar su propia responsabilidad y el verdadero valor del daño causado: en la industria de proyectos de ingeniería y construcción (contratos EPC, EPCM, e incluso NEC), es frecuente encontrar administrado-

res de contratos que erradamente extrapolan su experiencia ganada a lo largo de su recorrido por la ejecución contractual, con la capacidad y conocimiento para gestionar Claims.

Un experimentado administrador de contratos dista mucho de ser catalogado de manera instantánea como un "experto claimista", ya que no ha desarrollado la habilidad de determinar la relación causal entre derecho y daño, ni maneja a discreción la diversidad de mecanismos a utilizar, para la presentación y la fijación de precios de los daños excusables / compensables, por los problemas surgidos, durante la ejecución de un contrato: no basta ni es suficiente, ser un "muy buen o excelente analista contractual".

Los mandantes ante la oportunidad de levantar un Claim a un contratista o viceversa, descartan la necesidad de contar con un soporte experto y suelen confiar dicha tarea al mismo administrador del contrato desde donde se origina la disputa. El objetivo no es alcanzar la mejor solución posible al conflicto, en términos de compensaciones exigibles, sino ahorrar gastos de gestión.

Así, la sustentación del caso por parte de un administrador de contratos que busca reducir su responsabilidad en la controversia, no resulta robusta y es fácilmente rebatible, ya que el administrador buscará traspasar a la otra parte injustificadamente, parte los costos de su poca diligencia. En un contexto tal, es altamente probable que arribar a una solución de la controversia tome mayor tiempo, incrementando los costos de transacción y signifique un menor valor de las compensaciones exigibles. Contrariamente, un Ingeniero en Claims es un observador imparcial (esta fuera del contrato), ha desarrollado la capacidad de establecer de manera suficiente y neutra las responsabilidades entre las partes y; por tan-

to, los montos de los pagos que compensen equitativamente a cada una de ellas en la relación contractual, en un menor plazo y a menores costos de transacción.

En síntesis, un ingeniero en Claims asegura cumplir con el objetivo de lo-

gar la compensación óptima, en el menor plazo acotando los costos de transacción para ambas partes: un juego ganar-ganar.