



**Antonio Iribarren, CIC, CEIC®**  
Director QDR International

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

## LA PELIGROSA PRÁCTICA DE "INFLAR" CLAIMS



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Los contratos de los proyectos debieran ser un esfuerzo de beneficio mutuo y sin embargo, las relaciones que culminan en controversias, son demasiado comunes: los mandantes y contratistas están muy conscientes de los importantes recursos monetarios, de mano de obra y equipos que deben comprometerse a un contrato y del efecto adverso que cualquier aumento de estos compromisos de recursos tendría en sus resultados finales.

Es cierto que **las partes son entusiastas y optimistas en el inicio de cada contrato:** confían en su capacidad y compromiso de cumplir sus respectivas obligaciones en virtud de los documentos de contrato, mientras se benefician mutuamente. Pero también es muy cierto -por desgracia-, que este entusiasmo y optimismo, generalmente se desvanecen muy temprano y la "luna de miel" termina rápidamente.

La posibilidad de ser sorprendido por un gran Claim, ha causado que los Mandantes cuestionen los términos y condiciones del contrato de construcción básica, y la forma en que contratan para el diseño y la construcción: los que tenemos alguna experiencia en Claims, "siempre" gestionamos considerando la existencia de Claims, ejecutando el Plan de Gestión de Controversias del Contrato, que por cierto y lamentablemente, es una herramienta que en la actualidad -y por diferentes motivos-, observo como casi normal que no dispongan de ella.

**La creciente sofisticación en el entorno de la Cuantificación de Daños en Claims de construcción,** está generando que cada vez hay más determinación de la viabilidad de un Claim, modelos ad-hoc a cada cuantificación de daños, análisis forenses complejos, exigencia que el informe experto debe ser objetivo, independiente, imparcial: la Calidad del In-

forme experto, se basa en un trabajo riguroso transparente y reproducible, aplicación de metodologías de general aceptación, que puedan ser contrastadas y valoradas por un experto contradictorio.

Dicho lo anterior, y a pesar de los años de experiencia, es aún sorprendente constatar como se encuentran cada vez con mayor frecuencia en algunos países sudamericanos, contratistas que usan (y abusan) de la práctica de **sobredimensionar sus Claims por encima de cualquier nivel racional y demostrable de costo y tiempo,** con la intención de conformarse con menos durante las negociaciones y eficazmente intentar recuperar su figura de línea base: algunos le llaman, el "guarismo 3", es decir, quiero recibir 100, entonces presento un Claim por 300, logrando así su objetivo de recuperación planificada.

Esto casi nunca tiene éxito y es un concepto peligroso: el Contratista debe saber que "inflar" el Claim, a menudo pone en duda y daña la parte positiva y derechos del Claim, reduciendo la perspectiva de un acuerdo aliviador, o cualquier acuerdo en absoluto.

Contrario sensu, **no se trata de "llegar a un acuerdo que deje a ambas partes tranquilas": se trata de realizar una robusta Cuantificación de los Daños,** que en mi opinión, es clave para el éxito (en términos de credibilidad y financiera) del Claim: sustentar las desviaciones excusables/compensables del contrato, determinar la relación causal entre derecho y daño -observando de manera imparcial las dificultades en su ejecución- definir y aplicar las técnicas, herramientas y metodologías, para valorizar suficientemente los impactos.

Si no está disponible el sustento valorizado de los impactos (o como usual,

es débil), se perderán oportunidades de acuerdo, valioso tiempo en resolución del Claim y tal vez lo más importante, **hacer convicción a la con-**

**traparte con pruebas basadas en hechos, con registros contemporáneos y trazables.**