



Antonio Iribarren, CIC, CEIC®

Perito Internacional en Claims y Pericias de Daños,
Presidente Círculo Latinoamericano Peritos en Construcción

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDRclaims

CLAIMS EN LA CONSTRUCCIÓN



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

La construcción está llena de riesgos relacionados con los interesados en un contrato: cómo y cuándo se identifican y gestionan estos riesgos, facilitará el éxito y determinará si cada miembro del equipo sirve al interés común de todos y el propio contrato.

No todos los riesgos pueden ser previstos y, precisamente son los impactos imprevistos los que crean un aumento de controversias entre las partes, debido a la falta de comprensión, planificación insuficiente y falta de habilidad para gestionarlas: aun cuando el estado de la ingeniería en la licitación sea de Detalles de alta calidad (incertidumbres menores al 5%), basta que alguno de los antecedentes de licitación que respaldan al contrato se desvíe, para que puedan surgir controversias.

Durante su ciclo de vida, la mayoría de los contratos de construcción, "viven" complejidades técnicas, ofertas apretadas y mandantes con actitudes contractuales inflexibles: en cualquier momento surgirán diferencias de opinión, desacuerdos y controversias de numerosos tipos y frecuentemente Claims/Arbitrajes/Juicios, con los consabidos altos costos asociados, además de exacerbar un ambiente de negocios, de por sí, ya de alto riesgo para las partes:

- **A nivel mundial, el año 2004**, 2-5% de los contratos tenían Claims, y 10-15% Ordenes de cambio, lo que totaliza entre 12-20% de crecimiento total (fuente: Pinnel&Busch Inc.).
- **Al año 2014**, 10-15% de los contratos tuvieron Claims, y 25-30% Ordenes de cambio, lo que totaliza entre 35-45% de crecimiento total (fuen-

te: datos propios y Lumina Copper)

- Ergo, **los Claims en Construcción, forman parte integral de la ejecución del contrato.**

Existe una gran corriente mundial académica de opinión, que establece que los contratos de los proyectos de construcción han creado e implementado su propia **versión de los opuestos (no significa enemigos)**: el Mandante y el Contratista. Ambos quieren minimizar sus costos y maximizar sus beneficios (un poco de productividad pura, hacer más con menos, manteniendo la calidad, reduciendo tiempos muertos, reprocesos, etc.), conceptos sobre los cuales no puede ni debe existir desacuerdos. Las partes están haciendo su trabajo, cada uno defendiendo sus intereses, lo cual es 100% ético, honorable, correcto... están motivados a obtener el máximo beneficio de esta relación contractual, sencillamente porque **es un Negocio!!**

Dejemos claramente establecido que:

- El contratista no está compenetrado del proyecto: **lo que le importa, es maximizar el beneficio de su Contrato**, buscando obtener el máximo provecho de las indefiniciones y vacíos que pudieren haber en el contrato.
- El mandante **cautela la integridad de sus líneas base**, exigiendo que el contrato se cumpla a cabalidad y que el contratista aborde todos los alcances y requisitos establecidos en las especificaciones técnicas.
- La situación se enturbia cuando alguna de las partes interpreta -bien o mal- que el otro lo está pasando a llevar en sus derechos y obligaciones

contractuales. La dura realidad, es que existe la posibilidad de que las personas en una posición de poder de gestión, adopten rápidamente un enfoque conservador individual, **relativizando las bases acordadas en el contrato**, su administración y aplicación justa y razonada.

- **Los mecanismos** (metodologías, técnicas y herramientas) para resolver diferencias, son las mismas (mandante/contratista) y no se aplican desde el inicio del contrato.
- Generalmente, la respuesta no está en una sola de las partes, y **el desa-**

ño es asignar equitativamente la responsabilidad por las desviaciones en los Contratos.

Los mandantes y contratistas están muy conscientes de los importantes recursos que deben comprometerse a un contrato y del efecto adverso que cualquier aumento de estos compromisos de recursos tendría en sus resultados finales: **la realidad de la industria de la construcción, es que mandantes/contratistas deben estar conscientes y ser educados acerca de Claims, para proteger la inversión significativa de recursos.**