



ENRIQUE DURÁN
Socio de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDR

RELACIONADO CON RECLAMACIÓN CONTRACTUAL, ¿QUÉ ES UN CLAIM?, ¿CUÁL ES SU EXPERIENCIA?¹



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Elija usted, un Claim es:

- una afirmación de un derecho contractual
- la última oportunidad para rescatar a un trabajo de pérdidas
- una forma disfrazada de chantaje

Claramente lo que se discute es dinero extra.

En opinión del redactor, las tres sentencias aplican.

En primer lugar **“Claim es una afirmación de un derecho contractual”**: no se pone en duda, y normalmente está regulado por cláusulas del contrato. Es un asunto de las partes de cómo construir “el/cada caso” y cómo atajarlo. La posición de cada parte depende en gran medida de cómo hizo control del desarrollo del encargo.

También un Claim **“es una -podría ser la última- oportunidad, para rescatar a un contrato de pérdidas”**: en este caso, la parte de manera estratégica y contando o no con información de respaldo total o parcial, recrea situaciones controversiales que le permitan generar casos, a la forma de solicitudes de compensación.

De esta forma no es extraño encontrar situaciones en donde el Claim se soporta en falencias en la gestión de la otra parte como ocasionadora de ineficiencias, y por tanto generadora de pérdidas. Este tipo de Claim se presenta, normalmente, en momentos en donde la posición de la otra parte es más débil, o hace mayores pérdidas en caso de aplicar alguna cláusula de rescisión del contrato.

Finalmente, **“un Claim es una forma disfrazada de chantaje”**: No son pocos los casos que en la literatura se presentan como ejemplo. No debe extrañar que importantes encargos, de presupuestos elevados, se asignen al menor precio.

Este evento es detonador para que el que se adjudicó, a partir de la asignación del contrato, inicie la estrategia de recuperación de lo “perdido”, “lo que dejó en la mesa”, esto es, a lo menos, la diferencia con el valor que cobró el que llegó en segundo lugar. En otros casos, la presentación de la oferta económica con los precios más bajos para ganar la licitación, manera fraudulenta de participación, que el dueño del encargo, suele no darse por enterado.

¹ Este artículo fue escrito el 18 de enero de 2016