



ANTONIO IRIBARREN CIC®-CEIC®
Socio de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDR

LOS CONTRATISTAS QUE SE JACTAN QUE NUNCA HAN TENIDO UN CLAIM, SON UNA RAZA EN EXTINCIÓN

30 SEPTIEMBRE 2016



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Frente al escenario actual¹ de precios bajos del cobre que no se daban hace muchos años, las empresas –particularmente las relacionadas con la minería- obviamente buscan mejorar la productividad **generando ahorros o maximizando sus ingresos**. Si como resultado de la implementación de medidas para elevar la eficiencia y la productividad, se logran modelos más eficientes, la operación se hará más rentable y sostenible en el mediano plazo.

Aterrizando desde esos conceptos conocidos y aplicables a todas las organizaciones, vale la pena aquí bifurcarse entre las acciones realizadas por las empresas productoras (Dueños/Mandantes), y las empresas colaboradoras (Contratistas), durante la vida del producto, en sus etapas de Creación de Valor, hasta las de Entrega y Extracción de Valor, para contratos de proyectos y/o de continuidad operacional.

No es novedad y es muy sabido que en general, la gran industria de la minería, petróleo y energía, minimizan o postergan la fecha de puesta en marcha sus inversiones, optimizan sus indicadores de consumos, **“racionalizan” sus contratos con terceros** y mejoran su gestión de mantenimiento, como una manera de enfrentar y paliar exitosamente la “tormenta”. A su vez, muchos contratistas -obligados por las circunstancias- **traspasan a costos directos, sus menores ingresos** producto de las “racionalizaciones” de sus contratos.

Pero -y aquí está el quid del asunto- la necesidad de salir con números azules, **obliga a los Contratistas a ser creativos por el lado de la maximización de sus ingresos, y apro-**

vecharán toda y cualquier oportunidad para preparar al interior de la ejecución de sus contratos, solicitudes de órdenes de cambio en el encargo, o presentar “Claims” para compensar sus menores ingresos. El Contratista que orgullosamente se jacta: “Yo nunca he tenido un Claim”, es una raza en extinción.

Para asegurar la supervivencia al mercado de hoy, **el Contratista ha aprendido a entender sus derechos y las técnicas de supervivencia cuando se presenta un Claim**.

Los Dueños/Mandantes -además de prepararse para solicitudes de compensaciones adicionales de sus Contratistas- deben garantizar la rentabilidad de sus proyectos/contratos mediante **la defensa robusta y contundente de Claims generados por un Contratista**, que tiene la intención de recuperar sus menores costos con Solicitudes de Compensación, Órdenes de Cambio o Claims, de impacto al final del contrato.

De nada servirá haber creado un clima de colaboración y complemento entre las partes, si no se aplican los mecanismos, técnicas y herramientas tendientes a controlar/mitigar/evitar los problemas asociados con desviaciones en el alcance, atrasos en el cronograma y sobrecostos en sus contratos, realizando un análisis detallado y determinando quién es responsable de todas esas desviaciones, atrasos y sobrecostos.

Como ya se ha mencionado, generalmente la respuesta no está en una sola de las partes, y el desafío es asignar la responsabilidad, recomendar y/o decidir.

¹ Este artículo fue escrito originalmente el 30 de septiembre de 2016