



ANTONIO IRIBARREN CIC®-CEIC®
Socio de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDR

ASPECTOS RECLAMATORIOS VS ÓRDENES DE CAMBIO

22 DICIEMBRE 2016



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Las Órdenes de Cambio son documentos que resuelven aspectos técnicos concretos y medibles (alcances, plazos, costos), sobre los cuales, generalmente es posible llegar a acuerdos.

Un concepto **Reclamatorio** obedece a una interpretación o necesidad de una parte por lograr una compensación, y que no cuenta con acuerdo de la otra: la forma de conseguirlo es a través de la presentación de una Solicitud de Compensación, que en el caso de no conseguir acuerdo de las partes -y del flujo de gestión determinado y formal del contrato-, muy probablemente será formalizada como un Claim.

Con un **tratamiento oportuno**, la Solicitud de Compensación se resuelve con mayor facilidad. "Tratamiento oportuno", se refiere al reconocimiento en línea con la ejecución del contrato, que normalmente existen desviaciones que requieren ser ajustadas o resueltas, lo que se hace regularmente por la emisión de Ordenes de Cambio por más o por menos, y que la mejor práctica, acepta que para un contrato no deben extrañar.

Es posible que algunos conceptos, dada su naturaleza subjetiva, interpretable, que pertenezcan al Alcance del contrato, o que puede ocultar ineficiencias de ejecución por las partes (mandante-contratista), donde la magnitud de la desviación y sus efectos no sea fácilmente cuantificable, también sean de carácter interpretativo, lo que normalmente transforma al concepto controversial en Reclamatorio.

Un concepto **No Reclamatorio** obedece a una parte objetiva, concreta, medible, que pertenece al Alcance y que existe en los documentos contractuales; una vez constatada la desviación y su magnitud, acordados los impactos y logrado el acuerdo entre las partes, la forma de cerrar la controversia es a través de la emisión de la

Orden de Cambio respectiva: **los aspectos No Reclamatorios generan Ordenes de Cambio**

La resolución de la controversia de los conceptos No Reclamatorios vía Solicitud de Compensación, se debe presentar como un problema de gestión, donde ambas partes tienen responsabilidades.

Dicho lo anterior, ¿Por qué conceptos/ aspectos No Reclamatorios si incluyen en un Claim? En opinión del columnista, es debido principalmente a la falta de un clima de colaboración y complemento con **disposición al reconocimiento conjunto de Cambios**.

La comunicación y la personalidad de los Gerentes de Proyecto/Administradores de Contratos¹, también es tremendamente preponderante: 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, haciendo caso omiso a las bases acordadas en el contrato, y su administración y aplicación justa y razonada**.

Desde luego, también contribuyen a mejorar la gestión:

- Búsqueda anticipada de soluciones: Inicio de conversaciones tempranas desde su origen en campo/terreno, con un esfuerzo conjunto en el reconocimiento temprano de Controversias
- Efectuar Gestión de Controversias durante la etapa de Ejecución del Contrato, con presencia en campo/terreno, para el manejo de los aspectos controversiales de los Contratos
- Asegurar de los Gerentes de Proyecto/Administradores de Contrato de ambas partes, conocimiento formal en Proyectos y experiencia

certificada en administración de contratos.

- Asegurar del equipo técnico del Contrato:
 - o Conocimiento cabal de las Bases de Licitación, el Estudio de Constructibilidad, el programa de ejecución, el presupuesto de Construcción y las contingencias asociadas a él, el WBS del con-

trato, el avance físico y avance financiero de la construcción.

- o Definición de un perfil de cargo que se cumpla rigurosamente, y demostrar que las competencias cualitativas y cuantitativas de los integrantes del equipo técnico, realmente existen (pruebas de selección)

¹Administrador de Contratos/Gerente de Proyectos -segun uso y costumbre local- es la máxima autoridad a cargo del contrato, nombrado y empoderado por la organización, para planear, programar, ejecutar, controlar y coordinar los recursos y alcanzar los objetivos del contrato, proporcionando la dirección general del trabajo: la gestión por el resultado del Negocio queda en sus manos (una sola persona), de principio a fin.