



ANTONIO IRIBARREN CIC®-CEIC®
Socio Fundador de QDR

Copyright © 2015 Asesorías, Consultorías y Servicios QDR

LA SALUD-CLAIMS DE LOS CONTRATOS

06 Junio 2024



Minería



Infraestructura



Energía



Oil & Gas

Es altamente probable que las partes no conozcan la condición o situación que determina el grado de gestión de los Claims -en alcance, costo y/o plazo- del contrato, que le permitirá avanzar hacia los objetivos de su gestión efectiva.

Sin embargo, los actores senior en la gestión de las controversias de los contratos de los proyectos de construcción, **tienen muy claro** que deben examinar la génesis de las controversias no resueltas, los conflictos no concordados y definir qué técnicas, herramientas y metodologías les permitirán zanjar esas desviaciones asociadas a cambios en el alcance, atrasos en el cronograma y sobrecostos en los Contratos (análisis de daños costos/plazo/alcance, relaciones Causa-Efecto que muestren el impacto).

También es claro que las materias controversiales tienen un camino de análisis contractual/constructivo/ingenieril antes de desembocar en un litigio, entre otros, revisión de los documentos contractuales, análisis de los cambios en el alcance, cronograma línea base, valor de las partidas, la información generada durante la obra.

Pero, frente a eso, cabe perfectamente preguntarse en lo sustantivo: ¿cómo está la SALUD-CLAIMS de su contrato?

La "Salud-Claims" del Contrato, es la condición o situación que determina el grado de gestión de los

claims del contrato y que en esa medida permitirá avanzar hacia los objetivos de su gestión efectiva: sirve para establecer la línea base de la Salud-Claims del contrato y ser comparada periódicamente en otra medición.

El propósito de verificar la Salud-Claims del Contrato, es conocer, comprender y evaluar la madurez del contrato, para identificar el grado gestión de los Claims en alcance, costo y/o plazo.

Muy resumidamente, la salud se deriva de proporcionar opinión experta, basada en el resultado de cheks list -por ejemplo, calidad de la información, gestión del diseño, licitabilidad, cronogramas, mitigación de Controversias/Claims-, con cuyos resultados, **se calcula la Matriz de Puntuación que determina el grado de madurez de la gestión de los Claims.**

Cabe mencionar, que tres de los factores importantes asociados a gestionar eficientemente las controversias/Claims, son conocer la "Salud-Claims" del contrato, para identificar el grado gestión de los Claims en alcance, costo y/o plazo, adicionar a la Matriz de Riesgos del Contrato, los Riesgos Claims a los que este expuesto y proporcionar la confianza que la Matriz de Riesgos Claims será actualizada periódicamente, por desviaciones en atrasos y pérdida de productividad.