

Orçamentos em obras de conservação

Nigel Hughes

(www.buildingconservation.com)



Hugh House, 7a Eaton Square

Uma bem conseguida consequência da relação cliente / empreiteiro.

A remodelação deste edifício Vitoriano classificado com o Grade**, situado no 'Grosvenor Estate' em Belgravia, Londres, incluiu o restauro de muitos elementos originais, incluindo uma escada.

A indústria da construção civil, sob muitos aspectos, não difere de qualquer outra actividade fabril. O empreiteiro geral, tal como o industrial, coordena e controla uma certa quantidade de fornecedores e de subempreiteiros para produzir os bens, ou edifícios, pretendidos pelo comprador ou cliente.

Ao decidir qual o fornecedor ou subempreiteiro que vai usar, o empreiteiro geral vai favorecer instintivamente aquele que lhe apresentar o preço mais baixo ponderado com as caracterizações estabelecidas na especificação. No final da obra, o cliente irá, assim, receber um produto criado por um certo número de firmas, em que todas elas conseguiram o seu contrato específico, largamente, com base em serem mais barateiras que os respectivos concorrentes. Será a barateza o principal requisito do cliente e da indústria quando estudam o tratamento e a manutenção dos seus edifícios históricos? O cliente, mais do outra coisa, pretende certamente : ter a garantia do preço, da qualidade e do prazo. Para conseguir tudo isto, ele necessita, certamente, de ter confiança nos fornecedores do produto final. Para uma obra ter sucesso, o cliente vai nomear um empreiteiro em quem possa confiar verdadeiramente, porque sem confiança não pode haver um relacionamento a longo prazo.

O contrato

Num concurso competitivo é importante que todos os trabalhos envolvidos no contrato sejam especificados nos documentos desse contrato tão exaustivamente quanto possível, para que todos os possíveis concorrentes conheçam exactamente o que estão a orçamentar, e para que o sejam minimizados os riscos de, mais tarde, aparecerem custos ocultos. O ponto de partida para uma obra será, assim, a nomeação de uma equipa de consultores especializados que sejam responsáveis pela preparação desses documentos, tendo, todos eles, considerável experiência sobre obras em edifícios históricos. Antes de os contratar, o cliente deve analisar cuidadosamente as credenciais de todos os seus consultores e estar seguro da sua capacidade para trabalharem em conjunto.

Se a equipa for a acertada e se estiverem disponíveis os recursos financeiros suficientes para o nível de investigações e de análises exigidas, os documentos da especificação e do contrato produzidos irão reflectir e descrever completamente a totalidade do trabalho, como é que este deve ser executado, sob que norma e com que materiais. Idealmente, a documentação deve proibir a subcontratação sem aprovação específica por parte do cliente e, em certos casos, para que se consiga uma qualidade consistente, o cliente pode querer especificar que certas áreas de trabalho só possam ser executadas por executantes por ele indicados. A especificação deve ser relevante e específica, e o uso de documentos normalizados, gerados por processadores de texto, deve ser tratada sob suspeição – o boato de que alguns empreiteiros orçamentam as obras de acordo com o peso de papel dos documentos do contrato, não deve ter falta de fundamento!

Apesar de o objectivo ser produzirem-se documentos de contrato perfeitos, com uma especificação cuidadosamente abrangente, as discrepâncias aparecem sempre. Além disso, algumas decisões só podem ser tomadas em obra, durante a execução dos trabalhos, especialmente quando essas decisões dependem do parecer de um conservador especialista. Fica, assim, ao critério de cada empreiteiro questionar quaisquer discrepâncias durante o processo de orçamentação para que possam ser feitas as necessárias modificações pelo consultor relevante, e devem ser notificados todos os outros empreiteiros, porque é importante que todos estejam a orçamentar sobre a mesma base. Também é importante que os empreiteiros qualifiquem e expliquem quais as tolerâncias e presunções que fizeram na preparação dos respectivos orçamentos, quando os apresentarem.

Convite para a apresentação do orçamento

A selecção dos possíveis concorrentes é de fundamental importância para o sucesso da obra, e é responsabilidade conjunta do cliente e da sua equipa ficarem satisfeitos com a escolha dos empreiteiros da lista. As recomendações pessoais, quer pela equipa, quer por outros clientes, são inestimáveis e devem ser sempre apreciadas. As visitas a obras anteriores e às instalações do concorrente podem ser reveladoras, bem como as conversas informais com as pessoas que seja provável terem estado envolvidas nessas obras, a qualquer nível. Adicionalmente, os membros da equipa devem falar com os membros das equipas semelhantes de outras obras anteriores e devem ser feitas investigações sobre a credibilidade dos empreiteiros através de agências de crédito, de fornecedores ou de subempreiteiros. Em especial nas obras de conservação, são bons indicadores encontrarem-se pessoas responsáveis trabalhando com a ferramenta, mão-de-obra directamente empregada ou contratada a longo prazo (de preferência a trabalhadores por conta própria), empregados, esquemas de aprendizagem, um lucro consistente ao longo dos anos mais recentes, clientes repetitivos e a familiaridade com o nosso tipo de obra. Numa situação de orçamentação competitiva, devem ser cuidadosamente combinados empreiteiros por forma a que apenas compitam entre si empresas de dimensão semelhante. A pertença a organizações profissionais e comerciais, bem como a sua inclusão no próprio *'Building Conservation Directory'*¹, embora sejam indicativas de que um determinado empreiteiro é capaz de executar obras de conservação, não são evidências conclusivas de que ele está qualificado para o fazer. A condição de membro dessas organizações é uma orientação útil mas não deve ser tomada como fiável isoladamente da avaliação das competências que são necessárias para a nossa obra em particular.

Critérios de avaliação

Durante a recepção das propostas, o cliente deve avaliá-las numa base de quatro princípios : preço, qualidade, prazo e confiança. A sua ordem e importância relativas serão ditadas pelo cliente, conforme as suas necessidades específicas.

O preço é a bitola mais habitualmente usada na adjudicação de obras, e se os concorrentes forem comparáveis sob todos os aspectos, então é razoável que assim se proceda. No entanto, demasiado frequentemente, é o único critério que é considerado. Um preço baixo pode ter sido estruturado para se tirar partido dos 'extras', os custos adicionais que irão surgir inevitavelmente durante a obra. Se apenas se avaliar o preço, a proposta mais realística pode ser aquela que se encontre mais próxima da média dos preços, ou aquela que esteja mais próxima da estimativa prévia do projectista. Um empregador que indique que não vai necessariamente, ou mesmo nunca, aceitar o preço mais baixo pode, a longo prazo, poupar a si próprio e à sua equipa de trabalho despesas e traumas consideráveis.

A seguir ao preço, a qualidade é habitualmente o elemento mais importante de uma obra, especialmente quando está envolvido um edifício histórico. No entanto, a qualidade é muito mais difícil de ser avaliada, já que a sua especificação e a sua quantificação podem ser subjectivas e estarem abertas a diversas interpretações. A provisão de uma supervisão permanente por um fiscal de obras, conjugada com amostras de controlo aprovadas, com ensaios aleatórios e verificando-se que são usados materiais tradicionais, pode ser eficaz, mas a qualidade das obras de conservação pode ser muito difícil quer de se conseguir, quer de se avaliar. Será que uma reprodução de um artigo antigo, feita com materiais novos, é esteticamente aceitável, e se o for, serão esses materiais novos compatíveis com os antigos ? Será que a obra nova deve ser perfeita ou será que devem existir imperfeições, tais como existem na obra original ?

¹ N.T. – Directório da Conservação de Edifícios.

No restauro de uma habitação Georgiana que já tenha sido alterada, devem ser usados materiais em conformidade com a sua data de construção ou com a data dessa alteração anterior ? Para todas estas perguntas e outras, o cliente e a sua equipa devem ter respostas e devem informar o empreiteiro através dos documentos do concurso, para que este esteja consciente sobre a base a partir da qual a sua proposta vai ser avaliada.

O prazo é um elemento essencial em qualquer obra e pode ter efeitos dramáticos quer sobre o preço, quer sobre a qualidade. Tempo é dinheiro, quer para o cliente, quer para o empreiteiro, mas se especificar uma calendarização irrealística, o cliente pode provocar conflitos com a equipa de construção e aumentar os custos para todos os envolvidos. Os edifícios antigos requerem uma abordagem ponderada e muitos ofícios não admitem ser apressados, mas o prazo pode ser minimizado pela utilização de um gráfico de análise de fluxos e caminho crítico. Deve-se, portanto, rezear um empreiteiro que prometa o mundo em sete dias porque vai originar uma obra cheia de promessas incumpridas, de conflitos e de desapontamentos.

O ingrediente final da receita de uma obra é a confiança : confiança em que o preço é razoável para o trabalho envolvido e que não vai variar; que a qualidade conseguida estará de acordo com a especificação e com o padrão esperado por todos os envolvidos; e que a obra irá começar e acabar nas datas acordadas. Se, e apenas se, o cliente estiver seguro sobre todos estes factores é que deve assinar o contrato.

AUTOR

NIGEL HUGHES BSc FRICS é um Perito de Obras Certificado ² e é Director Associado da '*Grosvenor Investments Limited*', London, responsável pela administração dos contratos de obras da '*Belgravia Estate*', em Belgravia, London SW1.

² 'Chartered Building Surveyor', no original.