

Plazos de garantías de los Pavimentos.—Razones para disminuirlos

POR

JOSÉ LÓPEZ LÓPEZ

El problema de los buenos pavimentos, cada vez más importante y premioso a causa del desarrollo del automovilismo, ha hecho estudiar la manera cómo asegurarse de que los pavimentos sean bien ejecutados, y para ello se ideó y fué universalmente aceptada la idea de obligar al contratista a que conservara el pavimento por él ejecutado, durante un cierto período o plazo de garantía, reteniéndose en ese lapso de tiempo sumas de monto muy variables; así en Buenos Aires, se ejecutó pavimentos con plazos de garantías de 15 años, pero los largos plazos y las fuertes sumas de garantías no han bastado.

En efecto, a pesar de los plazos y retenciones de garantías, existen en todos los países, muchos pavimentos recién ejecutados en malísimas condiciones; ello proviene de muchas causas.

Está fuera de duda que todo contratista de pavimentos, va más tras del negocio que tras del buen pavimento, y no es de extrañarse, pues, que, al calcular el precio unitario de una propuesta, proceden de tal modo que, aunque pierdan las retenciones de garantías, siempre les quede un buen margen de utilidad y si el pavimento resulta bueno, tanto mejor, porque el negocio es más productivo, pero ellos no ponen de su parte nada para que el pavimento resulte bueno y si no consiguen un contrato con una buena utilidad, más vale dedicarse a otros negocios que exponerse a perder el tiempo y el capital. Si al final del período de garantía el costo de las reparaciones es mayor que la suma por recibir, abandonan el pavimento y disminuyen de ese modo las pérdidas. De tal manera que por este capítulo lo único que se obtiene son precios unitarios más elevados y no buenos pavimentos. Para comprobar esto, basta recordar el asfalto Trinidad de la calzada sur de la Alameda y más recientemente el asfalto de Bagusa de las calles de Santo Domingo, Moneda, Alameda, etc., que fueron contratados con garantías por cinco años.

A menudo la ciudad no dispone ni de las retenciones para arreglar los pavimentos, ya sea porque esas retenciones han desaparecido, como es el caso de

las retenciones del asfalto Trinidad de la calzada sur de la Alameda, o bien porque han sido invertidas en bonos, muy bien calificados, que al cabo de algunos años resultan depreciados a la mitad o poco menos.

Si el contratista puede hacer un fraude en las mezclas, espesores u otros gastos del pavimento, sin que la oficina fiscalizadora lo evite, y si ese fraude le significa una suma mayor que la que perdería abandonando la garantía, hace el fraude, abandona la garantía y recupera por dicho medio esa suma con creces.

En la mayor parte de los casos las retenciones no bastan para rehacer todo el pavimento deteriorado o mal hecho.

Durante el período que se refacciona un pavimento mal hecho, el público y el comercio sufren molestias que a menudo pueden representar sumas bastante elevadas. Perjuicios estos, que en muchos casos son de consideración, que no se pagan ni se evitan con las retenciones de garantías.

Es también muy común que los empleados encargados de vigilar la ejecución de un pavimento digan: a nadie más que al contratista le conviene hacer bien el pavimento, porque de lo contrario pierde las retenciones de garantías; y no son lo suficientemente fiscalizadores y al amparo de esta conducta, el contratista hace el fraude de que hemos hablado, y en muchos casos es el contratista mismo el que se encarga de decirlo por si el fiscalista no se lo ha dicho.

Muchas veces al adjudicar un contrato se prefiere a los que proponen mayores sumas de garantías y mayores plazos de mantención, desentendiéndose de los proponentes serios o reconocidos como tales.

No son pocos también los casos en que un pavimento se ejecuta en forma defectuosa, empeorando su calidad, y cuando el ingeniero inspector hace una observación al respecto, se le contesta que si el método que ellos siguen lo modifica el ingeniero, ellos no responden del pavimento con las retenciones de garantías; y el ingeniero queda entonces sujeto a esta imposición del contratista. Esto sucede muy a menudo cuando se trata de pavimentos patentados; por eso es que en los Estados Unidos de América del Norte es prohibida la contratación de pavimentos patentados.

Si los plazos son demasiado largos, resulta a menudo que los pavimentos se deterioran y como la oficina inspectora no tiene ingerencia inmediata, mientras se tramita con los contratistas la reparación, el desperfecto aumenta, y cuando, agotadas todas las amenazas del reglamento, la oficina procede a refaccionar el pavimento, porque el contratista no ha obedecido las órdenes que se le han impartido, ya el pavimento está tan deteriorado que sus composturas pueden costar sumas considerables. Es, pues, muy conveniente que las oficinas fiscalistas no pierdan el control de los pavimentos durante largos períodos.

Es muy extraño este modo de juzgar los trabajos de pavimentación, tan diferente de cómo se juzgan los otros trabajos de ingeniería, en los cuales nadie exige los largos períodos de garantías ni nadie cuenta con que esas garantías van a asegurar buenos trabajos. Los trabajos generales fiscales de ingeniería tienen

según el reglamento de contratos de obras públicas, sólo plazos de garantías de un año, tiempo que a menudo basta para juzgar de la calidad de una obra.

Los contratistas de pavimentación, incluyen en el precio unitario de sus propuestas una suma para los gastos de conservación; mientras mayor es el período de conservación, mayor será la parte de esta suma destinada a cubrir las contingencias, entre las cuales, no es pequeña la relacionada con una dificultad que no tienen otros países, la variabilidad de nuestro cambio internacional. Esta variabilidad impide todo contrato a largo plazo, pues durante él no es extraño que cambie el valor de los jornales o el de los materiales en un 50%. Si los gastos de mantención son mucho menores de los presupuestados por el contratista, éste ejecuta las reparaciones con una utilidad mucho mayor; si ese gasto es mayor, se abandona el pavimento o se se piden indemnizaciones, que, tanto aquí como en cualquier país del mundo, con buenas cuñas políticas o de familia, muy a menudo se consiguen, a pesar de la opinión contraria de los fiscalistas; de modo que en ambos casos los contribuyentes pierden. Si el plazo hubiera sido corto, el gasto de reparación se va ajustando constantemente al precio corriente con la ventaja de que si esos precios bajan, la mantención es más barata.

Es, pues, evidente que no bastan, ni los largos períodos de garantías, ni las fuertes sumas para que los pavimentos se ejecuten bien; es menester que sean *perfectamente fiscalizados* por personal competente y suficientemente remunerado para poder depositar en él toda confianza. Es menester confeccionar pliegos de condiciones técnicas muy claros y minuciosos que sirvan de apoyo al personal fiscalizador.

Así lo han entendido eminentes ingenieros del país de los buenos pavimentos, de los Estados Unidos de Norte América, donde es hoy día un caso rarísimo, periodos de garantías de 15 años y se ven sólo contratos por cinco, cuatro, tres años y hasta por un año de garantía. En ese país se confeccionan pliegos de condiciones técnicas minuciosísimas, como es el último pliego del estado de Nueva York y muchos otros.

Lo más conveniente para buenos pavimentos sería, pues:

1.º Periodos de garantías cortos, de tres años como máximo, que empiecen a regir, no al terminar tal o cual cuadra o trozo de calle, sino en determinado mes del año, por ejemplo, el mes de Octubre, para pavimentos de adoquines monolíticos, con el objeto de que las lluvias hayan pasado y el pavimento esté seco, limpio y fácil de inspeccionar.

2.º Pliegos de condiciones lo más perfecto posibles, minuciosos y claros.

3.º Fiscalización consciente, constante, eficaz, enérgica, ejercida por personal bien pagado. Invertir el dinero en pagar un buen personal es mejor que dejarlo en garantías que después resultan ilusorias.