

newsletter 14

29 Julho 2022

APPC ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE
PROJECTISTAS E CONSULTORES

Neste Número

Artigo de opinião do Presidente da Direção,
Eng. Jorge Nandin de Carvalho

www.appconsultores.org.pt

DE BESTIAIS A BESTAS

Formei-me em engenharia em 1976. Iniciávamos então a actividade profissional com admiração pelos engenheiros que eram os nossos ídolos, como os Professores Edgar Cardoso, Vasco Costa, Manzanares, Lajinha Serafim e muitos outros. Todos eles tinham as suas empresas (na altura chamavam-se Gabinetes de Engenharia) e nós, recém-formados, desejávamos ir para esses “gabinetes”, que muitas vezes tinham mais de cem colaboradores, aprender a ser engenheiros.

Muitos daqueles gabinetes de grande prestígio já não existem hoje. Eram empresas devotadas à profissão, com os preços de venda controlados por uma tabela -vulgarmente designada por tabela de honorários - e com algum foco na investigação e na formação, pois quase todos eram professores. Muito poucas (duas?) são as empresas constituídas pela geração anterior à minha que ainda existem trabalhando continuamente. A maior parte delas desapareceram. Por duas razões: a transição geracional é muito difícil na liderança de uma empresa de serviços e o negócio, mesmo que regulado, é pouco rentável.

Não se conhece, que nenhum dos célebres engenheiros se tenha tornado riquíssimo com a sua actividade. Deixaram a memória dos excelentes profissionais que eram, e um ou outro do seu génio (e às vezes mau...), mas eram eles que tinham o

domínio da direcção da obra que projectavam pois os seus clientes estimavam os engenheiros projectistas e frequentes vezes estimulavam-nos a dar um toque de distinção à obra que projectavam. Recordemos também o papel do Laboratório Nacional de Engenharia Civil que ajudou a prestigiar e prestigiou a Engenharia Portuguesa, até além fronteiras.

Um pouco após o 25 de Abril, no início dos anos oitenta, com a melhoria económica do País, começaram a aparecer novas empresas de engenharia, formadas por profissionais nascidos entre 1940 e 1960, tendo muitos desses profissionais iniciado a sua actividade nos tais grandes Gabinetes de Engenharia. Aprendiam neles e depois formavam outras empresas! Esta geração foi desenvolvendo as suas empresas com a mesma cultura, isto é, privilegiando a engenharia em relação ao negócio, tal qual a anterior, e as empresas desenvolviam-se graças a uma tabela de honorários de fácil utilização e que com alguma aproximação definia o preço de venda.

Com o desenvolvimento do País, e também com o início da contratação externa por parte do Estado, a partir dos serviços de fiscalização formaram-se inúmeras empresas novas, entre o último e o primeiro decénio dos milénios (1990-2010).

Com a entrada na UE, estas empresas tiveram de se adaptar a





uma profunda alteração no seu negócio, especialmente o de projecto, pois deixaram de poder calcular a venda em função de um valor mais ou menos regulado estabelecido pelas tabelas de honorários (a venda era calculada em função do orçamento da obra) e a pouco e pouco, foram obrigadas a calcular o preço de venda, como o fazem, aliás, todas as actividades concorrenciais, a partir do custo de produção.

Esta alteração foi tão profunda que ainda não está estabilizada, e a par da grande crise na construção em Portugal, a partir de 2011, pode ter sido uma das razões para o sector ter tido um dos maiores índices de desaparecimento de empresas do mercado: os “Grandes” Engenheiros tiveram de deixar de ser engenheiros e passaram a ser gestores. E... para se ser “Grande” Gestor demora tempo. Foi preciso implementar sistemas eficazes de controlo de produção, otimizar continuamente os custos indirectos, a performance dos colaboradores e inovar processos.

Assim, de um sistema pouco concorrencial em que o preço de venda só enriquecia profissionalmente os Grandes Engenheiros e os que com eles trabalhavam, mas a todos satisfazia, passou-se para um preço de venda altamente concorrencial em que o preço de venda raramente satisfaz.

Para piorar mais a situação, a crise de 2011, associou o sector de consultoria de engenharia ao descalabro financeiro dos investimentos do Estado nas grandes concessões, especialmente as rodoviárias, quando os serviços de engenharia não pesam nestes investimentos mais do que uns 3% a 5%, ou seja, à custa de desvios que nada têm a ver connosco, os engenheiros consultores ganharam a fama dos

(maus) empreiteiros.

A nossa moral actual do sector está por isso muito desmotivada e deprimida. Parece que de bestiais passámos a bestas:

- Os clientes públicos, não valorizam o projecto nem o controlo que são a base de uma boa construção e argumentam que pagando bem ou mal, os serviços de projecto e os de fiscalização das obras, são sempre fracos, caminhando-se para uma “man-powerização”, ao invés de responsabilização;
- Os clientes públicos, ora por pressão do Tribunal de Contas, ora por falta de qualidade intrínseca, preferem adjudicar ao preço mais baixo, para não terem problemas com os respectivos auditores. Mesmo que os problemas de falta de qualidade venham a surgir no futuro no projecto, na obra ou no seu controlo (geralmente espera-se menor qualidade quando se compra mais barato) adjudicar ao preço mais baixo é sempre mais simples, menos exigente e uma garantia de segurança para quem vier a ter que defender as suas decisões, se vierem a ser contestadas mais tarde.
- Os gestores (que ainda não são Grandes) tendem a gerir as suas empresas dia-a-dia, com falta de paz para pensar no futuro, com vontade de estabelecer estatísticas produtivas em função dos diversos produtos, tendo de gerir conflitos cada vez mais frequentes entre a sua empresa e os clientes, contratando mesmo advogados, quando dantes somente a postura dos empreiteiros (e não a dos consultores) a eles recorria, tudo devido à maior das pechas/falhas nacionais: a ausência de planeamento e de gestão contratual.





Seguro APPC



Se é sócio da APPC e não tem este seguro, consulte a área reservada do site da Associação para obter mais informações.

Caso não seja associado, solicite à APPC o envio das condições do seguro, sem qualquer compromisso.

Difusão

A Newsletter da APPC é uma publicação sem periodicidade fixa, enviada aos seguintes destinatários:

- Administração Central (Governo e Institutos Públicos), Regional e Local
- Empresas contratantes
- Organizações de interesse público
- Meios de comunicação social
- Empresas do setor

RGPD

Se não desejar continuar a receber esta newsletter, envie um e-mail para o endereço da APPC com a palavra **REMOVER** no assunto.

Siga-nos no LinkedIn

Filiações Internacionais da APPC

 FEDERAÇÃO EUROPEIA DAS ASSOCIAÇÕES DE CONSULTORES DE ENGENHARIA

 FEDERAÇÃO EUROPEIA DAS ASSOCIAÇÕES DE CONSULTORES DE GESTÃO

 FEDERAÇÃO INTERNACIONAL DE ENGENHEIROS CONSULTORES

 FEDERAÇÃO PAN-AMERICANA DE CONSULTORES

Para nós consultores há uma forma simples de equilibrar a situação, entre aquele privilégio que tínhamos de preço regulado por tabelas de honorários e a desregulação total actual de adjudicação quase sempre ao preço mais baixo.

Essa fórmula, que pondera independentemente o custo e a qualidade, está reconhecida pelas multilaterais que financiam estudos e projectos internacionais e consiste em abrir primeiro as propostas técnicas, classificá-las, e só depois abrir as propostas de preço.

Assim a qualidade é classificada, sem se saber o preço, o que a torna por princípio independente, sendo depois a ponderação feita entre as duas componentes segundo regras estabelecidas no concurso. Raramente este sistema de abertura a dois tempos, foi utilizado em Portugal na contratação pública. Agora o argumento para não ser utilizado é que as plataformas eletrónicas não comportam esta solução.

Este argumento não nos convence e é com certeza facilmente ultrapassado e mais vale não contornar o tema e assumir diretamente que o que se receia é que se vá gastar mais em prestações de serviços, e que vá tudo sair mais caro e fora do orçamento.

Sinceramente duvido. O custo dos serviços de engenharia não ultrapassa uns 3 a 5% do custo total de um investimento considerando todas as componentes. Poupar 10% na engenharia (10% estes que para nós podem ser a diferença entre garantir um lucro mínimo ou não) não implica reduzir o custo total do empreendimento em 0,3 a 0,5%; pelo contrário o custo tende a aumentar por falta de qualidade pois um erro de projecto, por si só, pode custar - mais tarde na empreitada - mais de metade do respectivo custo.

Seria bom que voltássemos, por mérito, a ter margem para melhor investigar, formar e pagar aos nossos colaboradores, engenheiros, arquitectos, informáticos, desenhadores, administrativos. O sistema de abertura de propostas a dois tempos pode ajudar.

Não ficaríamos assim todos mais satisfeitos e o país mais bem servido...? Poderíamos até voltar a ser bestiais.

Jorge Nandin de Carvalho

Presidente da Direcção da APPC