

# 2023 – Esperemos que não seja mais do mesmo!



**Jorge Nandin de Carvalho**

Presidente da Associação Portuguesa de Projectistas e Consultores (APPC)

Consideramos que o panorama está a atingir o limite do razoável e que se não forem dados passos para os preços serem rapidamente atualizados e a competência técnica premiada, podemos ter o mercado público de arquitetura e engenharia esvaziado das suas melhores competências

**N**o próximo ano 2023 haverá com certeza trabalho de projeto e consultoria a executar na área da construção. Há muito ainda a fazer nos programas PRR e PNI 2030, na habitação e nas infraestruturas.

Mas será que as nossas empresas de projeto de arquitetura e de engenharia e as nossas empresas de coordenação e fiscalização de obras vão ficar mais sólidas, investir na inovação e pagar condignamente aos nossos arquitetos e engenheiros, enfim, ter capacidade para valorizar e contratar os melhores? Ou será que vai ser mais do mesmo?

Segundo o IMPIC, o regulador dos mercados de obras públicas, 99% dos concursos são adjudicados ao preço mais baixo. O observador incauto reagirá com satisfação a estes valores pois aparentemente os nossos decisores públicos estarão a tomar bem conta dos nossos impostos. Mas será mesmo assim ou estamos perante uma clara falta de exigência de qualidade no parque público global construído?

Sabe-se, desde há muito, que o preço de venda mensal de um técnico tem que se situar entre 2,7 e 3 vezes o seu salário base, para se obterem EBITDAs da ordem dos 10%. Estes limites variam conforme a produtividade do tipo de trabalho e do nível dos custos indiretos da empresa.

Se os meios materiais forem faturados à parte, como é o caso de alguns serviços de fiscalização, aquele fator pode ser reduzido de 10 a 15%. Estranha-se por isso que, frequentemente, o preço de venda não se enquadre entre aqueles limites.

O objetivo de competitividade de uma empresa de consultoria não pode ser obtido à custa da desvalorização de salários dos colaboradores produtivos, sejam arquitetos, engenheiros ou técnicos auxiliares, mas sim à custa da inovação e digitalização, tendo em vista a redução permanente dos seus custos indiretos, o que é cada vez mais difícil, com o aumento da complexidade administrativa e fiscal, as certificações necessárias, seguros, e a crescente responsabilidade ambiental, social e de governação. Uma empresa de consultoria com custos indiretos entre 20 e 25% do seu custo total pode considerar-se equilibrada.

Há vários anos que se assiste no sector a uma aparente competitividade. De facto, os preços de venda dos serviços não aumentam, pelo contrário, até diminuem, sendo esta pretensa competitividade obtida à custa de outros fatores, para além da redução dos custos indiretos, como, por exemplo, composições

salariais menos onerosas, afastamento dos mais experientes, o aumento da litigância para compensar prejuízos, entre outros.

Consideramos que o panorama está a atingir o limite do razoável e que se não forem dados passos para os preços serem rapidamente atualizados e a competência técnica premiada, podemos ter o mercado público de arquitetura e engenharia esvaziado das suas melhores competências. Um primeiro passo seria nos “novos” concursos de conceção/construção premiar-se as melhores propostas técnicas.

Devido a alegados abusos que possam ter ocorrido no passado, sem a capacidade de controlo atualmente implementada, os decisores atuais têm uma dificuldade imensa em não adjudicar ao preço mais baixo, sem que sobre si recaiam imediatamente suspeitas de práticas atentatórias da sã concorrência.

Assim, um outro passo seria adotar métodos que protegem os júris de concursos e decisores de tomarem decisões equilibradas sopesando qualidade e preço, como é o caso do conhecido método de análise das propostas técnicas sem se conhecer o preço, o qual, embora muito utilizado por todas as entidades multilaterais financeiras (desde logo o Banco Mundial), não pode ser utilizado em Portugal devido à lei das plataformas eletrónicas. Por isso em 2023 é urgente alterar esta lei.

Urgente é, também, que, logo que alterada a lei, o método (conhecido pelo duplo envelope ou de abertura das propostas a dois tempos) seja utilizado nas compras públicas, ponderando, pelo menos igualmente, a proposta técnica e a proposta de preço.

Não se apoquentem os nossos decisores nem os eleitores porque se este método vier a gerar um aumento de preço, por exemplo, de 10% dos nossos serviços, o produto final, isto é, o empreendimento, não será afetado em mais do que 0,5%. É muito? Certamente que não. Bons projetos e boa gestão dos empreendimentos certamente que tornam os empreendimentos bem mais económicos ao longo do seu ciclo de vida. Se em 2023 alterarmos o paradigma e valorarmos de facto a qualidade, então, obviamente que pagaremos condignamente aos nossos colaboradores, retendo e atraindo os melhores, estancando a sua saída para países onde a profissão é mais valorizada e trabalharemos para melhorar a nossa performance, qualidade e curriculum, o que nos permitirá compensar o País, através da exportação de uma boa parte da nossa atividade, como já aconteceu. **C**