



CONSULTORIA DE ENGENHARIA UM MERCADO SUFOCADO



**JORGE NANDIN
DE CARVALHO**

PRESIDENTE DA DIREÇÃO
DA APPC – ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA DE PROJECTISTAS
E CONSULTORES

As empresas de consultoria de arquitetura e engenharia estão a passar tempos difíceis, que há muito não aconteciam. Após alguns anos com muito pouco trabalho em Portugal, em que a Construção foi considerada publicamente a causa imediata dos desvarios às contas públicas no Governo de José Sócrates, mas em que, felizmente, a maior parte das empresas estruturadas conseguiram exportar para os países lusófonos e para o Magreb, surgiu um novo período de quebra de exportações porque esses países se debateram com preços dos combustíveis fósseis muito baixos e começaram a ter de fazer, eles também, “contas certas”.

Para a quebra dessas exportações contribuiu também, definitivamente, a pandemia e agora a guerra. Como consequência,

nos últimos três/quatro e mesmo há mais anos, talvez desde 2016, as empresas de consultoria viraram-se para o mercado nacional, quando constataram que são imensos os riscos de exportação para países em vias de desenvolvimento dependentes de combustíveis fósseis, devido à volatilidade do preço de petróleo e aos enormes riscos na cobrança nesses países.

Depois de um ciclo exportador intenso as empresas tiveram, portanto, de se acalmar e começar a limpar o balanço das aventuras exportadoras e tratar das suas imparidades, muitas vezes com prejuízos e descapitalizando-se. A exportação passou a fazer-se sobretudo através de contratos financiados e pagos pelas multilaterais, designadamente o Banco Mundial, ou através de associações com empreiteiros nacionais, pois em ambos os casos as garantias de cobrança são maiores.

Assim, de repente, o mercado estreitou-se para as empresas de engenharia e concentrou-se mais no mercado nacional, pois infelizmente são muito raros os casos em que conseguimos entrar no mercado europeu, mais maduro e mais exigente. As consequências estão à vista: os preços praticados são extremamente baixos e, se se fizerem as contas ao preço e

aos tempos de ocupação propostos, com alguma frequência deduzem-se remunerações de engenheiros ou técnicos afins abaixo do salário mínimo.

Assim, os salários dos nossos trabalhadores, onde se incluem muitos engenheiros, não sobem, os gestores e dirigentes reconhecem que os salários são baixos, mas não conseguem obviamente evitar, por um lado, a saída para o estrangeiro daqueles mais ambiciosos e mais capazes e, por outro, a opção por empreiteiros nacionais, que sempre pagaram melhor aos engenheiros devido ao mais baixo peso da componente salarial na sua estrutura de custos.

E perguntam-nos: mas, senhores gestores de empresas de engenharia, isso não é a economia de mercado, não é assim em todo o lado, a lei do preço mais baixo? Sim..., mas qualquer produto tem associado ao preço uma qualidade intrínseca e, apesar de tudo, a engenharia e a arquitetura não são mercadorias: o nosso “produto” é de extrema importância para a qualidade e durabilidade do investimento, mas o seu custo, incluindo terrenos, construção e exploração, isto é, todo o ciclo de vida, é percentualmente quase nulo.

O cálculo do preço de venda dos nossos serviços é único e extremamente variável, pois cada projeto é uma peça singular. Assim

se, por exemplo, para um projeto de estruturas de um edifício é relativamente fácil calcular o número de horas despendidas pelo engenheiro civil projetista, já muito diferente é calcular os desvios temporais inerentes ao licenciamento, ao desenvolvimento do projeto de licenciamento para projeto de execução e ainda mais imprevisível o período de acompanhamento da obra, isto é, a assistência técnica. Entre o início e o fim destas responsabilidades podem passar, se tudo correr bem, três anos, e os efeitos nos cálculos dos custos empresariais é enorme.

Se para um projeto de estruturas é assim, imagine-se um projeto de infraestruturas (vias-férreas, estradas, barragens etc.), sujeito a muitas variáveis, desde a aprovação do próprio cliente, da APA, das várias exigências municipais, da qualidade dos cadastros, enfim, de imensas condicionantes entre as quais as próprias opções políticas de cada Governo.

No entanto, como profissionais responsáveis, tal como os médicos não descartam os seus doentes, fomos formados, como engenheiros, a ir ao fim dos problemas, resolvendo-os, em lugar de os contestar no momento oportuno em que porventura há mais força comercial.

De facto, o cliente público e infelizmente grande parte dos nossos colegas do setor público, eventualmente pressionados

TIC



SOLIDARIEDADE ENTRE ENGENHEIROS

- ATRIBUIÇÃO DE SUBSÍDIOS: NUPCIALIDADE, NATALIDADE, AUXÍLIO ESCOLAR, SUBSÍDIO PARA DESPESAS DE SAÚDE, DESEMPREGO, SOLIDARIEDADE E FALECIMENTO
- SERVIÇO DE SAÚDE: CONSULTAS DE 16 ESPECIALIDADES MÉDICAS NA SEDE E TELECONSULTAS
- 500 PROTOCOLOS NA ÁREA DA SAÚDE EM TODO O PAÍS
- PLANO DE POUPANÇA, INVESTIMENTO E COMPLEMENTO DE REFORMA COM A VICTORIA
- SEGURO DE SAÚDE COM A MGEN
- MAIS INFORMAÇÕES: WWW.MUTUALIDADEENGENHEIROS.PT OU TEL: 213535366

pelos gestores públicos que os dirigem, não têm a mínima noção desta realidade, dos esforços que muitas vezes quase graciosamente são feitos para cumprir os contratos a contento do cliente. O respeito pela nossa função na sociedade realizada através das empresas de engenharia é nulo ou quase.

No dia 24 de fevereiro passado, o Governo publicou uma portaria sobre a revisão extraordinária de preços que contempla vários serviços, designadamente serviços de limpeza, de segurança e vigilância humana, de manutenção de edifícios, instalações e equipamentos e de serviços de refeitórios, e só no dia 7 de março foi publicada a portaria 74-A/2023, em linha com o DL 36/2022.

No que diz respeito ao setor que representamos, a portaria inclui as atividades de coordenação de segurança e saúde, bem como a fiscalização de empreitadas, mas pretende que se apliquem as pré-condições do DL 36/2022 para as empreitadas, ou seja, implica que só sejam abrangidas por revisão categorias de custos que representem pelo menos 3% dos custos totais e que tenham sofrido aumentos superiores a 20%. Além disso, deixa de fora as atividades concetuais, de projeto, sem razão, uma vez que a tipologia de recursos utilizados é basicamente a mesma.

É realmente limitador quando se obriga os nossos serviços a requererem revisões de preços por processos de conflitualidade jurídica, morosos e consumidores de custos, e não por meras fórmulas expeditas de atualização de índices de salários, como no caso dos empreiteiros, ou de índices de preços ao consumidor, como durante anos e anos de inflação foi feito com toda a naturalidade.

Infelizmente, todo este clima só nos leva a concluir que, para as nossas entidades públicas, por alguma razão, as nossas empresas de consultoria são malconceituadas.

Entenderão também estas entidades públicas que o nosso serviço público tem pouca importância, que o parque construído tem qualidade quer nós tenhamos intervenção ou não, que as políticas de habitação tanto avançam com os engenheiros e arquitetos, como não, que as políticas antissísmicas se realizam sem a nossa participação e fiscalização e a eficiência energética aparece naturalmente sem a intervenção dos engenheiros.

Talvez até um dia... tarde talvez, em que os engenheiros estejam tão dececionados como as outras classes profissionais, assistamos a estes movimentos que já estiveram, confesso, mais improváveis.

Mas como se pode alterar este estado de coisas? Como podemos dignificar a profissão de engenheiro, pagar condignamente aos nossos colaboradores, admitir estagiários, dar-lhes formação e desenvolver projetos de inovação nas nossas empresas? Não é simples, depois de tantos anos de desre-

gulação, subir uns pontos na cadeia de valor. Mas algumas medidas práticas conducentes a uma melhor regulação de mercado, como as seguintes, podem ajudar:

- 1) Estudar com o LNEC a possibilidade de extensão da classificação de gestores da qualidade, à atividade de projeto, quer de arquitetura quer de engenharia, ainda que formulando novas subcategorias, criando-se assim um sistema de acesso consentâneo com a experiência dos técnicos, da empresa e dos respetivos meios de organização, *hardware* e *software*;
- 2) Instruir os serviços públicos compradores de serviços de consultoria de arquitetura e engenharia no sentido da obrigatoriedade da avaliação das propostas na dupla vertente qualidade/preço e que a partir de determinado montante (200.000 euros?) a qualidade seja classificada sem se conhecer o preço (abertura das propostas a dois tempos). O peso do custo dos serviços de projeto e fiscalização no empreendimento global é diminuto comparativamente com o binómio qualidade/não-qualidade;
- 3) Em projetos ou serviços de grande envergadura e impacto social (mais de 1.000.000 euros?) não deixar de fazer um concurso de prévia qualificação;
- 4) Procurar que em todos os concursos significativos, nacionais e municipais, tanto quanto possível, esteja presente um júri da área de projeto ou consultoria de arquitetura e engenharia em causa, pois a volatilidade do setor de projeto e fiscalização de obras só é bem conhecida por quem lá passou;
- 5) Fazer sair enquadramento legal que permita às prestações de serviço do setor AEC proceder à revisão de preços, de forma tão automática quanto se aplica às empreitadas;
- 6) Acabar com a possibilidade de justificação do preço anormalmente baixo abaixo do respetivo patamar, para prestações de serviço, pois dado o peso da mão-de-obra na nossa atividade, a concorrência "excessiva" só é conseguida à custa de menores remunerações salariais e consequentemente menor qualidade;
- 7) Possibilitar às empresas de engenharia especializadas em fiscalização de obras a mobilização remunerada de jovens engenheiros recém-formados para formação contínua em áreas onde a escassez de técnicos se verifica ou se irá verificar;
- 8) Suportar as empresas exportadoras aumentando a qualidade e exigência global no mercado interno, ou seja, tal como se procede internacionalmente, privilegiar a qualidade ao preço e desta forma aumentar as margens e a capacidade financeira das empresas para poderem investir e inovar.

Só qualificando as nossas empresas, exigindo mais qualidade e melhores preços, podemos prestigiar e dignificar a nossa profissão para o nível que merecemos. |