



OBRAS PÚBLICAS

Luciano Franco Barreto

Presidente da ASEOPP

Associação Sergipana dos Empresários de Obras Públicas e Privadas

Data: junho de 2015



“Existem certas obras, nos últimos anos, cujas terminações não foram realizadas e nunca serão e isto ocorre pela confusão que causam as frequentes reduções de preços que estão sendo exigidas em suas obras; é certo que todos estes rompimentos de contrato , descumprimentos de palavra e de aditivos, servem somente para atrair, como empreiteiros, todos os miseráveis que não sabem onde têm a cabeça, os trapaceiros e os ignorantes e a afastar os que têm o que perder e que são capazes de conduzir uma empresa.

Digo ainda mais, eles retardam e encarecem consideravelmente as obras, cuja qualidade é a pior possível, pois os descontos e as pechinchas, tão procurados, são imaginários. Um empreiteiro em prejuízo se assemelha a um homem que se afoga; ele se agarra em tudo o que pode. Ora, em matéria de empreiteiro isto significa: não pagar quem lhe fornece os materiais, pagar mal os empregados, trapacear quem puder, ter somente os piores operários por pagar mal e não empregar senão os materiais da pior qualidade, e sem razão, questionar tudo, e ao fim gritar Misericórdia e uns e outros.

Eis aí o bastante para ver , os inconvenientes desta conduta. Abandone-a então e estabeleça a boa fé; dê às obras preço justo e não recuse uma remuneração honesta a um empreiteiro que cumprirá seu dever. Este será sempre o melhor negócio que poderá fazer”.

Esse documento é a Carta que o Engº Vauban escreveu no século XVII ao Rei da França Luis XIV, há 400 anos.



CONCLUSÃO:

Esta é a realidade que vivem as Pequenas e Médias Empresas da Construção Civil em todo o Brasil, de forma mais acentuada no Nordeste.

Portanto estamos no mesmo patamar da França de 400 anos atrás.

A ASEOPP há 7 anos vem lutando intensamente para mudar esse estado de coisas com uma campanha sob o título:

“PREÇO JUSTO, OBRA CONCLUÍDA, SOCIEDADE ATENDIDA”.

Com as regras atuais e normas dos órgãos de controle, a construção de Brasília estaria ainda nas fundações.

Obra cara é aquela que não é concluída ou sem qualidade. O custo da paralização e nova contratação é sempre muito maior do que prosseguir com o contrato equilibrado e ajustado entre ambas as partes.

Hoje se gasta R\$ 1 milhão para economizar R\$ 100 mil.



Quadro Atual das Obras Públicas:

Em Sergipe em torno de 400 obras estão inacabadas, muito atrasadas ou abandonadas. A quase totalidade com Recursos Federais. Considerando que Sergipe tem 1% do PIB do Brasil estimamos em mais de 10.000 obras abandonadas em todo o território nacional.

Com a atual crise esse número deve crescer muito.

São bilhões de reais paralisados nas agências da CEF.

Exemplos de Obras Paralisadas:

- BR 101 Norte/SE – 100 KM – Duplicação iniciada há 35 anos;
- BR 101 Sul/SE – Ainda não inaugurada; possui um buraco de aproximadamente 500 metros que comemorou aniversário essa semana;
- Conjuntos PAC Fortaleza – Vila do Mar 3 e Bacia do Cocó;

Vila do Mar 3



Bacia do Cocó:

- Data da Assinatura do Contrato: 06/06/2008
- Prazo de Obra: 24 meses (2 anos)
- Prazo Total até hoje: 84 meses (7 anos)





CAUSAS:

- 1 – Projetos incompletos;
- 2 – Licenças e Desapropriações que atrasam muito as obras aumentando os custos;
- 3 – Orçamentos estabelecendo preços irreais calculados com base em normas e limites dos órgãos federais de controle (TCU/CGU), como por exemplo o Acórdão do TCU 2622/2013 que tabela o BDI e as respectivas parcelas que o compõem;
- 4 – Intervenções dos órgãos de controle ao longo da execução da obra;
- 5 – Falta de continuidade ou ausência de pagamentos em dia;
- 6 – Não assunção de outros custos transferidos para as Empresas decorrentes de paralizações das obras;
- 7 – Obras conveniadas pelos Estados e Municípios com o Governo Federal possuem uma grande perspectiva de paralizações por conta da falta de condições de estes arcarem com a contrapartida e reajustamento de preços;
- 8 – Grande burocracia enfrentada pelas Empresas durante a execução das obras;
- 9 – Dificuldade na gestão dos Recursos do OGU, pois para cada convênio decorrem sempre vários processos, pois ninguém está preocupado em concluir a obra e sim em punir as empresas e gestores;
- 10 – Ausência de Planejamento dos órgãos públicos, como elaboração do Projeto Executivo detalhado antes da licitação, elaboração de orçamento dentro da realidade de mercado, alocação de recursos para a contrapartida e o pagamento do reajustamento de preços nos termos da lei.



SUGESTÕES PARA MELHORIA DA LEI 8666/1993:

1 – Atualizar os valores de Carta Convite, Tomada de Preços e Concorrência. Esses valores estão sem atualização desde 1998 quando foram introduzidos pela Lei Nº 9648/98.

Corrigindo esses valores pelo INCC de 1998 a 2015 teremos:

Carta Convite até R\$ 565.000,00;

Tomada de Preços entre R\$ 565.000,00 e 5.650.000,00;

Concorrência acima de R\$ 5.650.000,00;

2 – Licitar com Projeto Executivo completo para Concorrências e Projeto Básico completo para Cartas Convite e Tomadas de Preço;

3 – Licenças e Desapropriações completas e efetivadas;

4 – Limitar a exigência técnica a 30% dos 3 principais serviços da obra;

5 – Valorizar a parte financeira das Empresas exigindo nas Concorrências Patrimônio Líquido de 30% e Caução de Execução de 30% do valor da Proposta, devendo haver simultaneidade; apresentar também 2 atestados de capacidade financeira emitidos por instituição bancária indicando o limite de crédito de no mínimo 10% do valor da proposta;

6 – Inversão de Fases, abrindo primeiro a Proposta de Preços e qualificando os 3 primeiros colocados na licitação;

7 – Não obrigação dos Proponentes de fazer a obra pelo preço do 1º colocado na licitação, caso venham a ser convocados;



8 – Substituir Preço Limite por Preço de Referência; o preço de referência deverá ser calculado tendo por base a tabela de preços elaborada por órgãos do Estado onde a obra será realizada; é obrigatório o cálculo dos custos indiretos tendo por base os itens não contemplados no custo direto e que correspondem às exigências da obra a ser licitada e o prazo da mesma; a taxa de administração central, impostos e o lucro bruto compõem o BDI da obra; Será observada a Faixa de Exequibilidade, calculada nos termos da fórmula abaixo:

$Fe = (Pm + 2 Pref) / 3$, onde:

Fe – é a Faixa de Exequibilidade

Pm – é o Preço Médio dos Concorrentes

Pref – é o preço de referência do órgão licitante

Serão desclassificadas as propostas que estiverem abaixo de 10% do valor calculado acima e que ultrapassem 10% desse valor.

A vencedora será a Empresa que apresentar o menor preço dentro da Faixa de Exequibilidade.

9 – Segurança Jurídica recíproca:

9.1 - pagamentos feitos no prazo contratual ou indenização dos custos financeiros nos termos do Código Civil Brasileiro.

9.2 - reequilíbrio econômico financeiro sempre que novas despesas ocorrerem ocasionadas por mudança de projeto, mudança de prazo e atraso por mais de 120 dias nos pagamentos;

9.3 - mudança na legislação;

Deverá haver também punição rigorosa para o não cumprimento do contrato pela Contratada como multa, perda de caução e inidoneidade;

10 – Manter pagamento rigorosamente nos termos da lei; atrasos superiores a 30 dias gera a obrigação contratual de indenizar os encargos financeiros nos termos do Código Civil.

CUSTOS INDIRETOS:



Compõem os Custos Indiretos as seguintes parcelas:

- 1 - Administração da Obra
- 2 - Equipamentos, Máquinas e Ferramentas
- 3 - Instalações Provisórias
- 4 - Despesas Permanentes da Obra
- 5 - Serviços Técnicos de Engenharia
- 6 - Encargos Complementares

VALOR DE VENDA:

Compõem o Valor de Venda de uma Proposta as seguintes parcelas:

- 1 - Custo Direto
- 2 - Custo Indireto
- 3 - Administração Central
- 4 - Riscos
- 5 - Despesas Financeiras
- 6 - Impostos
- 7 - Lucro Bruto

- 8 - CUSTO BRASIL