

BUSCA INSANA PELO MAIS BARATO

PAULO E. Q. M. BARRETO*

Ninguém joga dinheiro fora intencionalmente, mas a busca insana pelo mais barato conduz a situações que podem gerar despesas futuras desnecessárias e passivos não percebidos, devidos a atitudes impensadas e irresponsáveis.

Essa postura é uma perigosa e endêmica erva daninha presente na maioria das empresas. Em geral, quem compra o mais barato, acaba, na verdade, gastando mais do que o previsto ou mais do que economizou, em boa parte das contratações de prestação de serviços e compras de produtos, já que, invariavelmente surgirão retrabalhos, modificações, maior investimento na implantação de um projeto ou maior despesa futura em manutenção e vida útil.

Nas relações entre contratantes e contratados, observa-se o enorme despreparo do setor de compras para exercer sua principal função. Após aberta a concorrência, tomada de preços, carta-convite ou qualquer outro rótulo dado a uma modalidade de contratação de prestação de serviços ou compra de produtos técnicos, o candidato a fornecedor tende invariavelmente a negociar com o setor de compras. Em geral, o parâmetro mais importante – e por vezes o único – é o preço. Normalmente, a negociação se resume a um pedido de desconto, antes mesmo do bom dia ou boa tarde! E aí surge a figura do “lesa-empresa”, ou seja, aquele que, mesmo sem perceber, irá prejudicar a empresa ao adquirir produtos ou serviços agindo desta forma; e muitas vezes sem ser retroalimentado quanto aos prejuízos causados. E o pior é que o “lesa-empresa” ainda é premiado por isso, haja vista que algumas empresas inserem na remuneração do comprador um bônus proporcional à redução de preço obtida na compra.

Devido a esse tipo de postura, instauram-se situações constrangedoras e hipócritas: o contratado finge que fornecerá o solicitado e o comprador finge acreditar, só para cumprir seu papel de comprar o “baratinho”. Já é mais do que sabido que nem sempre o menor preço é o melhor preço, nem a melhor opção de contratação. Não é proibido contratar serviços por um valor superior ao estimado ou das demais propostas apresentadas.

Nas grandes empresas, geralmente o setor de engenharia ou manutenção é quem elabora parte dos requisitos de contratação de serviços e produtos de engenharia. Depois que os candidatos a fornecedores destrincham o assunto com a engenharia, a aquisição passa para o setor de compras, que se torna o poder decisório para o fechamento do pedido. É imprescindível que a área técnica participe do processo até o final da contratação, fazendo valer sua opinião, requisitos e especificações, a despeito das pressões de outros setores da empresa, que geralmente não terão de conviver com os efeitos desastrosos de uma contratação malfeita.

Por exemplo, aqueles que ainda compram disjuntor somente pelo valor da corrente nominal e quantidade de polos (100A - 3P), ou cabo somente pela seção nominal (10mm²), ou quadro de distribuição somente pela quantidade de polos (24 polos), ou eletroduto somente pelo diâmetro em polega-

das (Ø1”), precisam rever urgentemente seus procedimentos, bem como os critérios de escolha do projetista e as diretrizes para elaboração do projeto de instalações elétricas.

Certa vez, um diretor industrial de uma empresa “apertou” de tal maneira o fornecedor de uma nova linha de produção, que ela foi fornecida sem o quadro de força. Resultado: ao iniciar a montagem da linha na fábrica do contratante, a área de manutenção teve de “fabricar” o quadro. Em outro caso, o lesa-empresa pressionou tanto o fornecedor para redução de preço que este retirou os filtros de harmônicas do inversor de frequência da máquina (já que o comprador nem tinha ideia do que isso se tratava e também não o havia especificado). Após a energização e testes do equipamento, percebeu-se o elevado valor da corrente (acima do previsto no projeto). Questionado, o fornecedor da máquina apresentou a “brilhante” solução: bastava adquirir filtros de harmônicas, cujo preço de compra a esta altura da história era outro ...

Mediante esses e tantos outros exemplos que surgem todos os dias, será que compradores e diretoria ainda não aprenderam que não existe o almoço de graça?

Todo profissional experiente que atua na prestação de serviços ou aquele que vende produtos elétricos conhece inúmeros casos de contratações ou compras que acabaram mal. Este artigo foca a contratação de prestação de serviços de natureza intelectual e a costumeira alteração de especificação técnica em prol da enganosa redução de custos, maximização do lucro, otimização, reengenharia e outros rótulos que representam sempre a mesma atitude: a busca insana pelo mais barato.

SERVIÇOS DE NATUREZA INTELECTUAL

O êxito dos serviços de natureza intelectual – contratação de projeto, consultoria, assessoria técnica, perícia, inspeção e serviços análogos – reside na competência do fornecedor.

Não se deve comprar serviço de natureza intelectual da mesma forma que se compra sacos de lixo. Ou será que o comprador também abre uma planilha com dez colunas quando vai se submeter a um exame clínico e escolhe aquele médico ou laboratório que ofertar o menor preço? Em serviços de natureza intelectual, por melhor que se defina um escopo, a forma de realizar o serviço é extremamente imponderável e diferente de um profissional para outro. Portanto, é bizarro tentar equalizar propostas para serviços desta natureza. Tome como exemplo um determinado serviço de natureza intelectual orçado por dois fornecedores distintos, um por 100 000 reais e o outro por 60 000 reais. Como distinguir a melhor proposta? Será que a escolha da proposta mais barata poderá implicar custo muitas vezes superior à diferença economizada, ou gerar soluções inadequadas, ou ainda perigosas para a segurança do empreendimento? Não se deve desconfiar de tamanha discrepância de valor?

Afora essa questão, que aparenta ser meramente comercial, deve-se atentar para o Código de Ética Profissional estabelecido pela Resolução nº 1002/2002 do Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (Confea), que determina no Art. 10, inciso III, alínea “a”: *No exercício da profissão são condutas vedadas ao profissional, apresentar proposta de honorários com valores vis ou extorsivos ou desrespeitando tabelas de honorários mínimos aplicáveis.* Tabelas essas usualmente elabo-

radas e publicadas pelas associações de classe e registradas no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (Crea).

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

Por vezes, com o objetivo de comprar mais barato e “esmagar” o fornecedor, um projeto de instalações elétricas elaborado de forma competente, com soluções adequadas, memorial descritivo e conveniente especificação de materiais é modificado para que a execução se torne mais barata. Ora, as decisões do projetista não devem ser alteradas por pessoas que desconhecem as premissas, as decisões e os parâmetros que foram previamente definidos. Por conta de alterações irresponsáveis, que descaracterizam o projeto, pode-se colocar em risco a segurança do empreendimento. Alterações podem ser propostas, mas devem ter o aval do projetista para serem realizadas.

Lembro-me de um caso em que durante os testes do sistema de iluminação das áreas comuns de um edifício comercial, observou-se aquecimento excessivo dos condutores e desarmes de disjuntores. Constatou-se que, em função da busca insana pelo mais barato, foi comprado um tipo de reator com baixo fator de potência, quando o projetista – acertadamente – havia considerado no dimensionamento, reatores com alto fator de potência. A irresponsabilidade da compra resultou em praticamente o dobro da corrente elétrica nos circuitos. Por fim, o instalador teve de substituir todos os reatores, acarretando retrabalho, aumento de custo, atraso no prazo de entrega e desgaste com a construtora.

Nesse contexto, afora esses dissabores, cabe ainda invocar o Art. 18 da Lei Federal nº 5194/1966, que regulamenta as profissões de engenheiro e engenheiro-agrônomo: *“As alterações do projeto ou plano original só poderão ser feitas pelo profissional que o tenha elaborado.*

Parágrafo único - Estando impedido ou recusando-se o autor do projeto ou plano original a prestar sua colaboração profissional, comprovada a solicitação, as alterações ou modificações deles poderão ser feitas por outro profissional habilitado, a quem caberá a responsabilidade pelo projeto ou plano modificado”.

Não custa lembrar alguns princípios básicos.

- A fase de projeto é a mais barata de um empreendimento e deve ser contratada e administrada com competência, pois basta um deslize e o custo do empreendimento pode se elevar de modo inimaginável.

- Um projeto deve ser conduzido no seu devido tempo, já que é um serviço de natureza intelectual, que possui diversas soluções, as quais devem ser estudadas e avaliadas, com a participação do cliente, a fim de se tomar as melhores decisões, para que não ocorram muitas revisões durante a sua elaboração.

- As especificações técnicas de um projeto devem ser completas e seguidas à risca, principalmente na fase de compra.

- Para realizar qualquer alteração em um projeto, deve-se antes consultar o projetista.

- E, finalmente, que o barato pode sair muito caro.

* **Paulo E. Q. M. Barreto é engenheiro eletricista, coordenador da Divisão de Instalações Elétricas do Instituto de Engenharia, consultor e diretor da Barreto Engenharia (www.barreto.eng.br)**

TRINTA ANOS DE EQUÍVOCOS NO DOMÍNIO DAS ÁGUAS SUBTERRÂNEAS NO BRASIL

*“Interpretation cessat in claris” –
Sendo clara a lei, não há necessidade de interpretação*

PAULO BEZERRIL JUNIOR*

A suposta inexistência de dominialidade da União sobre as águas subterrâneas tem por base a ausência da expressa menção do termo “águas subterrâneas” no rol dos bens da União constante no inciso III, do art. 20 da Constituição Federal. Por esta razão, querem os defensores desse entendimento, que a titularidade sobre as águas subterrâneas seja privativa dos Estados, excluindo, conseqüentemente, a jurisdição da União. “Incertitudo viat actum” (A incerteza vicia o ato).

Esse entendimento, no entanto, além da admissível inconsistência, do ponto de vista da exegese dos dispositivos constitucionais, foi recusado pela Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania do Senado Federal, quando da análise sobre a Proposta de Emenda à Constituição (PEC, nº 43 de 2000), que redefiniria a titularidade das águas subterrâneas, de autoria do Senador Júlio Eduardo (PV do Acre), hoje paralisada nos escaninhos do Congresso Nacional. É também incoerente, ilógico e contraditório aos conhecimentos científicos e da natureza, pois desconsidera a indissociabilidade do próprio ciclo hidrológico, onde a mesma substância – água – flui por meios físicos diferentes, caracterizando as fases: meteórica (chuvas) superficial (rios) e subterrânea (aquíferos).

É oportuno ainda enfatizar que pelas leis da natureza os grandes rios assim como os grandes aquíferos não obedecem às leis dos homens, isto é, na maioria das vezes não se circunscrevem a um único território, seja de um estado ou de um país. Por exemplo, o Rio São Francisco, que banha cinco estados (Minas Gerais, Bahia, Sergipe, Alagoas e Pernambuco), bem como o Rio Amazonas, que atravessa três países (Peru, Colômbia e Brasil), têm suas jurisdições, constitucionalmente vinculadas à União. Fazendo-se o mesmo raciocínio, pergunta-se por que, o Aquífero Alter do Chão, que se encontra inserido em mais de um estado (Pará, Amazonas e Amapá), assim como o Aquífero Guarani que é subjacente ao território de quatro países (Argentina, Uruguai, Paraguai e Brasil), sendo no solo brasileiro distribuído em oito estados (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Minas Gerais), não têm a titularidade da União?

Diante do exposto, indaga-se, principalmente no caso do aquífero Guarani, a quem caberá à jurisdição no Brasil, como gerenciá-lo e quem em nome da nação brasileira deverá negociar com os demais países o compartilhamento e a preservação de suas águas. Nesse contexto, por similaridade com a titularidade das águas superficiais, entende-se que as águas subterrâneas subjacentes a mais de um estado e/ou a território estrangeiro, devam fazer parte dos bens da União.

Ademais, sem entrar no mérito, se era a intenção dos