



# newsletter

▶ **Nº 8**  
09 ABR 2021



## Nesta edição:

Preço anormalmente baixo

O que se deve considerar quando se fala de elaborar as telas finais?

Concursos desertos

O Júri

## ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE PROJECTISTAS E CONSULTORES



engenharia



arquitetura



ambiente



economia e gestão

Presidente: Eng. Jorge Meneses

Siga-nos no



Seguro APPC

A APPC gere um seguro de grupo do ramo da responsabilidade civil profissional, destinado a empresas associadas, com preços muito atrativos e escalões de limites de responsabilidade que vão até ao montante de 1.5M €

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 em formato pdf, sem periodicidade fixa, que é enviada aos seguintes destinatários:

- Administração Central, Regional e Local, incluindo institutos públicos
- Comunidades intermunicipais
- Empresas contratantes
- Empreiteiros
- Organizações de interesse público
- Meios de comunicação social
- Instituições de ensino superior
- Professores universitários de direito e líderes de opinião
- Principais sociedades de advogados
- Empresas do setor não associadas

RGPD

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

Edições anteriores

Esta edição e as anteriores estão disponíveis no site da APPC.

## PREÇO ANORMALMENTE BAIXO

A propósito dos programas de concurso cujo critério de adjudicação é a proposta economicamente mais vantajosa, em que o fator preço vale 100% de ponderação e não está estabelecido qualquer critério sobre preços anormalmente baixos, surgem-nos as seguintes interrogações:

- E se um ou mais concorrentes apresentarem um preço para um serviço de engenharia de um euro?
- Estarão os programas de concurso e os cadernos de encargos preparados para esta eventualidade?
- Como reagiria um Dono de Obra perante tal situação?
- Que instrumentos tem o Dono de Obra ao seu alcance para eliminar esta situação de ser formalmente obrigado a adjudicar ao concorrente com menor preço, sabendo à partida que não irá ter o serviço que pretende?



Note-se que a referência anterior a um euro, visa criar uma situação extrema, para melhor ilustrar a situação, sendo que para o efeito final, não é muito diferente de alguém apresentar uma proposta que é 20% do valor base do concurso.

Julgamos que a única resposta é que tem que existir um preço anormalmente baixo definido explicita ou implicitamente. Esse limite da credibilidade da proposta passa, na nossa opinião, por recorrer aos valores das propostas apresentadas, calcular a média e o desvio padrão e admitir apenas aquelas que estão muito próximo (5%, por exemplo) dos limites desse desvio padrão. Sem apelo nem agravo... sim, a lei obriga a ouvir as



explicações do preço anormalmente baixo, mas não obriga a aceitá-las. Na verdade todos sabemos que essas explicações são subterfúgios que não têm aderência à realidade.

## TELAS FINAIS

### O que se deve considerar quando se fala de elaborar as telas finais?

As telas finais resultam do projeto elaborado pelo seu autor em projeto de execução, acrescido das alterações durante a construção. Daqui resulta um primeiro problema: será que o projetista está bem colocado para recolher as alterações produzidas durante a execução da obra? E para garantir que o seu projeto foi cumprido? A resposta às duas perguntas é duas vezes não.

Também é verdade que o autor do projeto deve concordar com as alterações que o projeto de que é autor sofreu durante a obra, por diversas razões.

Como se entende então a afirmação de que compete ao projetista elaborar as telas



engenharia



ambiente



arquitetura



economia e gestão

Siga-nos no

[Linked in](#)

finalis? A leitura de bom senso e que de certa forma está escrito no artigo 9º da portaria 701-H, é que o projetista deve assinar as telas finais, com base no seguinte:

- O projeto de execução (e não o de licenciamento).
- as alterações de que foi informado durante a obra.
- As alterações que porventura existiram mas que por lapso ou menor importância, não lhe foram comunicadas pela fiscalização.
- Documento da fiscalização em que declara que a informação que está a passar e a controlar, plasmada nas peças desenhadas que o empreiteiro prepara e atualiza, corresponde ao que foi efetivamente executado em obra, assinaladas as modificações ao projeto.

Com toda esta informação o projetista revê as telas finais e assina-as.

Em conclusão, a leitura da expressão “executa as telas finais”, deve ser lida como apor a sua assinatura nas mesmas depois de verificar toda a informação recebida.



## CONCURSOS “DESERTOS”

Tem sido notícia a existência de procedimentos lançados que não conseguiram atrair concorrentes, tendo ficado “desertos”.

Isso é normalmente associado a procedimentos mal definidos, sem adequada limitação de âmbito e responsabilidade, a que os pedidos de esclarecimento não conseguiram obter respostas clarificadoras, com exigências desproporcionais às equipas identificadas ou com preços base mal definidos e manifestamente insuficientes.

Noutros setores, designadamente na construção, isso tem acontecido com frequência, e agora também vem acontecendo na consultoria.

É bom que isso aconteça? Não, pelo contrário. Atrasa processos e frustra expectativas. Mas, diga-se também em abono da verdade, por vezes é o que merecem as entidades que lançam os procedimentos, sem atenderem ao real valor do trabalho, desrespeitando as exigências de qualidade e desfavorecendo a sã concorrência.

As entidades, por vezes confrontadas com a evidência de preços base demasiado baixos, em que se pretende contratar equipas de pessoal técnico a, feitas as contas, valores que nem o salário mínimo permitem pagar, respondem por vezes que ainda há pouco tempo contrataram a preços semelhantes ou mais baixos. São desculpas de quem não quer ir um pouco mais ao fundo na análise desta problemática, gerando más práticas que não podem persistir no mercado...

Em casos destes, é bom que não haja concorrentes...

### PUBLICAÇÕES DISPONÍVEIS NO SITE DA APPC

#### Construção do Preço Base: análise e proposta

Neste documento pretende-se, duma forma prática, estabelecer indicações e bases para que em diversos tipos de serviços, especialmente aqueles que têm uma natureza intelectual, ou seja, o produto a comprar não é suficientemente parametrizável na fase de concurso, a determinação do preço base seja ajustada à especificidade dos serviços a adquirir.

#### Avaliação de propostas de serviços de natureza intelectual

Pretende-se com este guião abordar a metodologia adequada para a avaliação de propostas de serviços de natureza intelectual como é o caso de serviços de engenharia, arquitetura e afins.



#### CONSTRUÇÃO DO PREÇO BASE: ANÁLISE E PROPOSTA



#### AVALIAÇÃO DE PROPOSTAS DE SERVIÇOS DE NATUREZA INTELECTUAL





engenharia



ambiente



arquitetura



economia e gestão

Siga-nos no

 **LinkedIn**

## O JÚRI

Quando pensamos em júri, talvez pela mediatização dos programas televisivos, ocorre-nos alguém que pontua, critica, incentiva, recomenda, enfim, um conjunto de pessoas experientes no tema em apreciação e que têm uma palavra a dizer, desejavelmente construtiva sobre um candidato ou concorrente.

No caso presente queremos referir-nos a outros júris mais específicos que têm por finalidade acompanhar concursos de contratação de serviços públicos.

Julga-se que uma das tarefas relevantes deste júri, é o esclarecimento de dúvidas do caderno de encargos, programa de concurso, termos de referência, enfim esclarecimentos sobre as peças do concurso. Outra tarefa também muito relevante é a de apreciar e classificar as propostas, mas aqui, como a maioria dos concursos têm como critério único o preço, qualquer individuo mesmo não especializado na matéria do concurso pode fazer esta tarefa, já que a comparação entre dois números e verificar qual o menor, a mais não obriga.

Resta como relevante a importante tarefa de esclarecer os concorrentes no sentido de tornar as propostas mais objetivas, garantir a equidade e a transparência, enfim, um conjunto de princípios que devem estar presentes num processo de contratação pública.

Diga-se, a propósito, que os fornecedores de serviços de natureza intelectual não têm nem devem apresentar propostas temerárias no sentido de responderem a solicitações vagas e ambíguas que têm como consequência depararem-se no decurso do serviço com uma realidade que se afasta do orçamento (para mais ou para menos).

Responder com uma proposta credível a um concurso de aquisição de serviços é um trabalho de rigor que implica o domínio dos custos e do âmbito do serviço pretendido, e não um exercício de risco ou lotaria. A uma tarefa corresponde um preço, pelo que não se pode orçamentar o que não se vai fazer nem pedir a um consultor para fazer, gratuitamente, um trabalho não identificado na fase de preparação da proposta.

Assim, quando um júri responde evasivamente a perguntas clarificadoras sobre o objeto de contrato ou sobre a interpretação de cláusulas dúbias, não está certamente a fazer o melhor do seu trabalho e a

contribuir para a transparência contratual.

Inúmeros exemplos haveria para apresentar, de situações em que o risco passa para o concorrente, como sejam os procedimentos e estudos ambientais, que dependem da vontade de entidades como a CCDR ou a APA. Não querendo arriscar qual o procedimento que se irá adotar durante o desenvolvimento do estudo, o promotor resolve o assunto solicitando ao consultor de ambiente para apresentar um preço para um serviço de contornos e desfecho desconhecidos e que não dependem da sua prestação. O risco é injustamente passado para o consultor, não sendo o mesmo sequer claramente identificado

Outro exemplo típico é o das expropriações. Não se sabe ainda onde, por exemplo, uma via rodoviária ou ferroviária irá passar, quantas parcelas/propriedades são afetadas, mas o preço para esse serviço é definido como um valor global, qualquer que seja o número de processos expropriativos a preparar.

Muitas respostas a pedidos de esclarecimentos não têm a clareza e objetividade exigidas, pelo contrário, é usual encontrarmos respostas indefinidas, "circulares", com simples repetição do texto sobre o qual existe a dúvida ou ainda a referência de que tudo deve ser incluído. Quando se tratam de obras não são permitidos "valores globais", mas nos serviços pratica-se a total indefinição... e a lei é a mesma!

Julga-se, com efeito, que este tipo de esclarecimento nada esclarece, mas somente cristaliza um programa de concurso e uns termos de referência opacos, sem se darem conta que também estão a prejudicar a entidade contratante, pois num meio de indefinição, várias más notícias podem ocorrer:

- Obtêm uma proposta baixa de um concorrente temerário, que não conseguirá acomodar trabalhos novos impostos no decurso do serviço, ao abrigo dum contrato leonino, e vão ficar com um projeto deficiente.
- Porque não foi necessário, pagaram demais por trabalho não executado mas que prudentemente os concorrentes acautelaram.

Deseja-se que os dignos membros dos júris respondam às dúvidas legítimas dos concorrentes com respostas esclarecedoras e que permitam uma orçamentação transparente e justa.

