

## Entrevista sobre as Licitações nos EUA com o professor Aldo Dórea Mattos



◀ Entrevista sobre as Contratações de TI com o professor Diogo da Fonseca Tabalipa

Entrevista sobre as Licitações no Banco Central com o professor Daniel Cardim Heller ▶

Mostrar respostas aninhadas ▼



Entrevista sobre as Licitações nos EUA com o professor Aldo Dórea Mattos

por Rodrigo Mady - terça, 18 Abr 2017, 07:31

**(18/04/2017)** Na décima quinta entrevista exclusiva para a Comunidade de Prática de Compras Públicas da Escola Nacional de Administração Pública (Enap), o professor Aldo Dórea Mattos falou sobre as Licitações nos EUA. As perguntas foram elaboradas pelo professor da Enap Thiago Bergmann de Queiroz.



**Aldo Dórea Mattos:** Engenheiro civil e advogado, com experiência em grandes projetos de infraestrutura em vários países. É diretor da AACE, maior associação mundial de engenharia de custos, e autor de livros sobre orçamento e planejamento de obras.

**Thiago Bergmann de Queiroz** possui graduação em Matemática pela Universidade de Brasília (2003), graduação em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília (2006) e mestrado em Administração pela Universidade de Brasília (2010). Atualmente é analista judiciário - Tribunal Superior Eleitoral. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Ciências Contábeis. É professor e palestrante da Enap desde 2013.

**1 - No Brasil, o governo central é responsável por editar normas gerais sobre as licitações. Sabemos que o federalismo nos EUA é bem diferente do nosso. Existe um órgão central responsável por editar diretrizes ou regras?**

**Aldo:** Os Estados americanos gozam de grande autonomia e, sendo assim, editam suas próprias leis para contratação de obras e serviços. São famosos, por exemplo, os cadernos de encargos da CalTrans, que é o departamento de transportes da Califórnia, só para citar um órgão. No âmbito federal existem regulamentos para as aquisições: são as *Federal Acquisition Regulations*, que dispõem sobre os principais aspectos de licitações.

**2 - Um grande foco de atenção nas contratações do setor público são as obras. Os problemas são vários desde a especificação, a orçamentação e o acompanhamento da obra. Como funcionam as obras nos EUA? O setor público atua nessa área e, se sim, como são tratadas as questões de especificação, orçamentação e fiscalização das obras?**

**Aldo:** Quando trabalhei nos EUA, eu percebi algo que me impressionou bastante: a antecedência com que os órgãos públicos faziam seus projetos e preparavam as licitações. Isso dava tempo de se produzir um projeto de engenharia bem concebido, bem desenhado, bem analisado e com um grau de detalhe que permitia um orçamento mais preciso tanto do ponto de vista da Administração Pública, que tem que aprovisionar recursos, quanto para o setor privado, que fará ofertas na licitação. O alto grau do projeto — lá praticamente não se fala em licitar com projeto básico, a não ser em grandes empreendimentos contratados como EPC — propicia uma diminuição no número de aditivos, atrasos e pleitos. Outro aspecto importante é a preocupação com o cronograma. O contratante e o construtor sentam semanalmente para discutir cronograma e identificar atrasos, a fim de poderem agir para debelar o foco do problema e tomar providências em tempo hábil. Todo mês, junto com a medição, cabe ao

debejar o foco do problema e tomar providências em tempo hábil. Todo mês, junto com a medição, cabe ao construtor enviar o cronograma da obra atualizado.

### 3 - As compras públicas no Brasil buscam avançar em temas como sustentabilidade, incentivo às ME e EPP como responsabilidade social e políticas de conteúdo nacional para proteger a indústria nacional. Como esses temas são tratados nas licitações no EUA?

**Aldo:** Os órgãos licitantes estabelecem nos editais de licitação o percentual do valor contrato que a empresa vencedora obrigatoriamente deverá subcontratar de *Disadvantaged Business Enterprises* – DBE, que são empresas cuja gestão e capital majoritário pertencem a grupos minoritários – afrodescendentes, hispânicos (neste incluídos impropriamente os brasileiros), índios, nativos (esquimós, havaianos), asiáticos, mulheres e até veteranos de guerra. Esse foi o mecanismo encontrado para garantir alguma reserva de mercado e dar maior competitividade a pequenas empresas supostamente em condições inferiores de disputa com as demais. É uma espécie de “sistema de cotas” como o das universidades brasileiras.

O percentual de participação das DBEs varia de obra para obra, conforme o tipo de serviço e o estado da federação. Uma obra predial, por exemplo, tem o patamar superior a uma obra de terraplenagem; Estados com grande contingente de minorias, como a Califórnia e a Flórida, praticam patamares mais altos. Em geral, o percentual fica na faixa de 10 a 25% do preço da obra. No dia da licitação, cada construtora indica num formulário próprio quais serviços serão subcontratados às DBEs, com o respectivo montante e número de registro. Ganhar a obra e não contratar a DBE é contravenção seriíssima, passível de punição.

### 4 - Na sua opinião, quais aspectos positivos das licitações nos EUA poderiam ser adotados pelo Brasil?

**Aldo:** O destaque no aspecto das garantias contratuais está na figura do *performance bond*, que é um seguro que a construtora contratada tem que apresentar no início da obra. O detalhe é que esse seguro deve cobrir 100% do valor do contrato. O *performance bond* garante que, no caso de falência da construtora ou de manifesta incapacidade para desempenhar os serviços, o órgão público possa acionar a entidade seguradora. Caberá então à seguradora terminar a obra dentro dos termos contratuais do segurado — se ela irá terceirizar a obra com outra empresa, fazer licitação ou assumir pessoalmente a condução dos serviços, o problema é interno da seguradora. Se o término dos serviços vier custar à seguradora mais do que o saldo do contrato, esse é o risco de ter emitido apólice a quem não merecia.

Para dar um *performance bond* a uma construtora, a companhia seguradora vasculha o histórico da empresa. Consulta clientes antigos, inspeciona obras concluídas e em andamento, analisa balanços contábeis, avalia a capacidade de crédito, etc. Enfim, procura-se municiar de todas as informações para calcular o risco e fixar o prêmio do seguro. As seguradoras tornam-se, desta forma, o fiel da balança na questão das garantias contratuais.

O sistema americano é eficaz. Ele simplesmente elimina o fantasma das obras inacabadas. No Brasil, a Lei 8.666/93 faculta aos órgãos cobrarem caução de tímidos 5% do contrato. Convenhamos: não peneira nada e não garante coisa alguma.

(Editado por Eduardo Paracêncio - segunda, 17 Abr 2017, 15:40)

(Editado por Eduardo Paracêncio - terça, 18 Abr 2017, 07:30)

◀ Entrevista sobre as Contratações de TI com o professor Diogo da Fonseca Tabalipa

Entrevista sobre as Licitações no Banco Central com o professor Daniel Cardim Heller ▶

[Voltar para o início da comunidade ➡](#)

