

## RELATORIA: 30º Encontro Técnico AESABESP

PAINEL		<b>A Nova Realidade para Efetivação dos Empreendimentos da SABESP, considerando aspectos da Lei 13.303/2016</b>			Nº	7
DATA	17/09/2019	HORÁRIO	16h00 às 17h00	LOCAL	Palco 4	
MODERADOR	Nelson Silva Junior					
FUNÇÃO	Engenheiro	INSTITUIÇÃO	Sabesp			
<b>ABERTURA</b>						
<p>O moderador agradeceu à AESABESP, realizou a composição da mesa e iniciou o painel ressaltando o novo conceito para contratação pelas estatais, que passou do processo anterior regido pela Lei 8666/1993 para a situação atual em que vigora a Lei 13303/2016, conhecida como Lei das Estatais. Foram evidenciados os temas a serem tratados, quais sejam: planejamento, licitações, visão de mercado, execução dos contratos, e visão das agências reguladoras sobre as empresas estatais. Para o planejamento, foram levantados pontos importantes: o Termo de Referência, motivação da necessidade de contratação, orçamento sigiloso ou não, definição do regime de contratação, modo de disputa aberto / fechado, critérios de julgamento de aquisição e a obrigatoriedade de contratação com o projeto executivo.</p>						
PALESTRANTE 1	Silvio Leifert					
FUNÇÃO	Superintendente de Gestão de Empreendimentos	INSTITUIÇÃO	Sabesp			
<p>O palestrante começou lembrando que, há um ano da égide da Lei 13303, somente agora as licitações estão sendo colocadas em operação e os primeiros contratos estão sendo assinados. Foram salientadas as dificuldades em sair de um ambiente em que se encontrava desde 1993 para um contexto totalmente novo em que as empresas de saneamento escrevem as suas regras. Após uma licitação de obra e 4 de estudos e projetos, será possível testar se os Termos de Referência, grande fator de sucesso numa contratação, foram bem elaborados, e como os contratos serão conduzidos. Os motivos de uma licitação são explicitados pela Sabesp em um documento interno, que integra o dossiê de licitação, que é submetido à análise dos agentes reguladores. A Sabesp recomenda que, em licitações de projetos, os orçamentos sejam públicos, diferentemente das licitações de obra em que os orçamentos são sigilosos e é feita uma justificativa conforme regras e lei. A vantagem do orçamento aberto é que se determina um teto como diretriz para o mercado; na situação contrária tem-se o risco de não se chegar ao valor desejado. Como as empresas se comportarão é um teste que será realizado nas próximas licitações.</p> <p>Engº Silvio discorreu sobre os regimes de contratação e do instrumento legal de equilíbrio, que é a colocação de uma matriz de distribuição dos riscos. O modo de disputa pode ser aberto (como se fosse pregão) ou fechado (quando não se tem lances). A Sabesp adota como critério de julgamento o menor preço, no caso de obras, e técnico e preço, em se tratando de projetos. O palestrante finalizou dizendo que a fase de planejamento está sendo um aprendizado feliz, e que deve-se trocar mais experiências, em particular entre as áreas de empreendimentos que terão de executar grandes obras e enfrentar problemas semelhantes.</p>						
PALESTRANTE 2	Carlos Roberto Soares Mingione					
FUNÇÃO	Presidente	INSTITUIÇÃO	Sindicato Nacional das Empresas de Arquitetura e Engenharia Consultiva - Sinaenco			
<p>Foi destacado que o Termo de Referência é um documento fundamental no processo licitatório, por vezes pouco valorizado. Em muitos processos, o Termo de Referência é genérico, o que torna difícil participar em uma licitação e conduzir um contrato. Deve-se escolher o modelo de licitação de acordo com a peculiaridade de cada contratação, elaborando-se o Termo de Referência adequado, objetivo, preciso e o contrato vinculado. Em relação à criação dos regulamentos pelas estatais em conformidade com a Lei 13303, foi observado que há muita diferença entre as companhias, sendo que algumas copiam o texto da lei, mudando algumas palavras, outras acham que a contratação integrada é um artifício para não elaborar o projeto e, ainda, que contratações podem ser feitas pelo menor preço sem se preocupar com a qualidade do serviço. Foi lembrado que a liberdade que a Lei 13303 oferece está sendo mal aproveitada.</p> <p>O palestrante manifestou preocupações como a demora no fornecimento de informações necessárias para a continuidade de um projeto em andamento, a definição clara de prazos para análise dos produtos e a remuneração de percentuais em função dos produtos entregues. Contratos tornam-se penosos na área de consultoria, porque trabalha-se muito tempo, quase que só bancando o contrato, e o equilíbrio só vem no final. Há um problema advindo da legislação que obriga a responsabilidade solidária entre a consultoria, que detém 3 a 5% do contrato, e a empreiteira, que é praticamente dona da obra.</p> <p>Com relação à matriz de risco, disse que o grande problema visto é o contratante achar que ela resolveu o problema do aditivo. Relatou que foi feito levantamento de contratações do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes - DNIT já no modelo novo (RDC): de cerca de 146 contratos, apenas 24% foram concluídos e 77% ou foram rescindidos, ou tiveram aditivos para finalização. Ou seja, essas contratações integradas ou semi, exigem muito mais engenharia anteriormente à contratação; é isso que vai balizar uma matriz de risco e que dará segurança e equilíbrio ao contrato. Finalizou afirmando que o contrato</p>						

associado à matriz de risco deve ser um documento não para engessar, mas sim para possibilitar a execução do contrato, e ela, associada a um bom contrato, irá cobrir as lacunas que não conseguíamos atender.

<b>PALESTRANTE 3</b>	Luiz Roberto Gravina Pladevall
----------------------	--------------------------------

<b>FUNÇÃO</b>	Presidente	<b>INSTITUIÇÃO</b>	Associação Paulista de Empresas de Consultoria e Serviços em Saneamento e Meio Ambiente – APECS
---------------	------------	--------------------	---

Perguntado pelo moderador sobre a importância do Termo de Referência e do Projeto, Pladevall se posicionou afirmando que quem define o mercado é o contratante, daí a importância de saber comprar. Se o contratante se preocupa em contratar bem, ele recebe bons produtos. Com a novidade da Lei 13.303, a Sabesp tem tentado usar, através do seu regulamento, as inúmeras possibilidades que são oferecidas. Todas elas passam minimamente por um nível de projeto que permite avaliar o investimento e os custos operacionais. Não há como fazer uma licitação sem segurança nos custos, porque os problemas apareceriam adiante. Para se fazer o planejamento de licitação, é preciso fazer o planejamento do que se espera do empreendimento. A Lei 13303 é uma oportunidade mas, em sua opinião, a Sabesp devia manter um comitê para acompanhar e analisar criticamente os processos a fim de aperfeiçoá-los. O projeto é fundamental e não deve representar um risco contratual. O contrato ruim nasce de uma má contratação.

Em relação à realidade específica do Rio Pinheiros, afirmou que o desafio é enorme diante das condições de contorno de uma Região Metropolitana, dificuldades também socioambientais somadas a um contrato novo. No tocante ao mercado APECS, os projetos serão desenvolvidos junto com a obra, o que se constitui em riscos assumidos por quem entrega o produto para a Sabesp. É um desafio que tem conotação política, em vista de atender os anseios do governo. Considera que a novidade é boa, mas gera apreensão em relação a qual resultado se chegará no final de 2022.

Sua opinião com relação ao benefício do orçamento sigiloso / não sigiloso para a Sabesp, é que isso está relacionado a se ter um preço muito vantajoso para a companhia, mas deveria ser feito o acompanhamento do processo. Dificilmente uma estatal conseguirá manter o sigilo de um orçamento feito internamente.

Finalizou afirmando que a boa contratação parte de uma base de dados seguros, inclusive do orçamento. E que o processo de contratação é tão importante que mereceria as melhores cabeças da companhia a fim de se ter um contrato de fácil condução.

<b>PARTICIPAÇÃO DO PÚBLICO (Questões abordadas)</b>	
---	--

Pergunta 1 – Maurício Furniol, da NG Infra: Qual a opinião dos palestrantes sobre o preço inexequível em situações que a contratada dá um desconto muito alto para ganhar a concorrência? Como a Lei 13.303/2016 vê esse aspecto?

Leifert: A lei prevê motivos de punição do contratado. Caso não se aplique o que diz o contrato, ter-se-á eternamente o círculo vicioso. O contrato é regido pelo direito civil, não pelo administrativo. Há unanimidade. O contratado também pode fazer valer seus direitos mediante empresas estatais inadimplentes. Quando não se cumpre o contrato, deve-se executar; caso contrário, serão perpetuados o produto ruim e o prejuízo público.

Pergunta 2 – Elizeu, da Sabesp: A importância do contrato está tornando-se maior que o edital? O edital deveria ser tratado com mais carinho dentro da empresa?

Pladevall: No planejamento do processo de licitação deve-se pensar nos 3 pilares: Edital, Termo de Referência e Contrato, que são responsáveis por uma boa contratação. Os maus prestadores devem ser executados, inclusive porque há o Ministério Público.

Pergunta 3 – Valdir, da Sabesp: Em concordância com Pladevall, comentou que é imprescindível o projeto executivo numa licitação, e há risco em se deixar a cargo da contratante executá-lo.

Leifert: Em se tratando de empreitada por preço unitário ou global, é necessário ter o projeto. Nos outros regimes, o conceito é diferente. Deve-se ter certeza de que a escolha feita é adequada e correta. A lei permite fazer isso. Usando bem o regime de contratação, todas as contratações serão bem feitas. A regrinha do edital é meramente para dizer como é o processo.

Pergunta 4 – Silvio Siqueira, da Sabesp: Expôs sobre a dificuldade de contratação de tecnologia, diz que o arcabouço legal permite contratar tecnologia ainda não consolidada, e que a responsabilidade pode recair sobre o gestor. Que recomendação teria para tal contratação?

Leifert: O Regulamento Sabesp foi mais explícito quanto ao desenvolvimento de tecnologia que se compra, compartilha ou desenvolve; então ele cobre com algumas garantias adicionais. A lei permite e o regulamento cobre a contratação de desenvolvimento tecnológico, mas é necessário criar as cláusulas adequadas e um contrato bem feito. Na licitação aberta há uma disputa tecnológica, é preciso comprovar experiência.

<b>FECHAMENTO (Conclusões)</b>	
--------------------------------	--

Do primeiro bloco, o moderador resume que a nova lei traz a importância do planejamento.

Do decorrer das discussões, ficou uma recomendação para a plateia sobre qual seria a importância relacionada às apresentações sobre a questão do planejamento, da licitação e do contrato: um aspecto muito importante seria escolher o modelo adequado para o que se precisa contratar, preparando uma boa documentação para isso.

Observou que atualmente se empenha pouca energia no início do processo, fase em que dever-se-ia colocar as melhores cabeças da empresa para trabalhar, visando a boa execução do contrato na sequência.

O moderador agradeceu a participação dos palestrantes. Dirigindo-se à plateia, ressaltou o caráter instigante e reflexivo do tema e finalizou, agradecendo a todos.



Encontro Técnico  
**AESABESP**  
30º Congresso Nacional  
de Saneamento e  
Meio Ambiente



**FENASAN**  
30ª Feira Nacional  
de Saneamento e  
Meio Ambiente



RELATORA 1	Gisele Machado Mota		
PROFISSÃO	Engenheira Civil	INSTITUIÇÃO	Sabesp
RELATORA 2	Sandra Ely Santos		
PROFISSÃO	Engenheira	INSTITUIÇÃO	Prossan Engenharia Sanit. Ambiental