

A opção por um único interlocutor generalista, ou por verdadeiros especialistas?



João Rodrigues
Director Executivo da
Associação Portuguesa de
Industriais de Engenharia
Energética (APIEE)

Na continuação do meu último artigo de opinião, no presente texto irei desenvolver algumas ideias sobre o que designei de velhos hábitos, dos quais disse que importa reconhecer da sua existência e para os quais advogo a necessidade da sua evolução.

Em jeito de contexto, recordo que no referido artigo constatei da profunda transformação que as empresas prestadoras de serviços, vulgarmente designadas de Instaladores, estão a realizar, evoluindo para serem verdadeiros parceiros de negócio dos seus clientes.

Feita esta breve nota de contextualização, proponho-me então desenvolver algumas ideias sobre uma realidade que continua a estar tremenda enraizada no mercado da construção, a opção por um único empreiteiro, o qual assume a posição de empreiteiro geral e sob o qual se subordinam todas as especialidades.

Confesso-vos que tenho seríssimas dúvidas que este modelo, que tem naturalmente as suas virtudes, continue a ser o modelo que melhor satisfaz as necessidades dos investidores, aqueles a quem costumo designar por Cliente Final.

Deste tradicional modelo de gestão de obras, é fácil pensarmos na vantagem para o promotor do investimento, em dialogar apenas com uma única entidade. Reconheço que essa poderá ser uma vantagem, mas será fácil encontrar outras?... tenho dúvidas.

Quem venha acompanhando as comunicações públicas que temos vindo a fazer a partir da APIEE, não se surpreenderá que traga à discussão o aumento substancial das expectativas dos clientes finais, induzido pela necessidade de descarbonizarem as suas operações e de minimizarem o custo total de propriedade dos seus investimentos, factores que provocam o aumento substancial da sofisticação tecnológica, que é actualmente uma característica das instalações técnicas especiais.

Qualquer profissional que esteja envolvido neste ramo, sabe que o peso relativo das instalações técnicas especiais tem aumentado substancialmente por comparação com as restantes especialidades, sendo nela que se deposita a responsabilidade de garantir a máxima eficiência dos investimentos.

Assim sendo, se os vulgarmente designados por Instaladores são actualmente sofisticadas empresas de engenharia que têm um contributo fundamental para o sucesso dos investimentos dos clientes, estando preparadas para os apoiar em todo o ciclo de vida das infraestruturas, não será importante aproximá-los dos centros de decisão, garantindo que se tira o máximo benefício das suas competências? Eu penso que sim.

Vejo ainda outras vantagens desta alteração, destacando o facto de cada uma das empreitadas ter de garantir a sua competitividade por si só; garantir ao cliente, ou seu representante, um diálogo directo com verdadeiros especialistas de cada área; e ainda a vantagem de colocar em igualdade de circunstâncias os diferentes elos da cadeia de valor da construção.

No entanto, para que tal transformação possa ser empreendida, teremos de reconhecer outras realidades escondidas, que não devemos

desprezar.

Identificarei duas questões, começando por referir a forma como os projectos de execução são elaborados e medidos, estando, portanto, a trazer para a discussão esse importante elo da cadeia, que são os Projectistas e quero também trazer à discussão a figura da Fiscalização, aqueles a que dois parágrafos atrás designei de representante do cliente.

Dito de outra forma, julgo necessário trazer os Projectistas e a Fiscalização para esta transformação, conferindo-lhes o merecido protagonismo na cadeia de valor, convocando-os a adaptarem-se a uma nova realidade, que a todos deve interessar.

Como segunda questão, refiro a importância da alteração ao regime da contratação pública, visto que os grandes investimentos públicos são construídos esmagadoramente sob responsabilidade do empreiteiro geral. Bem sei que no actual CCP já está consagrada a figura da contratação por lotes, podendo-se aplicar o conceito de lote às especialidades, mas pergunto-me quantas vezes essa figura terá sido aplicada? E feita esta caracterização da situação actual, para que não se crie a ideia de que as dificuldades de alteração da situação são superiores aos eventuais benefícios, trago para a discussão a forma como as empresas industriais conduzem os seus investimentos. Lembremo-nos que essas empresas trabalham maioritariamente em mercados internacionais, sendo-lhes permanentemente exigida a máxima competitividade e qualidade das suas ofertas. São por isso um referencial de competitividade e, para mim, um referencial também de boas práticas.

Facto é que essas empresas têm por hábito trabalhar com projectistas verdadeiramente especialistas nos processos industriais; separam as empreitadas principais, adjudicando-as a quem tenha as competências adequadas; fazem a gestão directa das várias entidades envolvidas através das suas próprias equipas ou através de entidades fiscalizadoras, também elas devidamente habilitadas para assumirem essa responsabilidade.

Parece-me este ser um óptimo exemplo que, não tendo de ser mimetizado em toda a linha, deveria servir de inspiração para muitos dos investimentos que são feitos no nosso país. Em minha opinião, todos ganharíamos se esta prática se tornasse mais frequente e considero que o cliente Estado deveria ser o primeiro a dar o exemplo, começando por o aplicar nas grandes obras públicas.

Acreditando que a caracterização que fiz da actual realidade do mercado da construção é facilmente reconhecida por quem está na actividade, repito a pergunta se valerá a pena manter velhos hábitos há muito entranhados? Em minha opinião, julgo que devemos, pelo menos, promover esta discussão de forma aberta e descomplexada. Quem se junta a nós no aprofundamento deste debate?

Recebam um abraço!

O Autor escreve segundo o
Novo Acordo Ortográfico