

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

Painel 3 – O que é *Best Value*.
Experiência americana em contratações baseadas no melhor valor (best value) e parcerias público-privadas

1

Paulo Henrique Fernandes Cavalcante - DNIT
Escola do Ministério Público da União - ESMPU
7 de junho de 2018

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

SUMÁRIO

1. Introdução
2. Conceitos
3. Características
4. Benefícios
5. Exemplos
6. Considerações Finais

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

1.Introdução

A viagem “*study tour*” aos EUA permitiu a missão conhecer a experiência americana, alguns tipos de contratos, entre eles “*best value*”, parceria público-privada em obras de infraestrutura nos

3

Estados Americanos de Washington, Boston e San Francisco.

2. Conceitos

Obras Públicas

- Modelo tradicional:

O Governo decide o projeto, contrata (ou elabora) os estudos, licita a obra, recebe, paga e mantém por um período, a partir daí cessa a relação com o contratado privado.

2. Conceitos

Federal

Acquisition

Regulation - FAR

- é o principal arcabouço de normas para aquisições por parte do governo federal norte-americano, tanto de bens quanto de serviços e obras públicas
- influência as dos Estados e também deve ser obedecida pelos entes da federação
- os Estados e Condados tem seus regulamentos próprios

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

2. Conceitos

Disadvantaged

Business

Enterprises – DBE

- empresa cuja gestão e capital majoritário - pertencem a grupos minoritários – afrodescendentes, hispânicos, índios, nativos, asiáticos, mulheres e até veteranos de guerra

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

2. Conceitos

Procurement Technical Assistance Centers - PTACs

- centro de apoio para orientar o mercado em relação às contratações governamentais
- administrados pelo Departamento de Defesa americano com o objetivo de oferecer suporte ao mercado nos negócios governamentais

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

2. Conceitos

Performance

bond

- seguro total da obra (100%)
- Seguradora vasculha o histórico da empresa, outras obras acabadas, analisa balanços contábeis, avalia a capacidade de crédito e outros detalhes

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

2. Conceitos

*Agreement on
Government
Procurement - GPA*

- Acordo sobre contratos públicos da Organização Mundial do Comércio – OMC
- Fazem parte desde 1996
- Devem obediência a acordos internacionais sobre contratos públicos

2. Conceitos

best value -

termo usado para compensações (ou trade-offs), definido no FAR o critério de adjudicação, mesmo o preço baixo, como o melhor valor

- nas compras públicas considera-se múltiplos fatores:
 - quantidade de saída /serviços
 - qualidade de saída /serviços
 - ciclo de vida do custo
 - riscos
 - externalidades

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

2. Conceitos

best value

- O Guia de Seleção de Fontes do Exército (Army 2001)
 - “O resultado esperado de uma aquisição que, na estimativa do governo, fornece o maior benefício geral em resposta ao requerimento ”.

2. Conceitos

best value

- National Cooperative Highway Research Program
- A equipe escolheu usar uma definição ampla de melhor valor - construção de rodovias da seguinte forma:

- Um processo de aquisição em que preço e outros fatores-chave são considerados no processo de avaliação e seleção para minimizar impactos e melhorar o desempenho a longo prazo e o valor das construção

2. Conceitos

Definição PPP (Parceria Público Privada)

- É um contrato de longo prazo
 - entre um ente público e um ente privado
 - para o desenvolvimento e/ou a gestão de infraestrutura ou serviço público
 - o agente privado assume uma grande parte dos riscos e a gestão do objeto ao longo da vida do contrato
- ferramenta complexa
- depende de uma programação escalonada para garantir a atratividade do setor privado e de interesses
- visa sucesso dos empreendimentos do ponto de vista de custo-benefício para o governo e a sociedade

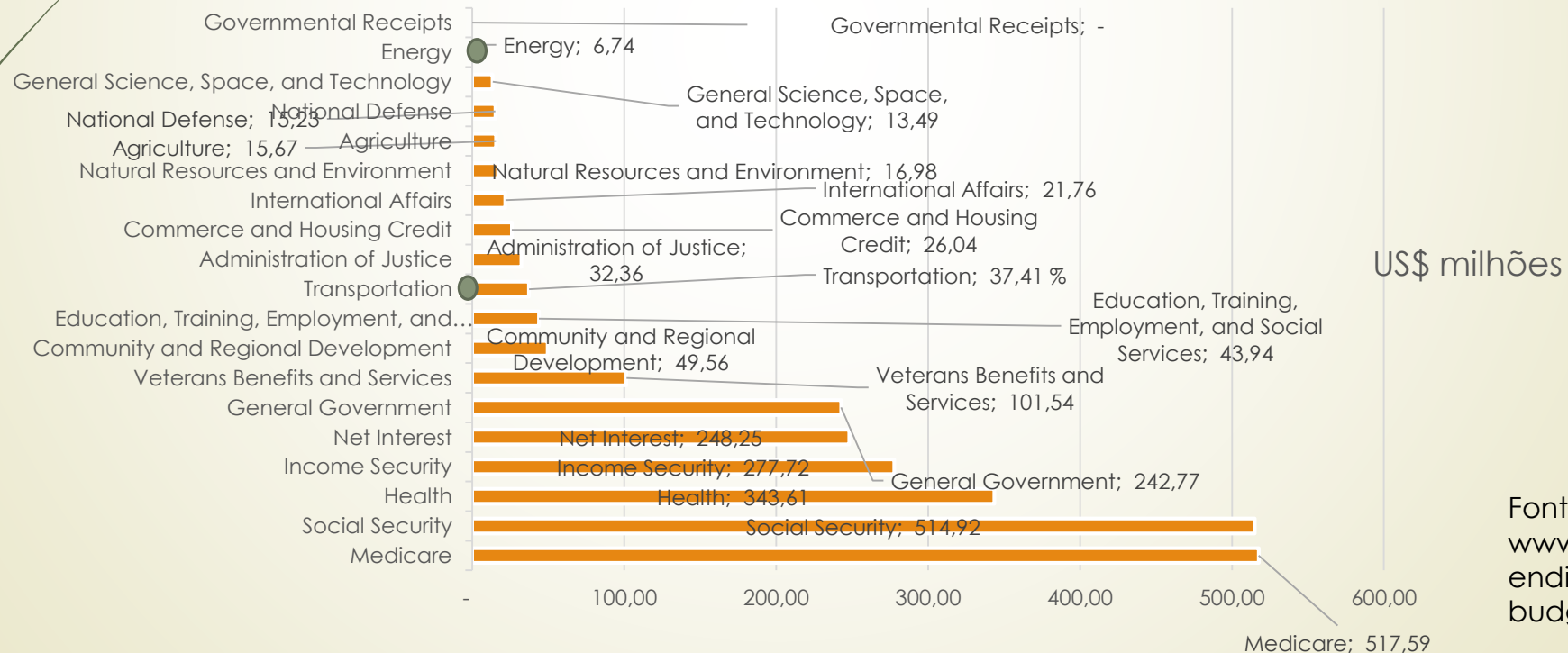
Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

3. Características

Experiência americana em contratações públicas:

Receita para o ano de 2018 e áreas de aplicação - \$2.5 Trillion



Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

3. Características

As Agências realizaram mais de 50 estudos de caso de todos os setores da construção do setor público e os tipos de contratos

Essas Agências incluem: - o Corpo de Engenheiros do Exército dos EUA, da Força Aérea dos EUA, - de Estradas da Inglaterra, - de Administração Nacional de Aeronáutica e Espaço, - espanhola de Administração Rodoviária, - de administração Sueca de Rodovias, - de Serviço Florestal dos EUA e - vários DOTs dos EUA

15

Envolvem projetos de criação de propostas, mas alguns projetos foram capturados como bons exemplos de procedimentos de melhor valor – *best value*

Workshop

“Iniciativas globais de aquisiçōes e inovaçāo: experiências Brasil / EUA”

3. Características

Table 2.16. Best-value award algorithm case study summary.

State/Agency	Agency Terminology	Remarks	Best-Value Award Algorithm
Alaska DOT	Criterion Score	Divide Technical Score by Price	Adjusted Score
Arizona DOT	Quality Adjusted Price Ranking	Percentage system used to adjust bid price for technical score	Adjusted Bid
Colorado DOT Pre-1999	Low Bid, Time Adjusted	Multi-parameter bid with qualifications	Meets Technical Criteria—Low Bid
Colorado DOT Post-1999	Best Value	May use weighted criteria to arrive at an adjusted score	Adjusted Score
Delaware DOT	Competitive Proposals	Design Alternates, Qualifications, Scheduled, and Price scored	Weighted Criteria
District of Columbia DPW	Best Value	Adds owner contract administration costs to price	Adjusted Score
Florida DOT	Adjusted Score	May also include time adjustment	Adjusted Score
Georgia DOT	Low Bid, Prequalified	Short list by qualifications	Meets Technical Criteria—Low Bid
Idaho DOT	Weighted Selection	Cost 51%; Qualifications/Past Experience 49%	Weighted Criteria
Indiana DOT	Low Bid, Fully Qualified	Minimum technical score to be found qualified	Meets Technical Criteria—Low Bid
Maine DOT	Overall Value Rating	Divide Price by Technical Score	Adjusted Bid
Mass Highway	Best Value	Included life-cycle cost criteria	Weighted Criteria
Michigan DOT	Low Composite Score	Divide Price by Technical Score	Adjusted Bid
Minnesota DOT	Low Bid, Fully Qualified	Short list by qualifications	Meets Technical Criteria—Low Bid
Missouri DOT	Low Bid + Additional Cost	Additional costs include life-cycle cost calculation	Meets Technical Criteria—Low Bid
New Jersey DOT	Modified Low Bid	Included design costs	Meets Technical Criteria—Low Bid
North Carolina DOT	Quality Adjusted Price Ranking	Percentage system used to adjust bid price for technical score	Adjusted Bid
Ohio DOT	Low Bid	Includes design costs	Meets Technical Criteria—Low Bid
Oregon DOT	Best Value	Combine technical with cost by weights	Weighted Criteria
South Carolina DOT	Low Composite Score	Divide Price by Technical Score	Adjusted Bid
South Dakota DOT	Best Value	Divide Price by Technical Score	Adjusted Bid
Utah DOT	Best Value	Combine technical with cost by weights	Weighted Criteria
Virginia DOT	Two Step Selection	Qualifications/Experience in Step 1 and Price and Technical in Step 2	Weighted Criteria
Washington DOT	High Best-Value Score	Divide Technical Score by Price	Adjusted Score
Alberta, Canada, Ministry of Highways	Value Index	Divide Technical Score by Price	Adjusted Score
Alameda Transportation Corridor Agency	Lowest Ultimate Cost	Add Price to Authority's Costs Associated with Proposal	Meets Technical Criteria—Low Cost

(continued)

Table 2.16. (Continued)

State/Agency	Agency Terminology	Remarks	Best-Value Award Algorithm
City of Reno, Nevada	Best Value	Qualifications & Past Performance equal to Price	Weighted Criteria
City of Santa Monica, California	RFP Process	Requires Guaranteed Maximum Price and life-cycle criteria	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
City of Wheat Ridge, Colorado	RFP Process	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Fixed Price/Best Design
District of Columbia Schools	Best Value	Responsiveness check for qualifications, experience & subcontracting plan Award to lowest, fully responsive bid	Meets Technical Criteria—Low Bid
Federal Bureau of Prisons	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Federal Highway Administration	Best Value	Adds owner contract administration costs to price. Uses Adjusted Score formula to differentiate between bids	Quantitative Cost-Technical Tradeoff
Fort Lauderdale County, Florida	Selection/Negotiation	Requires Guaranteed Maximum Price	Weighted Criteria
General Services Administration	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Los Alamos National Laboratory	Best Value	Two phase selection	Weighted Criteria
Maricopa County, Arizona	Quality Adjusted Price Ranking	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score. Then computes a "S-value" of technical proposal and subtracts from price	Adjusted Bid
Naval Facilities Engineering Command	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Nashville County, Tennessee	Competitive Sealed Proposals	Qualifications, Management Plan and Price plus Warranty	Adjusted Score
National Aeronautics and Space Administration	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
National Institute of Standards and Technology	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
National Park Service	Best Value	Uses "technically acceptable" approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Pentagon Renovation Program Office	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score; includes incentive clauses	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Seattle Water Department	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Cost-Technical Tradeoff
University of Colorado	Best Value	Qualifications/Experience in Step 1 and Price and Technical in Step 2	Weighted Criteria
University of Nebraska	Best Value	Qualifications/Experience in Step 1 and Price and Technical in Step 2	Weighted Criteria

(continued)

Table 2.16. (Continued)

State/Agency	Agency Terminology	Remarks	Best-Value Award Algorithm
U.S. Army Corps of Engineers	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
U.S. Customs Service	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score. Requires Guaranteed Maximum Price	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
U.S. Department of Energy	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Cost-Technical Tradeoff
U.S. Forest Service	Best Value	Uses Adjusted Bid formula to differentiate between bids	Quantitative Cost-Technical Tradeoff
U.S. Postal Service	Best Value	Uses Weighted Criteria approach to arrive at technical score	Qualitative Cost-Technical Tradeoff
Utah Dept. of Natural Resources	Value Based Selection	Combine technical with cost by weights	Weighted Criteria

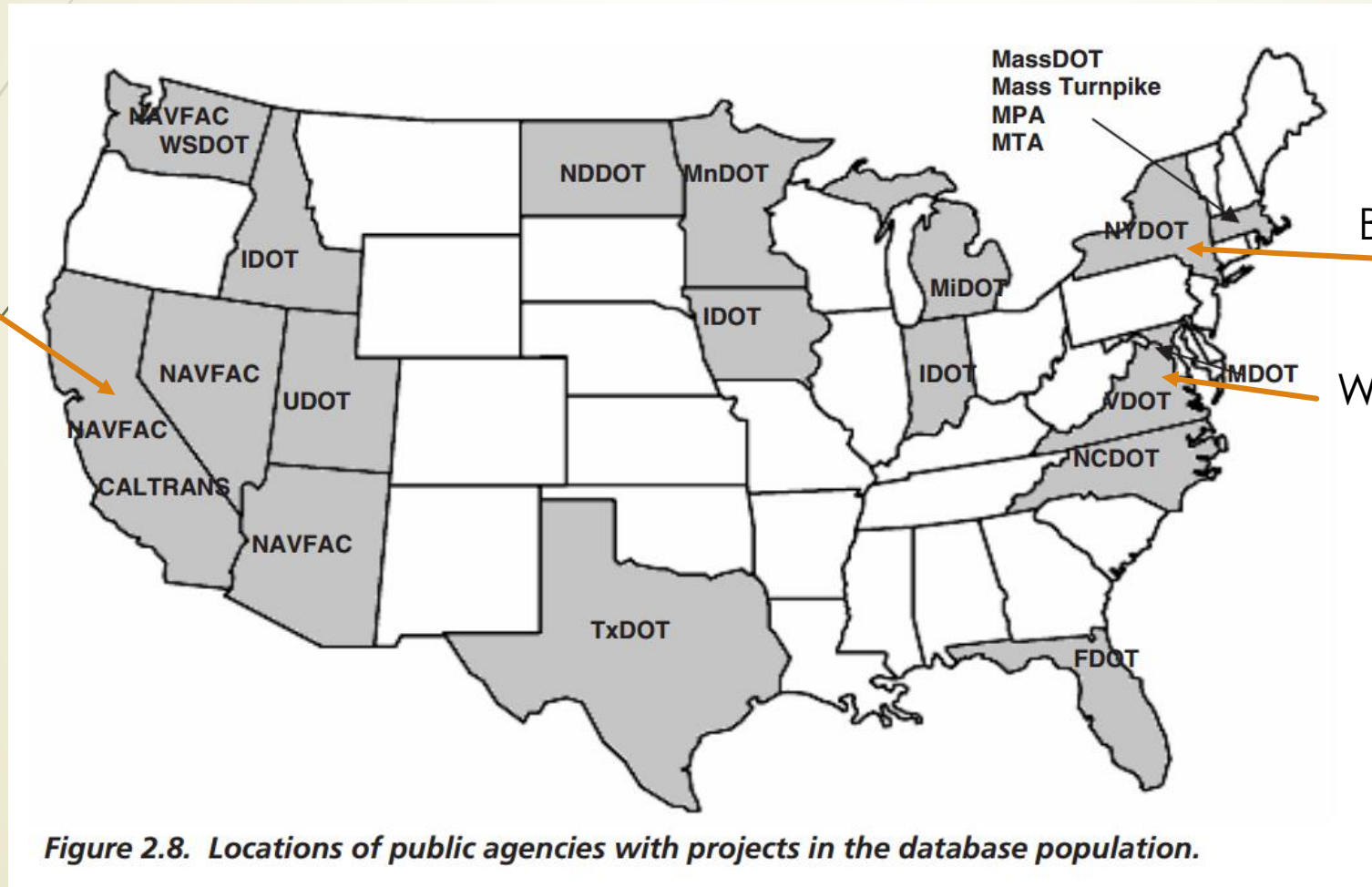
Algoritmos de best-value estudados

Fonte: Report nº 16-AUD-101 – Metro Los Angeles County – fev/16

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

3. Características



3. Características

Experiência americana em contratações públicas:

- Desde a década de 90 os EUA vem reavaliando a sua métrica convencional de compras e observando o mercado:

a) Convencional

- Volume de transações
- Preço do contrato
- Data da entrega
- Especificações de desempenho originais
- Redistribuição - realocação

b) Baseada no Mercado

- Valor (recebido) pelo dinheiro (gasto)
 - Custo do ciclo de vida (ou custo total de propriedade)
- Satisfação do Cliente

3. Características

Experiência americana em contratações públicas:

- Os Estados americanos gozam de grande autonomia e, editam suas próprias leis para contratação de obras e serviços
- São famosos, por exemplo, os Cadernos de Encargos da CalTrans (San Francisco)
- Não se fala em licitar com projeto básico, a não ser em grandes empreendimentos contratados
- Estão sempre utilizando canais entre o governo e o mercado tais como as *PTCAs*

3. Características

- O foco da gestão é cumprir o cronograma - pode haver sanções pesadas ao construtor
- Subcontratação obrigatória de *DBE* - semelhante ao sistema de cotas - faixa de 10 a 25% do preço do dia. - contravenção seríssima, passível de punição
- *Performance bond* – seguro que deve cobrir 100% do valor do contrato – obras inacabadas
- Observam o acordo internacional com a OMC

3. Características

- Objetivos (FAR, 1.302,b) a visão é a entrega, de maneira ágil, do melhor produto ou serviço ao consumidor ao tempo em que mantém a confiança pública, e o alcance dos objetivos das políticas públicas
- Pilares:
 - Transparência
 - Integridade
 - Competitividade e honestidade
- Princípios:
 - Competitividade
 - Igualdade de tratamento
 - Economia de custos

3. Características

- Principais procedimentos de adjudicação dos contratos – nível federal:
 - a) Procedimentos simplificados (*simplified procedures*), para compras, em regra abaixo de US\$ 150.000,00
 - b) Propostas fechadas, ou *sealed bidding*, quando as necessidades são claras, delimitadas e completas
 - c) Negociação contratual, quando exceder US\$ 150.000,00 ou requerer análise técnica apurada do produto ou serviço
 - d) Programas consolidados de compra, ou *Consolidated purchasing programs*, para compras de necessidades comuns

3. Características

Consideram incentivos e desincentivos:

- Lucro – fixo ou baseado no desempenho
 - Incentivam
 - ✓ entrega pontual
 - ✓ controle de custos e/ou economia
 - ✓ qualidade / conformidade com as especificações contratuais
 - ✓ satisfação do cliente

3. Características

- Bônus bem concebidos, incentivos baseados em indicadores
- Desincentivos:
 - Penalidades
 - Indenizações

“Incentivem os comportamentos que mais importam!”

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

3. Características das PPP's

	<u>Brasil</u>	<u>EUA</u>
- Envolve a realização dos projetos, construção, financiamento, operação pelo setor privado e transferência dos bens, ao final do prazo do contrato, para o Poder Público.	Sim	Sim
- Valores mínimos	R\$ 20 milhões	variável
- Prazos	5 a 35 anos	variável
- Objetos não pode ser a mera contratação de pessoal, aquisição de equipamentos ou realização de obras públicas	Sim	Sim
- Pagamento público condicionado à efetiva prestação do serviço segundo padrões de desempenho pré-definidos	Sim	Sim

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

4. Benefícios



Alternativa potencial para financiamento público



Setor com flexibilidade para acesso a investimentos



Grande número de envolvidos permite maior transparência

26



Efeito de demonstração para inovação no setor público

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

4. Benefícios



Custo - “Um P3 pode custar ao governo até 20% menos do que um modelo tradicional de design-bid-build”



Riscos- Quando o setor público constrói e opera infraestrutura, os contribuintes assumem a responsabilidade quando os custos são mais altos ou a receita é menor que o esperado. Com um P3, dependendo do contrato, o contratante privado pode assumir alguns ou todos esses riscos.



Velocidade – Ao acordar os contratos P3 é usual que a entrega dos projetos é mais rápida do que as compras governamentais tradicionais, em parte porque as partes privadas pagam penas severas se ficarem atrasadas.



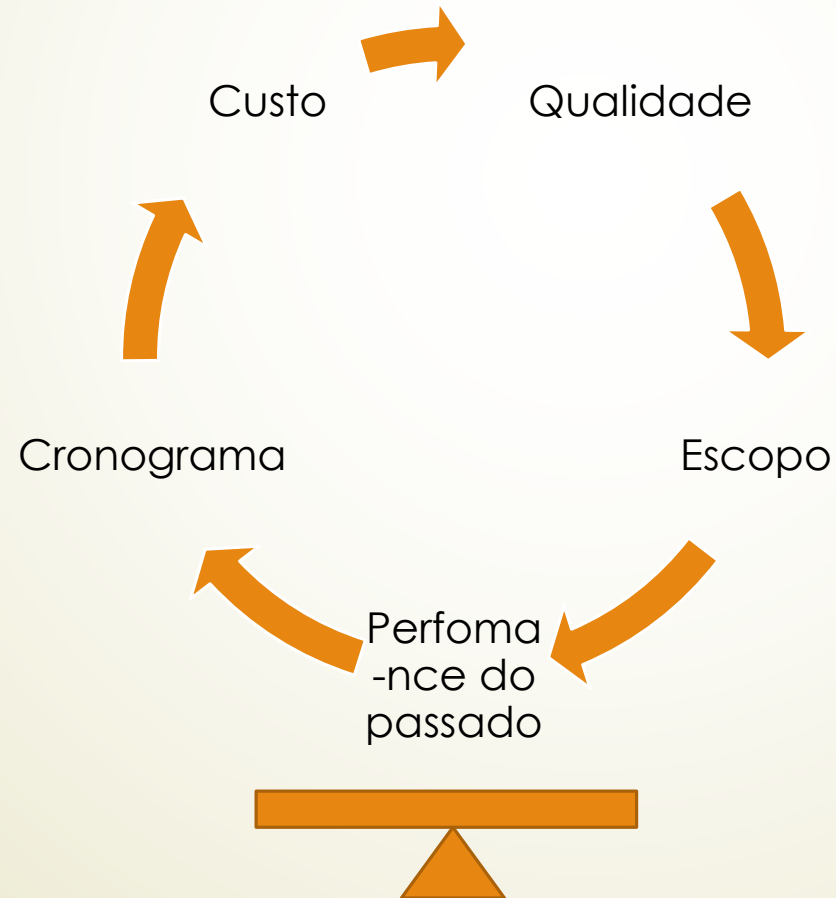
Manutenção - Embora os orçamentos governamentais nem sempre sejam responsáveis por manutenção de infraestrutura, os contratos de P3 bem estruturados exigir que parceiros privados mantenham e atualizem para atender padrões de desempenho definidos no contrato e para pagar penalidades se esses padrões não forem cumpridos.

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

4. Benefícios

Transferência de riscos ao setor privado resulta em maior eficiência:



Requisitos mínimos de projeto:

- Tamanho
- Funcionalidade
- Localização
- restrições

5. Exemplos

EUA

- O Kentucky fechou em 2015 um P3 de US \$ 275 milhões para construir uma rede de banda larga estadual de 3.000 milhas.
- Seth Miller Gabriel, diretor do Escritório de Parcerias Público-Privadas do Distrito de Columbia, diz que os prédios do governo, incluindo as escolas, são as principais áreas em que sua cidade está olhando para os P3s.
- E o condado de Miami-Dade, na Flórida, está avançando com seu programa P3 para vários projetos cívicos e de água e resíduos.

5. Exemplos

EUA

- Caso de Silicon Valey – o governo federal pagou o veículo, o estado opera e o condado pagou a infraestrutura – veículo leve sobre trilhos (VTA)



30

- Caso Washington – Prédio de estacionamento, infraestrutura - transporte de massa e operação , veículo (BART), em estudo a 2 anos

6. Considerações Finais

- Diversas abordagens e diferentes parâmetros para critérios de melhor valor, sistemas de classificação e definição de algoritmos para projetos de construção.
- O uso de compras de melhor valor na indústria de rodovias - 25 estudos de caso (EUA) em potencial foram identificados e muitos deles foram projetos executivo e construção.
- Maior frequência - critérios técnicos – baixo lance A + B - melhor valor - agências rodoviárias - sistema de baixa oferta (menor preço).

6. Considerações Finais

- Os resultados do desempenho inicial - projetos adquiridos - método de melhor valor na construção tradicionais baseados em medidas de desempenho.
- Um sistema de compras de melhor valor - deve ser flexível em termos de parâmetros escolhidos e sistema de avaliação usado, adaptando-se às necessidades do projeto específico do que usar e uma abordagem coerente para toda as construções de estradas.

Workshop

“Iniciativas globais de aquisições e inovação: experiências Brasil / EUA”

Paulo Henrique Fernandes Cavalcante

paulo.cavalcante@Dnit.gov.br

61.3315 4960

61 99973 7190

Muito obrigado !