

lização de obras ou serviços de interesse coletivo. Muito vêm contribuindo para essas lastimáveis confusões os nossos textos legais, que, por defeito de técnica ou incúria do legislador, baralham êsses conceitos e levam os aplicadores e intérpretes, menos avisados, a indistinguir institutos fundamentalmente diversos (*Revista de Direito da Procuradoria Geral da Prefeitura do D.F.*, v. 8, pág. 177).

É ponto certo que as restrições do direito de vizinhança não se confundem com servidões, não são servidões, nem estão sujeitos os dois institutos à mesma regulamentação, aos mesmos princípios, nem têm a mesma natureza.

Conseqüentemente, dos preceitos do art. 576 resultam apenas restrições de vizinhança ao direito de propriedade.

As servidões aparentes podem se constituir por usucapião como estatui o art. 698 do Código Civil, que fixa os prazos de 10 ou 20 anos para essa aquisição. Ora, o Código Civil previu a aquisição da servidão por usucapião e lhe fixou o prazo, logo, não se pode admitir a aquisição em prazo menor sem que haja texto expresso de lei.

Se admitíssemos que o prazo de ano e dia do art. 576 do Código Civil fôsse um prazo de aquisição de servidão por usucapião estaríamos diante de uma forma de usucapião excepcional, sem haver texto expresso de lei a respeito. De fato, não há texto de lei que diga que o prazo de ano e dia do art. 576 é para constituição e aquisição de servidão mas, por outro lado, há a dogmática do Código Civil que repele essa interpretação, pois, o art. 576 trata de matéria de direito de vizinhança e não de servidão.

A conclusão é a de que o prazo do art. 576 do Código Civil não é constitutivo de servidão, nem impede que o proprietário construa no seu terreno ainda que a sua edificação feche as janelas do vizinho abertas há mais de ano e dia.

Admitir o contrário, seria aceitar uma limitação ao conteúdo do direito de propriedade que não está prevista em lei.

Em face do exposto, somos de parecer, s.m.j., que o proprietário do terreno, sobre o qual se abrem as janelas do vizinho, pode construir na divisa do seu terreno, ainda que essa edificação vede as mencionadas janelas.

A REVISÃO DE PREÇOS NO CONTRATO DE EMPREITADA E AS FÓRMULAS DE REAJUSTAMENTO

DANILO BOECKEL
Engenheiro Civil

Assunto controvertido nos meios especializados, a revisão de preços nos grandes contratos de empreitada é da maior atualidade, face à crescente progressão inflacionária que estamos vivendo.

Em brilhante tese de doutorado, escrita especialmente para julgamento e apreciação pela Congregação da Faculdade Nacional de Direito, da Universidade do Brasil, o advogado ARNOLD WALD afirma (*A cláusula da escala móvel*, pág. 15) :

“Se a depreciação monetária é o problema central da economia contemporânea, não podem os juristas desconhecer por mais tempo as suas repercussões no campo do direito”.

A depreciação monetária não fugiu qualquer país do mundo, em maior ou menor escala. Explicam-na os economistas de modos diversos, por causas mediatas ou imediatas, mas encontra-se, no fundo de tôdas estas causas, o acréscimo constante de velocidade, no progresso material do homem, ameaçando de sub-desenvolvimento relativo a quem se detiver nos investimentos e obrigando, os povos a inflacionar a moeda. Dos mais pobres, maior será o esforço para recuperar o terreno perdido. Mais terão que investir. Mais se endividarão. Maior será a depreciação sofrida pela respectiva moeda.

A Europa empobrecida de 1918 viveu fenômenos sem precedentes na história até então, quando as flutuações monetárias origi-

nadas no esforço para retomar a senda do progresso material, atingiram todo o continente.

As relações econômicas e as leis que as regem, precisaram ser revisadas, a fim de evitar o caos.

O continente Sul-Americano sofreu, naquela ocasião, com muito menos intensidade, o fenômeno da depreciação monetária. Só mais tarde, constatamos a necessidade de acompanhar o progresso material da América do Norte e da renascente Europa. Com a reação empreendida, passamos a conhecer os fenômenos já sofridos e equacionados por outros povos. Mas, até agora, não equacionamos os nossos.

Das relações econômicas, destaca-se o contrato de empreitada de grandes obras, como uma das mais aleatórias, porque complexa, porque seu objeto é uma realização industrial sob condições adversas, freqüentemente, localizada longe dos recursos dos grandes centros. A produção do mesmo objeto, em locais e com recursos diferentes, cria, em cada caso, problemas novos de estimativa de custo. Os valores são, via-de-regra, elevados e a duração dos contratos se estende freqüentemente, por longos períodos. Mais que qualquer outro, o construtor de grandes obras sentiu, pela constante ameaça da ruína, a necessidade de delimitar os riscos que assumia. Foi compreendida pelo legislador e pelo poder executivo, nos países que primeiro se aperceberam das graves conseqüências do fenômeno da depreciação, para a sobrevivência das emprêsas mais experientes, tradicionais e capazes.

Excluídos certos períodos excepcionais, como aconteceu no primeiro semestre do ano em curso, os elementos básicos da construção têm apresentado uma tendência de progressão, situada entre 20 e 25 % ao ano.

Para fácil compreensão do que isto representa num contrato de empreitada, damos a seguir um exemplo simples, tabulando as cifras correspondentes.

— Admitamos um contrato, onde o construtor deva realizar em 5 anos, 500 milhões de obras, repartidos em parcelas anuais iguais.

— Admitamos, ainda, que o construtor tenha calculado lucrar 10 % líquidos sôbre a realização. (Este é, em qualquer parte do mundo, considerado um excelente lucro, embora no Brasil persista a ilusão de que o “métier” produz lucros fabulosos, ilusão na qual

incidem mesmo os construtores, até a constatação da realidade, nos balanços finais de obra).

— Suponhamos, finalmente, o incremento dos custos à razão contínua de 20% ao ano.

Eis os resultados que serão verificados ao fim da obra:

	1. ^o ano	2. ^o ano	3. ^o ano	4. ^o ano	5. ^o ano	Totais acumulados
Preços ajustados em milhões	100	100	100	100	100	500
Lucros pressupostos, idem	10	10	10	10	10	50
Custos pressupostos ...	90	90	90	90	90	450
Custos reais	99	118,8	142,56	171,072	188,179	719,611
Resultado:						
Lucro	1	—	—	—	—	1
Prejuízo		18,8	42,56	71,072	88,179	220,611

Verifica-se, pois, que em lugar de realizar o lucro previsto de 50 milhões, o construtor terá, no caso em aprêço, um prejuízo de quase 220 milhões, ou seja, o suficiente para levar à extinção quase tôdas as grandes emprêsas construtoras do Brasil.

Os grandes países da Europa vêm aperfeiçoando, há muitos anos, as relações contratuais de preço entre construtor e dono da obra. Pouco a pouco evoluíram os regulamentos estabelecidos, até que, atualmente, parecem atingidas soluções tècnicamente corretas e satisfatórias para as partes.

Do art. 1.895 do Código Napoleão — que inspirou a maior parte dos Códigos Civis Europeus e Americanos do Sul — até nossos dias, tem sido penosa a conquista dos direitos de estabilidade e segurança do construtor.

Em 1910, a “Decisão Ministerial” de 29 de dezembro e a Circular da mesma data, regulavam as condições gerais impostas aos empreiteiros de Pontes e Calçadas, pelo Ministério das Obras Públicas, Correios e Telégrafos de França e o art. 33 da referida decisão, estabelecia regras para determinar variações de preços e ressarcir os empreiteiros. (Clauses et Conditions Generales Imposées Aux

Entrepreneurs des Travaux des Ponts et Chaussées — C.I.F.T.P. — 3, rue de Berri, Paris VIII — 1954 — pág. 6).

Posteriormente, referido artigo foi alterado, buscando-se sempre atingir a solução mas justa e que menores danos traria à coletividade. Justificando a “Circular Ministerial” de 22 de abril de 1937, série A, N.º 6 — O Ministro ALBERT BEDOUCE escreveu estas palavras, que merecem reflexão: (mesma referência, pág. 67):

“On peut craindre, en effet, qu'en raison des fluctuations que subissent les salaires et les prix, les entrepreneurs, exposés a perdre, bénéfice compris, une fraction qui peut atteindre 13,33% (note-se a modesta cifra), avant de pouvoir obtenir la résiliation de leurs marchés, ne soient enclines à se couvrir par des majorations de prix abusives”.

Eis a razão pela qual, afirmamos, a revisão de preços convém a ambas as partes contratantes, desde que se imponha lisura e honestidade nos processos de cálculo.

Já na época referida, eram abundantes, na Europa, dados estatísticos amplos e perfeitos. As “mercuriais de preços” eram publicações periódicas e exatas.

Fácil foi portanto, a evolução para a “Circular Ministerial” de 14 de fevereiro de 1939, concernente à revisão dos contratos de “Ponts & Chaussées” e ao estabelecimento da cláusula de revisão (mesma referência, págs. 68 e 69).

Alí, se encontra, na forma que conserva até o presente, a fórmula paramétrica de revisão de preços:

$$\frac{P}{P_0} = a + b \frac{S}{S_0} + c \frac{M}{M_0} + \dots \text{ ou}$$

$$P = P_0 \left(a + b \frac{S}{S_0} + c \frac{M}{M_0} + \dots \right) \text{ onde}$$

$$a + b + c + \dots = 1$$

A fórmula paramétrica, de simplíssima aplicação, produz um coeficiente maior ou menor que a unidade e que, calculado mês a mês, multiplica o total faturado pelo empreiteiro, ajustando permanentemente os preços aos valores reais combinados na origem.

As fórmulas paramétricas são a expressão da média ponderada da influência dos elementos de custo, sobre o preço de um complexo de produtos fabricados ou construídos.

Elas se calculam com exatidão matemática, sob condição de maior ou menor trabalho material.

Elas se simplificam, no que concerne ao seu cálculo e à sua aplicação e produzem resultados praticamente exatos, desde que seja honesta, conscienciosa e tènicamente estudada a simplificação.

Mas, excetuado o caso em que as fórmulas são calculadas e demonstradas, prèviamente, ao dono da obra, de modo a assegurar a êste, o total conhecimento e comprovação da escolha judiciosa dos parâmetros e dos índices, não há como impedir que se construa uma fórmula artificiosa e hábil, capaz de deformar qualquer preço, no sentido que fôr desejado e em valores muito importantes.

Para provar nossa afirmativa:

- 1.º) Calcularemos o orçamento básico de um complexo escolhido.
- 2.º) Daremos o exemplo do cálculo de uma fórmula paramétrica, correspondente.
- 3.º) Estabeleceremos hipótese de variação de preços índices.
- 4.º) Calcularemos a revisão de preços, pela aplicação direta, no orçamento básico, dos índices que sofreram variações.
- 5.º) Calcularemos a revisão de preços pela fórmula paramétrica comprovando a identidade de resultados com a revisão precedente.
- 6.º) Finalmente, apresentaremos revisões deformadas, calculadas sobre fórmulas paramétricas estabelecidas sem critério técnico.

CALCULO ORÇAMENTÁRIO BÁSICO

Complexo a orçar

100 m³ de concreto armado inclusive
 (imaginário): fôrmas sem escoramento: — 1.200 m²
 e armadura: — 9.000 kg.

Para simplificação do exemplo: — adotaremos cifras imaginárias dos custos básicos, suporemos o trabalho realizado à mão, sem auxílio de máquinas e com, apenas, o emprêgo de ferramentas; desprezaremos detalhes tais como o suprimento d'água, o arame de ligadura dos ferros, pregos, etc. . . . Fixaremos percentagens simplesmente exemplificativas, para cálculo final do preço de venda.

Orçaremos então :

CONCRETO: 1 m³

— Mão de obra: 12 hs ao preço médio de		
Cr\$ 35,00, inclusive Leis Socias		
e percentagens p/ ferramentas.	420,00	
— Materiais: cimento 350 k a Cr\$ 6,00	2.100,00	
areia 0,500 m ³ a Cr\$ 200,00	100,00	
brita 0,900 m ³ a Cr\$ 500,00	450,00	
	<hr/>	
	3.070 p/m ³	
e para 100 m ³		307.000,00

FÓRMAS: 1 m²

— Mão de obra: 3 hs como acima a Cr\$ 35,00...	105,00	
— Materiais: Pinho III 0,03 m ³ a Cr\$ 4.000,00...	120,00	
	<hr/>	
	225,00 p/m ²	
e para 1.200, m ²		270.000,00

ARMADURA: 1 kg

— Mão de obra: 0,1 h como acima a Cr\$ 35,00...	3,50	
— Materiais: aço CA37, 1,10 kg inclusive pontas		
e diferença de bitolagem, ao preço		
médio de Cr\$ 30,00	33,00	
	<hr/>	
	36,50 p/kg	
e para 9.000 kg		328.500,00
Custo elementar, chamado sêco ou direto para		
1.000 m ³ de concreto armado		905.500,00

A êste custo se adicionam as despesas indiretas, os encargos eventuais, lucros. . . Faremos, a título meramen-

te exemplificativo e sob forma percentual (note-se que tôdas estas percentagens podem e devem ser detalhadas e demonstradas, sem o que o orçamento seria puramente especulativo) :

— Administração local, engenheiros, mestres, encarregados, oficina veículos, manutenção do canteiro	8%	
— Administração Geral da empresa, contabilidade, etc.	5%	
— Financiamento, despesas legais, sêlos, impostos....	3%	
— Cálculos e projetos	2%	
— Amortização das instalações da obra	5%	
— Perda calculada, na aplicação da revisão de preços	2%	
— Eventuais	5%	
— Benefício	10%	
	<hr/>	
	40%	
— Seja 40% de 905.500,00		362.200,00
		<hr/>
Temos o preço de venda de 100 m ³ de concreto armado		
pronto		1.267.700,00

Determinaremos agora, equacionando as variáveis (os preços), a fórmula paramétrica de revisão:

(Vide quadro, pág. seguinte)

Faremos agora a prova, ingênua mas sempre convincente, de que a revisão de preço feita diretamente sobre o detalhe orçamentário correto, ou sobre a fórmula paramétrica tecnicamente calculada, apresenta resultados idênticos.

Admitamos, por exemplo, que:

- a mão de obra tenha aumentado em 60% ;
- o cimento tenha sofrido redução de 70% ;
- o aço CA37 tenha sofrido redução de 20% ;
- a areia e a brita tenham aumentado de 30% ;
- a tábua de pinho III tenha aumentado de 25% ;

O orçamento do complexo calculado acima, passa a ser, neste caso :

CONCRETO: 1m³

— Mão de obra: 12 hs a 35,00 × 1,6	672,00
— Materiais: cimento 350 k a 6,00 × 0,9	1.890,00
areia 0,500 m ³ a 200,00 × 1,3	130,00
brita 0,900 m ³ a 500,00 × 1,3	585,00
	3.277,00 p/m ³
e para 100 m ³	327.700,00

FÓRMAS: 1 m²

— Mão de obra: 3 hs a 35,00 × 1,6	168,00
— Materiais: tábuas 0,030 m ³ a 4.000 × 1,25 ..	150,00
	318,00 p/m ²
e para 1.200 m ²	381.600,00

ARMADURAS: 1 kg

— Mão de obra: 0,1 h a 35,00 × 1,6	5,60
— Materiais: aço CA37 1,1 k a 30,00 × 0,8	26,40
	32,40 p/kg
e para 9.000 kg	288.000,00

	997.300,00
Acréscimos proporcionais, como anteriormente: 40%	398.920,00
	1.396.220,00
O novo preço de venda seria, então	1.396.220,00

O aumento médio ponderado, foi de:

$$\frac{1.396.220,00 - 1.267.700,00}{1.267.700,00} = 10,138\%$$

Apliquemos, então, os novos preços básicos à fórmula paramétrica:

Os valores de M, C, A, B, T e F, serão:

Mão de obra:	Cr\$ 35,00, com aumento de 60%	= M =	56,00
Cimento	: Cr\$ 6,00, com redução de 10%	= C =	5,40
Areia	: Cr\$ 200,00, com aumento de 30%	= A =	260,00
Brita	: Cr\$ 500,00, com aumento de 30%	= B =	650,00
Tábuas	: Cr\$ 4.000,00, com aumento de 25%	= T =	5.000,00
Aço CA37	: Cr\$ 30,00, com redução de 20%	= F =	24,00

A fórmula paramétrica se calcula, então:

$$P = P_o \left(0,2203 \frac{56}{35} + 0,2319 \frac{540}{6,00} + 0,0111 \frac{260}{200} + 0,0497 \frac{650}{500} + 0,1590 \frac{5.000}{4.000} + 0,3280 \frac{24}{30} \right) = P_o \times 1,10138$$

isto é: — Um aumento de 10,138%, idêntico ao encontrado pela aplicação direta ao orçamento, dos preços de base majorados.

* * *

Mostraremos, agora, que as revisões podem ser deformadas e os preços arranjados da maneira que interessar ao construtor, caso este fique com a liberdade (e a use) de apresentar fórmulas de revisão ou composições não comprováveis:

Isto faremos não de uma, mas de três maneiras diferentes:

1.º) — Deformando a fórmula paramétrica, como segue:

$$P = P_o \left(0,50 \frac{M}{M_o} + 0,10 \frac{C}{C_o} + 0,05 \frac{A}{A_o} + 0,10 \frac{B}{B_o} + 0,20 \frac{T}{T_o} + 0,05 \frac{F}{F_o} \right)$$

Uma tal fórmula deformada pode, até mesmo, ser deduzida de composições detalhadas, adrede preparadas e cabalísticas.

Assim preparada, a revisão de preços daria, no caso em apêço:

$$P = P_o \left(0,5 \frac{56}{35} + 0,10 \frac{5,40}{6,00} + 0,05 \frac{260}{200} + 0,10 \frac{650}{500} + 0,20 \frac{5.000}{4.000} + 0,05 \frac{24}{30} \right) = P_o \times 1,375$$

seja uma percentagem de revisão de 37,5%, ao invés de 10,138%, como deveria ser o valor correto.

2.º) — Minimizando os preços básicos que serão escolhidos como índices:

Os valores Mo, Ao, Bo, To, Fo seriam declarados na proposta, por exemplo:

Mo =	20,00
Co =	4,00
Ao =	100,00
Bo =	300,00
To =	2.500,00
Fo =	24,00

Nêste caso, quando da revisão, mesmo a fórmula correta daria como resultado:

$$P = P_o \left(0,2203 \frac{56}{20} + 0,2319 \frac{5,40}{4,00} + 0,0111 \frac{260}{100} + 0,0497 \frac{650}{300} + 0,1590 \frac{5.000}{2.500} + 0,3280 \frac{24}{24} \right) = P_o \times 1,7125$$

seja uma percentagem de revisão de 71,25%, ao invés de 10,138%.

3.º) — Combinando a deformação da fórmula com a minimização dos preços de base:

Tal combinação, considerados os elementos precedentes, daria como resultado:

$$P = P_o \left(0,50 \frac{56}{20} + 0,10 \frac{5,4}{4,0} + 0,05 \frac{260}{100} + 0,10 \frac{650}{300} + 0,20 \frac{5.000}{2.500} + 0,05 \frac{24}{24} \right) = P_o \times 2,332$$

seja uma percentagem de revisão de 133,2%, ao invés de 10,138%.

* * *

Deixamos para a parte final desta exposição, relativa ao cálculo e à aplicação das fórmulas de reajustamento, os comentários a fazer sobre a parte fixa (coeficiente a) da fórmula paramétrica francesa, referida acima.

Com efeito, o Ministério de Obras Públicas de França, impõe uma parte fixa nas fórmulas de reajustamento, a qual tem por mira, excluir da revisão de preços os trabalhos que devem ser realizados preliminarmente, ou seja antes de procedida a revisão dos preços unitários dos trabalhos definitivos, quando aquêles serviços preliminares (instalações, estudos, obras provisórias) não são pagos diretamente, mas sim, distribuídos sobre as unidades de obra definitiva.

Admitamos, por exemplo, que o dono da obra impusesse aos licitantes, que só seriam objeto de pagamento as unidades de obra definitiva, medidas no canteiro, ficando a cargo dos construtores as despesas de instalações do canteiro, os estudos e projetos, os serviços não permanentes iniciais: — Nêste caso, o construtor teria que distribuir o custo dêstes elementos não pagos, sobre os preços que o dono da obra deseja pagar. Não seria justo para o dono da obra que as despesas acessórias acima, cuja realização se deu antes de elevados os custos elementares, motivadores do reajustamento, viesse influir, por ocasião das obras definitivas pagas, determinando reajustamentos excessivos.

Os gravames percentuais aplicados sobre os custos diretos são suscetíveis da mesma variação média que os custos básicos. A observação dos dados estatísticos da Conjuntura Econômica demonstram que há sempre proporcionalidade entre as elevações de custos, excetuadas pequenas deformações instantâneas.

Em face disto, vê-se que a revisão dos preços não se conforma com a existência dum coeficiente fixo na fórmula paramétrica, senão com o objetivo de excluir da revisão a parte proporcional dos trabalhos executados anteriormente.

Mesmo no caso do Ministério de Obras Públicas da França, onde a parte fixa pode ser estabelecida segundo as circunstâncias, entre 0,15 e 0,20, dispositivos existem, segundo os quais, se a revisão ultrapassar em 35% o valor contratual, permite-se ao construtor ou ao dono da obra:

- rescindir o contrato
- modificar ou eliminar a parte fixa.

Entre nós, devido à pouca divulgação das fórmulas paramétricas e aos óbices administrativos, tem sido norma impôr aos construtores condições que são bastante mais pesadas:

- Referimo-nos à fixação de limites de variação dos preços, abaixo dos quais não é concedida revisão de preços.
- Do mesmo modo, a aplicação das revisões não é feita mensalmente, como seria certo em função do cálculo das fórmulas: — ela é periódica, por patamares de variação e o construtor esperará alguns meses entre o momento em que se verificou a alta e aquêle em que terá aplicação a revisão. Todos os trabalhos realizados no entretempo, ficam excluídos da revisão. Muito freqüentemente, ao vigorar uma revisão, seis, oito ou dez meses depois de justificada, já nova alta se verificou nos preços de base.

* * *

Vimos que:

- Deduzem-se fórmulas para revisar preços, bem como,
- Montam-se fórmulas para multiplicá-los.

São as segundas artificios condenáveis, mas de fácil detecção, contra os quais cumpre lutar, através de uma vigilância rigorosa, técnica e bem informada, no exame dos mínimos detalhes do equacionamento das fórmulas e da indicação dos elementos de base. É um trabalho que cabe, tanto quanto ao dono da obra, aos construtores idôneos, desejosos de normalizar as relações contratuais de preços.

As primeiras, por outro lado, são o recurso de que dispõe a técnica, para atender aos reclamos dos tribunais. ARNOLD WALD (ainda *A cláusula da escala móvel*, págs. 19-20), referindo-se à depreciação da moeda, diz:

“Os tribunais não puderam ignorar por mais tempo esta realidade *“tout-court”* que se tornou uma realidade jurídica.

As relações de direito privado eram transformadas e completamente desfiguradas pelas variações do valor da moeda. A prática procurou meios de defesa contra a de-

preciação monetária enquanto o legislador insistia em manter a “ilusão da moeda estável”. A jurisprudência tentou defender os princípios de ordem pública, evitando, todavia as iniquidades. Depois sentiu a inutilidade do seu esforço: *“Diabolicum perseverare”*, respondia-lhe a doutrina, assinalando na palavra dos professores HENRI e LEON MAZEAUD que:

— *Notre monnaie s'effondre. Avec elle, la jurisprudence qui tant d'années, a cru devoir, pour la défendre, lutter contre les clauses insérés dans les contrats pour parer à l'avilissement du franc”.*

e mais adiante:

“Uma vez firmado o princípio de variação do poder aquisitivo da moeda, os juristas procuraram incluir nos contratos cláusulas que pudessem proteger as relações jurídicas de direito privado contra essas mutações, que as partes não previram nem desejaram e que constituíam um elemento estranho e aleatório a perturbar o equilíbrio entre as prestações dos contratantes.

Entre os remédios surgidos, especialmente, nos países de economia inflacionista, como o nosso, avulta a cláusula de escala móvel, que a prática já começou a adotar, embora a ela não tivesse o ensêjo de se referir a nossa jurisprudência e não lhe tivesse dado a devida atenção a doutrina”.

* * *

Em nosso país, diversas administrações públicas, após longo estudo, adotaram definitivamente a revisão por meio de fórmulas paramétricas demonstradas. É o caso dos governos estaduais de São Paulo e do Rio Grande do Sul. É, ainda, o que adotaram diversas administrações federais.

A indústria nacional, exatamente como procede tôda a indústria européia e a japonesa, adotou as fórmulas paramétricas para todos os grandes contratos de fabricação a prazo médio.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas já aprovou a Norma NB-75R, relativa à revisão de preços e o processo III da mesma norma, nada mais é que a síntese da fórmula paramétrica de que estamos tratando. A Prefeitura do Distrito Federal adotou a Norma NB-75R e os contratos de empreitada são, atualmente, revisados de acôrdo com a mesma.

Entretanto, algumas administrações públicas continuam vendo na revisão de preços, uma das maneiras de fraudar os contratos de empreitada, e preferem adotar a política "*d'enlever le sofa*".

Mas a revisão de preços é assunto de tal importância nas relações contratuais, que mais vale equacioná-lo honestamente, antes que se verifique:

- a ruína de tôdas as emprêsas idôneas do Brasil,
- ou o relaxamento de tôdas as boas normas administrativas, através das revisões de preços dissimuladas e incontroláveis.

Só o estudo e a adoção de regras tão perfeitas quanto o permite a técnica, solucionarão o problema.

Só a divulgação e a generalização de boas normas técnicas, satisfarão o duplo objetivo de evitar o caos nos contratos de grandes obras e de impedir os abusos.

É tènicamente possível programar trabalhos por um longo período: — 3, 4, 5 anos — determinar os incrementos periódicos prováveis dos preços, ponderar os totais programados por período e, finalmente, estabelecer preços médios teòricamente corretos, cobrindo tôda a duração dos trabalhos. O exemplo citado no início dêste trabalho, dá uma idéia do processo técnico do cálculo.

Mas a razão, o bom senso, indicam não ser êste o remédio para o impasse. Por muitas razões, a extrapolação dos dados estatísticos conhecidos poderá falhar num e noutro sentido. Do mesmo modo, num e noutro sentido poderão verificar-se desajustes temporários, em prejuízo das partes.

Ao construtor idôneo repugna ver a sua nobre missão de contribuir para a grandeza, a elevação dos padrões de vida e o bem estar do homem, transformado em mero jôgo de azar, no que tange à sua estabilidade econômica e à de seus dependentes.

Assim, a menos que se admita a substituição progressiva do bom construtor, por uma outra espécie, aventureira, ousada e agressiva, cumpre procurar, pelo rigor do poder público concedente e pela honesta ação dos construtores idôneos, restaurar a fé e a confiança de todos os intervenientes, no que tange à revisão correta de preços.

Para tanto, é preciso, preliminarmente, recusar tôda proposta que não possa, em qualquer de seus detalhes, ser justificada e comprovada pelo proponente; que contenha imprecisões ou dubiedades; que apresente ou deixe suspeitar artificios difíceis de interpretar na ocasião do julgamento; que indique preços básicos falsos ou mal informados; que contenha ressalvas comportando dúvidas quanto aos preços ou à extensão, ou à qualidade dos trabalhos propostos.