

**FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM
CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS – FUCAPE**

MATEUS HENRIQUE DE CASTRO DIAS

PREGÃO ELETRÔNICO: o efeito de políticas públicas discriminatórias
sobre as compras governamentais

VITORIA

2017

MATEUS HENRIQUE DE CASTRO DIAS

**PREGÃO ELETRÔNICO: o efeito de políticas públicas discriminatórias
sobre as compras governamentais**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Moraes da Costa

VITÓRIA

2017

MATEUS HENRIQUE DE CASTRO DIAS

PREGÃO ELETRÔNICO: o efeito do protecionismo sobre as compras governamentais

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante.

Aprovada em 26 de setembro de 2017.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. FÁBIO MORAES DA COSTA

Fundação Instituto Capixaba de Pesquisa em Contabilidade, Economia e Finanças
(FUCAPE)

Prof. Dr. FERNANDO ANTÔNIO DE BARROS JÚNIOR

Fundação Instituto Capixaba de Pesquisa em Contabilidade, Economia e Finanças
(FUCAPE)

Prof.^a Dr.^a. JANYLUCE REZENDE GAMA

Universidade Federal do Espírito Santo
(UFES)

Dedico este trabalho à minha família, pelo carinho, paciência e apoio incondicional nos momentos em que mais precisei

AGRADECIMENTOS

A Deus pela dádiva da vida.

Aos meus pais, pelo amor e por serem o refúgio e fortaleza nos momentos delicados da vida, mas também por me proporcionarem o desfrute dos ótimos momentos de felicidade.

Às mulheres da minha vida: Natália, Thaís “meu benzão” e minha princesinha Sophia. Sinto-me honrado em fazer parte dessa família. Amo vocês.

Ao meu irmão Michel e aos meus familiares, por sempre acreditarem em mim.

Aos amigos, verdadeiros amigos que estiveram ao meu lado, nos bons e maus momentos.

Aos colegas da FUCAPE, em especial da turma de Contabilidade Aplicada Ao Setor Público, cuja a sagacidade pelo conhecimento me surpreendeu, vocês são os melhores.

Ao meu orientador Prof. Fábio Moraes que gentilmente se dispôs a contribuir e aperfeiçoar a minha pesquisa, além de sempre passar a tranquilidade e a confiança necessárias ao desenvolvimento do trabalho.

Aos professores da FUCAPE, por compartilharem o seu conhecimento conosco, em especial o Prof. João Eudes, que com sua humildade e simplicidade nos motivou ainda mais na superação dos obstáculos do curso.

Aos colegas e dirigentes da Universidade Federal de Viçosa, que me incentivaram e permitiram a realização deste curso.

Aos primos Cleiton e Izabella pela deliciosa acolhida na cidade de Vitória, onde me senti no aconchego do lar, sendo fator determinante para realização do curso.

RESUMO

Este estudo objetiva verificar o efeito de políticas públicas discriminatórias em aquisições realizadas pelo Poder Público por meio do pregão eletrônico. Neste contexto, o Brasil possui características relevantes para a presente análise, por ter implementado, para uma parcela de suas aquisições governamentais, políticas obrigatórias de contratações exclusivas com micro e pequenas empresas e de produtos de fabricação nacional. Os resultados sugerem que tanto a contratação exclusiva com micro e pequenas empresas quanto a aplicação da margem de preferência provocam uma redução nos descontos obtidos no pregão eletrônico. Como incremento da análise verificou-se que um maior número de competidores e de lances ofertados impacta positivamente o resultado dos descontos auferidos no pregão eletrônico, assim como em procedimentos que envolvem maiores volumes financeiros. Este estudo contribui para a identificação de características que possam impactar o desempenho dos gastos públicos e abre a discussão sobre a efetividade de políticas públicas discriminatórias.

Palavras-chave: pregão, microempresa, margem de preferência, políticas públicas discriminatórias

ABSTRACT

This study aims to verify the effect of discriminatory public policies on acquisitions carried out by the Government through electronic reverse auctions. In this context, Brazil has relevant characteristics for the present analysis, for having implemented, for a portion of its governmental acquisitions, mandatory policies of exclusive contracting with small business and products of national manufacture. The results suggest that both the exclusive contracting with small business and the application of the margin of preference cause a reduction in the discounts obtained in the electronic reverse auction. As an increment of the analysis, it was verified that a greater number of competitors and offers bid positively impacts the result of the discounts obtained in the electronic reverse auction, as well as in procedures involving larger financial volumes. This study contributes to the identification of characteristics that may impact the performance of public expenditures and opens the discussion about the effectiveness of discriminatory public policies

Keywords: electronic reverse auctions, small business, margin of preference, discriminatory public policies

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 REVISÃO DE LITERATURA	11
2.1 LEILÕES ELETRÔNICOS REVERSOS	11
2.2 O CONTEXTO LICITATÓRIO BRASILEIRO	13
2.3 COMPRAS PÚBLICAS E POLÍTICAS DISCRIMINATÓRIAS.....	16
2.4 FATORES QUE IMPACTAM O RESULTADO DO LEILÃO ELETRÔNICO REVERSO	21
3 METODOLOGIA DE PESQUISA.....	23
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	23
3.2 ESTRATÉGIA DE COLETA DE DADOS	23
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	28
5. CONCLUSÃO	36
REFERÊNCIAS.....	39

Capítulo 1

1 INTRODUÇÃO

Os processos eletrônicos de compras, conhecidos como “leilões eletrônicos reversos”, têm ganhado popularidade nos últimos anos, principalmente com a expansão da *internet*, e movimentado somas significativas em transações comerciais, sendo cada vez mais utilizados por empresas multinacionais e pelo setor público de diversos países (MANOOCHEHRI e LINDSY, 2008; SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010).

A literatura aponta a redução do tempo de compra, a diminuição dos preços de aquisição, a economia dos custos de transação e a transparência nas negociações como os principais benefícios decorrentes da utilização dos leilões eletrônicos reversos na gestão da cadeia de suprimentos (EMILIANI, 2000; SASHI e O'LEARY, 2002; SMELTZER e CARR, 2003; CARTER *et al.*, 2004). Por outro lado, ao focar estritamente no preço, o leilão eletrônico reverso pode deteriorar o relacionamento entre fornecedores e compradores, tornando-o mais impessoal (JAP, 2003; SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010), podendo ignorar outros aspectos importantes da negociação como qualidade do produto, tempo de entrega, tecnologia embarcada, entre outros (MANOOCHEHRI e LINDSY, 2008).

Estudos mostram que fatores como número de participantes, quantitativo de lances ofertados, valor estimado da compra e complexidade do produto podem impactar, tanto positivamente quanto negativamente, os resultados dos processos eletrônicos de aquisição (WAGNER e SCHWAB, 2004; MITHAS e JONES, 2007; LOSCH e LAMBERT, 2007; SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010). Porém, esses

estudos (WAGNER e SCHWAB, 2004; LOSCH e LAMBERT, 2007; MITHAS e JONES, 2007; SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010) não incorporam situações em que o Governo reserva uma parte de suas compras a grupos ou segmentos sociais como instrumento de políticas públicas, tais como aquisições de pequenos negócios ou de produtos produzidos no próprio país.

Com base no exposto nos parágrafos anteriores, o presente trabalho tem como objetivo estudar o efeito de políticas públicas discriminatórias nos descontos obtidos pelo setor público por meio dos processos eletrônicos de aquisição. Especificamente, pretende-se avaliar qual o impacto nos descontos obtidos pelo pregão eletrônico com a implementação de políticas públicas restritivas da livre competição de mercado, por meio de compras obrigatórias de grupos específicos de fornecedores (micro e pequenas empresas) e/ou de produtos produzidos no país.

No contexto da realização de pregões eletrônicos, o Brasil possui características que contribuem para a necessidade da análise pretendida no presente estudo, por ter implementado políticas obrigatórias de contratações exclusivas com micro e pequenas empresas e de produtos de fabricação nacional (MPOG, 2013). Outra característica marcante do país é a sua forte regulação, conforme mencionado por Fiúza (2009, p. 249) ao destacar que o Brasil “em contraste com outros países optou-se por prever em leis e decretos quase tudo que rege o processo de contratações públicas”.

Objetivamente pretende-se estudar os fatores que impactam nos resultados dos leilões eletrônicos reversos, incorporando duas situações ao modelo econométrico: 1) quando a compra pública obrigatoriamente tem de ser realizada com micro e pequenas empresas e 2) quando o Governo é obrigado a comprar um

produto nacional em detrimento de um produto estrangeiro de menor preço no pregão eletrônico.

Os resultados sugerem que o número de competidores e o número de lances impactam positivamente os descontos obtidos no processo eletrônico de aquisição, assim como em procedimentos que detenham maiores volumes financeiros envolvidos, enquanto que as restrições impostas pelo protecionismo governamental, como a aplicação da margem de preferência e a contratação de pequenos negócios, apresentam correlação negativa com os descontos esperados. A pesquisa, de um modo geral, contribui para a identificação de características que possam impactar o desempenho das compras governamentais, com reflexo direto nos gastos públicos, além de abrir a discussão sobre a efetividade de políticas públicas discriminatórias.

A seção 2 apresenta uma breve revisão de literatura abordando leilões eletrônicos reversos, o contexto licitatório brasileiro e suas particularidades, compras públicas e políticas discriminatórias e os fatores que impactam o resultado dos leilões eletrônicos reversos. A seção 3 destaca a metodologia de pesquisa, focada em uma abordagem quantitativa, com a aplicação de uma regressão linear múltipla. Na seção 4 discute-se os resultados alcançados realizando uma confrontação dos achados da presente pesquisa com a literatura internacional e na seção 5 é apresentada a conclusão do trabalho realizado, bem como uma exposição de ideias para trabalhos futuros.

Capítulo 2

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 LEILÕES ELETRÔNICOS REVERSOS

Os leilões são instituições de mercado que possuem um conjunto de regras claramente definidas que determinam a alocação de recursos e preços com base em propostas dos participantes do mercado, sendo utilizados desde os tempos mais remotos e nas mais variadas transações comerciais, tendo em vista a simplicidade de sua aplicação (MCAFEE e MCMILLAN, 1987; KLEMPERER, 2004). Manoochehri e Lindsay (2008) destacam que os avanços recentes em tecnologia de informação impactaram de modo substancial a cadeia de suprimentos e uma das formas que mais tem atraído a atenção e ganhado popularidade nos últimos anos são os chamados “leilões eletrônicos reversos”.

Carter *et al.* (2004) definem o leilão eletrônico reverso como um procedimento conectado via *internet*, em tempo real, entre uma organização compradora e dois ou mais fornecedores convidados, onde estes podem apresentar vários lances durante o período de disputa, com algum grau de visibilidade existente a respeito das ações de seus concorrentes.

A literatura destaca diversos benefícios do uso leilão eletrônico reverso, sob a ótica da organização compradora. Para Manoochehri e Lindsay (2008) o aumento da base de fornecedores é um deles, uma vez que em licitações tradicionais os concorrentes estão limitados geograficamente, o que muitas vezes não lhes permitem competir fora de sua região. Esse acesso a um maior número de licitantes tem o potencial de proporcionar uma competição mais agressiva, tendo em vista que

os fornecedores competem dinamicamente entre si para oferecer o menor valor do bem ou serviço a ser contratado, resultando em grandes reduções nos preços de compra (MITHAS e JONES, 2007; MANOOOCHEHRI e LINDSY, 2008; SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010).

Emiliani (2000) aponta que o período de processamento das negociações de preços é reduzido, de meses para algumas horas, economizando tempo e esforço do comprador. A agilidade se deve ao fato de que toda há redução significativa de itens como burocracia, correios, fax, chamadas telefônicas, além da eliminação de diversas etapas do processo, reduzindo os custos das operações e até abrindo a possibilidade do comprador trabalhar com menores níveis de estoque, dada a rapidez do procedimento de aquisição. (SMELTZER e CARR, 2003; MANOOOCHEHRI e LINDSY, 2008).

No caso do setor público os leilões eletrônicos promovem o aumento da transparência ao divulgar os lances dos participantes em tempo real, reduzindo a necessidade de contatos pessoais entre fornecedores e compradores (SHALEV e ASBJORNSSEN, 2010).

Entretanto, alguns estudos apontam para a deterioração do relacionamento entre fornecedores e compradores como um malefício do uso do leilão eletrônico reverso (JAP, 2003; SMELTZER e CARR, 2003; CARTER *et al.*, 2004; LOSCH e LAMBERT, 2007). Nessa linha, Smeltzer e Carr (2003) ressaltam que os competidores podem oferecer preços excessivamente baixos com propostas inferiores aos seus custos ou, em outras situações, apresentarem propostas para quantidades maiores do que poderiam entregar. Essas situações ocorrem, segundo Sashi e O'leary (2002), por causa da dinamicidade da disputa proporcionada pelo leilão, que pode levar o fornecedor a focar apenas em vencer o certame, não

levando em consideração situações que possam lhe impactar os lucros, como problemas climáticos ou logísticos, por exemplo.

Jap (2003) aponta que, no intuito de manter o esquema de preços mais baixos para vencer a licitação, os fornecedores podem ser forçados a reduzir a qualidade dos serviços que agregariam valor ao produto a ser adquirido.

2.2 O CONTEXTO LICITATÓRIO BRASILEIRO

No Brasil o leilão eletrônico reverso é conhecido como pregão eletrônico e despontou como prática inovadora no campo das contratações públicas, possibilitando uma tramitação mais célere do processo, focando na competitividade entre os fornecedores (FERNANDES e PINTO, 2009). Sua gênese se deu no contexto da Reforma Administrativa promovida pelo Governo Fernando Henrique Cardoso, com publicação da Lei 10.520 de 17 de julho de 2002, buscando melhorar a eficiência do procedimento licitatório (MAURANO, 2004).

Anteriormente à instituição do Pregão, a legislação brasileira havia estabelecido cinco modalidades (formas) de licitação: a Concorrência, a Tomada de Preços, o Convite, o Concurso e o Leilão (BRASIL, 1993), contudo, tais modalidades revelaram-se burocráticas, lentas e pouco eficientes, proporcionando, em várias ocasiões, consequências onerosas aos cofres públicos, com reclamações por parte dos órgãos públicos, que em muitos casos, não conseguiam dar a celeridade desejável à escolha dos futuros fornecedores (MAURANO, 2004; CARNEIRO e PEREIRA, 2005).

O processamento complexo e que demanda maior tempo, nos formatos tradicionais de aquisição, acabou sendo menos atrativo para os gestores públicos,

estimulando buscas por opções mais flexíveis, como a dispensa de licitação, por exemplo, transformando as exceções em práticas habituais, utilizando-se de alguns subterfúgios, como o fracionamento das compras para fugir do procedimento licitatório (CARNEIRO e PEREIRA, 2005).

Para Hermmann (1999), a faceta burocrática da legislação licitatória procurou limitar o grau de decisão do agente público comprador, de modo a minimizar o seu comportamento oportunista dado a existência de uma estrutura de incentivos e controle perversa nas instituições públicas brasileiras. Deste modo, a inserção do Pregão no contexto licitatório brasileiro foi no sentido de propiciar à Administração Pública o pronto atendimento de suas necessidades, de modo mais célere e econômico, com um novo formato de contratação que abarcaria a inversão da fase de habilitação, a simplificação do procedimento e a possibilidade de lances, não previstas para as demais formas de aquisição (MAURANO, 2004).

No Brasil o Pregão é destinado à aquisição de bens e serviços considerados comuns, onde a disputa pelo fornecimento é feita em sessão pública, por meio de lances verbais ou eletrônicos, para classificação e habilitação do licitante que ofertar o menor preço (BRASIL, 2002). Por força do Decreto 5.450, de 31 de maio de 2005, o pregão no formato eletrônico é obrigatório para toda a Administração Pública Federal, incluídos neste rol os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e as demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União (BRASIL, 2005).

Para a operacionalização das aquisições eletrônicas, o Governo Federal criou o portal “comprasnet.gov.br”, recentemente modificado para “comprasgovernamentais.gov.br”, com informações sobre as licitações e contratações da Administração Pública Federal, disponibilizando, ainda, a legislação

vigente, os editais, as publicações e opção para o cadastramento dos fornecedores, viabilizando o acesso dos usuários dos órgãos públicos que utilizam os sistemas (MPOG, 2002).

O Pregão vem se destacando como a principal forma de aquisição de bens e contratação de serviços do Governo Federal do Brasil, movimentando, segundo o Ministério do Planejamento, em torno de R\$ 144 bilhões de reais, no quinquênio 2012-2016, correspondente a cerca de 52% do total contratado pela União (MPOG, 2016). O gráfico 1 mostra a participação, em percentual, do Pregão nas licitações do Governo Federal, isto é, em relação às demais modalidades.

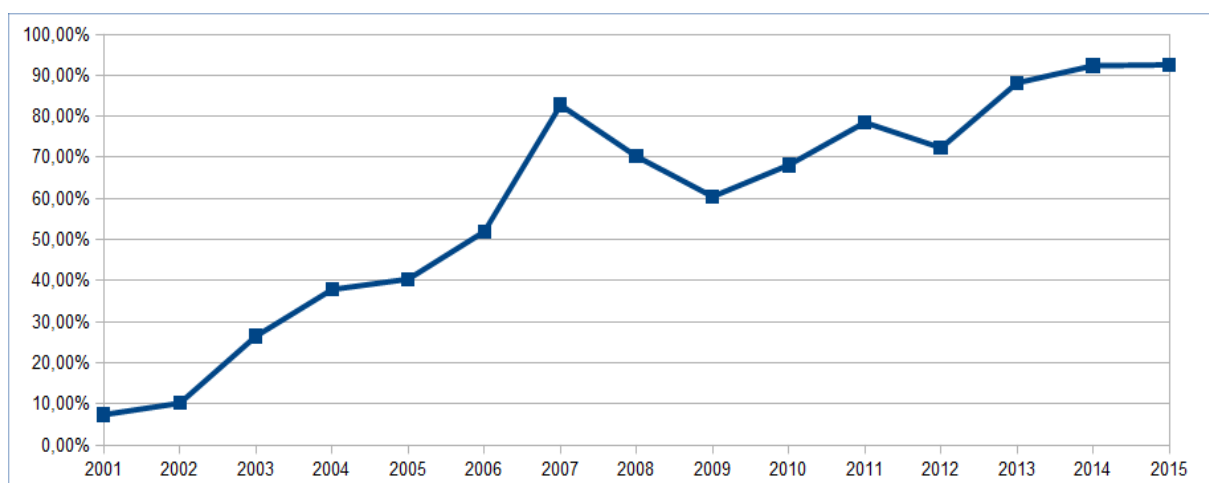


Gráfico1: Participação do Pregão sobre o total licitado, em termos percentuais

Fonte: Ministério do Planejamento - Painel de Compras

Conforme o gráfico 1, observa-se que o Pregão, no triênio 2013-2015, manteve a participação superior a 80% do total licitado pela União, sendo a principal modalidade de contratação de bens e serviços no âmbito do Governo Federal. Tal situação reforça a afirmativa de Saraiva e Gomes (2008), de que as inovações de governo eletrônico foram introduzidas com sucesso pela Reforma Gerencial de 1995, apontando o portal comprasnet como um dos mais relevantes.

2.3 COMPRAS PÚBLICAS E POLÍTICAS DISCRIMINATÓRIAS

Kashap (2004) destaca que a atividade de contratação pública é inegavelmente essencial para a sociedade, no entanto, a sistemática de compras governamentais possui problemas notáveis que vão além da corrupção, como é o caso das políticas protecionistas e discriminatórias.

Sabe-se que o protecionismo é prática tão antiga quanto o comércio internacional entre as nações, variando apenas natureza, o alcance e profundidade das restrições, bem como os produtos e setores protegidos pelas medidas (MARQUES e BATISTA JR.,1987).

As razões para a discriminação nas contratações públicas variam, mas em geral, fazem parte de políticas industriais, de questões sobre segurança nacional ou, em alguns casos, de objetivos não-econômicos (EVENETT e HOEKMAN, 2004).

Para Sennoga (2006, p. 219) “a discriminação refere-se à tendência do governo de favorecer os suprimentos da própria indústria doméstica e desconsiderar os fornecimentos de empresas estrangeiras”. São políticas que se materializam por meio de reservas de certos tipos ou parcelas de contratos para empresas localizadas em certas regiões geográficas ou para pequenas e médias empresas (EVENETT e HOEKMAN, 2004).

Surgem duas maneiras explícitas de discriminação ao concorrente estrangeiro em contratos de aquisição pública: a “margem de preço preferencial” e o “requisito de conteúdo doméstico”, na primeira o Governo aceita a oferta de um fornecedor nacional sobre o fornecedor estrangeiro de melhor preço, desde que a diferença sobre este preço não exceda a um percentual específico e, na segunda

maneira, o Governo exige que parte dos produtos ou serviços ofertados contenham componentes produzidos no país (SSENNOGA, 2006).

Os defensores do protecionismo sugerem que o primeiro dever de cada governo é proteger seus próprios cidadãos, cuidando da prosperidade econômica daqueles que dependem da produção industrial, sob o argumento de desenvolver setores incipientes, regiões subdesenvolvidas e principalmente a manutenção do emprego (KASHAP, 2004; SSENNOGA, 2006).

Entretanto, Schooner e Yukins (2009) argumentam que, embora o protecionismo e discriminação sirvam a um propósito político, pesquisas e experiências demonstram que se trata de uma política perversa por: (i) restringir os mercados e limitar a concorrência, um dos fundamentos da contratação pública, (ii) aumentar os custos de transação, uma vez que as preferências complexas promovem um dispêndio de tempo e esforço para que as empresas possam aprender e aplicar as nuances das regras governamentais, (iii) promover retaliações, vez que, por sua natureza, os acordos comerciais são recíprocos, podendo, em última instância, limitar o acesso das empresas nacionais aos mercados estrangeiros, gerando um efeito contrário, (iv) não atingir os resultados pretendidos e (v) ser um mecanismo de má governança, pois muitas vezes não se tem o verdadeiro custo do subsídio ou programas de suporte.

Evenett e Hoekman (2004) ponderam que em algumas circunstâncias, o efeito da política protecionista e discriminatória de aquisição pública terá um efeito limitado no bem-estar nacional, tanto em magnitude como em duração, caso a demanda do governo seja pequena, porém se a demanda do governo for inicialmente maior do que a oferta do mercado interno, a discriminação em contratos reduzirá as importações e diminuirá o bem-estar nacional, também no curto prazo.

Apesar de as preferências de compras serem comumente interpretadas como dispositivos protecionistas elas podem servir, segundo Ssenoga (2006), para o aumento da concorrência e diminuição do preço pago esperado pelo governo a partir do momento em que as empresas estrangeiras respondam baixando suas ofertas pré-preferenciais inflacionadas. Porém esse autor deixa claro que mesmo que a contratação discriminatória não constitua, via de regra, uma barreira ao comércio, é possível que práticas discriminatórias aplicadas a diferentes setores da economia produzam resultados diferentes.

Arantes (2015) defende o uso do poder de compra estatal como um instrumento relevante para a atuação governamental, possibilitando ao Estado orientar os agentes econômicos quanto aos padrões de produção e consumo com estímulo à inovação tecnológica.

No caso do Brasil, o Congresso Nacional editou a Lei Complementar 123/2006, estabelecendo um tratamento especial para as micro e pequenas empresas, cujos faturamentos anuais não ultrapassem, respectivamente, R\$ 360.000,00 e R\$ 3.600.000,00 (BRASIL, 2006). O segmento de pequenos negócios é relevante para a econômica brasileira, representando cerca de 99% das empresas formalmente estabelecidas, gerando mais de 52% dos empregos formais e cerca de 25% do PIB nacional, com abrangência de 40% da massa salarial (MPOG, 2013).

Para Barreto *et al.* (2014), a licitação pública é apontada como uma saída eficiente, eficaz e viável para nortear as micro e pequenas empresas, de modo com que essas possam fazer uso dessa ferramenta, de forma estratégica e oportuna, obtendo a manutenção e crescimento no mercado em que se inserem.

Reis, Cabral e Sampaio (2013) apontam em seu estudo que as modificações na legislação contribuíram significativamente para o incremento na participação das micro e pequenas empresas nos processos de licitações por meio de pregão eletrônico.

Dados do Ministério do Planejamento apontam que a participação das micro e pequenas empresas em pregões realizados pelo Governo Federal alcançaram no período de 2011 a 2016 mais de 50% (MPOG, 2016). O Gráfico 2, a seguir, demonstra a evolução das compras públicas efetivadas, ou seja, que foram contratadas com micro e pequenas empresas, no âmbito do Governo Federal, a partir de 2011.

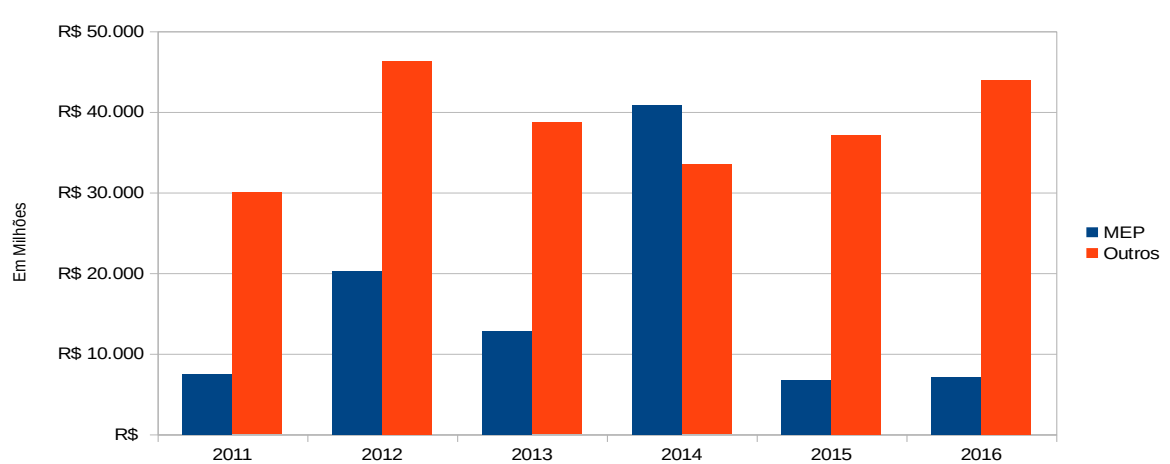


Gráfico 2: Participação no total adquirido, de acordo com porte de empresas nas aquisições do Governo Federal (em bilhões de reais)

Fonte: Ministério do Planejamento e Orçamento – Painel de Compras

Observa-se que a participação das micro e pequenas empresas (MEP) no total adquirido pela União atingiu um pico nas contratações públicas em 2014, ultrapassando 40 bilhões de reais, abarcando, inclusive, a maioria das compras do referido ano, todavia, nos anos seguintes, mergulhou profundamente, apresentando números inferiores ao início da série.

Reis, Cabral e Sampaio (2013) argumentam que apesar do incremento da participação das micro e pequenas empresas nos certames licitatórios, tais alterações ainda não foram suficientes para garantir o aumento de chances de vitória desse segmento nas contratações governamentais.

No ano de 2010 a Lei de Licitações foi alterada, passando a considerar a promoção do desenvolvimento nacional sustentável como uma de suas finalidades e, para tal, instituiu as chamadas margens de preferência a bens manufaturados e serviços nacionais que atendam às normas técnicas brasileiras e/ou que resultem de desenvolvimento e inovação tecnológica realizados no país (REIS, 2015).

Pode-se definir “margem de preferência” como a diferença de preços entre os produtos e serviços nacionais e estrangeiros, permitindo assegurar a preferência de contratação daqueles produzidos no país, desde que atendam a determinados parâmetros estabelecidos pelo Poder Público (BRASIL, 2011).

Em licitações realizadas com a aplicação de margens de preferência o fornecedor local vence, mesmo que ofereça um lance superior ao fornecedor estrangeiro, desde que o seu lance se situe no intervalo compreendido entre o menor preço ofertado pelo licitante estrangeiro e o acréscimo decorrente da aplicação da margem de preferência (REIS, 2015).

Para Mateus, Bernardes e Hossain (2015), a aplicação da margem de preferência nas contratações governamentais visa estimular a produção e a competitividade da empresa nacional, aproveitando o grande poder de compra do Governo Federal.

Dados do Ministério do Planejamento mostram que de 2012 até 2015 cerca de 5 bilhões de reais foram adquiridos sob a tutela da margem de preferência, para

aquisição produtos de informática, caminhões, tratores, motoniveladoras, medicamentos e produtos da indústria farmacêutica, calçados, brinquedos, aparelhos de ar condicionado, refrigeradores e freezers (BRASIL, 2016).

2.4 FATORES QUE IMPACTAM O RESULTADO DO LEILÃO ELETRÔNICO REVERSO

Shalev e Asbjornsen (2010, p. 440) destacam que leilões eletrônicos reversos são bem sucedidos “quando o preço obtido é menor do que o preço que o comprador espera pagar”, este baseado em compras passadas ou em pesquisas de mercado. A literatura internacional tem apontado diversos fatores que de alguma forma impactam os resultados obtidos nos leilões eletrônicos reversos. Nesse sentido, a competição entre fornecedores mede o grau em que ocorre a disputa, prescrevendo que quanto maior o número de participantes, mais eficaz será o procedimento na redução dos preços (SMELTZER e CARR, 2003; MANOOCHERI e LINDSY, 2008). Nessa linha, Carter *et al.* (2004) destacam que enquanto um processo pode, em tese, ser conduzido com apenas dois fornecedores, todos os leilões bem sucedidos pesquisados por eles envolveram quatro ou mais participantes.

Diferentemente dos estudos supracitados, Wagner e Schwab (2004), Mithas e Jones (2007) e Shalev e Asbjornsen (2010) não encontraram qualquer correlação entre o número de competidores e o sucesso do leilão, mas descobriram que o número de lances ofertados na disputa pode ser uma melhor medida do nível de competitividade entre os fornecedores.

O volume financeiro do leilão é apontado por Smeltzer e Carr (2003), Carter *et al.* (2004) e Manoochehri e Lindsay (2008) como um fator determinante de seu

sucesso, porquanto maiores valores envolvidos tendem a atrair mais participantes, aumentando o nível de competitividade, provocando a redução dos preços de aquisição. Todavia, Wagner e Schwab (2004), Mithas e Jones (2007) e Shalev e Asbjornsen (2010), em suas amostras de análise, refutaram a hipótese de que o volume financeiro poderia ter algum efeito no sucesso do leilão eletrônico reverso.

A complexidade do produto é apresentada por Smeltzer e Carr (2003) e Manoochehri e Lindsay (2008) como uma condição que impacta na eficácia do procedimento, ou seja, quanto mais complexo o produto, menor o sucesso da aquisição, o que foi confirmado nos estudos de Wagner e Schwab (2004) e de Shalev e Asbjornsen (2010).

Capítulo 3

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

O presente trabalho trata-se de um estudo de corte transversal, classificado como uma pesquisa quantitativa, que segundo Creswell (2010) é um meio de se analisar a relação entre variáveis medidas por instrumentos e procedimentos estatísticos, porquanto pretende-se descrever e analisar os fatores que influenciam nos ganhos financeiros (descontos) obtidos pelo Setor Público por meio dos processos eletrônicos de aquisição.

3.2 ESTRATÉGIA DE COLETA DE DADOS

Os dados foram coletados das atas eletrônicas dos pregões realizados através do portal oficial de compras do Governo Federal, onde levantou-se, item a item, as variáveis de interesse da pesquisa, compreendendo os pregões eletrônicos realizados entre os dias 01/04/2016 a 08/04/2016, cujos resultados foram homologados pela autoridade competente. A amostra coletada apontou 68 pregões realizados, compreendendo 468 itens licitados, de 17 Unidades da Federação, envolvendo uma variada gama de produtos e serviços.

Tendo em vista que um pregão pode conter vários itens em um mesmo processo de compra, o estudo leva em conta cada item, individualmente, uma vez que as informações são disponibilizadas no portal de compras do Governo de maneira individual. Para testar o efeito das variáveis sobre os ganhos financeiros gerados pelo Pregão, foi empregado um Modelo de Regressão Linear Múltipla,

tendo como variável dependente o desconto obtido em relação ao valor inicialmente estimado (Dp), conforme equação abaixo.

$$Dp = \frac{(ValorEstimado - Valordacompra)}{ValorEstimado} (1)$$

O valor estimado da aquisição é definido pelo órgão contratante do bem ou serviço, devendo seguir os parâmetros determinados pela Instrução Normativa nº 05/2014 do Ministério do Planejamento, que prevê os procedimentos administrativos para a realização de pesquisa de preços. O valor da compra representa o valor adjudicado e homologado pela autoridade competente.

Para capturar o efeito das políticas públicas que restringem a livre competição dos concorrentes foram inseridas no modelo as seguintes variáveis: “MP”, representando uma *dummy* que assume o valor de 1, para os casos em que ocorrer a incidência da margem de preferência e 0, caso contrário; e a variável “ME”, representando uma *dummy* que assume o valor de 1, quando ocorrer a exclusividade de contratação com micro e pequenas empresas e 0, caso contrário.

As variáveis “MP” e “ME”, incorporadas ao modelo, servem de parâmetro para testar o efeito de uma política pública protecionista e discriminatória sobre o resultado do pregão eletrônico. Espera-se que a presença de tais variáveis implique em menores descontos obtidos pelo Governo.

Foram contempladas três variáveis de controle: volume financeiro do Pregão (VF), número de participantes (NP) e número de lances (NL). As justificativas para cada variável são apresentadas nos parágrafos a seguir.

A inserção da variável “VF” procura validar a premissa de que maiores valores financeiros envolvidos no Pregão proporcionam maiores descontos ao atrair um maior número de competidores e também reduzir os custos de transação, conforme preconizado nos trabalhos de Smeltzer e Carr (2003), Carter *et al.* (2004) e Manoochehri e Lindsay (2008).

Baseado nos estudos de Smeltzer e Carr (2003) e Carter *et al.* (2004), inseriu-se a variável “NP” buscando capturar o efeito da competitividade nos resultados do Pregão ao relacionar o número de participantes aos descontos obtidos no certame. Sendo desejável que o leilão possua o maior número de participantes possível para garantir maiores descontos na aquisição (MANOOCHERI e LINDSY, 2008).

Seguindo a linha de Mithas e Jones (2007), inseriu-se a variável “NL” no modelo econométrico atendendo ao pressuposto de que o número de lances seria uma medida mais adequada do que o número de participantes para aferir o grau de disputa entre os competidores, ou seja, quanto maior for este número maior será o desconto obtido.

O grau de complexidade do produto ou serviço foi excluído da análise por não ser possível atribuir, sem subjetividade significativa, uma escala adequada que determine se um produto é ou não mais complexo que outro. Ademais ressalta-se que no Brasil o pregão tem caráter obrigatório, independentemente do valor ou tipo do produto ou serviço a ser adquirido, só não se aplicando a obras e serviços de engenharia.

O modelo é exposto a seguir:

$$Dp_i = \beta_0 + \beta_1 NP_i + \beta_2 NL_i + \beta_3 VF_i + \beta_4 MP_i + \beta_5 ME_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Variável	Descrição	Relação	Fonte
NP	Quantidade de fornecedores participantes do pregão	Direta	Portal de Compras – MPOG
NL	Quantidade de lances ofertados pelos fornecedores participantes do pregão	Direta	Portal de Compras – MPOG
VF	Valor financeiro estimado de aquisição para o item licitado	Direta	Portal de Compras – MPOG
MP	Representa uma <i>dummy</i> , que assume o valor 1, se incidir a aplicação da margem de preferência no item a ser adquirido no pregão e 0, caso contrário	Inversa	Portal de Compras – MPOG
ME	Representa uma <i>dummy</i> , 1, se o item a ser adquirido no pregão foi aberto exclusivamente à participação de micro e pequenas empresas, 0, caso contrário	Inversa	Portal de Compras – MPOG

Quadro 1: variáveis do modelo empírico

Com base nos trabalhos de Smeltzer e Carr (2003), Carter *et al.* (2004), Mithas e Jones (2007) e Manoochehri e Lindsay (2008), espera-se que quanto maior o número de participantes, o volume financeiro do pregão e a quantidade de lances ofertados, maior será a realização do desconto obtido na compra eletrônica, por isso as variáveis explicativas “NP”, “VF” e “NL”, possuem relação direta com a variável dependente “Dp”. Espera-se que as variáveis “MP” e “ME” impactem negativamente o resultado do pregão, tendo em vista que as mesmas restringem a participação de um número maior de competidores, o que será testado pelo modelo empírico.

Os dados dos pregões envolvem diversos tipos de produto. Buscando dar maior robustez aos resultados, realizou-se uma análise adicional, em que foram coletados todos os dados dos pregões de compra de um só produto. Nesse sentido, a compra de aparelho de ar condicionado reuniu condições satisfatórias para análise pretendida, uma vez que está sujeito à margem de preferência, possui ampla comercialização, não detém múltiplas variações de configuração e o volume financeiro pode ser diminuto ou não.

Após a escolha do produto acessou-se o painel de compras do Governo Federal, onde os dados relativos às aquisições dos equipamentos foram obtidos.

Contabilizou-se um total de 2.822 itens adquiridos, ao longo dos anos de 2014, 2015 e 2016. A escolha do período se justifica, tendo em vista que a margem de preferência, para tais equipamentos, passou a vigor com a edição do Decreto 8.224/2014.

Capítulo 4

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Na primeira etapa da pesquisa foram obtidas 468 observações (itens), de 68 pregões, realizados no período de 01/04/2016 a 08/04/2016. No total, os pregões envolveram 56 instituições públicas distintas, localizadas em 17 unidades da federação. Diversos itens foram adquiridos, tais como computadores, aparelhos médico-hospitalares, gêneros alimentícios, materiais de construção e de expediente, bem como a contratação dos mais variados serviços, como reprografia, vigilância, portaria, impressão de livros e manutenção de equipamentos diversos.

A tabela 1 traz um panorama das variáveis quantitativas dos achados da pesquisa.

TABELA 1: ESTATÍSTICA DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS QUANTITATIVAS – 1ª ETAPA				
Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
VF	R\$ 0,41	R\$ 21.228.510,00	R\$ 474.305,84	R\$ 1.720.757,87
NP	1	32	6,75	6,64
NL	1	347	32,26	43,40

Fonte: Dados da pesquisa

Pela observação da tabela 1 verifica-se que o valor médio estimado dos pregões foi de R\$ 474.305,84, com amplitude de R\$ 0,41 a R\$ 21.228.510,00, ou seja, as aquisições vão desde pequenos montantes a valores significativos de contratação, o que nos leva a inferir que a ferramenta do pregão eletrônico é aplicada para os mais diversos valores de aquisição, contrariando, *a priori*, as recomendações dos estudos de Carter *et al.* (2004), Smeltzer e Carr (2003) e Manoochehri e Lindsay (2008), que sugerem o uso dos leilões eletrônicos para compras com maiores volumes financeiros, devendo ser “grandes” o bastante para

despertar o interesse dos fornecedores. Tal situação se origina do fato de que no Brasil o pregão, por imposição legal, deve ser aplicado, pelo menos no âmbito federal, a qualquer tipo de aquisição, independentemente do valor ou do tipo do produto/serviço a ser contratado.

O número de competidores foi de 6,75 participantes, em média, com amplitude de 1 a 32 participantes. Carter *et al.* (2004) descrevem que a probabilidade de um leilão bem-sucedido é mais factível quando os mesmos envolvem 4 (quatro) ou mais fornecedores, o que tem acontecido nas licitações brasileiras, em média.

A tabela 2 traz os dados estatísticos da amostra obtidos pela regressão linear múltipla.

TABELA 2: RESULTADOS DOS TESTES DE REGRESSÃO – 1ª ETAPA

Modelo Testado			
$Dp_i = \beta_0 + \beta_1 NP_i + \beta_2 NL_i + \beta_3 VF_i + \beta_4 MP_i + \beta_5 ME_i + \varepsilon_i$			
Nº Observações	468		
R quadrado	0,208		
R² ajustado	0,199		
Variável	Coeficiente	Erro padrão	p-valor
Intercepto	0,141	0,02	0,00
NP	0,009	0,00	0,00
NL	0,001	0,00	0,00
VF	0,000	0,00	0,25
MP	-0,115	0,04	0,02
ME	-0,076	0,02	0,00

Fonte: Dados da Pesquisa

O modelo contendo os dados da amostra apresentou as variáveis “NP”, “NL”, “ME” e “MP” como estatisticamente significantes, inclusive com as três primeiras a 1% de significância, somente a variável “VF” não foi considerada, do ponto de vista estatístico, relevante, no resultado do Pregão.

As variáveis “NP” e “NL” apresentaram relação positiva com o resultado do pregão, enquanto que as variáveis “ME” e “MP”, conforme esperado, apresentaram correlação negativa. Dessa forma, as evidências sugerem que o acréscimo do número de participantes no pregão colabora para um melhor resultado financeiro, reforçando as recomendações de parte da literatura, a exemplo de Smeltzer e Carr (2003), Carter *et al.* (2004) e Manoochehri e Lindsay (2008). Resultado este que não foi encontrado nos estudos de Wagner e Schwab (2004), Mithas e Jones (2007) e Shalev e Asbjornsen (2010).

Em relação à variável “NL”, os resultados corroboram a conclusão de Mithas e Jones (2007), que argumentam que a mesma funciona como um parâmetro adequado para a mensuração da competitividade entre os participantes de um leilão eletrônico reverso.

No caso da variável “ME” os resultados sugerem que a exclusividade prescrita pela Lei Complementar nº 123/2006 impacta negativamente os descontos obtidos por meio do pregão eletrônico, haja vista a correlação negativa apurada. Tal situação ocorre devido ao fato de que ao limitar o uso do pregão à participação exclusiva de micro e pequenas empresas o Governo afasta outros competidores que poderiam entrar na disputa de fornecimento do bem ou serviço posto em licitação e que, conseqüentemente, levaria a uma maior competitividade do certame, provocando tanto o aumento do número de fornecedores quanto a possibilidade de maior disputa por meio dos lances.

Como citado anteriormente parte da literatura recomenda que o Pregão seja aplicado em compras que considerem um grande volume financeiro de aquisição, entretanto, observa-se que na amostra de 468 itens pesquisada o resultado não foi como esperado, não apresentou significância estatística. Vale lembrar que no Brasil

a legislação tornou obrigatório o uso do Pregão eletrônico para os órgãos do Governo Federal independentemente do valor estimado para compra.

Nesse sentido, o valor estimado seria indiferente para impactar nos resultados do pregão e a exemplo de Wagner e Schwab (2004) e Shalev e Asbjornsen (2010), nessa amostra não foram encontradas evidências estatísticas de que o volume financeiro do leilão eletrônico reverso poderia interferir no seu resultado.

Na análise adicional realizada, obteve-se inicialmente um total de 2.995 itens relativos à aquisição de aparelhos de ar-condicionado, no período de janeiro de 2014 a dezembro de 2016. Deste total, foram excluídos 173 itens, por se tratar de peças acessórias, erroneamente classificadas como aparelhos de ar condicionado. Após a exclusão, restou um total de 2.822 itens distribuídos em 325 pregões realizados por 272 órgãos públicos distintos, de todos os 27 estados da federação.

O produto escolhido (ar-condicionado) se mostrou adequado aos objetivos de buscar robustez aos resultados da pesquisa, pois promove abrangência entre as diversas unidades compradoras do Governo, além de possuir uma grande amplitude de valores estimados, indo de R\$ 969,30 a R\$ 3.618.510,67, conforme Tabela 3.

TABELA 3: DADOS ESTATÍSTICOS DA AMOSTRA DE AR-CONDICIONADO (Em Reais)				
Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão
Volume	969,30	3.618.510,67	143.237,15	275.702,76
Financeiro				

Para uma análise pormenorizada da influência da variável “ME”, na amostra selecionada, separou-se os itens em dois grupos, um contendo aqueles cuja contratação se deu de maneira exclusiva com micro ou pequena empresa e outro incluindo ampla participação, de modo a comparar os seus valores médios, buscando verificar o efeito da presença da referida variável no comportamento dos

descontos obtidos, bem como no volume financeiro, número de participantes e quantitativo de lances.

A tabela 4 evidencia o impacto da contratação exclusiva com micro e pequenas empresas no desconto obtido no pregão eletrônico e nas variáveis de controle.

TABELA 4: IMPACTO DA EXCLUSIVIDADE DE ME-EPP- AR-CONDICIONADO

Valores (Médios)	Exclusivo ME-EPP	Ampla Participação	Amostra Total
Nº Observações	970	1852	2822
Desconto Obtido	8,72%	14,14%	12,28%
Volume Financeiro	R\$ 23.815,89	R\$ 205.785,01	R\$ 143.237,15
Participantes	9,63	13,29	12,03
Lances	42,33	48,74	46,53

Fonte: Dados da pesquisa

Nota-se que a presença da contratação exclusiva provoca uma diminuição no desconto obtido pelo Poder Público, em cerca de 6 (seis) pontos percentuais em relação ao grupo de aparelhos de ar condicionado com ampla participação. As variáveis relativas ao volume financeiro (VF), a quantidade de participantes (NP) e a disputa dos lances (NL) também são afetadas, evidenciando uma mecânica restritiva da competitividade desta política pública. A tabela 5 traz a comparação dos itens em dois grupos, um com margem de preferência e outro sem a margem.

TABELA 5: IMPACTO DA MARGEM DE PREFERÊNCIA - AR-CONDICIONADO

Valores (Médios)	Com Margem de Preferência	Ampla Participação	Amostra Total
Nº Observações	461	2361	2822
Desconto Obtido	8,53%	13,01%	12,28%
Volume Financeiro (R\$)	118.542,34	148.046,47	143.237,15
Participantes	12,70	11,90	12,03
Lances	48,18	46,21	46,53

Fonte: Dados da pesquisa

De modo semelhante ao ocorrido nos itens com exclusividade de contratação com micro e pequenas empresas a margem de preferência também mostra-se capaz de impedir descontos maiores no Pregão. Porém, surpreendentemente, o número de participantes e o quantitativo de lances ofertados não foi inferior nos itens que continham a presença da margem de preferência, apresentando valores próximos do grupo sem margem, entretanto, esperava-se que fossem menores.

Ao conjunto de dados obtidos para análise do efeito das variáveis em um único produto, aplicou-se o modelo de regressão descrito na equação 2, produzindo os resultados demonstrados na tabela 6 abaixo.

TABELA 6: RESULTADOS DOS TESTES DE REGRESSÃO – AR CONDICIONADO

Modelo Testado			
$Dp_i = \beta_0 + \beta_1 NP_i + \beta_2 NL_i + \beta_3 VF_i + \beta_4 MP_i + \beta_5 ME_i + \varepsilon_i$			
Nº Observações	2822		
R quadrado	0,183		
R ² ajustado	0,181		
Variável	Coeficiente	Erro padrão	p-valor
Intercepto	0,0357	0,006	0,0000
NP	0,0055	0,000	0,0000
NL	0,0005	0,000	0,0000
VF (Em milhares de reais)	0,0001	0,000	0,0000
MP	-0,0416	0,008	0,0000
ME	-0,0166	0,006	0,0059

Fonte: Dados da Pesquisa

Na análise adicional é possível chegar a conclusões similares aos já encontrados anteriormente. Destaque para as variáveis ligadas a política discriminatória governamental, “ME” e “MP”, que continuaram a apresentar correlação negativa com o desconto obtido no pregão. Os resultados da análise reforçam a tese de que tanto a aplicação da margem de preferência quanto a

contratação exclusiva com micro e pequenas empresas pelo Poder Público reduzem os benefícios financeiros esperados pela utilização do pregão.

As variáveis de controle “NP” e “NL” reforçam os resultados da amostra estudada na primeira etapa, corroborando a hipótese de que quanto mais competidores no processo melhor para o resultado do pregão, assim como uma maior disputa por meio de lances.

A variável “VF” apresentou o resultado esperado de acordo com os trabalhos de Carter *et al.* (2004), Smeltzer e Carr (2003) e Manoochehri e Lindsay (2008), ou seja, é desejável que o pregão seja revestido de maiores valores estimados, com vistas a causar maior atratividade aos concorrentes e consequentemente provocar maiores descontos ao comprador.

A análise adicional serviu para robustecer a pesquisa, uma vez que os resultados parecem caminhar para a mesma direção, ou seja, tanto faz analisar um conjunto de pregões com diversos itens, dos mais variados tipos, quanto analisar o mesmo tipo de produto adquirido em diversos pregões, as variáveis se comportam de maneira similar.

O impacto das variáveis ligadas a restrição da competitividade pode ser bem significativo, uma vez que o pregão representa, atualmente, mais de 90%, em valores monetários, das aquisições públicas da União. Qualquer ponto percentual a menos no resultado da licitação poderá implicar em bilhões de reais em perdas, gerando uma ineficiência na sistemática de aquisições públicas, considerando que algo em torno de R\$ 144 bilhões de reais foram adquiridos pelo Governo Federal, no quinquênio 2012-2016.

Prosseguindo com o raciocínio, se considerarmos ainda que o Pregão também é utilizado pelos demais entes da federação, tal situação de restrição imposta pelos mecanismos estudados na presente pesquisa poderá ganhar contornos ainda mais expressivos em termos monetários.

Capítulo 5

5. CONCLUSÃO

Esse trabalho se propõe a examinar os fatores que impactam os ganhos obtidos pelo comprador quando da utilização dos chamados leilões eletrônicos reversos pelo poder público em situações que incorporem políticas públicas discriminatórias, seja por meio da aquisição de pequenos negócios ou por meio da preferência de contratação de produtos e serviços de produção nacional em detrimento aos de origem estrangeira.

O Brasil foi escolhido por duas razões: a primeira pelo fato de ter implementado a obrigatoriedade de aquisição de micro e pequenas empresas e a aplicação da margem de preferência e a segunda por possuir um ambiente altamente regulado no que tange às contratações governamentais, contrastando com outros países.

Os resultados indicam que o número de competidores e o número de lances afetam positivamente o resultado da licitação e que a exclusividade estabelecida pelo Estatuto Nacional das micro e pequenas empresas e a aplicação da margem de preferência reduzem os descontos obtidos pelo leilão eletrônico reverso, impactando negativamente o seu resultado.

O número de competidores é amplamente propagado na literatura como um indicativo de sucesso do leilão eletrônico, portanto recomenda-se que os órgãos públicos compradores estimulem a participação dos fornecedores em suas licitações. De igual modo o pregoeiro, condutor do processo de aquisição, quando

da realização do procedimento, deverá instigar os competidores a ofertarem lances, fazendo um trabalho de estimulação da competitividade entre os participantes.

A restrição relativa às micro e pequenas empresas e a aplicação de margens de preferência nas contratações governamentais diminuem os descontos obtidos pelo pregão, todavia, como política governamental, o Poder Público deverá avaliar a relação custo-benefício de se manter tal política pública em detrimento de maiores preços de aquisição. Estudos futuros poderão responder essa questão.

A análise adicional evidenciou que o resultado do pregão eletrônico pode ser impactado pelo seu valor estimado, indicando, assim como Carter *et al.* (2004), Smeltzer e Carr (2003) e Manoochehri e Lindsay (2008), que quanto maior os valores financeiros envolvidos na aquisição, maiores serão os descontos auferidos pelo comprador.

Ressalta-se que a presente pesquisa possui limitações: i) o modelo estatístico se limita às variáveis de análise, estudos futuros poderão considerar outros aspectos que impactem o desconto obtido no pregão, ii) os resultados da pesquisa não levam em conta os custos operacionais relativos ao pregão, limitando-se na simples diferença entre o valor orçado e o valor contratado e iii) O estudo considera somente o impacto no resultado do pregão, sem avaliar a relação custo benefício de se manter tais políticas públicas discriminatórias.

Novos estudos deverão tentar incorporar outras variáveis que de alguma maneira possam impactar o resultado do leilão eletrônico reverso, outrossim, pode-se concluir, a exemplo de Wagner e Schwab (2004), que o que realmente importa para se obter melhores descontos é a competição entre fornecedores, a partir do momento em que se limita esta competição os resultados podem não aparecer da

forma como se deseja, ou seja, o desconto corre sério risco de não ser obtido pelo poder público.

Considerando a grande movimentação financeira que permeia o uso do pregão eletrônico no Brasil, o impacto da redução dos descontos pode ser significativo, haja vista que nos últimos 5 (cinco) anos o Governo Federal desembolsou, por meio desta modalidade, R\$ 144 bilhões de reais, ou seja, um ponto percentual a menos no desconto obtido pode impactar substancialmente a despesa pública. De modo que modo que o Governo deverá avaliar se é de fato viável abrir mão desses descontos em prol de um bem-estar social maior. Há que se considerar ainda que o pregão também tem sido utilizado pelos demais entes da federação (Estados e Municípios), o que poderia elevar ainda mais a magnitude do impacto causado pelas políticas discriminatórias e restritivas da livre concorrência em licitações públicas.

REFERÊNCIAS

ARANTES, R. S. A aplicação conjunta das preferências sobre o preço nas compras governamentais do governo federal. In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 8, Brasília, 2015. **Anais ...**Brasília: Conselho Nacional de Secretários de Estado da Administração, 2015.

BARRETO, L. K. S.; MONTENEGRO, C. B.; SOUZA, K. B.M.; NETO, M. P. R; SOUZA, P. V. D. Licitação como uma ferramenta estratégica de crescimento e manutenção para as microempresas e empresas de pequeno porte. **Global Manager**, v. 14, n. 1, p. 1-18, 2014.

BRASIL. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública, e dá outras providências. Brasília, 1993

_____. **Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002**. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília, DF, 2002.

_____. **Decreto nº 5.450 de 31 de maio de 2005**. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília, DF, 2005.

_____. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, e dá outras providências. Brasília, DF, 2006.

_____. **Decreto n. 7.546, de 2 de agosto de 2011**. Regulamenta o disposto nos §§ 5o a 12 do art. 3o da Lei no 8.666, de 21 de junho de 1993, e institui a Comissão Interministerial de Compras Públicas. Brasília, 2011.

CARNEIRO, R.; PEREIRA, A. V. Os Impactos e os Limites da Implantação do Pregão como Nova Modalidade de Licitação: uma Abordagem a partir da Experiência do Governo Mineiro. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE, 29, Brasília, 2005. **Anais...** Brasília: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2005.

CARTER, C. R.; KAUFMANN, L.; BEALL, S.; CARTER, P. L.; HENDRICK, T. E.; PETERSEN, K. J. Reverse auctions: grounded theory from the buyer and supplier perspective. **Transportation Research: Part E**. v. 40, n. 3, p. 229-254, 2004.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3 ed. Porto Alegre: Artmed/Bookman, 2010.

EMILIANI, M. L. Business-to-business online auctions: key issues for purchasing process improvement. **Supply Chain Management: An International Journal**, v. 5, n. 4, p. 176-186, 2000.

EVENETT, S. J.; HOEKMAN, B. M. Government procurement: market access, transparency and multilateral trade rules. **European Journal of Political Economy**, v. 21, n. 1, p. 163-183, 2005.

FERNANDES, C. C. C.; PINTO, S. L. **Leilões eletrônicos reversos e sua aplicação nas compras governamentais**: a experiência do Brasil. 2009. Disponível em:< <http://repositorio.enap.gov.br/handle/1/1693>> Acesso em 17 ago. 2016

FIUZA, E. P. S. **Licitações e governança de contratos**: a visão dos economistas. In: SALGADO, Lúcia H.; FIUZA, Eduardo P.S. (Org.). Marcos Regulatórios no Brasil: É tempo de rever regras? Rio de Janeiro: RJ, 2009, v. 1, p. 239-274. Disponível em:<http://www.en.ipea.gov.br/agencia/images/stories/q12_capt08_Fiuza.pdf>. Acesso em 20 dez. 2016

HERRMANN, I. Licitações públicas no Brasil: explorando o conceito de ineficiência por desenho. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO DA USP, 3, São Paulo, 1998. **Anais...** São Paulo: Universidade de São Paulo, 1998.

JAP, S. An exploratory study of the introduction of online reverse auctions. **Journal of Marketing**, v. 67, n. 3, p. 96-107, 2003.

KASHAP, S. Public procurement as a social, economic and political policy. In: **International Public Procurement Conference Proceedings**. 2004. p. 133-147.

KLEMPERER, P. Auction theory: a guide to the literature. **Journal of Economic Surveys**, v. 13, n. 3, p. 227-286, 1999.

LOESCH, A.; LAMBERT, J. S. E-reverse auctions revisited: an analysis of their context, buyer-supplier relations, and information behavior. **Journal of Supply Chain Management**, v. 43, n. 4, p. 47-63, 2007.

MANOOCHEHRI, G.; LINDSY, C. Reverse auctions: Benefits, challenges, and best practices. **California Journal of Operations Management**, v. 6, n. 1, p. 123-130, 2008.

MARQUES, M. S. B.; BATISTA JR., P. N. Protecionismo dos países industrializados e dívida externa Latino-americana. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 27, n. 2, p. 36-47, 1987.

MATEUS, E. J. F.; BERNARDES, A. T.; HOSSAIN, L. F. Metodologia para aplicação das margens de preferência para produtos nacionais na realização de pregão eletrônico na modalidade menor preço por lote. In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 8, Brasília, 2015. **Anais ...**Brasília: Conselho Nacional de Secretários de Estado da Administração, 2015.

MAURANO, A. A instituição do Pregão para aquisição de bens e contratação de serviços comuns. **Boletim de Licitações e Contratos**, São Paulo, v. 17, n. 11, p. 789-803, 2004.

MCAFEE, R. P.; MCMILLAN, J. Auctions and bidding. **Journal of Economic Literature**, v. 25, n. 2, p. 699-738, 1987.

MITHAS, S; JONES, J. L. Do auction parameters affect buyer surplus in E-Auctions for procurement? **Production & Operations Management**. v.16, n. 4, p. 455-470, 2007.

MPOG. **Instrução Normativa nº 01 de 08 agosto de 2002**. Estabelece procedimentos destinados à operacionalização dos módulos que menciona, para o Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais - SIASG, nos órgãos da Presidência da República, nos Ministérios, nas Autarquias e nas Fundações que integram o Sistema de Serviços Gerais - SISG, assim como os demais órgãos e entidades que utilizam o SIASG. Brasília, DF, 2002.

MPOG. **Comprando das Micro e pequenas empresas**. 2013. Disponível em: <file:///C:/Users/Administrador/Downloads/comprando-das-micro-e-pequenas-empresas-revisado%20(1).pdf>. Acesso em: 17 ago. 2016.

MPOG. **Painel de compras do Governo Federal**. 2016. Disponível em: <https://painelcompras.planejamento.gov.br>. Acesso em: 17 fev. 2017.

REIS, E. K. N. Análise da jurisprudência do TCU sobre o uso da margem de preferência nas compras governamentais e os seus reflexos sobre a nova finalidade licitatória do desenvolvimento nacional sustentável. Monografia (Curso de Direito) – Faculdade de Direito, Universidade de Brasília, Brasília, 2015. 105 p. Disponível em: <http://bdm.unb.br/handle/10483/10832>. Acesso em: 30 ago. 2016.

REIS, P. R. C.; CABRAL, S.; SAMPAIO, A.H. Participação das Micro e Pequenas Empresas nas Compras Públicas: Uma Análise Empírica dos Pregões Eletrônicos da Fiocruz/BA. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE, 37, Rio de Janeiro, 2013. **Anais...** Rio de Janeiro: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2013.

SARAIVA, E.; GOMES, R. C. Public Management in South America: What happened in the last ten years? **Public Management Review**, v. 10, n. 4, p. 493-504, 2008.

SASHI, C. M., O'LEARY, B. The role of internet auctions in the expansion of B2B markets. **Industrial Marketing Management**, v. 31, n. 2, p.103-110, 2002.

SCHOONER, S. L.; YUKINS, C. R. Public procurement: focus on people, value for money and systemic integrity, not protectionism. In: BALDWIN, R.; EVENETT, S. **The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20**. Genebra: VoxEU.org Publication, 2009. cap. 17, p. 87-92.

SHALEV, M. E; ASBJORNSSEN, S. Electronic reverse auctions and the Public Sector: factors of success. **Journal of Public Procurement**. v. 10, n. 3, p. 428-452, 2010.

SMELTZER, L. R.; CARR, A. Electronic reverse auctions: promises, risks and conditions for success. **Industrial Marketing Management**, New York, v. 32, n. 6, p. 481-488, 2003.

SSENNOGA, F. Examining discriminatory procurement practices in developing countries. **Journal of Public Procurement**, v. 6, n. 3, p. 218, 2006.

WAGNER, S. M.; SCHWAB, A. P. Setting the stage for successful electronic reverse auctions. **Journal of Purchasing & Supply Management**, v. 10, n. 1, p. 11-26, 2004.