

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
NÍVEL MESTRADO

LUÍS GUILHERME RANGEL RAPOSO

CUSTOS DE TRANSAÇÃO *EX-POST* EM AQUISIÇÕES DE MATERIAIS POR
PREGÃO ELETRÔNICO DE SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS

Porto Alegre/RS

2021

LUÍS GUILHERME RANGEL RAPOSO

**CUSTOS DE TRANSAÇÃO *EX-POST* EM AQUISIÇÕES DE MATERIAIS POR
PREGÃO ELETRÔNICO DE SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis: Controle de Gestão, pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof. Dr. Carlos Alberto Diehl

Porto Alegre

2021

R219c

Raposo, Luís Guilherme Rangel.

Custos de transação ex-post em aquisições de materiais por pregão eletrônico de sistema de registro de preços / por Luís Guilherme Rangel Raposo. – 2021.

65 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (mestrado) — Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Porto Alegre, RS, 2021.

“Orientador: Dr. Carlos Alberto Diehl”.

1. Custos de transação. 2. Aquisições públicas. 3. Tentativas de renegociação. 4. Pregão (Licitação pública). I. Título.

CDU: 657.471.1:351.712.2

LUÍS GUILHERME RANGEL RAPOSO

**CUSTOS DE TRANSAÇÃO *EX-POST* EM AQUISIÇÕES DE MATERIAIS POR
PREGÃO ELETRÔNICO DE SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis: Controle de Gestão, pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof. Dr. Carlos Alberto Diehl

Aprovado em: 01/08/2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. ANTÔNIO ANDRÉ CUNHA CALLADO (UFRPE)

Prof^a. Dr^a. CLEA BEATRIZ MACAGNAN (UNISINOS)

Prof^a. Dr^a. TACIANA MARETH (UNISINOS)

Prof. Dr. CARLOS ALBERTO DIEHL (Orientador)

RESUMO

A presente pesquisa objetivou analisar as causas do aumento dos custos de transação *ex-post* em aquisições públicas realizadas por pregão eletrônico de Sistema de Registro de Preços, e para tal fundamentou-se na Teoria Custos de Transação (TCT). Foi delimitado o período de 2018 a 2020, e estabelecido que seriam observadas as compras de gêneros alimentícios efetuadas pelo Comando da 3ª Região Militar. Utilizou-se uma abordagem quantitativa, na qual foram consideradas 461 Atas de Registros de Preços e adotada regressão logística como técnica de análise para serem testadas as três hipóteses de pesquisa formuladas. A regressão logística buscou verificar se o aumento de custos de transação *ex-post* nas aquisições governamentais, neste caso representados por tentativas de renegociação, tem maior probabilidade de ocorrer quando se referem a fornecedores que menos vezes assinaram ata com o órgão estudado, que possuem maior histórico de problemas no contexto de aquisições públicas e/ou que ofereceram maior descontos em seus lances vencedores da licitação. Os achados não puderam confirmar que frequência e reputação afetam no aumento dos custos de transação, apesar de serem indicados como dimensões e fatores relevantes no contexto da TCT. Já os descontos obtidos por intermédio dos lances do pregão, quanto menores, mostraram ter forte relação com a tentativa de renegociação, contrariando as premissas teóricas revisadas. Outros aspectos que se mostraram significantes e se apresentaram como prováveis causas para aumentos desses custos transacionais foram a distância em que a empresa está sediada do município em que o material deve ser entregue, a experiência que a empresa possui no mercado e o Regime de Tributação em que está enquadrada.

Palavras-chave: Custos de transação; Aquisições Públicas; Tentativas de Renegociação.

ABSTRACT

The present research aimed to analyze the causes of the increase in ex-post transaction costs in public acquisitions carried out by electronic trading of the Price Registration System, and for this it was based on the Transaction Costs Theory (TCT). The period from 2018 to 2020 was delimited, and it was established that purchases of foodstuffs made by the Command of the 3rd Military Region would be observed. A quantitative approach was used, in which 461 Minutes of Price Records were considered and logistic regression was adopted as an analysis technique to test the three formulated research hypotheses. The logistic regression sought to verify whether the increase in ex-post transaction costs in government acquisitions, in this case represented by renegotiation attempts, is more likely to occur when referring to suppliers who have less often signed minutes with the body studied, who have greater history of problems in the context of public procurement and/or that offered greater discounts on their winning bids. The findings could not confirm that frequency and reputation affect the increase in transaction costs, despite being indicated as relevant dimensions and factors in the context of TCT. The discounts obtained through the auction bids, the smaller they were, showed a strong relationship with the renegotiation attempt, contrary to the revised theoretical premises. Other aspects that proved to be significant and presented as probable causes for increases in these transactional costs were the distance in which the company is headquartered from the municipality where the material must be delivered, the experience that the company has in the market and the Taxation Regime in that is framed.

Keywords: Transaction costs; Public Acquisitions; Renegotiation Attempts.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Exemplos de Custos de transação em aquisições públicas.....	31
Figura 2 – Fluxo de consultas aos sistemas utilizados no processo metodológico ...	39

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Percentual de ARP com e sem tentativas de renegociação.....	46
Tabela 2 – Média de quantidade de lances e economia gerada	47
Tabela 3 – Média de quantidade de licitantes e distância	47
Tabela 4 – Média de frequências de contratações anteriores	48
Tabela 5 – Média de ocorrências em contratações anteriores	48
Tabela 6 – Média de experiência das empresas no mercado	49
Tabela 7 – Empresas Optantes pelo Simples Nacional	49
Tabela 8 – Resultado Teste Shapiro-Wilk	50
Tabela 9 - Análise de correlação entre variáveis.....	51
Tabela 10 – Teste VIF	52
Tabela 11 – Resultado da Regressão com todas as variáveis.....	53
Tabela 12 – Resultado da Regressão após seleção das variáveis	54

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Comparativo de modalidades licitatórias para aquisição de bens comuns (Lei 8666/93 x Lei 10520/02).....	27
Quadro 2 – Situações que justificam a utilização do SRP.....	29
Quadro 3 – Limites para adesão de ONP em ARP	30
Quadro 4 – Estudos Pregressos	32
Quadro 5 – Resumo das hipóteses de pesquisa.....	36
Quadro 6 – Variáveis selecionadas para o estudo	45
Quadro 7 – Resumo da relação entre os achados de estudos anteriores e a presente pesquisa	57

LISTA DE SIGLAS

ARP	Ata de Registro de Preços
CF	Constituição Federal
Cmdo	Comando
COVID-19	Coronavírus
EB	Exército Brasileiro
EC	Emenda Constitucional
GCALC	Grupo de Coordenação e Acompanhamento de Licitações e Contratos
IRP	Intenção de Registro de Preços
LC	Lei Complementar
LRF	Lei de Responsabilidade Fiscal
MP	Medida Provisória
NEI	Nova Economia Institucional
NGP	Nova Gestão Pública
OG	Órgão Gerenciador
OM	Organização Militar
ONP	Órgão Não Participante
OP	Órgão Participante
PIB	Produto Interno Bruto
RM	Região Militar
SICAF	Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores
SN	Regime Tributário Simples Nacional
SRP	Sistema de Registro de Preços
TCT	Teoria Custos de Transação
UG	Unidade Gestora

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 Problema	13
1.2 Objetivos	14
1.2.1 OBJETIVO GERAL.....	Erro! Indicador não definido.
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Erro! Indicador não definido.
1.3 Justificativa e Relevância	15
1.4 Delimitação do Estudo	17
2 REVISÃO DA LITERATURA	18
2.1 Teoria Custos de Transação	18
2.1.1 CUSTOS DE TRANSAÇÃO <i>EX-ANTE</i> E <i>EX-POST</i>	20
2.1.2 ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO.....	20
2.1.2.1 Frequência	21
2.1.2.2 Incerteza.....	21
2.1.2.3 Especificidade de Ativos.....	21
2.1.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS	22
2.2 Sistema de Aquisições Públicas de Bens no Brasil.....	24
2.2.1 MODALIDADE LICITATÓRIA PREGÃO	25
2.2.1.1 Pregão eletrônico	27
2.2.2 SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS	28
2.3 Custos de Transações no Setor Público	30
2.4 Estudos Antecedentes	32
2.5 Formulação das Hipóteses	Erro! Indicador não definido.
3 METODOLOGIA	37
3.1 Delineamento	37
3.2 Coleta de Dados	37
3.3 Unidade de Análise	39
3.4 Tratamento e Análise dos Dados	41
3.4.1 VARIÁVEIS DA PESQUISA	42
3.4.1.1 Variável dependente.....	42
3.4.1.2 Variáveis de interesse	42
3.4.1.3 Variáveis de controle	43
3.5 Limitações da Metodologia	45

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	46
4.1 Análise Descritiva	46
4.2 Regressão Logística	51
4.2.1 ANÁLISE DA CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS.....	51
4.2.2 ANÁLISE DA REGRESSÃO LOGÍSTICA.....	52
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	61
REFERÊNCIAS	64

1 INTRODUÇÃO

Por volta dos anos 2000, percebe-se a mudança de mentalidade do Governo brasileiro quanto à forma de se tratar e fiscalizar a execução do orçamento estatal, indo ao encontro das ideias da Nova Gestão Pública, difundidas internacionalmente (FERNANDES, 2010). O primeiro sinal desta mudança ocorreu com a EC 19 de 1998, quando foi incorporado o princípio da eficiência na Administração Pública, que segundo Bresser-Pereira (1998), significa a maximização de resultados com reduzido emprego de recursos financeiros, ou ainda, podendo ser definida como a oferta de serviços de qualidade que atendam às demandas da sociedade com a melhor gestão do erário (BOE e KVALVIK, 2015).

Logo após, foi editada a LC 101/00, a LRF, que estabeleceria, a partir dali, as regras de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal. Outra inovação do período foi a criação da modalidade licitatória pregão, por intermédio da MP 2026/00, o que proporcionou mais celeridade aos processos de compras de bens comuns e ampliou a concorrência entre as empresas (AMORIM, 2012). Cabe ressaltar, que bens comuns podem ser definidos como “os que possuam padrões de desempenho e qualidade que possam ser objetivamente definidos por edital, por meio de especificações usuais no mercado” (BRASIL, 2002, Art. 1º. § único).

A supracitada MP foi convertida na Lei 10520/02. No entanto, a previsão para a adoção do pregão, também conhecido como leilão reverso, ainda era facultativa. Somente em 2005, com o advento do Decreto 5450, o pregão se tornou obrigatório para órgãos federais, inclusive determinando que fosse dada preferência à sua utilização na forma eletrônica. Esta imposição foi estendida, meses mais tarde pelo Decreto 5504, aos demais entes públicos e privados que fossem realizar despesas utilizando recursos da União provenientes de transferências voluntárias instrumentalizadas por consórcios públicos, convênios ou acordos de natureza semelhante.

Outro aspecto importante nos processos de aquisição do governo se deu em 2002, quando, mediante uma alteração no Decreto 3931, foi autorizado o emprego do Sistema de Registro Preços em pregão. A relevância deste fato está na flexibilidade de programação que o SRP oferece aos órgãos públicos, uma vez que permite que o planejamento de licitação de um bem comum possa ser feito em grande quantidade e que seja adquirido, se for o caso, parceladamente dentro de um período máximo de

um ano, a depender da vontade do órgão (MADRUGA *et al.*, 2013; REIS e CABRAL, 2018).

Com isso, a possibilidade do emprego do SRP em processos licitatórios de modalidade pregão proporcionou considerável economia aos cofres da União, tendo em vista não ser mais preciso produzir um certame a cada necessidade de material. Esta diminuição de números de processos ocasionada pela ferramenta SRP, aliada às peculiaridades do leilão reverso, como o aumento da disputa entre licitantes e consequente redução nos preços dos produtos homologados (MOTTA, 2010), alavancaram o nível de economicidade dos gastos do Governo, atingindo o objetivo pretendido neste primeiro momento.

A maior eficiência gerada pelas causas retromencionadas tem estreita relação com os custos transacionais *ex-ante* do processo de aquisição e impactam diretamente no aumento deles, visto que até a homologação da licitação, vários procedimentos visando a seleção de fornecedores e o levantamento de preços de referência são necessários.

Porém, diferente dos custos *ex-ante*, essenciais para o alcance de melhores condições e vantagens para a Administração Pública, alguns dos custos *ex-post* devem ser evitados ao máximo. O surgimento indesejado destes custos extras de transação, são representados pelas tentativas de renegociação do que havia sido previamente acordado, o que faz com que a ARP perca a eficiência alcançada com a disputa entre os licitantes.

Diante disso, precisa-se mencionar que custos *ex-ante* e custos *ex-post*, inclusive no setor público, não serão eliminados jamais, tendo em vista que procedimentos preparatórios e pós pactuação de acordos vão ocorrer invariavelmente, e por conseguinte, representar esses tais custos. O que se deve almejar é a mitigação de alguns deles, que são desnecessários, conforme afirmado anteriormente.

1.1 Problema

Desperdícios e mal gasto dos recursos estatais retratam, há tempos, a realidade encarada pela sociedade brasileira (SPECK, 2000). Essa afirmação explica, em parte, a alta relação gastos públicos/Produto Interno Bruto que o Brasil evidencia

em suas execuções orçamentárias quando comparado a outros países de economia semelhante (BENÍCIO; RODOPOULOS; BARDELLA, 2015).

Para enfrentar esse empecilho ao desenvolvimento nacional, discussões e regulações dos procedimentos operacionais e de planejamento das aquisições do governo são constantemente realizadas, em especial, pelo Ministério da Economia, já que é órgão responsável por normatizar e gerir o orçamento do Poder do Executivo Federal.

As Instruções Normativas a respeito da forma com que são confeccionadas as pesquisas de preços que embasarão os processos licitatórios, de como os Estudos Técnicos Preliminares à contratação devem ser elaborados e como se deve gerenciar os riscos inerentes a essas aquisições, são exemplos de melhorias e frequentes atualizações do sistema de compras públicas.

Então, mesmo que a utilização do pregão eletrônico SRP se mostre, até os dias atuais, o mecanismo de aquisição mais econômico do Estado, é notório que propostas de alteração e evolução do sistema vigente capazes de refletir menores custos no setor público, tal qual as mencionadas acima, devem prosseguir. E essa busca por otimização se torna mais latente e fundamental à medida em que o atual quadro de instabilidade econômica, política e social (que já vinha marcando o país desde 2015) se acentua em decorrência do coronavírus (DE LIMA, PEREIRA e MACHADO, 2020).

Para que modificações que impactem verdadeiramente o combate ao desperdício do erário possam ocorrer, primeiramente há que se tentar identificar e compreender os fatores explicativos que possivelmente causem ou tenham relação com a ineficiência das aquisições.

Assim sendo, por conta do atual cenário econômico brasileiro e da importância em se buscar ainda mais economicidade no uso dos recursos públicos, surge o seguinte questionamento deste estudo: quais os prováveis fatores explicativos para o aumento dos custos de transação *ex-post* em aquisições públicas de materiais realizadas por pregão eletrônico de Sistema de Registro de Preços?

1.2 Objetivo Geral

Analisar os prováveis fatores explicativos para o aumento dos custos de transação *ex-post* em aquisições públicas de materiais realizadas por pregão eletrônico de Sistema de Registro de Preços.

1.3 Justificativa e Relevância

A atual conjuntura econômica do país não é favorável à realização de investimentos, e isso também se deve ao fato do surgimento da pandemia COVID-19, que fez com que as projeções econômicas para o PIB brasileiro em 2020 sofressem queda brusca (PORSSE et al, 2020). Esta situação reforça a importância de se buscar, ainda mais, a racionalização e economicidade dos gastos públicos, para que outras áreas governamentais também consigam ser provisionadas com créditos orçamentários para a consecução de seus fins.

Nesse sentido, a presente pesquisa se mostra conveniente ao investigar o surgimento de custos transacionais adicionais nos processos de aquisição de um órgão da Administração Pública Federal, o que invariavelmente se traduz em gastos desnecessários e possível não atendimento a demandas urgentes da sociedade. Silva (2007), corroborando a ideia trazida acima, reforça em seu estudo que, especialmente no setor público, que é um ambiente muitas vezes caracterizado por extrema restrição de meios, diminuir custos é essencial para que os gestores possam satisfazer os anseios da população ao alocarem melhor seus recursos.

Esse fato se reveste de importância e relevância à medida em que poderá permitir uma maior percepção do quão vantajoso e econômico é a ferramenta SRP, e também em proporcionar maiores discussões à respeito de aspectos qualitativos das contratações públicas, uma vez que o atendimento às cláusulas editalícias tem reflexos diretos na eficiência e efetividade dos processos licitatórios governamentais.

Dessa forma, o próprio Estado terá melhores condições de intervir e modificar, no que couber, as regulações e normatizações relativas aos pontos que porventura surjam como prováveis causas do desperdício gerado pelo aumento dos custos transacionais, o que seria ideal. Ferreira, Medina e Reis (2014) destacaram em sua pesquisa exatamente esse ponto, o de nem sempre o pregão resultar em vantagens para o Estado, uma vez que alguns aspectos ou dispositivos normativos acabam burocratizando demais todo o processo, impedindo que as compras públicas possam ter seus custos reduzidos mais facilmente, e por isso, defendem que análises que possam promover alterações pontuais na legislação ainda se fazem necessárias.

Percebe-se, por tanto, que os estudos que envolvem investigações a respeito de prováveis causas de gastos públicos desnecessários são muito importantes e necessários, uma vez que a sociedade carece de assistência em diversas áreas e não

dispõe de verbas suficientes para contemplá-las em suas plenitudes, podendo desse modo virem a servir como base científica confiável para correções normativas, efetuadas pelo Poder Legislativo ou Executivo, que visem mitigar o dilema alta demanda social x baixa disponibilidade de recursos.

Algumas pesquisas sobre fatores que influenciam na eficiência em aquisições e contratações estatais foram executadas, como a de Nascimento, Salvador e Telles (2007), na qual se estudou a eficácia de contratos de serviços continuados no setor público originados de pregão eletrônico. Os autores concluíram que a qualidade dos serviços prestados tem alta relação positiva com a eficácia dos contratos originados de pregão eletrônico, diferente de outras três variáveis: competição obtida no certame, diferença do preço contratado frente ao estimado e falhas na elaboração do edital que, naquele contexto, não se mostraram estatisticamente relevantes. Mediante essa pesquisa não foi possível definir se os contratos oriundos da licitação prevista na Lei 10.520/02 são mais eficazes do que os gerados pelas modalidades reguladas pela Lei 8.666/93.

Amorim (2012) verificou em sua dissertação que os contratos públicos tendem a ter menor tempo de vigência quando a diferença entre o valor referência em uma licitação e o homologado é maior, uma vez que, em geral, preços muito abaixo do praticado no mercado não conseguem ser mantidos por muito tempo.

O estudo realizado por De Faria, Ferreira e Gonçalves (2013) expôs os fatores de risco potencializados pelas aquisições/contratações advindas do leilão reverso, e chegaram à conclusão de que os entes devem se cercar de maiores salvaguardas contra comportamentos oportunistas.

Reis e Cabral (2018) buscaram investigar a relação da economia obtida em licitações realizadas por órgãos públicos e a celeridade na entrega dos bens adquiridos. Não se encontrou relação significativa entre os menores valores obtidos através da disputa dos licitantes e a celeridade na entrega dos materiais.

O estudo de Chiarelli (2019) não obteve significância estatística ao analisar, em execuções contratuais de terceirizações de serviços continuados, a relação entre a economia obtida no pregão eletrônico com a ocorrência de falta grave, caracterizada, segundo a autora, quando obrigações salariais, assistenciais, previdenciárias ou trabalhistas não são pagas ou recolhidas pelas empresas nos prazos legais.

Dessa maneira, considerando a revisão de literatura sobre custos de transação no setor público, essa dissertação se diferencia das demais pesquisas sobre a

temática ao propor analisar se possíveis tentativas de renegociação de contratos públicos homologados – que significam perda de eficiência no processo de aquisição – estão relacionadas não somente à economia obtida através dos lances de um pregão eletrônico SRP, mas também a aspectos basilares da Teoria Custos de Transação como a reputação dos licitantes e a frequência com que transacionam com o órgão estudado. Espera-se também trazer contribuições à sociedade, no sentido de subsidiar tomada de decisões que impactem em menor desperdício de recursos governamentais, assim como à academia, uma vez que auxiliará na discussão sobre os reais motivos dos aumentos dos custos de transação *ex-post* nas compras realizadas pelo Estado.

1.4 Delimitação do Estudo

A temática desse estudo, por si só, já limita a sua análise aos custos de transação *ex-post* dos processos de aquisição pública de bens comuns, ou seja, esta dissertação fará sua investigação baseando-se nos fatores que causam a perda de eficiência no sistema de compras governamentais após a assinatura da ata do pregão SRP em um órgão da Administração Pública Federal.

Além disso, para o campo de observação deste trabalho, serão levados em consideração apenas os custos *ex-post* relacionados às tentativas de renegociação das condições estabelecidas nas ARP, assinadas por ambas as partes, Governo e fornecedor. Outros fatores causadores de custos *ex-post* nos processos de aquisições públicas, como monitoramento e fiscalização do cumprimento das cláusulas contidas na ARP, não farão parte do escopo desta pesquisa, tendo em vista que ocorrem por conta de dispositivos legais que os impõem.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O presente capítulo é destinado à revisão da literatura, abordando tópicos fundamentais para o desenvolvimento deste estudo. É apresentada a Teoria Custos de Transação, enfatizando-se o momento da geração dos custos, se *ex-ante* ou *ex-post*, os atributos da transação e os seus pressupostos comportamentais. São expostos, também, o sistema de aquisições de bens do governo, com especial atenção ao pregão eletrônico e ao Sistema de Registro de Preços, bem como aspectos relacionados aos custos de transação no setor público. Por fim, são apontadas as características de estudos anteriores correlatos e as hipóteses de pesquisa.

2.1 Teoria Custos de Transação

Compreendida na chamada Nova Economia Institucional (NEI), a Teoria Custos de Transação, teve início com o clássico “A natureza da Firma”, de Ronald Coase, publicado em 1937. A partir daí, outros autores decidiram dar prosseguimento a esta base teórica coasiana, os quais merecem destaque Williamson e North, com importantes contribuições depois da década de 1970.

Enquanto North, por meio de pesquisas mais gerais, se concentra em explicar as origens, estruturas e mudanças das instituições (que são as regras que moldam o comportamento social ou regras do jogo), Williamson traz considerações de natureza mais analítica, se preocupando com a identificação, explicação e mitigação de todas as formas de negociações (WILLIAMSON, 1996). E a ligação entre estas duas vertentes de estudo das organizações se dá, exatamente, pelo fato de que as regras do jogo (instituições) influenciam diretamente as operações das firmas, também chamadas de arranjos institucionais (ZYLBERSTAJN, 2005).

Diante da nova corrente de pensamento que se formava, a empresa passou a ser compreendida como um nexo de contratos (COASE, 1937), ou ainda, conforme Zylbersztajn (2005), como uma organização que transaciona por intermédio de arranjos institucionais (acordos). Esta percepção representou a expansão da visão ortodoxa dos economistas da época, os neoclássicos, já que eles limitavam suas observações somente a função produção de uma organização e os custos decorrentes dela (VASCONCELOS e CYRINO, 2000; BARRA e LADEIRA, 2016).

Assim sendo, o rompimento deste paradigma, que segundo Diniz, Stoffel e Goebel (2004), era caracterizado pela pouca relevância concedida às empresas no contexto de influência econômica, revelam, ao mesmo tempo, um papel de protagonismo que elas passariam a ter no mercado e a identificação de mais um ônus, o custo de transação.

Williamson (1985) então, valendo-se desta perspectiva de Coase (1937), considerou os custos de transação como os decorrentes da negociação e edição dos contratos, bem como da mensuração, fiscalização e monitoramento do desempenho resultante deles. Anos mais tarde, o mesmo autor complementou sua conceituação, afirmando que os custos transacionais seriam os originados dos processos de detecção e de tentativa de mitigação dos riscos contratuais (WILLIAMSON, 1996). Já Augusto *et al.* (2013) definem estes custos como os incorridos na proteção e angariação de direitos de propriedades, tanto por meio de contratos formais como acordos informais, materializados, respectivamente, por aspectos legais e reputacionais.

Outros aspectos relevantes nessa temática são os chamados atributos ou dimensões da transação, descritos também nos estudos de Williamson (1985) como incerteza, frequência e especificidade de ativos. Esses atributos, assim como os elementos de ordem comportamental – oportunismo e racionalidade limitada –, considerados pressupostos da TCT, terão influência direta na composição dos custos conceituados anteriormente, se traduzindo em resultados econômicos organizacionais mais eficientes ou ineficientes (BLORE, CUNDILL e MKHULISI, 2013).

Cabe ressaltar que, para Williamson (1985), um dos pontos-chaves da teoria é a decisão a respeito de qual estrutura de governança a firma deverá adotar para que os custos transacionais sejam reduzidos. Essas estruturas de governança, também chamadas por ele de mecanismos de coordenação, vão determinar as maneiras pelas quais as transações irão ocorrer, que serão, basicamente, via mercado, por integração vertical ou de forma híbrida. Neste sentido, Williamson (1985) considera a transação como unidade de análise, e a define como a troca de informações, bens ou serviços entre as etapas de um processo produtivo.

Por ser a transação o foco de observação da TCT, a mensuração de seu custo e o que fazer para reduzi-lo serão determinantes para organização decidir se adquire os bens e serviços diretamente no mercado ou se absorve o processo de produção

em sua própria estrutura, a fim de dar prosseguimento às operações (HAWKINS, GRAVIER e POWLEY, 2011). Augusto *et al.* (2013) asseveram que essa tentativa de redução nos custos provavelmente será viabilizada por meio do alinhamento e harmonização dos atributos da transação, pressupostos comportamentais e estruturas de governança.

2.1.1 CUSTOS DE TRANSAÇÃO *EX-ANTE* E *EX-POST*

Williamson (1991) utilizou um parâmetro temporal para categorizar os custos de transação, os dividindo em *ex-ante* e *ex-post*.

Os custos *ex-ante*, inerentes às etapas que antecedem a assinatura do contrato ou do apalavramento do acordo, são correspondentes aos preparativos da transação, às negociações em si e aos cuidados em se estabelecer salvaguardas para a minimização de riscos (WILLIAMSON, 1993).

E os custos *ex-post*, próprios das atividades posteriores à assunção do compromisso, dizem respeito ao monitoramento, fiscalização e eventuais adaptações no transcorrer da execução contratual, independente se causados por omissões, erros ou situações imprevistas (WILLIAMSON, 1993).

Essas duas tipificações foram sintetizadas por De Andrade *et al.* (2011), baseando-se nos ditames de Williamson (1985), quando afirmaram que os custos de transação *ex-ante* são os incorridos para o levantamento de informações e para a definição da negociação, e os custos de transação *ex-post* como os de execução e monitoramento do contrato. Interessante também é a visão de Castro, Neves e Nakatani (2013), que ao resumirem a distinção dos custos de transação quanto ao momento de ocorrência, incluem no rol dos *ex-post*, os custos de rompimento contratual caso as condições previamente pactuadas não sejam respeitadas.

2.1.2 ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO

Williamson (1985) conferiu às transações, três atributos ou dimensões que acabam por caracterizá-las, tendo grande impacto na variação de seus custos. Esses atributos são: frequência, incerteza e especificidade de ativos, sendo o último, de acordo com o próprio autor, preponderante na escolha pela estrutura de governança mais eficiente para a empresa.

2.1.2.1 Frequência

Frequência é o atributo que diz respeito à quantidade de vezes em que as organizações ou agentes estabeleceram relações comerciais (WILLIAMSON, 1985). Ainda em seu estudo, Williamson (1985) afirma que quanto maior a frequência, maior a possibilidade de aumento da reputação, mitigando desta forma o surgimento de comportamentos oportunistas na parceria do negócio.

Barra e Ladeira (2016) esmiúçam ainda mais a análise da TCT sobre a frequência transacional ao salientarem que as repetições das trocas entre mesmos agentes econômicos fazem aumentar a reputação, desenvolvendo a confiança entre as partes e reduzindo a incerteza sobre a boa execução do contrato.

2.1.2.2 Incerteza

A incerteza é o atributo ligado diretamente aos pressupostos comportamentais racionalidade limitada e oportunismo (WILLIAMSON, 1985). Essa dimensão transacional é relacionada à pouca previsibilidade de situações que poderão ocorrer ao longo do negócio.

Coase (1937) sustenta que a firma, para efetuar uma transação, deve verificar o histórico de relações contratuais de quem está se almejando assumir um compromisso comercial. Ele ainda afirma que essa verificação de antecedentes aliada ao conhecimento a respeito do ativo que irá ser transacionado e das condições que serão impostas no acordo, são pontos vitais para mitigação da incerteza.

Portanto, é simples de se inferir que quanto menos informações estiverem à disposição e expressas nos contratos, mais o oportunismo poderá surgir, elevando assim o nível de incerteza a respeito do sucesso na relação entre as partes (ATZ, 2020). Esse fato fará com que os custos de transação *ex-post* aumentem sobremaneira, seja por meio do maior monitoramento e fiscalização do que está sendo executado ou do aumento de prováveis ajustes a serem realizados.

2.1.2.3 Especificidade de Ativos

O atributo especificidade de ativos se refere ao grau de especialização que os produtos ou serviços, que estão sendo comercializados, possuem. Pode-se dizer que

a análise do nível de especificidade vai decair sobre a possibilidade de uso geral do objeto negociado fora da relação entre cliente e fornecedor que está sendo observada (CANDIA, 2018).

Soares e Saes (2015) afirmam que para um ativo ser considerado específico aos olhos da TCT, seu custo de alocação em outra operação deve ser alto, chegando até mesmo, em algumas destas circunstâncias, a ser encarado como irrecuperável.

Quanto mais alto o nível de especificidade dos ativos, maiores serão os custos de transação envolvidos na comercialização dele (WILLIAMSON, 1985), uma vez que aspectos singulares na demanda do cliente, como por exemplo certificações ou habilitações especiais, contribuem para o oportunismo do fornecedor e, por conseguinte, o aumento no valor do contrato (HOERMANN *et al.*, 2015).

Outros fatores relevantes explicam este favorecimento do comportamento oportunista em contratos que envolvem ativos específicos, e um deles é a maior dependência entre as partes, pois a relação que elas possuem é de quase, ou total, exclusividade (CANDIA, 2018; ATZ, 2020). Destaca-se, também, a grande onerosidade de uma eventual substituição do fornecedor especialista, situação que deriva da dependência transacional anteriormente citada (CANDIA, 2018). O autor explica esse grande custo causado pela alteração do agente contratado, relatando que isto provocaria perda de conhecimento, dificuldade de seleção de outro parceiro ou elevado investimento para verticalização da produção/capacitação necessária.

Porém, vale frisar que apesar do alto valor de investimento que a integralização da produção de um ativo específico exigiria, provavelmente seria a melhor opção para redução dos custos transacionais advindos do oportunismo provocado pela dependência de fornecimento do material (AUGUSTO, 2015).

2.1.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

Williamson (1979) afirma que as partes envolvidas nas transações, invariavelmente, vão se deparar com dificuldades típicas do comportamento humano, as quais impactam diretamente nos valores das relações comerciais. Os comportamentos humanos citados são concernentes ao oportunismo e à racionalidade limitada, tidos como pressupostos da TCT (WILLIAMSON, 1985).

O primeiro pressuposto, a racionalidade limitada dos indivíduos, segundo Simon (1978), existe devido à falta de informações completas e de habilidades

perfeitas, que impedem os agentes econômico de tomarem as decisões mais racionais para otimizarem suas atividades.

Cândia (2018) traz definição similar, ao afirmar que racionalidade limitada se refere às restrições cognitivas dos agentes responsáveis pela tomada de decisão, tendo em vista que eles não conseguem solucionar eventuais problemas nos acordos do modo mais eficiente possível, e isso acontece, por não possuírem total conhecimento a respeito do ambiente. Também nessa linha de raciocínio, Atz (2020) afiança que a incapacidade de analisar todos os elementos de uma transação e de, conseqüentemente, prever todas as situações registrando-as nos contratos, evidencia no indivíduo a limitação de sua racionalidade.

Dessa forma, deduz-se que é impossível que contratos complexos sejam perfeitos, e que este fato, provavelmente, irá se traduzir em ajustes e adaptações frente às ocorrências geradas pelas lacunas ou incorreções na elaboração do pacto original (DA SILVA e BRITO, 2013).

Já o outro pressuposto comportamental, o oportunismo, é caracterizado por Williamson (1985) como sendo o auto interesse sem escrúpulos dos indivíduos, isto é, a disposição que eles demonstram em enganar e trapacear a fim de obterem benefícios próprios. Cunha, Saes e Mainville (2015) enfatizam que o oportunismo diz respeito aos ganhos do agente, ou pelo menos das tentativas deles, às custas da outra parte da transação, sendo esses ganhos decorrentes da manipulação ou da omissão de informações que fornecem, ou deveriam fornecer, no momento da celebração do contrato.

Diante disso, Ketokivi e Mahoney (2016) destacaram em seu estudo que um dos principais fatores que aumentam os custos de transação é a inclusão de cláusulas que visam proporcionar o mínimo de segurança às partes ao assumirem o compromisso negocial, as chamadas cláusulas de salvaguardas. Os mesmos autores afirmam que esse artifício, causador de maior onerosidade, é necessário justamente para proteção contra o possível comportamento oportunista dos agentes

Percebe-se, então, a influência que os dois pressupostos teóricos possuem entre si, pois as lacunas originadas da racionalidade limitada favorecem o comportamento oportunista que os agentes podem apresentar ao longo da execução contratual (FOSS e WEBER, 2016).

2.2 Sistema de Aquisições Públicas de Bens no Brasil

As aquisições públicas de bens no Brasil são efetivadas, em regra, por meio de licitações. Esta imposição é oriunda da Constituição Federal, mais especificamente do inciso XXI, do seu art. 37, que expressamente traz: “ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes” (BRASIL, 1988).

Neuenfeld *et al.* (2018) definem licitação como o processo administrativo pelo qual a Administração Pública seleciona, se valendo de critérios objetivos estipulados previamente, a proposta que proporcione maior vantagem para ela, assim como condições e oportunidades iguais a todos os interessados (isonomia).

De forma a regulamentar essa forma de aquisição estatal, foram instituídos diversos normativos, tendo destaque seu atual regramento disciplinador, a Lei 8.666/93. Também conhecida como Lei Geral de Licitações, a Lei 8666 foi a primeira legislação a tratar sobre o sistema de compras governamentais pós promulgação da CF, em 1988, e assim como sua antecessora, o Decreto-Lei 2300/86, prevê um rol de cinco modalidades licitatórias: concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão.

É necessário frisar neste estudo, que o concurso tem como finalidade selecionar “trabalhos técnicos, científicos ou artísticos, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores” (BRASIL, 1993), e o leilão vender bens móveis inservíveis, produtos legalmente apreendidos ou penhorados e alienar bens imóveis, a quem oferecer o maior lance (BRASIL, 1993), o que faz com que ambos não componham o escopo do sistema de aquisições de materiais usualmente necessários ao Governo.

No modelo de compras públicas, ainda há as contratações diretas previstas na Lei de Licitações, que podem ser efetivadas por dispensa de processo licitatório ou por inexigibilidade de competição. Em sua dissertação, Da Silva (2016) relembra que ambas as situações representam exceções à regra geral das aquisições governamentais, que é licitar, e que para ocorrerem necessitam atender determinadas exigências legais. Ele também as distingue, comentando que a dispensa pode ser utilizada em circunstâncias nas quais a Lei 8666/93, expressamente, permita a não realização da licitação, ao passo que a inexigibilidade se caracteriza pela inviabilidade

de disputa comercial, como nos casos de fornecimento exclusivo de determinado material por uma só empresa, por exemplo. De forma análoga à situação apresentada a respeito do concurso e do leilão, conclui-se que a inexigibilidade de licitação também não pode ser considerada um mecanismo de aquisição de materiais comuns, uma vez que sua própria definição já afirma ser utilizada para compras de bens cuja comercialização se dá por um único produtor, empresa ou representante comercial, o que rompe com o caráter de ususalidade deste bem.

Porém, ao serem observadas e analisadas as modalidades que poderiam ser empregadas nas compras de materiais usuais do mercado – convite, tomada de preços e concorrência, previstas na Lei 8666/93 –, verificou-se que todas possuem excessiva rigidez e burocracia, reduzindo a capacidade dos servidores de buscarem soluções ou alternativas que trouxessem mais eficiência aos gastos públicos (ROSILHO, 2011). Então, por conta desse entrave, os legisladores se inspiraram na concepção da Nova Gestão Pública (NGP), no final dos anos 1990, início dos anos 2000, e criaram o pregão, uma nova modalidade de licitação que, segundo eles, iriam proporcionar melhores resultados para o processo de contratação do governo (DE ALMEIDA; SANO, 2018).

Como Nova Gestão Pública, entende-se os esforços que passaram a ser despendidos e disseminados por todo o mundo para modernizar e reformar o modelo até então adotado na condução dos governos (RODRIGUES; ARAÚJO, 2005). Tais esforços visavam operacionalizar a Administração Pública de forma a melhorar seu desempenho, aumentar sua eficiência, evitar desperdício, mitigar problemas relativos à corrupção, focar na necessidade da sociedade, atuar com mais transparência, definir melhor as competências dos agentes e atribuir maiores responsabilizações a eles (WARRINGTON, 1997).

2.2.1 MODALIDADE LICITATÓRIA PREGÃO

Assim como o afirmado no fim do tópico anterior, Fernandes (2010) argumenta que o contexto nacional de busca por maior responsabilidade na gestão da coisa pública e de aumento da transparência (ideias incrementadas pela NGP), aliado ao momento de crise financeira mundial, que refletia no Estado brasileiro, fez com que as autoridades, tanto legislativas como do próprio poder executivo, pensassem em uma forma alternativa para execução das despesas governamentais, objetivando com

isso maximizar a economia do erário e favorecer o alcance de um nível de governança pública mais adequado ao que o momento exigia.

Diante desse panorama, em 1997, por meio da Lei 9472, nasceu o pregão, inicialmente restrito às aquisições e contratações de bens e serviços comuns realizados pela Agência Nacional de Telecomunicações. Essa nova sistemática foi considerada um sucesso e, por conta disso, em 2000, por intermédio da MP 2026, foi ampliada a todos os órgãos da União (PADILHA, DE ARAÚJO e DE SOUZA, 2018). Após várias edições e revogações, em 17 de julho de 2002, a última versão da MP referenciada, foi convertida na Lei 10520, que juntamente ao Decreto 3555, de 8 de agosto de 2000, são, até hoje, as legislações que norteiam esta modalidade licitatória, também conhecida como leilão reverso.

As grandes vantagens desse processo inovador de compras frente às outras modalidades previstas na Lei Geral de Licitações, foram bem resumidas por Amorim (2012) e Guarido, Guarido Filho e Eberle (2017). Os autores, primeiramente, citaram o ritmo mais célere que o certame passou a ter, uma vez que o momento para interposição de recurso foi reduzido a um (ao final de tudo), e que as fases licitatórias “habilitação” e “julgamento de propostas” foram invertidas. Esse último aspecto significa que somente seriam analisadas as condições de regularidade das documentações do licitante que ofereceu o lance vencedor. E que, caso fosse encontrado algum impedimento, os demais licitantes teriam suas documentações verificadas, respeitada a ordem de classificação.

A segunda vantagem destacada por eles é a maior economicidade proporcionada pelo pregão, já que os licitantes podem oferecer, sucessivamente, lances mais baixos visando a vitória do certame. Tal prática é diferente das ocorridas nas outras modalidades, nas quais cada empresa coloca sua proposta num envelope, e são impossibilitadas de retificarem esta oferta durante a sessão pública, mesmo que a intenção seja reduzir o preço. Há, também, uma maior razoabilidade quanto ao prazo mínimo legalmente fixado entre a publicação do aviso de edital do leilão reverso e a realização do evento licitatório em si, quando comparado à maioria das outras modalidades. Ademais, assim como a concorrência, não possui limitação de valores que autorizem a sua utilização, o que pode ser mais bem verificado no comparativo constante no Quadro 1.

Quadro 1 – Comparativo de modalidades licitatórias para aquisição de bens comuns (Lei 8666/93 x Lei 10520/02)

Modalidade	Limite (R\$) de aquisição para bens comuns	Lapso temporal mínimo entre a publicação dos avisos de editais e a sessão pública
Pregão	Sem limite	8 dias úteis
Concorrência	Sem limite	30 dias corridos
Tomada de Preços	Até R\$ 1.430.000,00	15 dias corridos
Convite	Até R\$ 176.000,00	5 dias úteis

Fonte: Elaborado pelo autor

2.2.1.1 Pregão eletrônico

O formato eletrônico do pregão foi instituído pelo Decreto 3697, em 21 de dezembro de 2000, também em meio à onda da NGP que veio trazendo importantes inovações no Brasil. Além de todas as vantagens oferecidas pela forma presencial do pregão, sua utilização eletrônica potencializa o ambiente de maior disputa entre os licitantes, proporcionando, em tese, maior economicidade, já que barreiras territoriais são eliminadas. Como a sessão pública passa a ocorrer em sítio eletrônico específico do Governo Federal (comprasnet), empresas localizadas em municípios, ou até mesmo em estados, distintos do órgão gerenciador da licitação podem participar do certame, sem que isso implique em custos de deslocamento de representantes.

Outra facilidade trazida pelo pregão eletrônico diz respeito à menor burocracia na análise da documentação e à maior transparência dos processos, tendo em vista que os cidadãos têm acesso a todos os lances ofertados e trocas de mensagens realizadas entre os licitantes e o pregoeiro via *chat* (DE FARIA, FERREIRA e DOS SANTOS, 2010).

Vale destacar também, que o Decreto 3697, foi revogado em 2005, pelo Decreto 5450. A relevância dessa alteração se dá na imposição trazida pela nova norma a respeito da utilização da modalidade pregão para aquisições de bens e serviços comuns, assim como da sua forma eletrônica, a qual só poderia, a partir dali, ser negligenciada em casos de comprovada inviabilidade (BRASIL, 2005). Atualmente, o Decreto 10024, de 20 de setembro de 2019, é a norma regulamentadora

vigente deste formato eletrônico do leilão reverso, substituindo e consolidando os Decretos 5450/05 e 5504/05.

2.2.2 SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS

Definido como o “conjunto de procedimentos para registro formal de preços relativos à prestação de serviços e aquisição de bens, para contratações futuras” (BRASIL, 2013), o Sistema de Registro de Preços (SRP) não é uma nova modalidade de licitação, e sim uma ferramenta auxiliar cujo intuito é tornar as aquisições ainda mais eficientes na Administração Pública (DA SILVA, 2016).

O SRP encontra-se previsto na Lei 8.666/93, e inicialmente, era regulamentado pelo Decreto 2743, de 21 de agosto de 1998, que restringia a sua adoção à modalidade concorrência do tipo menor preço. Após a materialização de algumas ideias da NGP no Brasil, mais precisamente em 2002, por intermédio de uma alteração ocorrida no Decreto 3931 – nova norma regulamentadora –, foi ampliada a aplicabilidade do SRP, sendo uma dessas ampliações voltadas para o pregão do tipo menor preço.

Esse mecanismo, quando comparado à forma como eram efetuadas as compras públicas anteriormente a ele, trouxe uma série de aspectos positivos, nos quais salientam-se: (i) a não obrigatoriedade de se adquirir os materiais, mesmo após homologação do processo (MADRUGA *et al.*, 2013; REIS e CABRAL, 2018); (ii) a maior flexibilidade de planejamento, uma vez que os preços homologados e as condições previstas no pregão SRP ficam registrados na ARP, por um período de até 12 meses, cabendo ao órgão utilizar essa ata quando julgar conveniente (MADRUGA *et al.*, 2013; REIS e CABRAL, 2018); e (iii) não exigência de comprovação de disponibilidade orçamentária para o início da licitação (MADRUGA *et al.*, 2013).

Reis e Cabral (2018) condensaram as hipóteses que devem ser observadas para a utilização do SRP, ressaltando sua viabilidade caso alguma delas seja atendida. O Quadro 2 retrata as referidas hipóteses trazidas pelos autores e pela legislação.

Quadro 2 – Situações que justificam a utilização do SRP

Utilização do SRP	Quando há a necessidade de aquisições frequentes devido às singularidades do objeto.
	Quando for mais interessante para o órgão que as entregas dos materiais sejam realizadas de forma parcelada.
	Quando não for possível prever com exatidão a quantidade necessária para a aquisição.
	Quando um único processo gerar a expectativa de trazer vantagens à aquisição de bens, caso outros órgãos possam ser atendidos.

Fonte: Adaptado de Reis e Cabral (2018) e de Brasil (2013)

Outra inovação trazida pelo Sistema de Registro de Preço é a possibilidade de vários órgãos participarem de um único processo licitatório, surgindo então expressões como Órgão Gerenciador (OG), Órgão Participante (OP) e Órgão Não Participante (ONP). O órgão Gerenciador é o responsável pela condução da licitação, divulgando a Intenção de Registro de Preços (IRP), em plataforma eletrônica específica do Governo Federal. Os demais órgãos então observam essa disponibilização da IRP e, caso seja de seus interesses, solicitam inclusão no processo como participante (OP), e caso obtenha autorização, passam a ter as mesmas prerrogativas que o OG possui (BRASIL, 2013).

Já a situação do ONP é um pouco distinta. Também precisam solicitar autorização ao OG para participarem do processo, porém, o momento em que essa solicitação se dá, é que é diferente. Enquanto os órgãos, que aspiram ser OP, postulam o ingresso no processo licitatório, manifestando seus interesses ainda na fase da IRP, os demais o fazem após homologação do pregão, e por isso dependem também do aval do fornecedor vencedor. Esse pedido tardio ocorre por razões diversas, seja porque perderam o prazo de manifestação de interesse na IRP ou até mesmo por não haver, naquele período, expectativa de necessidade para a aquisição do material. Nesse caso, deve-se atentar para limitação do quantitativo que ONP poderá adquirir, conforme descrito no Quadro 3.

Quadro 3 – Limites para adesão de ONP em ARP

Limitações quantitativas que devem ser observadas pelo OG na análise da solicitação de adesão do ONP.	Máximo de 50% do quantitativo homologado para o material proposto, para cada órgão que solicitar adesão à ARP.
	Máximo de 100% do quantitativo homologado para o material proposto, somando todas as autorizações concedidas aos ONP.

Fonte: Elaborado pelo autor

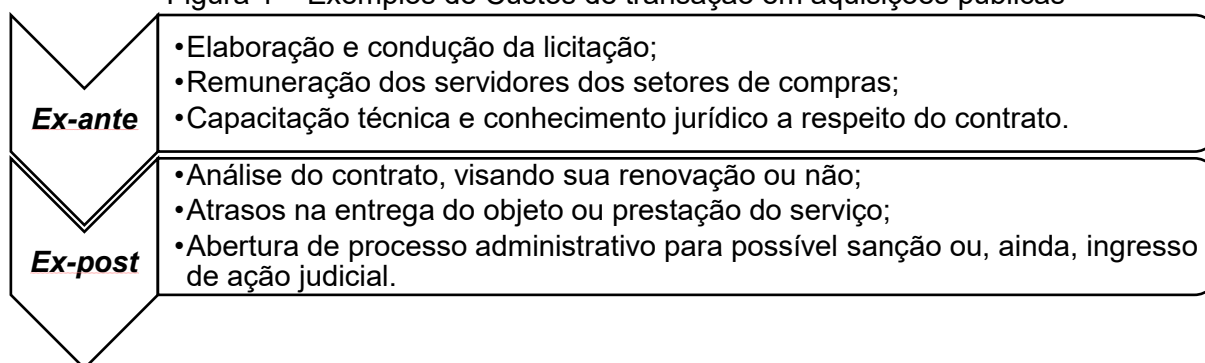
2.3 Custos de Transações no Setor Público

Segundo Fim e Baldam (2015), os estudos que envolvem a TCT são realizados, normalmente, em organizações com fins lucrativos. Eles justificam a assertiva apresentada, sustentando que uma das maneiras que esses entes encontram para potencializarem seus ganhos é a escolha do tipo de estrutura de governança a ser utilizada, a qual, segundo Williamson (1985), tem íntima relação com os custos transacionais.

No entanto, mesmo que inexista a busca pelo lucro nos órgãos governamentais (mais especificamente os da administração direta), a análise dos custos de transação nesse setor também poderá servir como importante ferramenta para tomada de decisões, uma vez que, ao mensurá-los, se conseguirá identificar os fatores que mais encarecem as aquisições e contratações (GUINNESS, 2011; MARSHALL, 2013). Isso irá propiciar um cenário perfeito para que alterações visando o aperfeiçoamento dos processos de compras se traduzam em maior economicidade (OFEI-MENSAH; BENNETT, 2013).

A importância do estudo dos custos nas transações estatais, já era ressaltada por North (1990) quando lecionou que o principal motivo para o não desenvolvimento de alguns países era a dificuldade que os governos enfrentavam para mitigação dos custos de transação. Porém, conforme Pavel (2005), além da complexa tarefa de reduzir os custos transacionais, outro complicador é inserido no cenário das aquisições públicas – a análise de custo-benefício –, que, por sua vez, diz respeito à ponderação entre esses custos gerados no processo de compra e a qualidade dos materiais ou serviços contratados. O autor ainda traz em seu estudo exemplos de custos de transação incorridos no setor público, expostos na Figura 1.

Figura 1 – Exemplos de Custos de transação em aquisições públicas



Fonte: Adaptado de Pavel (2005)

Nesse contexto, é preciso destacar outras peculiaridades. A primeira, é relativa à reputação, parâmetro bastante útil na mitigação de comportamentos oportunistas (SPAGNOLO, 2012), mas que, segundo Reis e Cabral (2018), não é tão determinante nas compras governamentais nacionais, já que é construída a partir do aumento de frequência transacional do fornecedor com o órgão, a qual por conta das regras formais, acaba sendo limitada. A segunda diz respeito à escolha, em quase todas as ocasiões, pela não verticalização da produção (TADELIS, 2012; UYARRA *et al.*, 2014), independente da intensidade das dimensões das transações a serem efetivadas. Ou seja, o nível de especificidade de ativos, frequência e incerteza não tem importância quando o que se quer discutir são as maneiras pelas quais as transações estatais poderão ocorrer, se por integração vertical, na ida direta ao mercado ou de forma híbrida.

Essa característica singular acaba por deixar de lado parte da TCT que busca a adoção da estrutura de governança que menos impacte em custos transacionais. Percebe-se que o foco dos órgãos do governo é o melhor fornecimento de serviços à população, e não a busca incessante por menores custos de transação. Porém, isso não quer dizer que a economicidade nos gastos do Estado seja irrelevante. Pelo contrário, o sistema público de aquisições e contratações confere extrema importância à procura pela menor preço e custo, apenas ignora um aspecto destacado por Williamson (1985), que seria a opção entre “produzir ou comprar”.

Outro aspecto da TCT de pouca relevância em contratos públicos de fornecimento de materiais comuns (em especial os do Governo Federal oriundos de pregões eletrônicos, seja SRP ou não) é a dimensão transacional especificidade de ativos. Como já foi visto na introdução desta pesquisa, entende-

se por materiais comuns “os que possuam padrões de desempenho e qualidade que possam ser objetivamente definidos por edital, por meio de especificações usuais no mercado” (BRASIL, 2002, Art. 1º. § único), portanto, o nível de “especificidade de ativos” envolvido nesses tipos de aquisição pública é praticamente nulo.

2.4 Estudos Antecedentes e Formulação das Hipóteses

Alguns estudos empíricos se dedicaram a identificar os fatores que impactam o desempenho das aquisições e contratações realizadas no setor público brasileiro, assim como outros buscaram investigar a influência de aspectos inerentes aos custos de transação nesses tipos de processos. O Quadro 4 destaca esses estudos que desenvolveram temáticas semelhantes à presente pesquisa, apresentando seus objetivos e resultados.

Quadro 4 – Estudos Pgressos

Autores	Objetivo	Resultados
Nascimento, Salvador e Telles (2007)	Analisar as causas da eficácia nos contratos de serviços continuados licitados pela modalidade pregão, além de comparar sua eficácia com as outras modalidades de licitação previstas na Lei nº. 8.666/1993.	Foi rejeitada a hipótese de que a modalidade de leilão reverso é mais eficaz em relação às modalidades de licitação previstas na Lei nº. 8.666/93. Concluiu-se, também, que as variáveis: diferença de preço, competitividade e falhas não são estatisticamente relevantes, e que a qualidade tem alta relação positiva com a eficácia dos contratos dos serviços continuados na modalidade pregão.
De Faria, Ferreira e Gonçalves (2013)	Investigar os fatores de riscos, baseados na Nova Economia Institucional, potencializados pela utilização do pregão eletrônico.	Concluiu-se que os riscos associados ao pregão eletrônico têm relação com definição imprecisa dada aos materiais por ocasião da elaboração do edital, e que então, uma correta especificação dos produtos é de suma importância para impedir entregas de produtos de qualidade inferior. Destacou-se também, que a falta de aplicação de sanções quando os fornecedores cometem infrações, tem favorecido cada vez mais o surgimento de comportamentos oportunistas. Por fim, como últimas considerações, percebeu-se que os Órgãos Públicos necessitam se cercar de maiores salvaguardas contra possíveis atitudes oportunistas dos fornecedores.

Amorim (2012)	Identificar os efeitos da licitação do tipo menor preço, efetuada, por meio de Pregão, para os serviços contínuos, no desempenho dos contratos originados dessa modalidade licitatória.	Como resultado de pesquisa, foi evidenciado que os pregões eletrônicos, em função de suas próprias características, estimulam uma redução excessiva nos preços ofertados pelos licitantes e originam contratações com valores muito baixos, que interferem de forma negativa no desempenho da prestação dos serviços, gerando infrações contratuais e diminuindo a vida útil dos contratos contínuos.
Fim e Baldam (2015)	Analisar os custos de transação, incorridos na execução dos processos de compras públicas, de forma a fornecer subsídios às decisões referentes à execução dos gastos públicos.	Concluiu-se que os custos de transação podem ser mitigados através da execução de processos de compras abrangentes. Foi identificada, também, a existência de assimetria entre custos de transação e os níveis de atividades dos departamentos de compras, o que traz indícios de ineficiência e de subutilização dos arranjos organizacionais adotados.
Guarido, Guarido Filho e Eberle (2017)	Verificar a adoção cerimonial do pregão eletrônico em processos de licitação do Banco do Brasil.	Os resultados indicaram que a utilização do pregão não apresentou padrão de comportamento que vincule sua celeridade às variáveis de complexidade ou economicidade e que a recomendação do TCU para utilização do pregão, mesmo quando não há obrigatoriedade expressa no texto legal, não encontra sustentação econômica, aproximando-se de juízos em torno da relevância social.
Reis e Cabral (2018)	Identificar os mecanismos que ajudam a compreender a redução dos preços contratados e dos prazos de entrega dos objetos adquiridos por meio de compras públicas eletrônicas, bem como verificar se há influência da economia obtida na fase de licitação sobre a celeridade da entrega.	Como resultados obtidos, tem-se que, embora as licitações eletrônicas favoreçam a redução dos preços contratados nos certames de intensa competição, não há relação significativa entre este acirramento da concorrência e a celeridade na entrega dos materiais. Os resultados também indicam que fornecedores com histórico de desempenho insatisfatório são exatamente aqueles que continuam comprometendo o resultado das compras públicas.
Padilha, De Araújo e De Souza (2018)	Identificar as incertezas nas contratações públicas realizadas por intermédio do pregão eletrônico.	A pesquisa evidenciou a presença da incerteza comportamental discutida pela teoria base apresentada, sendo esta incerteza fruto da racionalidade limitada dos pregoeiros e requisitantes e do comportamento oportunista dos fornecedores. Também como evidências da pesquisa, tem-se que as contratações por intermédio do pregão eletrônico geram custos de transação <i>ex-ante</i> , ao prever, redigir e salvaguardar o acordo, e <i>ex-post</i> , ao monitorar e fazer valer seu direito. Porém, a conclusão mais importante foi que a maior incerteza, geradora da ineficiência nas

		contratações por pregão eletrônico da instituição investigada, está na descrição incompleta, direcionada ou abrangente demais. Diante disso, uma revisão dos métodos utilizados na descrição dos produtos e serviços a serem contratados, assim como capacitações e ações conjuntas entre pregoeiros e requisitantes, podem representar um recurso estratégico fundamental na redução dessas incertezas provocadas pela assimetria de informações entre os servidores e os fornecedores. É necessário destacar ainda que, uma análise da recorrência das incertezas identificadas na pesquisa permitirá traçar um perfil do comportamento dos fornecedores e desenvolver mecanismos para minimizar o impacto da racionalidade limitada e do oportunismo nas contratações decorrentes de pregão eletrônico.
Chiarelli (2019)	Avaliar se a economia obtida em um certame licitatório, na modalidade pregão eletrônico, para contratação de serviço terceirizado, impacta na probabilidade de ocorrência de falta grave no decorrer da execução contratual.	Os resultados obtidos sugerem que a maior economia na fase de licitação não foi o que comprometeu o desempenho <i>ex-post</i> da contratação, pelo menos no que diz respeito ao registro de ocorrência de falta grave. Sugerem, ainda, que as micro e pequenas empresas apresentam uma maior probabilidade de terem os seus contratos rescindidos.

Fonte: Elaborado pelo autor

Apesar de apresentada nesta revisão de literatura, é necessário explicar a assertiva feita por Reis e Cabral (2018), de que, imersa em um cenário de aquisições estatais, a reputação não é tão significativa para mitigação ou incremento de custos de transação. Com essa afirmação, os autores quiseram ressaltar a imposição constitucional da impossibilidade de escolha do fornecedor nos processos licitatórios, que na contramão dos processos de compras do setor privado, implica em dificuldades de se estabelecer frequência e, por conseguinte, confiança negocial entre as partes. Ou seja, a importância da reputação nesse contexto é reduzida por conta da limitação da discricionariedade que o gestor público possui.

Nessa mesma linha de pensamento, Padilha, De Araújo e De Souza (2018), afirmam que a frequência transacional em contratações por pregão eletrônico não deve ser considerada, e exemplificam essa assertiva ao compararem fornecedores de licitações de material de expediente de um mesmo órgão entre os anos de 2016 e 2018, em que apenas 20% deles mantiveram vínculos contratuais ativos. No entanto,

há de se ressaltar que, ainda que poucos, esses fornecedores quiseram participar e venceram os diferentes certames, assinando assim, repetidas vezes, contratos ou atas SRP com o mesmo órgão e para materiais de igual natureza. Por conseguinte, a frequência transacional ocorre nesses pequenos casos, diminuindo a probabilidade de possíveis comportamentos oportunistas, ainda que a parte contratante não tenha influência na escolha do contratado.

Deve-se novamente destacar que os autores apontados fazem tais afirmações, pois a frequência transacional não ocorre por força de ações volitivas dos gestores públicos, e que tais vitórias nas fases de lances por parte dessas empresas somente são possíveis já que nenhuma sanção restritiva foi registrada em seus cadastros. Ainda nessa conjuntura de ideias, De Faria, Ferreira e Gonçalves (2013), afirmam que, na verdade, em contratações públicas, a busca por construção de relações de frequência de transações, partem dos licitantes, e a opção por qual órgão governamental vão tentar essa conexão negocial, se dará pela idoneidade com que os agentes estatais atuam, pelo histórico de pagamentos sem atraso, ou por algum outro fator que considerarem interessante. Os autores ainda apontam que esse fato permite inferir que os produtos entregues por estas empresas terão de fato a qualidade acordada na ARP, diminuindo significativamente a quantidade de devoluções e demais tentativas de renegociação das cláusulas pactuadas. Diante disso, a primeira hipótese desse estudo é:

H1: Os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que menos vezes assinaram ata com o órgão estudado.

Da mesma forma, quando um fornecedor já demonstra em transações anteriores indícios de comportamento oportunista, caracterizados por descumprimentos ou tentativas de alteração das condições preestabelecidas, provavelmente se utilizará de subterfúgios semelhantes em novas comercializações, a fim de potencializarem seus lucros (REIS; CABRAL, 2018). Assim, a segunda hipótese de pesquisa é definida como:

H2: Os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores com maior histórico de problemas no contexto de aquisições no setor público como um todo.

Como o pregão tem sido instrumentalizado por fornecedores muitas vezes pouco experientes, sem o devido preparo ou com histórico transacional repleto de observações negativas, existem discussões acerca da efetiva economicidade proporcionada por lances vencedores mais baixos, principalmente os que destoam muito do valor referencial estabelecido no edital da licitação (GUARIDO; GUARIDO FILHO; EBERLE, 2017). Portanto, foi formulada a terceira hipótese do estudo, que é:

H3: Os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que ofereceram maior desconto em seus lances vencedores do pregão SRP.

Assim sendo, foram formuladas três hipóteses de pesquisa com o intuito de viabilizar a resolução da problemática da dissertação. O quadro 5 apresenta o resumo dessas hipóteses.

Quadro 5 – Resumo das hipóteses de pesquisa

Hipótese	Descrição
H1	Os custos de transações <i>ex-post</i> , representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que menos vezes assinaram ata com o órgão estudado.
H2	Os custos de transações <i>ex-post</i> , representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores com maior histórico de problemas no contexto de aquisições no setor público como um todo.
H3	Os custos de transações <i>ex-post</i> , representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que ofereceram maior desconto em seus lances vencedores do pregão SRP.

3 METODOLOGIA

Este capítulo tem o intuito de apresentar os procedimentos necessários para se atingir o objetivo proposto e, conseqüentemente, responder à problemática da pesquisa. Para isso, foram indicados o delineamento do presente estudo, como ocorreu a coleta de dados, os critérios de seleção da unidade de análise, como foram tratadas e analisadas as evidências e quais as limitações da metodologia empregada.

3.1 Delineamento

De acordo com Gil (2010), as pesquisas se classificam quanto aos seus objetivos, procedimentos e abordagens. Quanto ao objetivo, o presente estudo se configura como explicativo, pois visa identificar elementos que contribuem para elucidação da ocorrência de um fenômeno (GIL, 2010). Nesse caso concreto, busca-se investigar uma possível relação de causa-efeito do aumento de custos transacionais *ex-post* em aquisições por pregão eletrônico SRP (representada pelas investidas para renegociações das cláusulas da ARP) e variáveis associadas às dimensões da transação e/ou pressupostos da TCT. Quanto ao procedimento utilizado, caracteriza-se como um estudo de caso, pois consiste num estudo que busca um profundo detalhamento das causas que geram maiores custos transacionais em um órgão do Governo Federal, o Cmdo 3ª RM. Essa classificação está em consonância com Yin (2015), pois ele afirma que esse tipo de procedimento é utilizado para se alcançar amplo conhecimento a respeito de um evento em determinado contexto. E a abordagem da pesquisa é quantitativa, tendo em vista que o tratamento dos dados que serão coletados ocorrerá por meio de técnicas estatísticas (RICHARDSON *et al.*, 1985).

3.2 Coleta de Dados

O levantamento dos dados se deu de duas formas. Na primeira, foram realizados contatos com as seções do Cmdo 3ª RM responsáveis pelo controle dos processos de renegociação das condições acordadas nas ARP e pelos seus arquivamentos, para que pudessem ser efetuadas verificações físicas dos

documentos, assim como de seus trâmites digitais, constante no Sistema de Protocolo Eletrônico (SPED) adotado pelo EB.

Numa segunda fase de coleta, foram consultados alguns dos diversos sistemas e sítios eletrônicos de acompanhamento que o Governo Federal adota no tocante ao controle e execução das despesas públicas. Os sistemas utilizados para extração das informações necessárias para esta pesquisa, foram: o Sistema Integrado de Administração Financeira (SIAFI) e o Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF), enquanto o *site* foi o *comprasnet* (<http://comprasnet.gov.br/livre/Pregao/ata0.asp>).

No SPED, foram consultados os documentos que possuíam como assunto a expressão “notificação” pertencente a caixa de entrada de mensagens do usuário “Aprovisionador”. Assim, todas notificações de descumprimento de cláusulas das ARP, bem como as de solicitação de flexibilização dessas cláusulas, por parte das empresas, foram consideradas.

No *comprasnet*, foram selecionadas todas as ARP cujo objeto era aquisição de gêneros alimentícios homologadas pela UG 160392 (Cmdo 3ª RM) no período definido nesta pesquisa. Como forma de selecionar as ARP que seriam analisadas, foi utilizado o SIAFI. No SIAFI, foram pesquisados todos os empenhos emitidos, durante os anos de 2018 a 2020, para o subelemento da despesa “07” – gêneros alimentícios. Dessa forma, as ARP que não foram efetivamente utilizadas, ou seja, que não obtiveram empenhos gerados, apesar de terem sido assinadas, não foram consideradas, já que obviamente não seria possível analisar se houve tentativa de renegociação ou não. Também no SIAFI observou-se quantos empenhos foram emitidos, para os CNPJ das ARP consideradas, nos anos anteriores à assinatura delas, o que representou a frequência transacional.

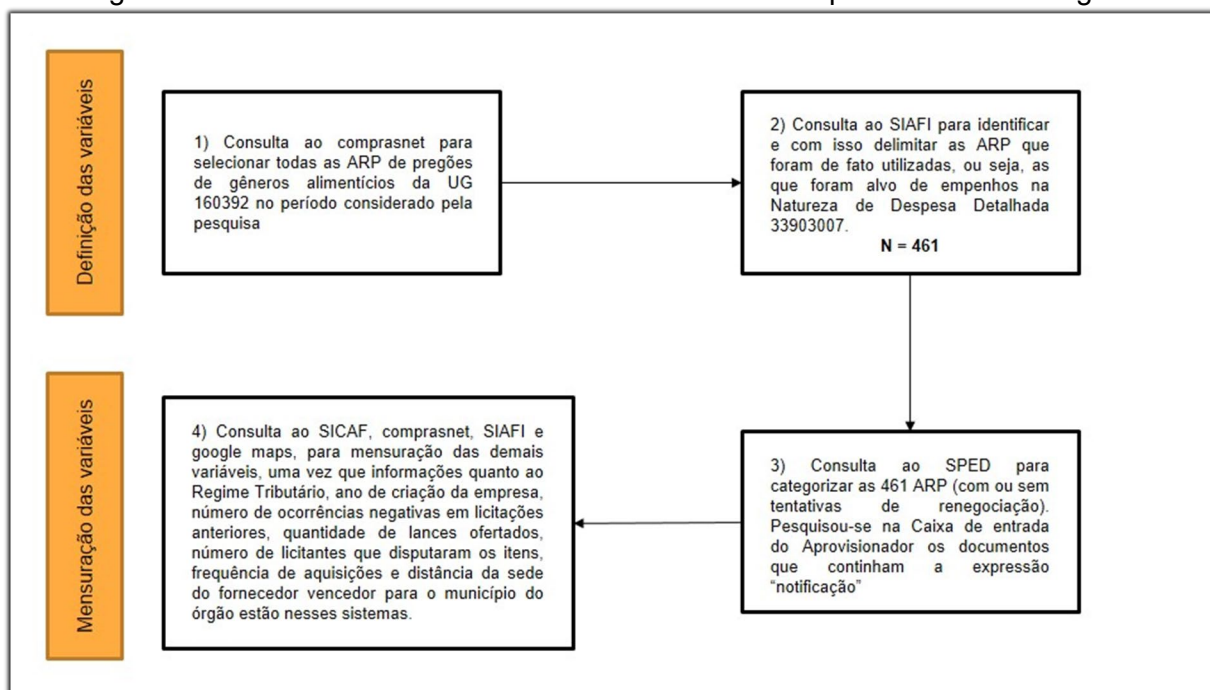
Após terem sido selecionadas as ARP, foi utilizado o SICAF, para que os fornecedores constantes em cada uma delas pudessem ter seu histórico de comercialização verificado, bem como informações quanto ao porte, enquadramento ao Regime Tributário e ano de criação. Utilizou-se, ainda, o *google maps* para que informações como as distâncias dos municípios das sedes das empresas do município de Porto Alegre pudessem ser mensuradas e assim essas quilometragens pudessem ter o mínimo de padronização.

Por fim, recorreu-se novamente ao *comprasnet* para término da consolidação e extração de dados, como o número de lances ofertados para cada item das ARP, o

número de licitantes que disputou esses itens, e o desconto obtido após o fim desses lances.

A Figura 2 retrata como se deu processo metodológico realizado, trazendo, para melhor compreensão, o fluxo de consulta aos diversos sistemas e ferramentas utilizados.

Figura 2 – Fluxo de consultas aos sistemas utilizados no processo metodológico



Fonte: Elaborado pelo autor

3.3 Unidade de Análise

A unidade de análise desta pesquisa foi composta por processos de aquisições oriundos de pregões eletrônicos SRP realizados pelo Comando da 3ª Região Militar do Exército Brasileiro, entre os anos de 2018 e 2020.

A definição do período se deu em razão do controle processual digitalizado do Cmdo 3ª RM apenas ter sido totalmente implementado a partir de 2018, o que se traduziu em maior facilidade e confiabilidade para coleta dos dados, já que se teve certeza de que todas as tentativas de renegociação dos anos selecionados constaram no estudo.

As aquisições efetivadas e as tentativas de renegociação se referiram às atas, efetivamente utilizadas, de pregões de gêneros alimentícios. Delimitou-se que seriam analisados esses processos, uma vez que o órgão que estudado somente atuou, e

ainda atua, como Gerenciador nas licitações desse tipo de produto, além de ser responsável, por intermédio da Base de Administração e Apoio da 3ª RM, por alimentar, todos os dias em que se tenham expedientes, aproximadamente 1.300 militares das 9 OM sediadas no Centro Histórico da cidade de Porto Alegre, efetuando gastos médios anuais na ordem de R\$ 2.500.000,00. Com isso, chegou-se a um total de 461 processos.

Esse fato peculiar – atuação reduzida como Unidades Gerenciadoras de pregões – acontece, pois o Exército Brasileiro adotou como mais uma ferramenta de economicidade, o Grupo de Coordenação e Acompanhamento de Licitações e Contratos (GCALC), instituído pela Portaria nº 01, de 27 de janeiro de 2014, da Secretaria de Economia e Finanças do Exército Brasileiro, que normatiza o SRP no âmbito da Força Armada Terrestre. Atualmente, organização e funcionamento dos GCALC encontra-se regulamentado pela Portaria nº 144, do Comandante do Exército, de 19 de julho de 2021.

Cabe aqui explicar, que o GCALC, tem como finalidade distribuir responsabilidades às diversas Organizações Militares que sejam Unidades Gestoras (UG) do orçamento estatal, ou seja, que possuam autonomia administrativa plena no sentido de realizar todas as fases da despesa pública. Essa divisão de responsabilidades se dá entre as UG enquadradas nas mesmas áreas geográficas, chamadas de guarnições militares. Então, cada UG localizada nessas áreas predeterminadas por normativos internos do EB, gerencia pregões com objetos de contratações diferentes, enquanto as demais UG aderem a essas licitações na qualidade de OP. Desta forma, os pregões para as aquisições de materiais comuns sempre serão realizadas uma única vez para cada tipo (como por exemplo, materiais de construção, de limpeza, gêneros alimentícios) e por uma única UG dentro da guarnição, de forma que as outras também se beneficiem dele, contribuindo assim para racionalização de processos e consequente economia do erário.

Salienta-se também, que as tentativas de renegociação advindas de contratos de aquisições de gêneros alimentícios – alvos desta investigação – não englobaram as que dizem respeito ao Programa de Agricultura Familiar, uma vez que essas possuem um viés social e de desenvolvimento econômico regional, e que por conta disso, não foram, e ainda não são, licitadas por pregão eletrônico SRP e não podem ser encaradas da mesma maneira que as disputas de ampla concorrência pelo menor preço.

3.4 Tratamento e Análise dos Dados

A técnica de análise empregada foi a regressão logística, tendo em vista ser o modelo econométrico utilizado quando se quer verificar a influência de variáveis independentes sobre uma variável dependente de natureza binária (LÓPEZ, 2007). Esta natureza binária da variável dependente foi representada pela ocorrência ou não de tentativas de renegociação dos processos de aquisição de gêneros alimentícios derivados das ARP do órgão estudado.

Diante disso, o modelo econométrico supramencionado que adotado no presente estudo apresentou-se da seguinte forma:

$$f \text{ Reneg } (i) = \beta_0 + \beta_1 \text{ Freq } (i) + \beta_2 \text{ Ocorr } (i) + \beta_3 \text{ Descont } (i) + \text{Controle} + \varepsilon (i)$$

Em que:

- **$f \text{ Reneg } (i)$** = Tentativas de renegociação da ARP. É uma variável dummy representada pela ocorrência ou não de tentativas de renegociação da ARP i durante sua vigência;
- **$\beta_1 \text{ Freq } (i)$** = Frequência. Variável expressa pela frequência transacional entre o fornecedor da ARP i e o órgão estudado, isto é, pela quantidade de ARP assinada entre eles ao longo dos anos;
- **$\beta_2 \text{ Ocorr } (i)$** = Ocorrências. Variável mensurada pela quantidade de vezes em que foram registradas ocorrências no SICAF (por parte de qualquer órgão da Administração Pública) contra o fornecedor da ARP i ;
- **$\beta_3 \text{ Descont } (i)$** = Desconto obtido. Variável correspondente à diferença percentual entre o valor homologado na licitação e o valor constante no termo de referência do pregão eletrônico SRP que originou a ARP i ;
- **Controle** = Variáveis independentes de controle utilizadas nesta pesquisa;
- ε = Erro aleatório; e
- i = Representação das ARP

3.4.1 VARIÁVEIS DA PESQUISA

3.4.1.1 Variável dependente

Tentativa de renegociação de ARP (Reneg): Engloba dois tipos de renegociação. O primeiro caracterizado pelas solicitações de alteração de regras estabelecidas nas atas do pregão eletrônico SRP realizadas pelos fornecedores vencedores dos certames. Esse tipo basicamente trata sobre prazos de entrega das mercadorias, prazo de validade mínimo estabelecido, marca ofertada na fase de lances e até mesmo o próprio valor homologado. E o segundo representado pela notificação do órgão gerenciador do processo licitatório ao fornecedor, para que ele se justifique pelo descumprimento de alguma cláusula prevista na ARP e para que cumpra, mesmo que tardiamente, sua obrigação. Essa segunda situação foi também encarada, nesta pesquisa, como renegociação de condições preestabelecidas, uma vez que o maior objetivo da Unidade Gestora ao oficial aos fornecedores é receber os produtos empenhados da forma como deveriam, de maneira que o interesse público seja atendido.

Como a variável dependente é do tipo *dummy*, será definida como:

- 1 – ARP com tentativa de renegociação
- 0 – ARP sem tentativa de renegociação

3.4.1.2 Variáveis de interesse

a) Frequência (Freq): Variável expressa pela quantidade de vezes em que o fornecedor comercializou (representado pelo número de notas de empenho emitidas) o mesmo objeto – gêneros alimentícios – com o Cmdo 3ª RM, em período anterior à ARP analisada. A depender da frequência, ou seja, da quantidade de acordos firmados entre o fornecedor e o Cmdo 3ª RM, relações de confiança podem ser estabelecidas, apesar da rigidez das normas vigentes.

b) Ocorrências (Ocorr): Retrata a quantidade de vezes em que foram registradas sanções ou ocorrências negativas no SICAF, independente do órgão que tenha efetuado o lançamento. Reis e Cabral (2018) destacaram que, no âmbito governamental, a reputação é um parâmetro não tão determinante, uma vez que é

construída a partir de frequência de transações com o órgão, e que por causa de regramentos legais, acabam sofrendo limitações. No entanto, o SICAF funciona como uma agenda de transcrição do histórico de transtornos causados à Administração Pública como um todo, servindo como indicador de reputação transacional da empresa, aos olhos do Estado, mesmo que ele não possa restringir e/ou negar novas contratações com fornecedores problemáticos depois de cumprirem suas punições impeditivas. Essa variável é representada por grandezas inversamente proporcionais, já que quanto maior o número de anotações de ocorrências no sistema, menor será a reputação da empresa.

c) Desconto obtido (Descont): Variável constituída pelo desconto obtido com a disputa dos lances ofertados no pregão eletrônico SRP. Número expresso em percentual, sendo calculado ao ser subtraído do numeral 1 (um) o resultado da divisão do valor homologado no processo (constante na ARP) pelo valor estimado na fase interna da licitação (originado por meio das pesquisas de preço, e destacado no Termo de Referência).

3.4.1.3 Variáveis de controle

a) Quantidade de lances (Lanc): É representada pelo número de lances válidos (entendidos como os compreendidos entre os valores máximos aceitos ou menos) ofertados durante a sessão pública do pregão eletrônico. Chiarelli (2019) e Amorim (2012) ressaltam que quanto maior a quantidade de lances num leilão reverso, maior será a economia proporcionada aos cofres públicos, porém, esse fato pode trazer consequências indesejáveis como descumprimento de cláusulas contratuais, a depender do quão mais baixo esse preço irá ser definido.

b) Regime de tributação (Tribut): Esta variável demonstra se o fornecedor constante da ARP estava enquadrado no Regime de Tributação do Simples Nacional na época da homologação do pregão. Segundo Chiarelli (2019), a literatura aponta que Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte – condição *sine qua non* para opção pelo Regime do SN – possuem menor probabilidade de cumprimento integral de um contrato frente a eventuais adversidades, uma vez que seus capitais de giro são, em geral, baixos. Já Lima (2014) associa o enquadramento tributário da empresa à

possibilidade de variação do preço, afirmando que Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (em geral, optantes pelo SN) tendem a diminuir mais seus lances em pregões para garantirem contratos, uma vez que sofrem com a concorrência do mercado.

Trata-se de uma variável dicotômica, na qual assumem-se os seguintes valores:

- 1 – Fornecedor era optante pelo SN
- 0 – Fornecedor não era optante pelo SN

c) Experiência da empresa no mercado (Expmerc): Variável que corresponde à idade, em anos, da empresa, e mensurada pela diferença entre o ano da realização da sessão pública e o ano do início das atividades da pessoa jurídica.

d) Distância (Distan): Representa a distância, em km, entre a cidade em que o fornecedor está sediado e a cidade de Porto Alegre-RS.

e) Quantidade de licitantes (Licit): Variável que representa o número de licitantes que participaram da fase de lances do pregão eletrônico SRP. Como ressaltado por Lima (2014) e Chiarelli (2019), a literatura empírica afirma que quanto maior a participação de empresas no processo licitatório, maior será a redução de preços do certame, assim como ocorre quando há um número elevado de lances no leilão reverso.

Destaca-se que para seleção das variáveis apresentadas (sintetizadas para melhor visualização no Quadro 5) foram observadas as metodologias dos seguintes estudos: De Faria *et al.* (2010), Lima (2014), Reis e Cabral (2018), De Araújo e De Jesus (2018) e Chiarelli (2019).

Quadro 6 – Variáveis selecionadas para o estudo

Variável	Descrição da Variável	Natureza da Variável	Estudos que utilizaram a variável
Reneg	Tentativa de renegociação de ARP	Dependente	—
Freq	Frequência	Interesse	De Faria <i>et al.</i> (2010)
Ocorr	Ocorrências	Interesse	Salvador e Telles (2007), Lima (2014), Reis e Cabral (2018)
Desc	Desconto obtido	Interesse	Salvador e Telles (2007), De Faria <i>et al.</i> (2010), Lima (2014), Reis e Cabral (2018), De Araújo e De Jesus (2018), Chiarelli (2019)
Lanc	Quantidade de lances	Controle	Chiarelli (2019)
Tribut	Regime de tributação	Controle	Lima (2014), Reis e Cabral (2018), De Araújo e De Jesus (2018), Chiarelli (2019)
Expmerc	Experiência da empresa no mercado	Controle	De Faria <i>et al.</i> (2010), Lima (2014), Reis e Cabral (2018), Chiarelli (2019)
Distan	Distância	Controle	Lima (2014), De Araújo e De Jesus (2018), Reis e Cabral (2018)
Licit	Quantidade de licitantes	Controle	De Faria <i>et al.</i> (2010), Lima (2014), Reis e Cabral (2018)

Fonte: Elaborado pelo autor

3.5 Limitações da Metodologia

Como limitações do procedimento metodológico tem-se que o presente estudo visou investigar, baseado nas dimensões da transação e nos pressupostos comportamentais da TCT, o aumento dos custos transacionais *ex-post* em aquisições por pregão eletrônico SRP, no âmbito do Cmdo 3ª RM, e fez referência às compras de gêneros alimentícios. Portanto, os resultados obtidos não devem ser correlacionados e generalizados às aquisições de outros tipos de materiais e contratações de serviços, nem mesmo transpostos aos demais órgãos da Administração Pública.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este capítulo apresenta a análise e interpretação dos resultados da pesquisa. Para tanto, são expostas a análise descritiva, a análise da correlação entre as variáveis e a análise da regressão logística.

4.1 Análise Descritiva

No que diz respeito às tentativas de renegociação das ARP de gêneros alimentícios, que foram efetivamente utilizadas entre os exercícios financeiros de 2018 e 2020 pelo Comando da 3ª RM, os dados mostram que em 31,89% dessas atas houve tentativas de renegociação, ou seja, quase um terço do total, conforme pode-se observar na Tabela 1.

Tabela 1 – Percentual de ARP com e sem tentativas de renegociação

Variável dependente (Reneg)	Quantidade	Percentual
ARP que sofreram tentativas de renegociação	147	31,89%
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	314	68,11%
Total	461	100,00%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Percebe-se também, de acordo com a Tabela 2, que cada gênero alimentício adquirido foi alvo, em média, de quase 83 lances nos seus respectivos pregões, também em média, gerando 33,75% de economia aos cofres governamentais. Ao ser segmentada essa análise, levando em consideração a ocorrência de renegociação ou não da ARP que dá suporte jurídico à aquisição desses gêneros, tem-se que a média de lances ofertados na disputa licitatória de cada item foi de pouco mais de 85 para as atas com custos transacionais maiores, enquanto as que não sofreram qualquer tipo de tentativa de mudança ou flexibilização das cláusulas firmadas apresentaram, em média, quase 82, o que geraram, respectivamente, 28,12% e 30,70% de diminuição de preços.

Tabela 2 – Média de quantidade de lances e economia gerada

Variável dependente (Reneg)	Variável Quantidade de Lances (Lanc)	Variável Desconto Obtido (Desc)
ARP que sofreram tentativas de renegociação	85,31	28,12%
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	81,83	35,70%
Todas ARP	82,96	33,28%

Fonte: Elaborado pelo Autor

A Tabela 3 mostra que nas disputas do certame, em média, concorreram quase nove fornecedores para cada ARP, e esse número foi praticamente o mesmo ao serem levados em conta a totalidade dos acordos analisados, ou seja, tanto os que sofreram tentativas de renegociação quanto os que não tiveram nenhuma alteração enquanto vigoraram. Essa similaridade numérica não foi observada ao serem levantados os dados referentes à distância entre o município do Cmdo 3ª RM – Porto Alegre, RS – e as cidades que sediam os fornecedores vencedores dos itens adquiridos, já que para as ARP com alguma alteração no decorrer de suas vigências, as empresas se localizavam, em média, a 110,29 km de distância, e para as ARP em que a empresa não tentou negociar cláusulas preestabelecidas, a 578,64 km. Ou seja, empresas com sedes mais distantes conseguem cumprir em melhores condições os acordos firmados. Isso pode indicar que elas precificam com maior margem de segurança os lances de seus produtos, uma vez que sabem que seus custos de envio serão maiores, o que possibilitam manter seus contratos por um período maior de tempo.

Tabela 3 – Média de quantidade de licitantes e distância

Variável dependente (Reneg)	Variável Quantidade de Licitantes (Licit)	Variável Distância (Distan)
ARP que sofreram tentativas de renegociação	8,70	110,29
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	8,84	578,64
Todas ARP	8,80	429,30

Fonte: Elaborado pelo Autor

No que diz respeito à variável frequência, a Tabela 4 evidencia que antes das assinaturas das ARP efetivamente utilizadas (população dessa pesquisa), as empresas haviam comercializado, em média, 33,75 vezes com o Cmdo 3ª RM. Essas comercializações ocorreram, em média 39,25 e 31,17 vezes para atas que sofreram solicitações para renegociações e atas que não sofreram nenhum tipo de solicitação de flexibilização das obrigações, respectivamente.

Tabela 4 – Média de frequências de contratações anteriores

Variável dependente (Reneg)	Variável Frequência (Freq)
ARP que sofreram tentativas de renegociação	39,25
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	31,18
Todas ARP	33,75

Fonte: Elaborado pelo Autor

Apesar da maior frequência de comercialização, em período anterior à assinatura das ARP, ser das empresas que solicitaram modificações de cláusulas contratuais, o número de ocorrências negativas registradas para elas é em média, 1,24, sendo aproximadamente três vezes menor que o número médio de ocorrências registradas (3,85) para os fornecedores que não provocaram aumento nos custos de transações com o Cmdo da 3ª RM, conforme exposto na Tabela 5.

Tabela 5 – Média de ocorrências em contratações anteriores

Variável dependente (Reneg)	Variável Ocorrências (Ocorr)
ARP que sofreram tentativas de renegociação	1,24
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	3,85
Todas ARP	3,02

Fonte: Elaborado pelo Autor

Já no que tange à análise da variável expmerc (experiência da empresa no mercado), a Tabela 6 apresenta a média das 461 ARP estudadas, a qual é 12,80 anos. Essa média, ao se raciocinar na segregação de atas com tentativas de

renegociação e sem, se transforma em 11,70 e 13,31 anos, indicando que empresas com pouco mais de experiência cumprem melhor suas obrigações contratuais.

Tabela 6 – Média de experiência das empresas no mercado

Variável dependente (Reneg)	Variável Experiência da Empresa no Mercado (Expmerc)
ARP que sofreram tentativas de renegociação	11,70
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	13,32
Todas ARP	12,80

Fonte: Elaborado pelo Autor

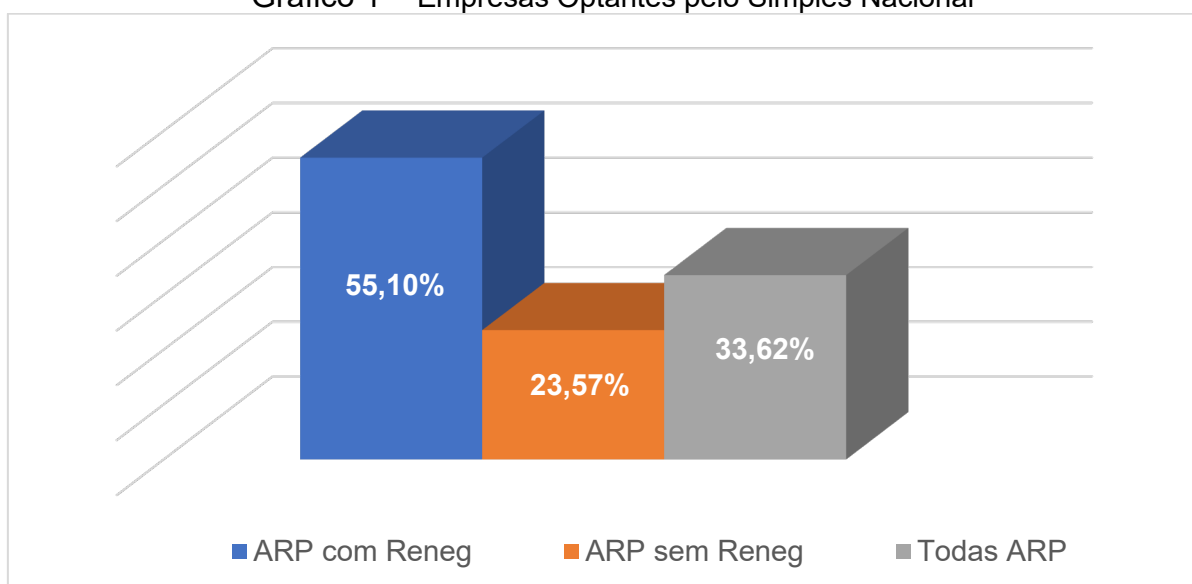
Para a variável tribut (regime de tributação), é possível verificar por meio da Tabela 7, que das 147 ARP que foram alvos de solicitações de alterações de prazos e/ou exigências contratuais, 81 foram pactuadas com empresas optantes pelo Regime de Tributação do Governo, o Simples Nacional, ou seja, 55,10%. Esse percentual cai drasticamente para 23,57% (74 atas) quando são observadas apenas as 314 ARP que não sofreram qualquer tipo de tentativa de renegociação de suas cláusulas, conforme Gráfico 1. Nota-se ainda observando a Tabela 7, que apenas 33,62% do total das ARP analisadas foram assinadas por empresas Optantes pelo Simples Nacional, sendo que 17,57% se referem aos fornecedores que tentaram renegociar condições previamente firmadas e 16,05% aos que cumpriram fielmente o previsto em suas atas. Diante desses dados, infere-se que empresas não optantes pelo Simples Nacional (Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, apenas) tendem a provocar mais alterações contratuais do que as que estão enquadradas em outros Regimes tributários.

Tabela 7 – Empresas Optantes pelo Simples Nacional

Variável dependente (Reneg)	Empresas Optantes pelo Simples Nacional - Variável Regime de Tributação (Tribut)	Percentual em relação ao total de ARP
ARP que sofreram tentativas de renegociação	81	17,57%
ARP que NÃO sofreram tentativas de renegociação	74	16,05%
Todas ARP	155	33,62%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Gráfico 1 – Empresas Optantes pelo Simples Nacional



Fonte: Elaborado pelo Autor

A Tabela 8 apresenta o resultado do Teste Shapiro-Wilk, confirmando a situação de normalidade dos dados (uma vez que todos os valores p ultrapassam 0,05), e, portanto, não se fazendo necessário o tratamento das variáveis para utilização da regressão logística.

Tabela 8 – Resultado Teste Shapiro-Wilk

Variáveis	Valor p
Frequência	0.7116
Ocorrências	0.6598
Desconto Obtido	0.9647
Quantidade de Lances	0.8943
Experiência de Mercado	0.7573
Distância	0.6115
Quantidade de Licitantes	0.9320

Fonte: Elaborado pelo Autor

4.2 Regressão Logística

4.2.1 ANÁLISE DA CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS

Ao ser utilizada uma regressão logística, um dos pressupostos que devem ser analisados é a ausência de multicolinearidade entre as variáveis de interesse e de controle. De acordo com Gujarati e Porter (2011), esses tipos de variáveis ao possuírem alta correlação fazem com que seus coeficientes sejam irrisórios. Os autores trazem em seu estudo que deve ser entendido como alta correlação quando uma variável apresentar correlação acima de 0,80.

Diante do exposto na Tabela 8 e considerando Gujarati e Porter (2011), percebe-se que houve alta correlação entre as variáveis Frequência e Experiência de Mercado (0,813), sendo assim, foi necessário aplicar o teste de VIF (fator de inflação de variância) para verificar se realmente há ou não multicolinearidade entre essas variáveis, o qual precisa apresentar índice menor do que 10. A Tabela 9 traz os índices encontrados ao ser aplicado o teste VIF, e como pode-se perceber, para nenhuma variável chegou-se em índices superiores a 10, portanto não houve necessidade de exclusão de variáveis para análise da regressão.

Tabela 9 - Análise de correlação entre variáveis

	Freq	Ocorr	Desc	Lanc	Expmerc	Distan	Licit
Freq	1,000						
Ocorr	,021	1,000					
Desc	,046	,018	1,000				
Lanc	,094	-,058	,524	1,000			
Expmerc	,813	,169	,118	,009	1,000		
Distan	-,219	,236	,126	,038	,084	1,000	
Licit	-,028	-,032	,507	,415	,022	,164	1,000

Fonte: Elaborado pelo Autor

Tabela 10 – Teste VIF

Variáveis	VIF
Frequência	4,952
Ocorrências	1,123
Desconto Obtido	1,670
Quantidade de Lances	1,549
Experiência de Mercado	1,382
Distância	4,275
Quantidade de Licitantes	1,624

Fonte: Elaborado pelo Autor

4.2.2 ANÁLISE DA REGRESSÃO LOGÍSTICA

Depois de realizado o teste de correlação entre variáveis, foi possível estimar o modelo da regressão logística, a qual buscou estabelecer uma relação entre a variável dependente Reneg (Tentativa de Renegociação) e as variáveis independentes Freq (Frequência), Ocorr (Ocorrências), Desc (Desconto Obtido), Lanc (Quantidade de Lances), Tribut (Regime de Tributação), Expmerc (Experiência de Mercado), Distan (Distância) e Licit (Quantidade de Licitantes), de acordo com:

$$\text{RENEG}_i = \beta_0 + \beta_1 \text{FREQ}_i + \beta_2 \text{OCORR}_i + \beta_3 \text{DESC}_i + \beta_4 \text{LANC}_i + \beta_5 \text{TRIBUT}_i + \beta_6 \text{EXPMERC}_i + \beta_7 \text{DISTAN}_i + \beta_8 \text{LICIT}_i + \epsilon_{it}$$

No qual:

i : quantidade de Atas de Registro de Preços;

β_0 : intercepto do modelo;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7$ e β_8 : coeficientes angulares;

RENEG: variável dependente que aponta se a ARP sofreu tentativa de renegociação ao longo de sua vigência (representadas pelo número “1”) ou não (representadas pelo número “0”);

FREQ: quantidade de Atas de Registro de Preços que o fornecedor assinou, com o Cmdo 3ª RM, relativas a gêneros alimentícios;

OCORR: retrata a quantidade de vezes em que foram registradas sanções ou ocorrências negativas em sistema próprio do Governo Federal;

DESC: constituída pelo desconto obtido com a disputa dos lances ofertados no pregão eletrônico SRP, sendo calculado ao ser subtraído do numeral 1 (um) o resultado da divisão do valor homologado no processo (constante na ARP) pelo valor estimado na fase interna da licitação (originado por meio das pesquisas de preço);

LANC: representada pelo número de lances ofertados durante a sessão pública do pregão eletrônico;

TRIBUT: demonstra se o fornecedor constante da ARP estava enquadrado no Regime de Tributação do Simples Nacional na época da homologação do pregão (atribui-se o número “1” aos fornecedores optantes pelo SN, e “0” aos não optantes pelo SN);

EXPMERC: corresponde à idade da empresa, e é mensurada pela diferença entre o ano da realização da sessão pública e o do início das atividades da pessoa jurídica;

DISTAN: representa a distância, em km, entre a cidade em que o fornecedor está sediado e a cidade de Porto Alegre-RS;

LICIT: representa o número de licitantes que participaram da fase de lances do pregão eletrônico SRP; e

ϵt : erro residual.

Foram incluídas 100% das observações, uma vez que não haviam valores ausentes no conjunto de dados, ou seja, todas as 461 atas analisadas. Na Tabela 10, foi executada a regressão com todas as variáveis, para em seguida ser aplicada um método de seleção de *stepwise*, visando a seleção das melhores variáveis para o modelo, como exposto na Tabela 11. Nesse método, o *stepwise*, o modelo da regressão é ajustado, adicionando ou excluindo variáveis até a consecução do formato ideal, isto é, sistematicamente as variáveis mais significativas são adicionadas e as menos significativas são removidas.

Tabela 11 – Resultado da Regressão com todas as variáveis

Variável	Coefficiente Beta	Valor p	Razões de chance
FREQUÊNCIA	0,005	0,514	1,005
OCORRÊNCIAS	0,058	0,202	1,060
DESCONTO OBTIDO	-0,019	0,029	0,981
QTDELANCES	0,000	0,969	1,000
TRIBUTAÇÃO (1)	0,750	0,114	2,118
EXPMERCADO	-0,044	0,058	0,957
DISTÂNCIA	-0,008	0,000	0,992
QTDELICITANTES	0,068	0,167	1,070
Constante	1,336	0,002	3,805

Fonte: Elaborado pelo Autor

Tabela 12 – Resultado da Regressão após seleção das variáveis

Variáveis	Coefficiente Beta	Valor p*	Razões de chance	Inferior	Superior
DESC	– 0, 015	0,024	0,985	0,973	0,998
TRIBUT	0,750	0,043	2,116	1,024	4,372
EXPMERC	– 0, 027	0,012	0,974	0,954	0,994
DISTAN	– 0, 008	>0,01	,0992	0,991	0,994
Constante	1,779	>0,01	5,922	-	-
R²	55,20%	-	-	-	-

Fonte: Elaborado pelo Autor

* Intervalo de confiança de 95%

Com isso, as únicas variáveis que apresentaram significância estatística foram DESC, TRIBUT, EXPMERC e DISTAN, conforme pode-se observar na Tabela 11, a qual também viabilizou a extração do modelo a seguir:

Renegociação (1)

$$= 1,779 - 0,015DESC + 0,75 TRIBUT(1) - 0,027EXPMERC - 0,008 DISTAN$$

Os resultados demonstram que a variável Desconto Obtido impacta negativamente a ocorrência de tentativa de renegociação das atas de registro de preço estudadas, uma vez que apresentou coeficiente negativo. Isso indica que quanto menor o desconto ofertado, maior a probabilidade das condições previamente estipuladas na ARP não serem cumpridas, o que vai de encontro à lógica de um contrato comercial, já que comercializar produtos com margens de lucro maiores claramente é mais vantajoso do que os com margem de lucro menores, e portanto os fornecedores teriam, provavelmente, maior poder e vontade em manter saudáveis esses primeiros contratos.

Da mesma forma, a variável Distância, que apresentou coeficiente negativo, indica uma relação de grandeza inversamente proporcional à ocorrência de tentativa de renegociação de ARP. Assim, empresas que estão sediadas em municípios menos distantes do município do órgão observado, provavelmente não irão cumprir integralmente as cláusulas previamente acordadas. O que também vai na contramão da lógica, uma vez que a logística de fornecedores que se localizam mais próximos

de parceiros comerciais são mais facilitadas (ensejam uma maior facilidade de acesso), significando custos menores.

Já a variável Tributação, por apresentar coeficiente positivo para o número “1”, indica que provavelmente empresas optantes pelo Simples Nacional, ou seja, Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte, irão tentar renegociar as condições estabelecidas na ARP. Isso ocorre por conta de prováveis dificuldades logísticas e financeiras que empresas menores possuem para manter saudáveis contratos comerciais durante um ano ininterrupto quando comparadas com médias e grandes empresas. E também pelo fato de que tem, possivelmente, menos condições de preparar uma oferta mais exata em termos de valores.

O resultado da variável Experiência de Mercado obteve coeficiente negativo, denotando que quanto menor a experiência da empresa, maiores as chances de não se conseguir manter a ARP com os mesmos pontos firmados, o que igualmente à variável Tributação, segue o senso comum e demais estudos na área de compras públicas realizadas por pregão eletrônico.

De acordo com Gujarati e Porter (2011), uma maneira de se medir a aderência ao modelo em si é por meio do R^2 , o qual nesta pesquisa obteve 55,2% de explicação levando-se em consideração as variáveis significativas encontradas.

Diante dos resultados encontrados, as três hipóteses deste estudo não puderam ser confirmadas. Como H1 foi definido que: os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que menos vezes assinaram ata com o órgão estudado, o que não pôde ser confirmado, já que a frequência transacional entre as empresas e o Cmdo 3 RM não apresentaram significância estatística.

Apesar de nas contratações governamentais as relações de frequências transacionais com determinado órgão público serem estabelecidas por intermédio da iniciativa dos fornecedores ao participarem de licitações de objetos semelhantes (DE FARIA; FERREIRA; GONÇALVES, 2013), nesse caso estudado não tiveram reflexos significativos, uma vez que, como dito acima, a primeira hipótese não foi confirmada, ou seja, o fato dos fornecedores terem menos ou mais frequências de comercialização com o Cmdo 3ª RM não se confirmou relevante.

Como H2, foi estabelecido que: os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores com maior histórico de problemas no

contexto de aquisições no setor público como um todo, o que também não pôde ser confirmado, já que as ocorrências negativas registradas em nome das empresas que descumpriram cláusulas de suas atas não indicaram significância estatística.

Vale ressaltar que essa segunda hipótese foi formulada levando-se em consideração que empresas que já demonstraram comportamentos oportunistas registrados devidamente registrados em sistemas do governo para tal finalidade, acabam por realizarem novas tentativas de obtenção de lucro ou vantagens não previstas nos editais, como aumento de prazo de entrega ou mudança de marca do produto, conforme trazido por Reis e Cabral (2018). Porém, assim como ocorreu com H1, quando por ocasião do tratamento dos dados no caso concreto desta dissertação, o que se definiu como certo não foi corroborado.

A terceira hipótese, por sua vez expressa como: os custos de transações *ex-post*, representados por tentativas de renegociação das condições previamente estabelecidas nas ARP, são maiores quando se referem a fornecedores que ofereceram maior desconto em seus lances vencedores do pregão SRP, foi rejeitada, tendo em vista que o produto da regressão apontou exatamente ao contrário disso, ou seja, os custos *ex-post* das ARP serão maiores quando se referirem a fornecedores que ofereceram menor desconto em seus lances.

O achado controverso a respeito de H3 é inesperado, já que quanto maiores os descontos ofertados, menores são as margens de lucro, o que em tese dificultaria a manutenção de um contrato comparando-se com contratos de produtos com margens de lucro maiores. Ou seja, mesmo que contratos assinados com valores que destoem muito do referencial estabelecido no edital da licitação possam indicar que serão alvo de mais problemas do que os demais (GUARIDO; GUARIDO FILHO; EBERLE, 2017), não foi possível determinar esse fato no presente estudo.

Esses resultados divergem de algumas pesquisas, como as De Araújo e De Jesus (2018), que encontraram impacto (apesar de pequeno) do maior desconto obtido com os lances de um pregão sobre as alterações contratuais que porventura possam surgir, chamadas pelos autores como custos de adaptação.

Assim como Reis e Cabral (2018), ao divulgarem que fornecedores com histórico repleto de ocorrências negativas continuam gerando problemas nas execuções contratuais e aumentando por conseguinte os custos transacionais *ex-post* de suas ARP.

No tocante à localização dos fornecedores, Lima (2014) detectou que a distância da empresa para o órgão da licitação é uma das variáveis determinantes

para o cumprimento do prazo de entrega do material (custos *ex-post*), sendo um achado completamente inverso ao desta pesquisa.

Chiarelli (2019), também de forma diferente desse estudo, em seus resultados expôs que uma elevada quantidade de licitantes afeta a ocorrência, em maior número, de infrações contratuais do tipo falta grave, que são obviamente custos de transação *ex-post*.

Porém, outros resultados encontrados nesses mesmos estudos supramencionados estão alinhados com os aqui encontrados, tais como em De Araújo e De Jesus (2018) que destacaram que variáveis como porte da empresa, apresentam maior influência na ocorrência dos custos de transação *ex-post* e Reis e Cabral (2018), que também não conseguiram estabelecer relação entre o desconto obtido com os lances e atrasos nas entregas dos materiais (custos de transação *ex-post*).

De igual maneira, Lima (2014), destacou que a variável ocorrências no SICAF não apresentou significância estatística no resultado da regressão para identificar os fatores determinantes para alterações na entrega dos materiais. Nascimento, Salvador e Telles (2007) não encontraram relevância estatística entre as variáveis desconto obtido e número de licitantes (chamados por eles por diferença de preço e competitividade), e a variável eficácia dos contratos (fiel cumprimento das cláusulas preestabelecidas nas ARP).

O quadro 7 traz o resumo dos achados dos estudos anteriores descritos acima para melhor entendimento e visualização.

Quadro 7 – Resumo da relação entre os achados de estudos anteriores e a presente pesquisa

Autores	Relação com o presente estudo	Achados
De Araújo e De Jesus (2018)	Divergência	Impacto (apesar de pequeno) do maior desconto obtido com os lances de um pregão sobre as alterações contratuais que porventura possam surgir.
Reis e Cabral (2018)	Divergência	Fornecedores com histórico repleto de ocorrências negativas continuam gerando problemas nas execuções contratuais e aumentando por conseguinte os custos transacionais <i>ex-post</i> de suas ARP.

Lima (2014)	Divergência	Distância da empresa para o órgão da licitação é uma das variáveis determinantes para o cumprimento do prazo de entrega do material.
Chiarelli (2019)	Divergência	Grande número de licitantes afeta a ocorrência, em maior número, de infrações contratuais do tipo falta grave.
De Araújo e De Jesus (2018)	Convergência	Variável porte da empresa, apresentou influência na ocorrência dos custos de transação <i>ex-post</i> .
Reis e Cabral (2018)	Convergência	Não conseguiram estabelecer relação entre o desconto obtido com os lances e atrasos nas entregas dos materiais (custos de transação <i>ex-post</i>).
Lima (2014)	Convergência	Variável ocorrências no SICAF não apresentou significância estatística no resultado da regressão para identificar os fatores determinantes para alterações na entrega dos materiais.
Nascimento e Salvador (2007)	Convergência	Não encontraram relevância estatística na associação entre as variáveis desconto obtido e número de licitantes (chamados por eles por diferença de preço e competitividade), e a variável eficácia dos contratos (fiel cumprimento das cláusulas preestabelecidas nas ARP).

Fonte: Elaborado pelo autor

Williamson (1985) enfatiza que a frequência transacional é um dos aspectos mais relevantes para que os custos de transação não aumentem, uma vez que por meio dela a reputação e a confiança entre as partes são desenvolvidas (BARRA; LADEIRA, 2016) e, por conseguinte os comportamentos oportunistas são mitigados.

No entanto, essa premissa teórica não pôde ser confirmada neste caso concreto, uma vez que ao ser realizado um paralelo dos resultados apresentados com a Teoria Custos de Transação, que serviu de base para essa pesquisa, não foi possível estabelecer relação entre a dimensão da transação frequência e o aumento dos custos ex-post das ARP.

A afirmação de Coase (1937) sobre a existência da incerteza em relações comerciais aumentarem os custos de transação, é mais uma premissa teórica que não encontrou sustentação ao serem observados os achados desta dissertação no que tange à distância do município da sede da empresa ao município do órgão comprador. Maiores problemas logísticos enfrentados por parte das empresas sediadas mais longe para a entrega dos produtos, como variações dos preços dos combustíveis e os diferentes pedidos do ente público a respeito da quantidade da carga a ser transportada, bem como da periodicidade desse transporte (uma vez que trata-se de ARP), fazem com que a capacidade de previsão e planejamento dessa firma seja demasiadamente menor. Assim sendo, a incerteza quanto à utilização dessa ata e quanto ao lucro envolvido em cada frete, faria, em tese, com que as tentativas de renegociação, sejam por solicitação de dilatação de prazo de entrega, ou por aumento da quantidade dos produtos pedidos, fossem realizadas em maior número.

Como dito acima, os resultados apresentados mostraram exatamente o contrário, já que empresas que possuíam menos problemas logísticos relacionados ao aspecto distância (as sediadas mais perto) são as que mais tentam renegociar suas cláusulas contratuais.

Contudo, deve-se destacar o elemento comportamental oportunismo presente na associação do enquadramento tributário da empresa à possibilidade de variação do preço, já que empresas menores (no caso Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que, em geral, são optantes pelo SN) podem vir a diminuir demasiadamente seus preços, muitas vezes de forma proposital e se valendo de benefícios legais concedidos exatamente por seus portes empresariais, objetivando superar a concorrência de empresas maiores e assegurar contratos (LIMA, 2014). Essa redução exacerbada no valor dos lances irá fazer com que a ARP enfrente problemas e possivelmente não consiga ser integralmente cumprida.

Outra associação que pode ser realizada mediante os resultados já expostos é a pouca experiência das empresas (que conforme resultados já expostos tendem a renegociar suas ARP mais vezes) com o fator comportamental da TCT racionalidade

limitada. Tal associação se dá por conta de empresas com pouco tempo no ramo de atuação ainda não estarem cientes dos percalços e dificuldades que o mercado pode oferecer, e por conseguinte não conseguirem honrar todos os compromissos que se dispuseram no ato das assinaturas dos contratos.

Percebe-se, mesmo que em pequenos pontos, que os elementos comportamentais estudados pela TCT, racionalidade limitada e provável comportamento oportunista, conseguem ser perceptíveis nesse estudo. Inferências a respeito da relação do porte da empresa, da experiência de mercado e do surgimento de custos de transação adicionais e indesejados (representados por tentativas de renegociação) puderam ser realizadas e acabaram corroborando os ditames de Williamson, que afirmava que toda negociação estaria eivada de tais elementos comportamentais, e isso faria encarecer ainda mais os contratos firmados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados encontrados neste estudo buscaram analisar as causas do aumento dos custos de transação *ex-post* em aquisições públicas de materiais realizadas por pregão eletrônico SRP. As hipóteses foram definidas tendo por base a revisão da literatura acerca da TCT associada, por óbvio, ao contexto de contratos efetivados pelo Governo, mais especificamente, no Cmdo 3ª RM e no tocante aos gêneros alimentícios durante os anos de 2018 a 2020.

Dois dos atributos da transação, frequência e incerteza, definidos por Williamson (1985), foram utilizados como parâmetros para definição das hipóteses, como dito anteriormente. A incerteza, diretamente ligada aos pressupostos comportamentais dos indivíduos quando encontram-se em negociação – oportunismo e racionalidade limitada –, foi base para formação de duas hipóteses, enquanto a frequência fundamentou apenas uma.

A baixa frequência de comercialização de fornecedores com o órgão estudado (Cmdo 3ª RM) não foi confirmada como possível causa de aumento de custos transacionais *ex-post*. Da mesma forma, a má reputação/comportamento oportunista identificado e registrado no âmbito do setor público em sistema específico e próprio para tal atividade, também não apresentou resultados significativos para serem considerados como causadores de aumento de custos pós assinatura das ARP.

Já o maior desconto ofertado no decorrer do processo licitatório, entendido tanto como potencial indício de comportamento oportunista como de racionalidade limitada, demonstrou estar equivocado após a análise dos dados coletados, uma vez que mediante os resultados, pôde-se concluir que quanto menores os descontos propostos pelas empresas, maiores as probabilidades de aumento dos custos estudados (representados por tentativas de renegociação de cláusulas previstas) o que contraria o formulado em H3.

Destaca-se portanto, que os resultados desta dissertação são conflitantes com a literatura empírica norteadora da pesquisa, uma vez que as três hipóteses extraídas dela, a respeito do aumento das causas dos custos de transação *ex-post* em compras governamentais, não puderam ser confirmadas ou foram rejeitadas. Este fato representa o grande achado deste estudo.

Ademais, destaca-se que outras variáveis elencadas por intermédio de pesquisas anteriores se apresentaram como prováveis causas para aumentos desses

custos transacionais envolvendo órgãos do setor público, como a distância em que a empresa está sediada do município em que o material deve ser entregue, a experiência que a empresa possui no mercado e o Regime de Tributação em que está enquadrada. Estas prováveis causas respondem ao problema de pesquisa, e por consequência, representam a consecução do objeto geral traçado no início deste trabalho, o que foi possibilitado pelo cumprimento dos objetivos específicos, ao serem identificados os fornecedores que provocaram os aumentos dos custos *ex-post*, a frequência transacional, a reputação e os descontos ofertados por eles.

O presente estudo evidenciou, portanto, que os pressupostos comportamentais oportunismo e racionalidade limitada existentes em negociações, mesmo as eivadas de regramentos e condições mais rígidas como as licitações, influenciam e fazem surgir custos *ex-post* adicionais e não planejados. No entanto, conforme já exposto acima, tais pressupostos teóricos não puderam ser confirmados em sua plenitude, aparecendo e se tornando significativos apenas em determinadas variáveis, como tribut e expmerc, que podem ensejar correspondência ao oportunismo e racionalidade limitada, respectivamente.

Como contribuições ofertadas, tem-se que os resultados obtidos ampliam a literatura empírica no tocante à busca de economicidade nas aquisições públicas e às análises referentes aos óbices enfrentados no transcorrer dos contratos firmados pelos entes, podendo subsidiar ou complementar outros estudos que tenham a intenção de investigar os custos transacionais envolvidos em compras decorrentes de licitações ou que busquem ampliar discussões sobre a TCT de modo mais amplo.

Outra contribuição aponta na direção dos agentes públicos envolvidos diretamente nestes processos de compras e gestão do erário, pois poderão se valer de tais informações para estabelecimento de maiores salvaguardas, como por exemplo o registro e sanção de empresas problemáticas de forma mais efetiva, impedindo-as de participar de licitações posteriores mesmo que por tempo limitado. Cabe destacar que a Nova Lei de Licitações, a Lei 14.133, foi promulgada em 2021, e passou a ser normativo responsável por ditar as regras gerais nas aquisições do governo federal. Na prática, os regramentos e procedimentos anteriores considerados e observados nesta pesquisa não foram alterados e, portanto, as contribuições citadas permanecem as mesmas, mesmo que os dados e, por consequência, as análises dos resultados obtidos tenham se baseado em legislações anteriores.

No que tange às limitações desta pesquisa, destaca-se o curto período estudado (2018 a 2020) e o único tipo de material selecionado (gêneros alimentícios), bem como ter sido levado em consideração às aquisições de apenas um órgão (Cmdo 3ª RM), o que impede de serem generalizados os achados desta dissertação. As limitações descritas anteriormente muito se explicam pelas dificuldades enfrentadas na coleta de dados quando órgãos governamentais estão envolvidos, indicando que ainda há muito o que se progredir no que diz respeito à divulgação de informações e armazenamento de dados no setor público.

Mesmo assim, os resultados apresentados trazem explicações e confirmam, em parte e para este universo, a teoria. No entanto, são deixadas lacunas para novas pesquisas que também almejem investigar prováveis causas para surgimento de custos de transação. Essas lacunas podem ser preenchidas ao serem utilizados outros percursos metodológicos, como coletar dados de diferentes tipos de materiais, abranger um período de análise maior, se basear em observações de dois ou mais órgãos simultaneamente, segregar e classificar os tipos de renegociação para que as suas devidas causas possam ser melhores definidas e identificadas, e até mesmo se valer de pesquisas documentais para realização dessa coleta.

Por intermédio dessas formas de captações de informações, pode-se optar por outras técnicas de análises. Caso seja escolhido um viés eminentemente quantitativo, como o da presente pesquisa, pode-se empregar novamente a regressão logística, adotando o caráter binário das atas estudadas (sofrendo ou não tentativas de renegociação). Caso seja utilizada também pesquisa documental, faz-se necessário o uso da análise de conteúdo, que inclusive poderia até ensejar a utilização de outras técnicas estatísticas, que não a regressão logística, como regressão linear múltipla, por exemplo.

Outra sugestão é levar em conta os valores dos pedidos fracionados das ARP (materializados pelas notas de empenho) que originam estes descumprimentos contratuais, já que valores globais muito baixos dificultam e impedem entregas por parte do fornecedor. Desse modo, os resultados encontrados por esses novos estudos poderão, somados a este e a outros que o antecederam, trazer robustez suficiente para se concluir com mais precisão o que de fato origina custos *ex-post* em aquisições governamentais.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Patrícia Carneiro Leão. **Os efeitos da modalidade pregão na execução dos contratos continuados: um estudo de caso**. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2012.

AUGUSTO, Cleiclele Albuquerque; DE SOUZA, José Paulo; DELLAGNELO, Eloise Helena Livramento; CARIO, Silvio Antônio Ferraz. Pesquisa Qualitativa: rigor metodológico no tratamento da teoria dos custos de transação em artigos apresentados nos congressos da Sober (2007-2011). **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 51, n. 4, p. 745-764, 2013.

AUGUSTO, Cleiclele Albuquerque. **Estrutura de governança no setor automotivo no estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e recursos estratégicos**. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

ATZ, Fernando. **A relação entre os custos de transação e as práticas de gestão verde na cadeia de valor das organizações**. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Porto Alegre, 2020.

BARRA, Geraldo Magela Jardim; LADEIRA, Marcelo Bronzo. Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual. **REGE-Revista de Gestão**, v. 23, n. 2, p. 159-171, 2016.

BENÍCIO, A. P.; RODOPOULOS, F. M. A.; BARDELLA, F. P. Um retrato do gasto público no Brasil: por que se buscar a eficiência. In: BOUERI, R.; ROCHA, F.; RODOPOULOS, F. (Org.). **Avaliação da qualidade do gasto público e mensuração da eficiência**. Brasília: Secretaria do Tesouro Nacional, 2015. p. 19-51.

BLORE, M. L.; CUNDILL, Georgina; MKHULISI, Mazwi. Towards measuring the transaction costs of co-management in Mkambati Nature Reserve, Eastern Cape, South Africa. **Journal of environmental management**, v. 129, p. 444-455, 2013.

BOE, Ole; KVALVIK, Øyvind. Effective use of resources in the public management sector in Norway. **Procedia Economics and Finance**, v. 26, p. 869-874, 2015.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 20 nov. 2020.

_____. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L8666cons.htm>. Acesso em: 16 nov. 2020.

_____. **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. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10520.htm>. Acesso em: 15 ago. 2020.

_____. **Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013**. Regulamenta o Sistema de Registro de Preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d7892.htm>. Acesso em: 25 nov. 2020.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Reforma do Estado para a cidadania: a reforma gerencial brasileira na perspectiva internacional**. Editora 34, 1998.

CANDIA, José Júnior. **Comportamento dos patrocinadores dos projetos e a escolha da modalidade de contratação na perspectiva da teoria dos custos de transação**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2018.

CASTRO, Luciano Thomé; NEVES, Marcos Fava; NAKATANI, Julio Kyosen. Modelos organizacionais para parcerias público-privadas na irrigação pública no Brasil. **Revista de Administração**, v. 48, n. 2, p. 268-280, 2013.

CHIARELLI, Márcia May. **Infração contratual do tipo falta grave: uma análise a partir da contratação de serviço terceirizado por meio do pregão eletrônico**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Porto Alegre, 2019.

COASE, Ronald Herry. A natureza da firma. **Economica**, New York, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

CUNHA, C. F.; SAES, M. S. M.; MAINVILLE, D. Y. Custos de transação e mensuração na escolha da estrutura de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos EUA. **Gestão & Produção**, v. 22, n. 1, p. 67-81, 2015.

DA SILVA, Adilson Aderito; BRITO, Eliane Pereira Zamith. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 14, n. 1, p. 176-201, 2013.

DA SILVA, Rodrigo Luiz. **Compras Centralizadas e Descentralizadas: Estudo de caso sobre os impactos de um modelo híbrido de compras na obtenção de gêneros alimentícios pela Marinha do Brasil**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

DE ALMEIDA, Alessandro Anibal Martins; SANO, Hironobu. Função compras no setor público: desafios para o alcance da celeridade dos pregões eletrônicos. **Revista de administração pública**, v. 52, n. 1, p. 89-106, 2018.

DE ANDRADE, Carlos Henrique Mascarenhas; REZENDE, Sérgio Fernando Loureiro; SALVATO, Márcio Antônio; BERNARDES, Patrícia. A relação entre confiança e custos de transação em relacionamentos Interorganizacionais. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 608-630, 2011.

DE ARAUJO, Paula Mara Costa; DE JESUS, Renata Gomes. Processo licitatório tipo menor preço e eficiência em compras públicas: um estudo de caso. **Revista Princípios: divulgação científica e tecnológica da IFPB**, n. 41, p. 24-38, 2018.

DE FARIA, Evandro Rodrigues; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; DOS SANTOS, Lucas Maia. Perfil das empresas participantes do processo de pregão eletrônico em uma instituição pública. **Administração Pública e Gestão Social**, v. 2, n. 2, p. 180-199, 2010.

DE FARIA, Evandro Rodrigues; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; GONÇALVES, Márcio Augusto. Avaliação dos riscos do pregão eletrônico: uma abordagem pela teoria da nova economia institucional. **Revista de Ciências da Administração**, v. 1, n. 1, p. 211-227, 2013.

DE LIMA, Luciana Dias; PEREIRA, Adelyne Maria Mendes; MACHADO, Cristiani Vieira. Crise, condicionantes e desafios de coordenação do Estado federativo brasileiro no contexto da COVID-19. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 36, p. 185220, 2020.

DINIZ, Élio de Assis; STOFFEL, Jaime Antônio; GOEBEL, Márcio Alberto. Licitações e compras públicas de alimentos numa perspectiva da nova economia institucional. **Informe GEPEC**, v. 8, n. 2, 2004.

FIM, Cristiano; BALDAM, Roquemar L. Measurement and evaluation of transaction costs on public procurement. **Business and Management Review**, v. 4, n. 10, p. 23-35, 2015.

FERNANDES, Ciro Campos Christo. **Política de compras e contratações: trajetória e mudanças na administração pública federal brasileira**. Tese (Doutorado em Administração) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2010.

FERREIRA, Marco Aurélio Marques; MEDINA, Silvana Aparecida; REIS, Anderson De Oliveira. Pregão eletrônico e eficiência nos gastos públicos municipais. **Administração Pública e Gestão Social**, p. 74-81, 2014.

FOSS, Nicolai J.; WEBER, Libby. Moving opportunism to the back seat: Bounded rationality, costly conflict, and hierarchical forms. **Academy of Management Review**, v. 41, n. 1, p. 61-79, 2016.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUARIDO, Fernanda Alves Andrade; GUARIDO FILHO, Edson Ronaldo; EBERLE, Veronica. Pregão eletrônico como mito racional: Análise dos processos licitatórios do Banco do Brasil. **Desenvolvimento em Questão**, v. 15, n. 41, p. 233-274, 2017.

GUINNESS, Lorna. What can transaction costs tell us about governance in the delivery of large scale HIV prevention programmes in southern India?. **Social science & medicine**, v. 72, n. 12, p. 1939-1947, 2011.

GUAJARATI, Damodar N.; PORTER, Dawn C. Econometria Básica. 4. Ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.

HAWKINS, Timothy G.; GRAVIER, Michael J.; POWLEY, Edward H. Public versus private sector procurement ethics and strategy: What each sector can learn from the other. **Journal of business ethics**, v. 103, n. 4, p. 567-586, 2011.

HOERMANN, Stefan; HLAVKA, Tobias; SCHERMANN, Michael; KRCMAR, Helmut. Determinants of vendor profitability in two contractual regimes: an empirical analysis of enterprise resource planning projects. **Journal of Information Technology**, v. 30, n. 4, p. 325-336, 2015.

KETOKIVI, Mikko; MAHONEY, Joseph T. Transaction cost economics as a constructive stakeholder theory. **Academy of Management Learning & Education**, v. 15, n. 1, p. 123-138, 2016.

LIMA, Márcia Gabriela Souza. **Fatores que determinam o desempenho em termos de variação de preço e prazo de entrega das compras por pregão eletrônico**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

LÓPEZ, César Pérez. **Econometría básica: técnicas y herramientas**. Pearson, 2007.

MADRUGA, Érico de Ávila; SCHNEIDER, Maria Clara Kaschny; LUZ, Elisa Flemming; MARTINS, Walquíria. Compras compartilhadas através do sistema de registro de preços do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina. In: **XIII Colóquio Internacional sobre Gestão Universitária nas Américas**, 2013.

MARSHALL, Graham R. Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social–ecological systems. **Ecological Economics**, v. 88, p. 185-194, 2013.

MOTTA, Alexandre Ribeiro. **O combate ao desperdício no gasto público: uma reflexão baseada na comparação entre os sistemas de compra privado, público federal norte-americano e brasileiro**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2010.

NASCIMENTO, Antônio Paula; SALVADOR, Nadir; TELLES, Tânia Eliete de Oliveira. Um estudo empírico sobre a eficácia dos contratos de serviços continuados, licitados por meio de pregão. In: **IV Simpósio de excelência em gestão e tecnologia -SEGeT**, Resende, 2007.

NEUENFELD, Débora Raquel; STADINICK, Kamile Theis; CÁRIO, Silvio Antônio Ferraz; AUGUSTO, Cleicle Albuquerque. CUSTOS DE TRANSAÇÃO NAS COMPRAS PÚBLICAS. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 11, p. 226-252, 2018.

NORTH, Douglass. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: University Press, 1990.

OFEI-MENSAH, Albert; BENNETT, Jeff. Transaction costs of alternative greenhouse gas policies in the Australian transport energy sector. **Ecological Economics**, v. 88, p. 214-221, 2013.

PADILHA, Angélica; DE ARAÚJO, Everton Coimbra; DE SOUZA, José Paulo. Influência das incertezas nas contratações públicas por intermédio do pregão eletrônico. **Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento**, v. 7, n. 1, p. 67-84, 2018.

PAVEL, Jan. Efficiency of Public Tendering: Level of Transparency versus Private Transaction Costs. In: **Conference Democratic Governance for the XXI Century: challenges and responses in CEE countries**. 2005.

PORSSE, Alexandre Alves; CARVALHO, Terciane Sabadini; DE SOUZA, Kênia Barreiro; VALE, Vinícius de Almeida. Impactos Econômicos do COVID-19 no Brasil. **Nota Técnica NEDUR-UFPR No 01-2020**.

REIS, Paulo Ricardo da Costa; CABRAL, Sandro. Para além dos preços contratados: Uma análise da celeridade nas entregas de compras públicas eletrônicas. **Revista de Administração Pública**, v. 52, n. 1, p. 107-125, 2018.

RICHARDSON, Roberto Jarry et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: atlas, 1985.

RODRIGUES, Miguel; ARAÚJO, Filipe. A nova gestão pública na governação local. **INA**, 2005.

ROSILHO, André J. **Qual é o modelo legal das licitações no Brasil? As reformas legislativas federais no sistema de contratações públicas**. Dissertação (Mestrado em Direito) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2011.

SILVA, César A. T. et al. **Custos no setor público**. Brasília: UNB, 2007

SIMON, Herbert A. Rationality as process and as product of thought. **The American economic review**, v. 68, n. 2, p. 1-16, 1978.

SOARES, Selene de Souza Siqueira; SAES, Maria Sylvia Macchione. Distribuição de combustível no estado de São Paulo: estruturas de governança e mecanismos complementares de coordenação. **Revista de Administração**, v. 50, n. 2, p. 241-253, 2015.

SPAGNOLO, Giancarlo. Reputation, competition, and entry in procurement. **International Journal of Industrial Organization**, v. 30, n. 3, p. 291-296, 2012.

SPECK, Bruno Wilhelm. Inovação e rotina no Tribunal de Contas da União. **O papel da instituição superior de controle financeiro no sistema político-administrativo brasileiro**. São Paulo: Fundação Konrad-Adenauer Stiftung, 2000.

TADELIS, Steven. Public procurement design: Lessons from the private sector. **International Journal of Industrial Organization**, v. 30, n. 3, p. 297-302, 2012.

VASCONCELOS, Flávio Carvalho; CYRINO, Álvaro Bruno. Vantagem competitiva: os modelos teóricos atuais e a convergência entre estratégia e teoria organizacional. **Revista de Administração de empresas**, v. 40, n. 4, p. 20-37, 2000.

UYARRA, Elvira; EDLER, Jakob; GARCIA-ESTEVEZ, Javier; GEORGHIOU, Luke; YEOW, Jillian. Barriers to innovation through public procurement: A supplier perspective. **Technovation**, v. 34, n. 10, p. 631-645, 2014.

WARRINGTON, Edwards. 1997. Tree Vies of the the New Public Administration. **Public Administration and Development**, Vol. 17, 3-12.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **The journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. The economic institutions of capitalismo: firms, market, relational contracting. **Journal of Economic**, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. Strategizing, economizing, and economic organization. **Strategic management journal**, v. 12, n. S2, p. 75-94, 1991.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and corporate change**, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The mechanisms of governance**. Oxford University Press, 1996.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

ZYLBERSZTAJN, Décio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. Tese (Livre-docência) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, Décio. Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 43, n. 3, p. 385-420, 2005.