



Editor Responsável: Rodrigo de Souza Gonçalves
Andrea de Oliveira Gonçalves
Editor Associado: João Abreu de Faria Bilhim
Processo de Avaliação: Double Blind Review pelo SEER/OJS

Efeitos do Histórico de Desempenho na Contratação de Fornecedores da Administração Pública Federal Brasileira

RESUMO

Objetivo: analisar a influência que o desempenho passado dos fornecedores possui na capacidade atual de obter novos contratos na esfera pública brasileira.

Método: adotou-se uma abordagem inovadora na literatura ao analisar a persistência do desempenho dos fornecedores por meio de modelos dinâmicos multivariados. Para a realização das análises quantitativas, utilizou-se a estimação com a distribuição Binomial Negativa e o modelo clássico de regressão por Mínimos Quadrados Ordinários.

Resultados: constatou-se que, quanto maior a quantidade de contratos passados ganhos, melhor o desempenho do fornecedor em contratações públicas. Além disso, observou-se que essa influência varia de acordo com a complexidade do mercado e da modalidade do processo de compra.

Originalidade/Relevância: o estudo inova ao apontar indícios de que a utilização da avaliação de desempenho passado dos licitantes possui potencial para ser adaptada para o setor público, o que pode influenciar no aumento qualidade do serviço prestado ou material adquirido pelo governo.

Contribuições Teóricas/Metodológicas: o estudo corrobora com o pressuposto pela Teoria dos Contratos ao apontar que fornecedores com melhor desempenho tendem a ser reutilizados, minimizando os riscos de quebras contratuais, mas deve-se buscar aprimorar os mecanismos para que o impacto do desempenho passado seja maior em contratos que são mais complexos e que demandam relacionamentos de longo prazo.

Contribuições Sociais/para a Gestão: o desenvolvimento de indicadores de desempenho que possam ser aplicados aos processos de seleção de fornecedores pode estimular a criação de novas políticas públicas para aprimorar a gestão dos contratos públicos.

Palavras-chave: Contratações públicas. Seleção de fornecedores. Desempenho.

Gabriella da Silva Gomes
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
(UFRRJ) - Programa de Pós-graduação em
Gestão e Estratégia da UFRRJ, Rio de Janeiro,
Brasil
gabriellasgms@gmail.com

Caio Peixoto Chain
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
(UFRRJ), Rio de Janeiro, Brasil
caiochain.ufrrj@gmail.com

Eryka Fernanda Miranda Sobral
Universidade de Pernambuco (UPE),
Pernambuco, Brasil
eryka.sobral@upe.br

Recebido: Fevereiro 22, 2022
Revisado: Julho 27, 2022
Aceito: Julho 27, 2022
Publicado: Dezembro 30, 2022



How to Cite (APA)

Gomes, G. S., Chain, C. P., Sobral, E. F. M. (2022). Efeitos do Histórico de Desempenho na Contratação de Fornecedores da Administração Pública Federal Brasileira. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança*, 25(esp), 272-290. <http://dx.doi.org/10.51341/cgg.v25iesp.2842>

1 INTRODUÇÃO

É responsabilidade do setor público adaptar técnicas seguras do âmbito privado ou desenvolver outros mecanismos que possam ser aplicados na gestão pública, visando o aumento da eficácia e eficiência do uso da verba do Governo e a melhoria na prestação de serviços, como tecnologia da informação, gestão de processos e comércio eletrônico (Tridapalli, Fernandes & Machado, 2011).

Existe uma crescente literatura sobre as vantagens e desafios na utilização de plataformas eletrônicas de compras públicas, porém o comportamento dos licitantes e indicadores de desempenho ex post no processo de licitações eletrônicas é pouco explorado (De Freitas & Maldonado, 2013; Doherty, McConnell & Ellis-Chadwick, 2013; Fernandes, 2005; Menezes, Silva & Linhares, 2007; Reis & Cabral, 2015, 2018).

Segundo Reis e Cabral (2018) os estudos geralmente enfatizam o preço de aquisição visando avaliar a efetividade e economicidade das compras públicas. Porém, é escasso o conhecimento sobre outras medidas de desempenho relacionadas à contratação, como a qualidade e a celeridade. Nesse sentido, uma das notáveis dimensões do gerenciamento de compras reside nos determinantes do processo de seleção de fornecedores e em seu impacto direto na efetividade dessas aquisições (Çebi & Bayraktar, 2003; Flynn & Davis, 2017; Gosling, Purvis & Naim, 2010; Huang & Keskar, 2007; Khorramshahgol, 2012; Mamavi, Nagati, Pache & Wehrle, 2015).

Considerando que o desempenho passado de um fornecedor demonstra indícios de sua capacidade futura de contemplar, na totalidade, os requisitos contratuais que atendem ao nível de serviço contratado pelo setor público (Mamavi *et al.*, 2015; Reis & Cabral, 2018; Sarkar & Mohapatra, 2006; Watt, Kayis & Willey, 2010), quanto mais anos de fornecimento, maior a probabilidade de um bom desempenho e menor a probabilidade de algum tipo de quebra de contrato ou de sanção. Essa avaliação de um fornecedor demonstra, então, o seu nível de experiência prévia com o setor público, ou ainda, a sua persistência enquanto fornecedor.

Dessa forma, o uso de mecanismos de avaliação ex post do desempenho do fornecedor nos processos contratuais pode aprimorar a governança e reduzir o oportunismo nas operações de compras (Spagnolo, 2012). O desempenho passado do fornecedor é um critério importante para identificar e manter os melhores fornecedores, tanto no setor privado ou quanto no setor público (Mamavi *et al.*, 2015; Snider & Walkner, 2009; Spagnolo, 2012; Watt *et al.*, 2010).

No âmbito privado, os indicadores de desempenho passado têm impacto na seleção de fornecedores, já que os compradores podem dar preferência aos fornecedores que possuem um bom histórico. Já nos contratos públicos, esse tipo de critério é limitado devido à necessidade de garantir a isonomia, impedir o favoritismo e a corrupção (Spagnolo, 2012). No Brasil, a Lei nº 13.303 (2016) - conhecida como Lei das Estatais – também já prevê, em seu artigo 55, inciso II, a utilização da “avaliação do desempenho contratual prévio dos licitantes, desde que exista sistema objetivo de avaliação instituído” como um dos critérios de desempate entre duas propostas de fornecimento para empresas estatais.

No contexto brasileiro, a utilização de indicadores de desempenho de fornecedores, medido pelo desempenho passado, não é um assunto explorado. Dessa forma, surgiu o interesse em investigar a relação entre a contratação presente e o desempenho passado de fornecedores nos processos de compras governamentais no Brasil, visto que essas contratações ocorrem em um ambiente isonômico. Logo, busca-se responder ao seguinte questionamento:

O histórico de desempenho dos fornecedores influencia a obtenção de novos contratos de fornecimento para o setor público no Brasil?

Para responder a essa questão, buscou-se delinear a relação entre variáveis com fundamento na Teoria dos Contratos, em que a falta de informações e transparência entre

fornecedor e governo tende a gerar um relacionamento imprevisível e dificuldades no controle e na fiscalização. Enquanto estratégia empírica, adotou-se uma abordagem inovadora na literatura ao analisar a persistência do desempenho dos fornecedores por meio de modelos estatísticos dinâmicos multivariados.

Além desta introdução, o presente estudo encontra-se estruturado em mais cinco seções. A segunda seção discute a teoria e as hipóteses que fundamentam a investigação proposta. Posteriormente, a terceira seção apresenta o procedimento metodológico adotado, incluindo dados, variáveis e métodos de estimação. A quarta seção expõe os resultados encontrados e, em seguida, a quinta seção é composta pela discussão dos resultados obtidos na pesquisa. Por fim, a sexta seção apresenta as considerações finais.

2 TEORIA E HIPÓTESES

De acordo com a Teoria do Contrato Incompleto, as cláusulas contratuais apresentam alguma omissão, seja voluntária ou involuntariamente. Os mercados reais não retratam os modelos de concorrência perfeita, cenário no qual os instrumentos contratuais seriam preparados para antever todas as possíveis contingências e estados da natureza. Sendo assim, há situações em que podem existir lacunas no contrato estabelecido pelas partes em relação a alguma finalidade (Faganello, 2017).

A avaliação da reputação de um fornecedor pode ser feita com base em seu histórico de desempenho na instituição que o contratou ou a partir de informações de terceiros. Essa avaliação representa sua capacidade atual de cumprir um contrato de forma satisfatória (Reis & Cabral, 2018). Portanto, considerar a reputação medida pelo desempenho passado pode oferecer vantagens, como a redução de custos de transação, coordenação eficiente do comércio e gerenciamento da integralidade contratual (Hart & Moore, 1999; Kachour, Mamavi & Nagati, 2016; Tirole, 1999; Yukins, 2008).

Os aspectos de reputação são importantes em compras privadas, mesmo que seja de forma subjetiva ou formalizada através de mecanismos de feedback ou de sistemas de classificação de fornecedores (Banerjee & Duflo, 2000; Spagnolo & Dini, 2005). É prudente pensar na reputação como uma vantagem competitiva diante de outras empresas, o que pode prejudicar o tratamento igualitário entre concorrentes. No entanto, pode ser interessante para os compradores utilizá-la como critério de seleção na adjudicação de contratos públicos com o objetivo de inibir o comportamento oportunista de alguns fornecedores e minimizar os riscos da contratação (Kachour *et al.*, 2016).

2.1 A influência do desempenho passado

Existe uma grande preocupação quanto ao uso de mecanismos de incentivo baseados em desempenho passado, considerando que podem ser um obstáculo, atuando assim como uma barreira à entrada de novos fornecedores. Diante desse tema, o trabalho de Butler, Carbone, Conzo e Spagnolo (2020) possui um experimento de campo para avaliar o impacto desse tipo de mecanismo nos resultados e a entrada de fornecedores. Os resultados constataram que o uso de um mecanismo baseado em dados passados, desde que os dados sejam projetados adequadamente, aumenta a oferta de entrada e de qualidade sem aumentar os custos. A pesquisa de Kachour *et al.* (2016) também verificou que a forte reputação de um fornecedor afeta significativamente sua capacidade de obter contratos públicos e não atua como barreira de entrada para outras empresas no mercado público da França.

O estudo de Mamavi *et al.* (2015) aponta a importância do processo de seleção de fornecedores atrelado ao desempenho prestado por eles anteriormente no contexto do setor público francês. Além dos critérios clássicos presentes na literatura para auxiliar o processo de

decisão das empresas, a pesquisa desses autores detectou que existe uma lógica de reforço em que a quantidade de contratos anteriores gera um aumento da probabilidade de ganho de futuros contratos. No entanto, essa influência varia de acordo com o tipo e a complexidade do mercado em que o fornecedor atua.

Brunjes (2020) também conjecturou e confirmou que a existência de uma relação prévia entre fornecedor e governo influencia positivamente na execução dos contratos, mais do que a competição entre fornecedores, em uma avaliação aplicada aos Estados Unidos. Assim, há a suposição de que o desempenho passado do fornecedor, representado neste estudo pela quantidade de contratos ganhos por uma empresa, influi sobre sua capacidade de celebrar novos contratos. Logo:

H1: quanto maior a quantidade de contratos passados ganhos, melhor o desempenho do fornecedor em contratações públicas.

Por outro lado, é necessário observar em qual tipo de mercado de compras públicas o objeto está enquadrado, pois tanto os mercados quanto as diferentes modalidades de licitatórias podem variar em complexidade, considerando que, teoricamente, quanto maior a complexidade do contrato, maior a demanda por um relacionamento de longo prazo entre fornecedores e governo (Bertelli & Smith, 2010; Brown, Potoski & Van Slyke, 2013, Brunjes, 2020). Por isso, a complexidade será tratada aqui sob esses dois aspectos: mercado e modalidade de licitação.

2.2 Desempenho passado e complexidade dos mercados

Dois características específicas podem ser usadas para avaliar a complexidade do mercado: a indescritibilidade de contingências futuras e a restrição de inverificabilidade. A primeira característica refere-se ao fato de o mercado possuir contingências futuras que não podem ser previstas a priori. Já a segunda característica visa analisar em que medida ocorre a restrição da transparência dos procedimentos causada por informações assimétricas entre as partes do contrato. Dessa forma, quanto mais longo o contrato e quanto mais assimétrica a informação, mais imprevistos poderão surgir e mais difícil será controlar o procedimento (Hart & Moore, 1999; Mamavi *et al.*, 2015; Maskin & Tirole, 1999).

Neste contexto, desagregamos os tipos de objetos contratuais em obras, bens e serviços para avaliar a complexidade desses diferentes mercados, seguindo a estratégia proposta por Mamavi *et al.* (2015). Consideramos a aquisição de bens como objeto mais simples, tendo em vista a facilidade em descrever e definir o material de forma objetiva e padronizada. Outra vantagem de trabalhar com as licitações de bens é o fato desse tipo de licitação, na maioria das vezes, permitir a exigência de amostras com fins classificatórios.

Ao contrário dos produtos, os serviços são consumidos ao mesmo tempo em que são produzidos. Algumas especificidades dos serviços denotam que seu resultado é considerado como de natureza instável. Isso ocorre devido ao fato de, normalmente, os serviços serem interativos, dada a participação do prestador e do consumidor. Assim, existe também uma variância da resultante do serviço em cada execução, considerando a mudança do consumidor e do prestador (Junior, 2012; Kon, 1999). Além disso, em relação à prestação de serviços, é mais difícil mensurar os custos devido a sua natureza intangível (Peter, Pessoa, de Araújo & Peter, 2002).

A Lei nº 10.520 de 2002 (2002) dispõe, em seu parágrafo único do artigo 1º, que são tidos bens e serviços comuns aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser definidos de forma objetiva pelo edital, através de especificações usuais no mercado. Os bens e serviços comuns são caracterizados de acordo com sua padronização, o que significa dizer que eles podem ser substituídos por outros bens e serviços que possuem um mesmo padrão de qualidade e de eficiência (Meirelles, 2016).

A construção civil, por sua vez, é um setor que possui peculiaridades em relação aos demais (Colpo, 2016). Há dificuldade em concluir as obras dentro do prazo determinado e de manter o custo dentro do valor estipulado na fase de planejamento, o que gerou muitos estudos voltados a identificar os motivos para o atraso e o aumento dos gastos nos processos de obra em diversos países. No Brasil, a partir de um recente estudo sobre aditivos contratuais de obras públicas em universidades, institutos federais e hospitais federais universitários, desenvolvido por Alvarenga (2019), constatou-se que as inconclusões e/ou modificações de projetos e os acréscimos de serviços são os principais fatores que afetam o prazo e o custo das obras.

Sendo assim, a representação da complexidade de mercado será feita de acordo com o tipo de objeto contratado e espera-se que o impacto do histórico de desempenho varie significativamente entre eles. Comparando em nível de complexidade, considera-se o mercado de obras como mais complexo, seguido pelo de serviço e de bens, respectivamente. Portanto: H2a: quanto maior a complexidade do mercado, maior a influência da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor.

2.3 Desempenho passado e complexidade da modalidade

Ainda sobre a complexidade dos processos de compra, outro fator referente ao instrumento legal de contratação foi levantado. Ele trata das diferentes modalidades licitatórias relativas ao desempenho passado. Regulamento pela Lei nº 8.666 de 1993 (1993), a licitação é um instrumento legal para a efetivação de contratações de obras, serviços e compras na Administração Pública. Exceto em casos de dispensa ou inexigibilidade, a licitação é utilizada para selecionar a proposta mais vantajosa para a aquisição de bens e serviços por meio da disputa igualitária entre os concorrentes (Da Silva Mascarenhas, Gomes & Lopes, 2019).

O Decreto 10.024 de 2019 estabelece novas regras para realização de pregão eletrônico. Ele prevê a obrigatoriedade do seu uso por parte de estados e municípios que recebem recursos através de transferências voluntárias da União. A utilização do pregão eletrônico para serviços comuns de Engenharia, prática já adotada por entidades do Executivo, com base na Súmula 257 do Tribunal de Contas da União, é mais uma obrigatoriedade entre outras trazidas por esse decreto. Desse modo, percebe-se a sua relevância como meio de efetivação das compras públicas e espera-se que seu uso seja ainda maior nos próximos anos.

O pregão foi instituído como uma modalidade de licitação em 2002, pela Lei nº 10.520 (2002), para complementar as outras modalidades de licitação já existentes. Considera-se, para fins do estudo, como licitação apenas as modalidades de concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão, excluindo-se assim o pregão. Ou seja, houve diferenciação entre licitação, representando as modalidades já citadas, e o pregão eletrônico.

O pregão é a modalidade de licitação mais simples, tanto em procedimento legal operacional quanto por definição legal, para a aquisição de bens e serviços simples em comparação às demais. Consequentemente, as outras contratações não realizadas por pregão são consideradas mais complexas e supõe-se que possuem maior influência da contratação passada. De acordo com Squeff (2014), há a hipótese de que fornecedores com estrutura para atender aos elevados níveis de formalidade das licitações governamentais tendem a ter mais preparo para diversas novas contratações, e não apenas para o fornecimento de um ou poucos contratos. Logo:

H2b: quanto maior a complexidade da modalidade, maior a influência da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Dados

O conjunto de dados utilizados nesta pesquisa foi formado pela totalidade de contratos firmados pelo setor público federal do Brasil, entre janeiro de 2014 e dezembro 2019, originados de compras por procedimentos licitatórios. As compras celebradas por meio de dispensa e inexigibilidade foram desconsideradas, visto que não se enquadram nas hipóteses do presente estudo. A série de tempo escolhida representa o período em que a economia brasileira passou por uma crise e, como consequência, o poder de compra disponível para o governo pôde ser considerado relativamente homogêneo. O ano de 2020, por sua vez, foi desconsiderado devido ao padrão atípico de compras causado pela pandemia sanitária da COVID-19.

A compatibilização da totalidade de contratos publicados até 31 de dezembro de 2019 disponíveis no Portal da Transparência, da Controladoria-Geral da União, com as informações sobre o perfil dos fornecedores disponibilizadas na base da Receita Federal do Brasil, gerou um conjunto de dados único que possibilita generalizações sobre desempenho em contratos de compras públicas no Brasil. Para a composição dos dados empíricos mencionados, seguiram-se três passos:

1º - Coleta no Portal da Transparência do Governo Federal - Detalhamento dos contratos. Variáveis: número de contratos publicados por fornecedor, valor dos contratos (em R\$), mercado de atuação do fornecedor (tipo de objeto do contrato) e a modalidade de licitação. (Portal da transparência, 2021a).

2º - Coleta no Portal da Transparência do Governo Federal - Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas. Variáveis: número de sanções sofridas por fornecedor. (Portal da Transparência, 2021b).

3º - Mineração na base da Receita Federal do Brasil - Dados abertos por CNPJ. Variáveis: ano de fundação (idade), porte e atividade econômica principal (código CNAE). (Receita Federal, 2018).

O banco de dados contou inicialmente com 49.032 contratos. Foram excluídos 1.143 contratos de fornecedores sigilosos, 102 de fornecedores internacionais e 365 de pessoas físicas devido à impossibilidade de compatibilizações de todas as variáveis, além de 2.432 contratos com inconsistências na definição do objeto contratado. Ao final, foram contabilizados 44.990 contratos distribuídos entre 15.749 empresas fornecedoras que, em seis anos, totalizaram 94.494 observações.

Deve-se considerar ainda que as 1.315 empresas do banco de dados tratado, responsáveis por 7.305 contratos, forneceram mais de um tipo de objeto (bens e serviços, por exemplo). Essas empresas tiveram seus contratos alocados em uma única classificação de objeto (bem ou serviço, por exemplo), de acordo com sua respectiva atividade econômica principal informada na base da Receita Federal, por meio do Código CNAE. Isso possibilitou a resposta da Hipótese 2a sem a exclusão das observações correspondentes.

3.2 Variáveis

O efeito no desempenho atual foi analisado pela influência da variável “histórico de desempenho” (número de contratos do ano anterior (T-1)) no “número de contratos” do ano corrente (variável dependente), respectivamente, com o objetivo de responder a Hipótese H1. A primeira variável aponta a influência da contratação passada nos novos contratos de um fornecedor, ou seja, revela, para cada contrato que o fornecedor ganhar em um ano, quantos contratos ele tende a ganhar no ano seguinte. A segunda variável indica a quantidade de contratos firmados por cada fornecedor anualmente. A estratégia de mensurar o desempenho

dos fornecedores do setor público através da quantidade de contratos ganhos pode também ser visualizada nas pesquisas de Mamavi *et al.* (2015), Flynn e Davis (2017) e Saastamoinen, Reijonen e Tammi (2021).

O efeito da complexidade foi investigado pelas variáveis explicativas “modalidade” e “mercado”. A variável “mercado” (tipo do objeto) é composta por uma dummy para cada grupo de objetos contratados, separados em obras e bens, enquanto o mercado de serviços não foi incluído para ser utilizado como referência. Para a variável “licitação”, utilizou-se dummy igual a 1 para os fornecedores que empregaram somente as modalidades da Lei nº 8.666/93 (1993) e 0 para os demais (modalidade pregão). Variáveis semelhantes também foram adotadas por Squeff (2014), Mamavi *et al.* (2015) e Reis e Cabral (2018).

Para desagregar o efeito do histórico de desempenho entre as modalidades e entre os mercados, foi utilizada a interação (multiplicação de variáveis) entre o número de contratos defasado (T-1) e as respectivas variáveis dummy dos efeitos da complexidade. Neste caso, o coeficiente de n. de contratos (T-1) passa a ser interpretado como o coeficiente das variáveis que ficaram como referência (mercado de serviços e modalidade pregão) nas respectivas regressões. O objetivo desta interação foi responder tanto a Hipótese H2a quanto a Hipótese H2b.

Além disso, quatro variáveis de controle foram utilizadas. A quantidade de sanção obtida em cada ano pelos fornecedores é representada pela variável “histórico de sanção”, a variável “valor” é medida pelo valor contratado (R\$). A variável “tamanho”, por sua vez, representa o porte da empresa (dummy igual a 1 para Micro e Pequena Empresa (MPE) e zero para as demais). Por fim, a variável “capacidade acumulada” indica quanto tempo a empresa atua no mercado desde a sua data de abertura (idade). Essas variáveis de controle foram amplamente utilizadas em Squeff (2014), Flynn e Davis (2017), Cabral (2017), Reis e Cabral (2018) e Saastamoinen *et al.* (2021).

Por fim, foram introduzidos efeitos fixos de tempo por meio de variáveis dummy referentes ao ano das contratações. Embora o banco de dados utilizado seja robusto em termos de graus de liberdade, o objetivo de controlar os efeitos fixos de tempo foi reduzir problemas de endogeneidade, como sugerido em Bonelli e Cabral (2018).

A Tabela 1, a seguir, apresenta um resumo das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 1

Descrição e referência das variáveis

Variável	Definição	Referência
Número de contratos	Indica a quantidade de contratos firmados por cada fornecedor anualmente.	Cabral, Reis e Sampaio (2015), Flynn e Davis (2017)
Histórico de desempenho	Aponta a influência da contratação passada nos novos contratos de um fornecedor.	Mamavi <i>et al.</i> (2015), Reis e Cabral (2015) e Saastamoinen, <i>et al.</i> (2021).
Complexidade/Modalidade	Distingue o tipo de modalidade de licitação entre pregão eletrônico e as demais.	Mamavi <i>et al.</i> (2015), Reis e Cabral (2018) e Squeff (2014).
Complexidade/Mercado	Representa o tipo de objeto licitado (bem, serviço ou obra).	
Histórico de sanção	Indica a quantidade de sanção obtida em cada ano pelos fornecedores.	Cabral (2017), Flynn e Davis (2017), Reis e Cabral (2018), Squeff (2014) e Saastamoinen <i>et al.</i> (2021).
Valor	Medida pelo valor contratado (R\$).	
Tamanho	Representa o porte da empresa.	
Capacidade acumulada	Indica quanto tempo a empresa atua no mercado desde sua data de abertura.	

3.3 Métodos de estimação

Dois modelos estatísticos foram aplicados para o tratamento dos dados e para a realização das análises quantitativas. Inicialmente, utilizou-se o modelo clássico de regressão por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Como a variável independente é representada por uma contagem de ocorrências de número de contratos, utilizou-se a estimação com a distribuição Binomial Negativa (NegBin), específica para esses casos, com o intuito de corroborar os resultados obtidos. A significância do parâmetro “alpha” do modelo binomial negativo foi utilizada para confirmar a superdispersão da variável resposta. Esse modelo é um caso geral da regressão de Poisson, visto que há um parâmetro adicional “alpha” que absorve a heterogeneidade entre as observações (Greene, 2003).

A equação final estimada foi:

$$Y_{i,t} = \alpha + \beta Y_{i,t-1} + \delta X_{n,i,t} + \rho Z_t + e_{i,t}$$

Em que:

Y é o número de contratos; os indexadores i e t representam os fornecedores e os anos analisados, respectivamente. Y(t-1) é o número de contratos no ano anterior; X são as n variáveis explicativas e de controle; Z são os efeitos fixos de tempo; e é o erro aleatório. Os coeficientes da regressão foram representados por α , β , δ e ρ .

Para fins de comparação com o MQO, os coeficientes dos modelos NegBin foram transformados em efeitos marginais em relação à constante do modelo. A estimativa feita por este modelo econométrico fornece estimadores consistentes e assintoticamente eficientes dos parâmetros da variância (Greene, 2003). O software Gretl foi utilizado para estimar os parâmetros dos modelos. O nível de significância estatística considerado neste estudo é de 1% e 5%.

A colinearidade foi verificada pela análise de Fatores de Inflacionamento da Variância, ou VIF, que não indicou problemas (VIF < 10). Erros-padrão robustos a heterocedasticidade e a autocorrelação serial também foram estimados para contornar os respectivos problemas.

4 RESULTADOS

A Tabela 2 apresenta uma análise exploratória com as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 2

Estatísticas descritivas

Variáveis	Descrição	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
Desempenho					
Contratos	Número de contratos vencidos pelo fornecedor	0,476	1,507	0,000	121,00
Complexidade					
Obra	Dummy igual a 1 para contratos de obras e zero para os demais	0,146	0,353	0,000	1,000
Bem	Dummy igual a 1 para contratos de bem e zero para os demais	0,173	0,378	0,000	1,000
Licitação	Dummy igual a 1 para contratos que utilizaram somente a Lei nº 8.666/93 e zero para os demais	0,143	0,350	0,000	1,000
Controles					
Histórico de sanção	Quantidade de sanções obtidas pelos fornecedores	0,007	0,109	0,000	7,000
Capacidade acumulada	Tempo de atuação no mercado, em anos	16,321	10,207	0,301	90,233
Tamanho	Dummy igual a 1 para micro e pequenas empresas e zero para as demais	0,751	0,432	0,000	1,000
Valor	Valor total contratado, em R\$	9,01E+09	1,33E+11	0,000	1,75E+13

Já a Tabela 3 apresenta os resultados obtidos através das regressões realizadas pelos modelos MQO e NegBin.

Tabela 3

Efeito do histórico de desempenho na contratação de fornecedores

	Variável independente: Desempenho (Nº de contratos)					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
	MQO	NegBin	MQO	NegBin	MQO	NegBin
H1: quanto maior a quantidade de contratos passados ganhos, melhor o desempenho do fornecedor em contratações públicas						
Nº de cont (T-1)	0,590*** (0,075)	0,110*** (0,003)	-	-	-	-
H2a: quanto maior a complexidade do mercado, maior a influência do da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor						
Nº de contratos (T-1)	-	-	0,630*** (0,077)	0,109*** (0,004)	-	-
Nº de cont (T-1) x obras	-	-	-0,345*** (0,083)	0,005 (0,007)	-	-
Nº de cont (T-1) x bens	-	-	-0,198*** (0,094)	0,050*** (0,008)	-	-
H2b: quanto maior a complexidade da modalidade, maior a influência da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor						
Nº de contratos (T-1)	-	-	-	-	0,606*** (0,073)	0,114*** (0,003)
Nº de cont (T-1) x Licitação	-	-	-	-	-0,503*** (0,075)	-0,025*** (0,010)
Complexidade						
Mercado de obras	0,078*** (0,023)	0,174*** (0,012)	0,187*** (0,037)	0,032*** (0,008)	-	-
Mercado de bens	-0,031*** (0,008)	-0,024*** (0,010)	0,069 (0,039)	-0,033*** (0,007)	-	-
Modalidade licitação (Lei n.8.666/93)	-0,152*** (0,024)	-0,267*** (0,013)	-	-	0,062 (0,035)	-0,124*** (0,008)
Controles						
Nº de sanções	-0,178*** (0,030)	-0,156*** (0,033)	-0,165*** (0,030)	-0,148*** (0,033)	-0,174*** (0,030)	- 0,154*** (0,033)
Capacidade acumulada (anos)	-0,001*** (0,001)	-0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,001)	-0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)
Porte	-0,055*** (0,013)	-0,014*** (0,007)	-0,049*** (0,014)	-0,019*** (0,009)	-0,051*** (0,013)	-0,013*** (0,008)
Valor do contrato (R\$)	1,16E-03*** (0,000)	1,41E-00*** (2,46E-01)	1,27E-03*** (2,95E-04)	1,55E01* (2,56E01)	1,15E-03*** (2,65E-04)	1,55E01* (2,55E-01)
Constante	0,185*** (0,049)	-	0,159*** (0,046)	-	0,187*** (0,047)	-
Alpha	-	1,525*** (0,035)	-	1,575*** (0,035)	-	1,563*** (0,035)
Crítérios de ajuste						
R ² / Pseudo R ²	0,418	0,254	0,429	0,251	0,427	0,252
AIC	241,922	127,922	240,513	128,521	240,803	128,223
MSE	1,263	0,244	1,241	0,242	1,246	0,241

Nota. Erros-padrão robustos entre parênteses; *** p<0,01, ** p<0,05. Fonte: Resultados da pesquisa.

5 DISCUSSÃO

A maior correlação positiva foi identificada entre as variáveis licitação e obra, visto que a maior parte dos contratos de obras foi executada por empresas que forneceram somente por meio das modalidades de licitação vigentes na Lei 8.666/93.

Em relação ao desempenho atual, observou-se que o número médio de contratos por fornecedor é de 0,5 contrato. A quantidade máxima é de 121 contratos de um fornecedor de telefonia móvel celular, firmados em 2016 por uma empresa de médio ou grande porte com mais de 26 anos de experiência no mercado. No tocante à complexidade, a contratação de obras representa 14,6% do total de contratos firmados ao longo desses seis anos, entre 2014 e 2019, seguida pela aquisição de bens (17,3%) e serviços, o objeto mais contratado neste período (68,1%). Observa-se ainda que, em média, apenas 14,3% dos contratos são provenientes de processos de licitação, cuja modalidade é regida pela Lei nº 8.666/93 (1993). Portanto, 85% do total de contratos desse período foi firmado através de pregão.

Com relação às variáveis de controle, nota-se que a quantidade máxima de sanção obtida por fornecedor é de 7 ao ano, obtida em 2019 por uma microempresa fornecedora de instrumentos e materiais para uso hospitalar e laboratorial. Quanto à capacidade acumulada, a empresa que possui mais experiência no mercado, considerando sua data de abertura, fornece serviços de seguro de vida há mais de 90 anos. A empresa mais recente, por sua vez, também é prestadora de serviços, mas na área de engenharia, e foi aberta em setembro de 2019.

Em termos de tamanho, verifica-se que 75% das empresas são classificadas como micro e pequenas empresas, cuja representatividade pode ser ocasionada por dois fatores. O primeiro refere-se ao crescimento do empreendedorismo, já o segundo diz respeito a algumas medidas recentes de incentivo estabelecidas pelo governo nos últimos anos, como o tratamento diferenciado para micro e pequenas empresas estabelecido pela Lei Complementar nº 123 de 2006 (2006). Em termos de valor, o valor médio dos contratos é de R\$ 901.000,00.

Em relação à análise econométrica, ao comparar os dois modelos, percebe-se que ambos estão bem ajustados, fornecendo resultados robustos. É interessante ressaltar que o efeito da reputação é menor que 1 em todos os resultados, ou seja, 1 contrato não chega a gerar mais do que 1 novo contrato.

Os resultados estimados indicam um melhor ajuste do modelo NegBin pelo critério de Akaike (AIC) e pelo Erro Médio Quadrático (MSE) em todas as comparações. Em relação ao critério R², os resultados indicam que os modelos estão razoavelmente bem ajustados, embora o R² do MQO e o R² Pseudo do NegBin não sejam estritamente comparáveis entre si. Foi possível notar uma superestimação dos coeficientes de interesse “Nº de cont (T-1)” no modelo MQO, embora ambos sejam inferiores a um.

Conforme pode ser observado, o desempenho passado tem efeito positivo e significativo de persistência na capacidade atual dos fornecedores adquirirem novos contratos. A cada um contrato ganho no atual ano, há uma tendência de que, aproximadamente, 0,59 novos contratos sejam firmados no ano seguinte, pelo coeficiente do modelo MQO, e 0,11 novos contratos, aproximadamente, pelo coeficiente do NegBin. Sendo assim, a primeira hipótese (H1) é corroborada.

No contexto brasileiro, as análises de Fiuza (2009) ilustram limitações para o governo obter a chamada “qualidade não contratável” e menciona possíveis incentivos, dentre os quais, há o grupo “pós contratuais”. Neste grupo de incentivos, especificamente, há uma maior probabilidade de renovação contratual ou de favorecimento das empresas que possuem um bom histórico de desempenho nas licitações futuras.

Uma pesquisa realizada no governo federal francês, por Mamavi *et al.* (2015), confirmou que a quantidade de contratos passados de um fornecedor influencia positivamente

na obtenção de novos contratos (coeficiente de 0,64), mesmo após a alteração legal que excluiu o histórico de desempenho como critério de seleção. Entretanto, o impacto do número de contratos conquistados é diferente e específico para cada mercado. No caso da França, somente o mercado de obras apresentou um reforço positivo na obtenção de novos contratos, entre 5 e 12 contratos. Sendo assim, esse intervalo foi considerado como um mecanismo de seleção implícito na escolha dos fornecedores mais eficientes e com menor risco.

Nos modelos propostos no presente estudo, o impacto do histórico de desempenho também difere entre mercados, porém o resultado contradiz a ordem de efeito da complexidade proposta na expectativa teórica. Esperava-se que quanto maior a complexidade do mercado, maior seria a influência da de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor, porém há um efeito inverso. O impacto da interação entre a complexidade do mercado e o desempenho histórico foi maior em serviços (0,63) pelo modelo MQO, seguido pelo de bens (0,43) e, então, de obras (0,28). Já no modelo NegBin, o impacto do desempenho passado no mercado bens é significativamente maior que nos demais (coeficiente de 0,159). Entre o mercado de serviços e obras não foi verificada diferença significativa.

O resultado para o mercado de bens encontra respaldo no que foi verificado por Squeff (2014) no Brasil. Esse estudo aponta que há um efeito de persistência de 0,39, também estimado por um modelo MQO, das empresas de bens industriais recorrentemente contratadas pelo governo para o fornecimento de bens aos órgãos do governo federal entre 2001 e 2010. Segundo a autora, os resultados confirmaram que firmas que fornecem contratos mais complexos (inovadoras, exportadoras e/ou com esforços tecnológicos) têm participação menor nas compras governamentais.

O impacto do histórico de desempenho de acordo com a complexidade dos mercados é maior no mercado de serviços, seguido pelo de bens e, por último, pelo de obras. Logo, a H2a é rejeitada. Uma possível explicação para o resultado encontrado pode estar em uma análise mais aprofundada sobre as competências dos fornecedores. Nesse sentido, a experiência acumulada dos prestadores de serviços públicos pode facilitar a compreensão das necessidades peculiares dos gestores públicas. Além disso, na prática, essas empresas podem ofertar propostas de acordo com as especificações determinadas, competitivas e de alto valor agregado (Bonelli & Cabral, 2018; Cabral, 2017; Reis & Cabral, 2018).

No concernente à interação entre complexidade de modalidade e desempenho passado, os resultados indicam que as contratações firmadas exclusivamente através de licitação (0,10 pelo MQO e 0,08 pelo NegBin) possuem menor persistência em relação às contratações que foram firmadas em algum momento mediante a aplicação de outras modalidades não regidas pela Lei 8.666/93 (1993) (coeficientes 0,61 pelo MQO e 0,11 pelo NegBin). Sendo assim, a hipótese H2b é rejeitada. O modelo estimado por Squeff (2014) verificou que contratações públicas no Brasil são mais recorrentes quando ocorrem predominantemente via licitações em relação à dispensa e à inexigibilidade, ao analisar bens industriais. Porém, o mesmo não parece ser verdade quando considerado bens, serviços e obras.

Uma explicação plausível para esse resultado pode ser o fato da licitação, exclusivamente regulamentada pela Lei nº 8.666/93, ser utilizada em casos mais particulares enquanto as demais modalidades, de natureza mais simples, serem amplamente utilizadas, de modo mais frequente. À vista disso, os fornecedores, em geral, podem optar por dar preferência a esse tipo de certame, estando atentos aos prazos, lançamentos de editais e cadastramento de propostas, estando favoráveis à negociação com o objetivo de permanecer nos futuros contratos. Portanto, infere-se que o que está determinando o desempenho são os procedimentos administrativos e não a relação cliente-fornecedor.

Considerando o efeito contemporâneo da complexidade de mercados e de modalidades no desempenho dos fornecedores, observa-se que os fornecedores no mercado de obras tendem

a apresentar um desempenho superior, com um número médio de contratos maior do que os de prestadores de serviços. Os fornecedores de bens, por sua vez, possuem uma tendência de desempenho menor. Quanto à modalidade, os fornecedores que tiveram contratos firmados através de licitação possuem uma propensão de desempenho contemporâneo inferior aos que pactuaram contratos por pregão em algum momento, ou seja, um número médio inferior de contratos.

Todas as variáveis de controle, exceto o valor do contrato (R\$), refletiram um efeito negativo no desempenho do fornecedor. Logo, quanto maior a quantidade de sanções obtidas, a capacidade acumulada (idade) e o tamanho da empresa, menor é a tendência desse fornecedor ser bem-sucedido em novas contratações. Por outro lado, o valor dos contratos gera uma influência positiva no desempenho atual do possível contratado.

Reis e Cabral (2018) consideram que, como não há expectativa de ganho futuro em decorrência de uma reputação confiável, a aplicação de sanção tem se mostrado incapaz de direcionar o comportamento dos fornecedores, visto que os fornecedores que receberam sanções em contratações anteriores foram aqueles cujo prazo de entrega do objeto contrato foi mais demorado. Entretanto, mesmo na ausência de mecanismos de reputação, nota-se que a sanção afeta negativamente a aquisição de novos contratos por parte dos fornecedores.

Uma possível razão para o impacto negativo da idade do fornecedor é que os fornecedores mais experientes provavelmente optam por não participar de licitações em que o preço estimado esteja subavaliado. Assim, fornecedores mais consolidados no mercado podem ser menos propensos a se envolver em disputas com lances agressivamente mais baixos (Reis & Cabral, 2018; Tadelis, 2012), obtendo, conseqüentemente, uma quantidade menor de contratos.

Empresas com melhores índices de liquidez, geralmente de médio e grande porte, tendem a elaborar propostas condizentes com seus custos. Logo, tendem a lidar com propostas de execução sustentáveis com o que foi acordado previamente. Dessa forma, são mais propensas a manter o valor dos seus lances, aceitando o risco de não vencer a licitação (Bonelli & Cabral, 2018; Tadelis, 2012). Apesar de existir a possibilidade dessa redução do nível de competição beneficiar as micro e pequenas empresas de alguma forma, os modelos deste estudo demonstram que, caso a empresa seja enquadrada como MPE, seu desempenho é negativamente afetado, assim ela firmará menos contratos.

Esse resultado vai de encontro com o estudo realizado por Cabral, Reis e Sampaio (2015) sobre as mudanças promovidas pela Lei Geral das MPE. O estudo demonstra que essa nova medida de incentivo contribuiu significativamente para o aumento da participação das micro e pequenas empresas nas licitações por meio de pregão eletrônico. No entanto, não foi alterada a probabilidade de êxito dessas empresas nos certames públicos. Resultados da pesquisa destes autores apoiam a visão de que o sucesso das MPE em compras públicas pode ser prejudicado pela limitação de recursos e pela baixa capacidade de abastecimento (Cabral *et al.*, 2015; Carpineti, Piga & Zanza, 2006; Karjalainen & Kempainen, 2008).

Convém ressaltar também que quanto maior o valor do contrato, mais capacidade de gerenciamento a empresa a ser contratada deve possuir. O fato de o fornecedor firmar um contrato grande, ou seja, de alto valor, demonstra que ele tem condições de adquirir diversos outros contratos de menor valor. Similarmente, o resultado da variável “valor” possui impacto positivo e significativo no desempenho de fornecedores.

A Figura 1 apresenta os principais resultados e as possíveis justificativas acerca dos resultados em relação às hipóteses testadas.

Hipóteses	Resultado	Possíveis explicações
H1: quanto maior a quantidade de contratos passados ganhos, melhor o desempenho do fornecedor em contratações públicas.	Confirmada	Fornecedores que já foram contratados anteriormente possuem condições de conhecer melhor o processo e as necessidades do contratante. Assim, podem elaborar uma proposta competitiva e mais bem ajustada às especificações solicitadas.
H2a: quanto maior a complexidade do mercado, maior a influência do da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor.	Rejeitada	Apesar da complexidade dos mercados interferir no desempenho dos fornecedores, essa influência não foi comprovada na ordem esperada. A maior influência é percebida no mercado de serviços, possivelmente pela compreensão das necessidades do órgão público gerada pela experiência acumulada dos prestadores de serviço. No mercado de obras, podem ocorrer imprevistos maiores do que os previstos na fase de planejamento, dificultando o trabalho e inibindo os fornecedores, diferente do que ocorre no mercado de bens.
H2b: quanto maior a complexidade da modalidade, maior a influência da quantidade de contratos passados ganhos no desempenho do fornecedor.	Rejeitada	A aquisição de novos contratos pode estar sendo influenciada pelos procedimentos administrativos ao invés da relação cliente-fornecedor.

Figura 1. Síntese dos resultados das hipóteses

6 CONCLUSÃO

O presente estudo teve o objetivo de analisar se o histórico de desempenho dos fornecedores influencia a obtenção de novos contratos de fornecimento para o setor público no Brasil. Através das análises realizadas, verificou-se que, apesar de um contrato passado firmado pelo fornecedor não gerar mais do que um (1,0) novo contrato futuro, o desempenho passado possui, sim, um efeito positivo e significativo de persistência na capacidade atual dos fornecedores adquirirem novos contratos por ambos modelos testados.

Observou-se a persistência de fornecedores, mesmo em um ambiente isonômico. Sendo assim, diante dos resultados obtidos, conclui-se que o desempenho passado dos fornecedores, medido por meio da quantidade de contratos passados ganhos, influencia a aquisição de novos contratos no contexto brasileiro de compras públicas. Tal achado vai de encontro ao apontado por Fiuza (2009) e Mamavi *et al.* (2015).

Destaca-se ainda que a influência do histórico de desempenho passado possui distinção entre os tipos de mercado. Entretanto, isso não ocorre conforme a ordem de complexidade prevista pelo estudo. Logo, permanecem questionamentos em aberto, o que abre precedentes para novos estudos. Entre as principais limitações, deve-se mencionar que a amostra utilizada no presente estudo abrange dados referentes aos contratos feitos pelo Governo, mas não há informações peculiares ao processo de licitação, como a quantidade de fornecedores participantes de cada licitação e o nível de competitividade entre eles.

Nesse sentido, seria relevante analisar a independência dos diferentes grupos interagindo as variáveis entre si para trazer novas informações. Verificar, por exemplo, se a interação entre tamanho e complexidade interfere na probabilidade de geração de novos contratos para o fornecedor pode revelar informações valiosas, com base em um referencial teórico pertinente para o assunto. Ademais, sugere-se que informações sobre a utilização de aditivos, rescisão contratual, economia gerada e experiência no setor público sejam incluídas como variáveis para aprimorar futuras pesquisas.

Sob a perspectiva teórica, a pesquisa contribuiu para corroborar o que pressupõe a Teoria dos Contratos, ao constatar que fornecedores com melhor desempenho tendem a ser reutilizados, minimizando os riscos de quebras contratuais. Do ponto de vista prático, a utilização da avaliação de desempenho contratual anterior dos licitantes como critério de desempate apresentou indícios de que ela pode ser adaptada para o setor público como no caso das empresas de economia mista, o que já é previsto em lei.

Porém, deve-se buscar aprimorar os mecanismos para que o impacto do desempenho passado seja maior em contratos mais complexos e que demandam relacionamentos de longo prazo, ao contrário do que os resultados indicam ocorrer no Brasil. Em síntese, a recorrência de fornecedores concentra-se em bens e serviços, adquiridos via pregão. Em relação à formulação de políticas governamentais, sugere-se o desenvolvimento de outros indicadores de desempenho que possam ser amplamente utilizados nos processos de seleção de fornecedores.

Por fim, acredita-se que o presente trabalho contribui significativamente para o conhecimento da área de compras públicas, ao lançar olhar sobre a relação entre contratante e contratado a fim de gerar o aperfeiçoamento e a otimização das compras.

REFERÊNCIAS

- Alvarenga, F. C. (2019). *Análise das causas de aditivos de custo e de prazo em obras públicas de instituições federais de ensino* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Pará, Belém, PA, Brasil. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://repositorio.ufpa.br/jspui/bitstream/2011/11129/1/Dissertacao_Analisecausasaditivos.pdf
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2000). Reputation effects and the limits of contracting: A study of the Indian software industry. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 989-1017. Retrieved in December 20, 2021, from <https://economics.mit.edu/files/724>
- Bertelli, A. M., & Smith, C. R. (2010). Relational contracting and network management. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 20(suppl.1), i21-i40. <https://doi.org/10.1093/jopart/mup033>
- Bonelli, F., & Cabral, S. (2018). Efeitos das competências no desempenho de contratos de serviços no setor público. *Revista de Administração Contemporânea*, 22(4), 487-509. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2018170152>
- Brown, T. L., Potoski, M., & Van Slyke, D. M. (2013). *Complex contracting: Government contracting in the wake of the U.S. Coast Guard's Deepwater Program*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Brunjes, B. M. (2020). Competition and federal contractor performance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 30(2), 202-219. <https://doi.org/10.1093/jopart/muz027>
- Butler, J. V., Carbone, E., Conzo, P., & Spagnolo, G. (2020). Past performance and entry in procurement: An experimental investigation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 173, 179-195. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.02.019>
- Cabral, S. (2017). Reconciling conflicting policy objectives in public contracting: The enabling role of capabilities. *Journal of Management Studies*, 54(6), 823-853. <https://doi.org/10.1111/joms.12269>
- Cabral, S., Reis, P. R. D. C., & Sampaio, A. D. H. (2015). Determinantes da participação e sucesso das micro e pequenas empresas em compras públicas: uma análise empírica. *Revista de Administração da USP*, 50(4), 477-491. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://www.scielo.br/j/rausp/a/RDHJJzfgCRcBYjxt3wc993N/?format=pdf&lang=pt>

- Carpineti, L., Piga, G., & Zanza, M. (2006). The variety of procurement practice: evidence from public procurement. In Dimitri, N., Piga, G., & Spagnolo G. (Ed.), *Handbook of procurement*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. Retrieved in December 20, 2021, from <http://ssrn.com/abstract=896748>
- Çebi, F., & Bayraktar, D. (2003). An integrated approach for supplier selection. *Logistics Information Management*, 16(6), 395-400. <https://doi.org/10.1108/09576050310503376>
- Colpo, I. (2016). *Comportamento dos custos da construção civil na Universidade Federal de Santa Maria* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, Brasil. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://repositorio.ufsm.br/handle/1/8389>
- da Silva Mascarenhas, K. V., Gomes, N. B., & Lopes, A. C. V. (2019). Licitação pública: Modelo de compras da Prefeitura Municipal de Dourados-MS. *Encontro Internacional de Gestão, Desenvolvimento e Inovação (EIGEDIN)*, 3(1). Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de https://periodicos.ufms.br/index.php/EIGEDIN/article/view/8661/pdf_201
- de Freitas, M., & Maldonado, J. M. S. V. (2013). O pregão eletrônico e as contratações de serviços contínuos. *Revista de Administração Pública*, 47(5), 1265-1281. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122013000500009>
- Decreto n. 10,024, de 20 de setembro de 2019. (2019). Regulamenta a licitação, na modalidade pregão, na forma eletrônica, para a aquisição de bens e a contratação de serviços comuns, incluídos os serviços comuns de engenharia, e dispõe sobre o uso da dispensa eletrônica, no âmbito da administração pública federal. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Decreto/D10024.htm
- Doherty, N. F., McConnell, D. J., & Ellis-Chadwick, F. (2013). Institutional responses to electronic procurement in the public sector. *International Journal of Public Sector Management*, 26(6), 495-515. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-04-2012-0048>
- Faganello, T. (2017). *Contratos empresariais de longa duração e incompletude contratual* (Dissertação de Mestrado). Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <http://tede2.pucrs.br/tede2/handle/tede/7596>
- Fernandes, C. C. C. (2005). Abrangência, inserção e impacto transformador dos sistemas de compras eletrônicas na administração pública: análise do Siasg/Comprasnet. *Revista do Serviço Público*, 56(2), 195. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <http://www.spell.org.br/documentos/ver/35847/abrangencia--insercao-e-impacto-transformador-dos-sistemas-de-compras-eletronicas-na-administracao-publica----analise-do-siasg-comprasnet/i/pt-br>
- Fiuza, E. P. S. (2009). Licitações e governança de contratos: a visão dos economistas. In Salgado, L. H.; Fiuza, E. P. S. (Orgs.). *Marcos regulatórios no Brasil: é tempo de rever regras?* (Vol. 2, Cap. 8, pp. 239-274). Brasília: Ipea. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/15_Livro_completo.pdf
- Flynn, A., & Davis, P. (2017). Explaining SME participation and success in public procurement using a capability-based model of tendering. *Journal of Public Procurement*, 17(3). Retrieved in December 20, 2021, from https://www.researchgate.net/publication/307935827_Explaining_sme_participation_and_success_in_public_procurement_using_a_capability-based_model_of_tendering
- Gosling, J., Purvis, L., & Naim, M. M. (2010). Supply chain flexibility as a determinant of supplier selection. *International Journal of Production Economics*, 128(1), 11-21. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2009.08.029>
- Greene, W. H. (2003). *Econometric analysis* (5th ed). Pearson Education: India.

- Hart, O., & Moore, J. (1999). Foundations of incomplete contracts. *The Review of Economic Studies*, 66(1), 115-138. Retrieved in December 20, 2021, from <https://www.jstor.org/stable/2566951>
- Huang, S. H., & Keskar, H. (2007). Comprehensive and configurable metrics for supplier selection. *International journal of production economics*, 105(2), 510-523. Retrieved in December 20, 2021, from https://www.researchgate.net/publication/223369564_Comprehensive_and_Configurable_Metrics_for_Supplier_Selection
- Júnior, P. C. R. (2012). *Orientação para inovação em organizações públicas de serviços de alto desempenho: uma análise comparativa entre Brasil e Portugal* (Tese de Doutorado). Universidade de Brasília e Universidade Técnica de Lisboa, Brasília, DF, Brasil. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://repositorio.unb.br/handle/10482/11161>
- Kachour, M., Mamavi, O., & Nagati, H. (2016). The Role of Reputation in Market Entry: Evidence from French Public Procurement. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 32(3), 805-814. <https://doi.org/10.19030/jabr.v32i3.9658>
- Karjalainen, K., & Kemppainen, K. (2008). The involvement of small-and medium-sized enterprises in public procurement: Impact of resource perceptions, electronic systems and enterprise size. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 14(4), 230-240. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2008.08.003>
- Khorramshahgol, R. (2012). An integrated strategic approach to supplier evaluation and selection. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 11(01), 55-76. <https://doi.org/10.1142/S0219622012500034>
- Kon, A. (1999). Sobre as atividades de serviço: revendo conceitos e tipologias. *Revista de Economia Política*, 19(2), 64-83. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://centrodeeconomiapolitica.org.br/repojs/index.php/journal/article/view/1057>
- Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.* (2006). Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília, DF. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm
- Lei n. 8.666, de 21 de junho de 1993.* (1993). Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Brasília, DF. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18666cons.htm
- Lei n. 10.520, de 17 de julho de 2002.* (2002). Institui, no âmbito da União, Estados e Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília, DF. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110520.htm
- Lei n. 13.303, de 30 de junho de 2016.* (2016). Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Brasília, DF. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm
- Mamavi, O., Nagati, H., Pache, G., & Wehrle, F. T. (2015). How does performance history impact supplier selection in public sector?. *Industrial Management & Data Systems*, 115(1), 107-128. <https://doi.org/10.1108/IMDS-07-2014-0222>

- Maskin, E., & Tirole, J. (1999). Unforeseen contingencies and incomplete contracts. *The Review of Economic Studies*, 66(1), 83-114. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00079>
- Meirelles, H. L. (2016). *Direito Administrativo Brasileiro* (42a ed. atualizada até a Emenda Constitucional 90). São Paulo: Malheiros Editores.
- Menezes, R. D. A., Silva, R. B. D., & Linhares, A. (2007). Leilões eletrônicos reversos multiatributo: uma abordagem de decisão multicritério aplicada às compras públicas brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(3), 11-33. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552007000300002>
- Peter, M. D. G. A., Pessoa, M. N. M., de Araújo, M. D. G. A., & Peter, F. A. (2002). O custeio baseado em atividade em organizações de serviços. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*, São Paulo, SP, Brasil, 9. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/2637>
- Portal da Transparência (2021a). *Detalhamento do contrato*. Recuperado em 15 de janeiro de 2021, de <http://www.portaltransparencia.gov.br/contratos/consulta>
- Portal da Transparência (2021b). *Sanções*. Recuperado em 15 de janeiro de 2021, de <https://www.portaltansparencia.gov.br/sancoes/>
- Receita Federal (2018). *Dados Públicos CNPJ*. Recuperado em 15 de janeiro de 2021, de <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/orientacao-tributaria/cadastros/consultas/dados-publicos-cnpj>.
- Reis, P. R., & Cabral, S. (2015). Public procurement strategy: The impacts of a preference programme for small and micro businesses. *Public Money & Management*, 35(2), 103-110. <https://doi.org/10.1080/09540962.2015.1007704>
- Reis, P. R. D. C., & Cabral, S. (2018). Para além dos preços contratados: fatores determinantes da celeridade nas entregas de compras públicas eletrônicas. *Revista de Administração Pública*, 52(1), 107-125. <https://doi.org/10.1590/0034-7612164442>
- Saastamoinen, J., Reijonen, H., & Tammi, T. (2021). SMEs' market orientation toward public sector customers in public procurement. *International Journal of Public Sector Management*, 34(1), 1-16. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-05-2020-0131>
- Sarkar, A., & Mohapatra, P. K. (2006). Evaluation of supplier capability and performance: A method for supply base reduction. *Journal of Purchasing and supply management*, 12(3), 148-163. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2006.08.003>
- Snider, K., & Walkner, M. (2009). Enhancing use of past performance as a source selection criterion. In Thai, K. (Ed.), *International Handbook of Public Procurement* (pp. 613-630), Flórida: CRC Press.
- Spagnolo, G. (2012). Reputation, competition, and entry in procurement. *International Journal of Industrial Organization*, 30(3), 291-296. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2012.01.001>
- Spagnolo, G., & Dini, F. (2005). Reputation mechanisms and electronic markets: economic issues and proposals for public procurement. Challenges. In *Public Procurement: an International Perspective* (Cap. 12, pp. 227-247). Flórida: Academic Press.
- Squeff, F. D. H. S. (2014). *O poder de compras governamental como instrumento de desenvolvimento tecnológico: análise do caso brasileiro* (Texto para Discussão, N.º. 1922). Brasília, DF: IPEA. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=21116
- Súmula n.º 257. (2010). O uso do pregão nas contratações de serviços comuns de engenharia encontra amparo na Lei n.º 10.520/2002. TCU, Plenário. Recuperado em 20 Dezembro, 2021, de <https://portal.tcu.gov.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=8A8182A25753C20F0157679AA5617071&inline=1>

- Tadelis, S. (2012). Public procurement design: Lessons from the private sector. *International Journal of Industrial Organization*, 30(3), 297-302. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2012.02.002>
- Tirole, J. (1999). Incomplete contracts: Where do we stand?. *Econometrica*, 67(4), 741-781. Retrieved in December 20, 2021, from <https://www.jstor.org/stable/2999457>
- Tridapalli, J. P., Fernandes, E., & Machado, W. V. (2011). Gestão da cadeia de suprimento do setor público: uma alternativa para controle de gastos correntes no Brasil. *Revista de Administração Pública*, 45(2), 401-433. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122011000200006>
- Watt, D. J., Kayis, B., & Willey, K. (2010). The relative importance of tender evaluation and contractor selection criteria. *International Journal of Project Management*, 28(1), 51-60. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2009.04.003>
- Yukins, C. R. (2008). Editor's Note: A Response to Omer Dekel's "Legal Theory of Competitive Bidding". *Public Contract Law Journal*, 37(2), 269-269. Retrieved in December 20, 2021, from <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/pubclj37&div=20&id=&page=>

Effects of Performance History on the Contracting of Suppliers in the Brazilian Federal Public Administration

ABSTRACT

Objective: to analyze the influence that suppliers' past performance has on their current ability to win new contracts in the Brazilian public sphere.

Method: an innovative approach was adopted in the literature by analyzing the persistence of supplier performance through dynamic multivariate models. To perform the quantitative analysis, we used the estimation with the Negative Binomial distribution and the classic Ordinary Least Squares regression model.

Results: it was found that the greater the number of past contracts won, the better the supplier's performance in public procurement. Furthermore, it was observed that this influence varies according to the complexity of the market and the procurement process modality.

Originality/Relevance: the study innovates by pointing out evidence that the use of past performance evaluation of bidders can be adapted for the public sector, which can influence the increase in the quality of the service provided or material acquired by the government.

Theoretical/Methodological contributions: the study corroborates the assumption of the Contract Theory by pointing out that suppliers with better performance tend to be reused, minimizing the risks of contractual breaches, but one should seek to improve the mechanisms so that the impact of past performance is greater in more complex contracts that require long-term relationships.

Social/Management contributions: the development of performance indicators that can be applied to supplier selection processes can foster new public policies to improve public contract management.

Keywords: Public procurement. Supplier selection. Performance.

Gabriella da Silva Gomes 

Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
 (UFRRJ) - Programa de Pós-graduação em
 Gestão e Estratégia da UFRRJ, Rio de Janeiro,
 Brasil
 gabriellasgms@gmail.com

Caio Peixoto Chain 

Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
 (UFRRJ), Rio de Janeiro, Brasil
 caiochain.ufrj@gmail.com

Eryka Fernanda Miranda Sobral 

Universidade de Pernambuco (UPE),
 Pernambuco, Brasil
 eryka.sobral@upe.br

Received: February 22, 2022

Revised: July 27, 2022

Accepted: July 27, 2022

Published: December 30, 2022

