

idp

v. 4 n. 2

128

DEBATES EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

WORKING PAPER

**A ARQUITETURA DAS ESCOLHAS NO DECRETO Nº
10.024/2019: UMA ANÁLISE À LUZ DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL**

Lucas Josijuan Abreu Bacurau

A ARQUITETURA DAS ESCOLHAS NO DECRETO Nº 10.024/2019: UMA ANÁLISE À LUZ DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

LUCAS JOSIJUAN ABREU BACURAU¹

¹ Mestre em Administração Pública pelo Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa - IDP. E-mail: lucas.josijuan@gmail.com

IDP

O IDP é um centro de excelência no ensino, na pesquisa e na extensão nas áreas da Administração Pública, Direito e Economia. O Instituto tem como um de seus objetivos centrais a profusão e difusão do conhecimento de assuntos estratégicos nas áreas em que atua, constituindo-se um *think tank* independente que visa contribuir para as transformações sociais, políticas e econômicas do Brasil.

DIREÇÃO E COORDENAÇÃO

Diretor Geral

Francisco Schertel

Coordenador do Mestrado Profissional em Administração Pública

Caio Resende

CONSELHO EDITORIAL

Coordenação

Paulo Castro

Renan Holtermann

Milton Mendonça

Supervisão e Revisão

Emmanuel Brasil

Luane Aguiar

Apoio Técnico

Igor Silva

Projeto gráfico e diagramação

Juliana Vasconcelos

DEBATES EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Revista Técnica voltada à divulgação de resultados preliminares de estudos e pesquisas aplicados em desenvolvimento por professores, pesquisadores e estudantes de pós-graduação com o objetivo de estimular a produção e a discussão de conhecimentos técnicos relevantes na área de Administração Pública.

Convidamos a comunidade acadêmica e profissional a enviar comentários e críticas aos autores, visando o aprimoramento dos trabalhos para futura publicação. Por seu propósito se concentrar na recepção de comentários e críticas, a Revista Debates em Administração Pública não possui ISSN e não fere o ineditismo dos trabalhos divulgados.

As publicações da Revista estão disponíveis para acesso e download gratuito no formato PDF. Acesse: www.idp.edu.br

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do IDP. **Qualquer citação** aos trabalhos da Revista só é permitida mediante autorização expressa do(s) autor(es).

SUMÁRIO

1. Introdução	6
2. Referencial Teórico	8
3. Metodologia	20
4. Resultados e Discussão	23
5. Considerações finais	28
6. Referências	30

Resumo

A economia comportamental é um ramo do conhecimento que enfatiza o estudo dos desvios do modelo do agente racional no processo decisório, em especial em decisões econômicas. Esse aspecto de análise pode ser muito útil para que a Administração Pública seja capaz de maximizar resultados de suas políticas públicas por meio da correção e/ou ajustes dos desvios de escolha. Uma das ações estatais que pode se beneficiar dos conceitos da economia comportamental é a das licitações públicas, pois envolvem e demandam parcela considerável do orçamento público. O presente trabalho visa analisar as inovações relacionadas à fase de lances e demais ações relacionadas à arquitetura das escolhas que possam ser extraídos do Decreto nº 10.024/2019, com ênfase na relação dessas inovações com elementos e conceitos relacionados à economia comportamental. Neste sentido, como metodologia de pesquisa buscou-se averiguar por meio de análise qualitativa e comparativa os pregões realizados pela Central de Compras e pelo Ministério da Infraestrutura para observar se a mudança legislativa obteve resultados positivos na redução dos preços das contratações no âmbito da Administração Pública. Os resultados avaliados na amostragem mostraram indícios de que as licitações com modalidade de disputa do tipo aberta parecem ser mais econômicas do que as disputas realizadas pelo regulamento anterior. Por outro lado, os demais cenários avaliados apresentaram cenários inconclusivos sobre a efetiva economia em licitações poderem ser influenciadas por mudanças na arquitetura das escolhas. Além disso, é importante ressaltar que os resultados ora avaliados também são influenciados por outros aspectos, que não puderam ser isolados na análise dos dados.

Palavras-chave: Pregão Eletrônico; Economia Comportamental; *Nudge*; Arquitetura das escolhas.

Abstract

The behavioural economics is a branch of knowledge that emphasizes the study of deviations from the rational agent model in the decision-making process, especially in economic decisions. This aspect of analysis can be very useful for the Public Administration to be able to maximize the results of its public policies, through the correction and/or adjustments of the deviations of choice. One of the state actions that can benefit from the concepts of behavioural economics is public bidding, since they involve and demand a considerable portion of the public budget. The present work aims to analyse the innovations related to the dispute phase and other actions related to the architecture of choices that can be extracted from Decree No. 10.024/2019, with emphasis on the relationship of these innovations with elements and concepts related to behavioral economics. In this sense, we seek to investigate, through qualitative and comparative analysis, the auctions carried out by the Central de Compras and by the Ministry of Infrastructure to observe whether the legislative change has had positive results in reducing the prices of contracts within the scope of the Public administration. The results evaluated in the sampling showed indications that biddings with open type dispute modality seem to be more economical than the disputes carried out by the previous regulation. On the other hand, the other evaluated scenarios presented inconclusive scenarios about the effective economy in bids being influenced by changes in the architecture of the choices. Furthermore, it is important to point out that the results now being evaluated are also influenced by other aspects, which could not be isolated in the data analysis.

Keywords: Electronic Auction; Behavioral Economics; *Nudge*; Architecture of Choices.

1. INTRODUÇÃO

A Administração Pública brasileira tem buscado ser mais eficiente, prestar serviços públicos de forma mais satisfatória com recursos escassos, assim como busca se afastar dos costumes patrimonialistas e amarras da burocracia que emperram a fluidez das ações do Estado.

Este cenário faz com que a Administração Pública precise se reinventar constantemente, buscando sempre fazer mais com menos. Seguindo este caminho, ferramentas e instrumentos que possam aumentar a produtividade ou a economia de gastos servem de grande apoio para que o Estado consiga desempenhar seu papel de provedor de serviços públicos de forma mais eficiente.

Como contraponto, a Economia Comportamental é uma linha de estudo que pode trazer uma nova perspectiva a fim de encontrar soluções para os problemas do Estado Moderno, uma vez que a sua abordagem é aplicada para analisar o comportamento humano diante dos problemas práticos (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020). Nesse sentido, uma análise por meio das percepções comportamentais “pode fornecer uma descrição realista de como e porque agimos como agimos, permitindo que consigamos estruturar ou reestruturar políticas públicas, produtos e serviços de forma adequada” (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020, p. 1).

Isso ocorre porque o comportamento humano é influenciado tanto por ações conscientes, como por ações “automáticas”². Infelizmente, os seres humanos costumam subestimar a importância do lado “automático” do comportamento, o que pode levar a políticas públicas, produtos e planos ineficientes (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020).

Hallsworth e Kirkman (2020) explicam que a abordagem analítica, voltada para as percepções comportamentais, busca corrigir esse problema ao utilizar as últimas evidências sobre o que influencia o comportamento, e, depois, a aplicar essas evidências para solucionar questões práticas.

² Esses dois modos de pensar são tratados como Sistema 1 e Sistema 2 por meio da teoria desenvolvida por Keith Stanovich e Richard West.

Os resultados obtidos por essa abordagem levaram a adoção de elementos da Economia Comportamental em diversos governos, instituições e empresas (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020). Essa adoção pode ser de grande valia na medida em que muitas das abordagens relacionadas às percepções comportamentais envolvem modificações na arquitetura das escolhas para melhorar a qualidade das decisões e escolhas das pessoas sobre determinado tema, e que, por causa disso, podem trazer bons resultados e maximizar resultados das políticas públicas.

No presente artigo, busca-se avaliar a utilização dos conceitos e ferramentas da Economia Comportamental nas contratações públicas. Para tanto, definiu-se como ponto de partida o Decreto nº 10.024/2019. Este Decreto, que regulamenta o rito da licitação por pregão eletrônico, possui diversas disposições que podem ser analisadas através da perspectiva da arquitetura das escolhas para racionalizar a conduta dos licitantes. Um bom exemplo de inovação deste Decreto foi a mudança da sistemática do pregão eletrônico.

Esta mudança foi particularmente relevante na fase de lances do pregão eletrônico. Se antes o pregão seguia a sistemática do Decreto 5.450/2005, o qual indicava apenas que os licitantes poderiam oferecer lances sucessivos e que a etapa de lances da sessão pública seria encerrada por decisão do pregoeiro, o qual poderia definir apenas o momento em que o sistema encaminharia aviso de fechamento iminente dos lances, aleatoriamente determinado, findo o qual a fase de lances se encerraria. Todavia, este formato de pregão acabou com a revogação da referida norma.

Desde o Decreto nº 10.024/2019, o formato para disputa foi modificado, fazendo com que o pregão ficasse vinculado com a existência de novos lances ou definido prazos para lances sigilosos a depender do modo de disputa escolhido para o pregão.

Assim, propõe-se mapear as mudanças na arquitetura de escolha que afetem a estrutura de incentivos e eventuais aspectos comportamentais incluídos pelo Decreto nº 10.024/2019, avaliar se houve uma mudança ou alteração dos incentivos para os agentes, se as ferramentas introduzidas conseguiram modificar o comportamento dos concorrentes de uma licitação, bem como avaliar se tais ferramentas têm sido eficazes no objetivo de reduzir os custos da Administração Pública em suas aquisições públicas.

Além dessa introdução, o artigo está organizado da seguinte forma: na seção 2, será apresentada revisão de literatura sobre o tema em análise. Na seção 3, será apresentada a metodologia de pesquisa utilizada nesta pesquisa. Na seção 4, os resultados serão apresentados e debatidos; por fim, na última seção, serão tecidas as considerações finais sobre os resultados e aspectos que podem ser considerados em pesquisas futuras.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A premissa central da economia tem como fundamento a ideia de que as pessoas escolhem por otimização (THALER, 2019, p. 19). Logo, as pessoas optariam pela melhor escolha possível dentre suas opções disponíveis. Não obstante, Thaler (2019) entende que esta premissa é problemática por três motivos. Primeiro, “os problemas de otimização que as pessoas comuns enfrentam são muitas vezes difíceis demais para que elas os resolvam ou sequer cheguem a resolver” (THALER, 2019, p. 20). Segundo, as crenças que as pessoas utilizam para tomar uma decisão são enviesadas. Terceiro, há diversos fatores que o modelo de otimização deixa de considerar na tomada de decisão.

Entre os principais conceitos desse ramo do conhecimento, indica-se que os conceitos de ancoragem, *framing* e *nudge* possuem especial relevância para o presente estudo.

Kahneman (2012, p. 152) cita o fenômeno do efeito da ancoragem ocorre quando “pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade”. Isto ocorre quando algum número é apresentado como uma solução possível para um problema que deve ser julgado (KAHNEMAN, 2012).

A ancoragem pode ser utilizada em duas situações. Na primeira, a ancoragem é utilizada como ajuste. Assim, a ancoragem é utilizada como referência, posteriormente, é ajustada para estimar quantidades incertas. Neste caso, inicia-se um julgamento através de um número que servirá de âncora, depois é avaliado se o número é alto ou baixo demais, sendo gradualmente ajustado a estimativa ao se mover mentalmente com a âncora. Este ajuste mental se encerra a partir do momento que a pessoa não tem mais certeza se deve

seguir adiante. Está ancoragem é aplicada de forma consciente pela pessoa utilizadora do valor como âncora (KAHNEMAN, 2012).

A segunda forma de ancoragem atua como efeito de *priming*. O *priming* ocorre por meio da “exposição de uma palavra que causa mudanças imediatas e mensuráveis na facilidade com que palavras relacionadas podem ser evocadas (KAHNEMAN, 2012, p. 69).

Assim, no caso da ancoragem por *priming*, a indicação de um número prévio sugere com que outro número seja pensado de forma relacionada. Ao contrário da primeira, a ancoragem por *priming* não é consciente (KAHNEMAN, 2012). A indicação de um número referente a um problema acaba influenciando a indicação de outro número próximo ou similar em virtude do efeito do *priming*. A ancoragem pode ser feita de forma racional com algum número de referência para ajustar uma estimativa, ou inconscientemente através da sugestão, ou a indicação de outro número (efeito *priming*), sugerindo que a resposta deve aproximada do número indicado.

Tversky e Kahneman (1984) explicam que uma situação pode ser enquadrada (*framing*) ou descrita de diferentes formas, podendo ser apresentada como um ganho ou perda em relação ao *status quo* inicial do participante.

Em condições normais, a forma de se apresentar um problema não deveria mudar a preferência numa escolha. Entretanto, por causa do efeito de posse e da aversão à perda, a forma como um problema é disposto pode modificar a forma como a decisão é tomada.

Assim, o argumento do enquadramento ou *framing* defende que a escolha de um indivíduo para uma mesma situação pode ser modificada a depender do ponto de referência apresentado, o que é influenciado pela aversão à perda.

A aversão à perda se manifesta de duas formas diferentes, uma para situações podem ocorrer um ganho e uma perda (apostas mistas) e outra para situações em que as duas opções tragam prejuízos.

No caso das apostas mistas, a aversão à perda costuma se traduzir em escolhas avessas ao risco. Prefere-se uma opção segura de ganhar menos a apostar em uma opção menos segura que possa gerar um lucro maior, mas que também pode gerar uma perda (KAHNEMAN, 2012).

Em contrapartida, quando uma pessoa se vê entre duas opções ruins com prejuízo garantido, é comum que a pessoa prefira apostar em uma opção menos provável desde que esta possa reduzir o prejuízo (KAHNEMAN, 2012).

Um *nudge* pode ser algum “pequeno elemento no ambiente que chama a nossa atenção e influencia o comportamento” (THALER, 2015, p. 338). É um fator que seria supostamente irrelevante, mas acaba influenciando a tomada de decisão e coloca o tomador de decisão numa melhor posição (THALER, 2015).

Seu conceito é relacionado com os conceitos de arquiteto das escolhas e de paternalismo libertário. O arquiteto das escolhas seria alguém que “concebe ambientes favoráveis para o usuário” (THALER e SUSTEIN, 2008, p. 20). Um arquiteto das escolhas define entre outras, as opções-padrão para uma de uma ferramenta ou sistema.

A ideia de arquiteto das escolhas se relaciona com o paternalismo libertário. Em primeiro lugar, o lado libertário compreende a “convicção de que as pessoas devem ter liberdade para fazer o que quiserem, inclusive recusar acordos desvantajosos” (THALER e SUNSTEIN, 2008, p. 13). Já o lado paternalista, envolve o conceito de que “os arquitetos de escolha têm toda a legitimidade para tentar influenciar o comportamento das pessoas, desde que seja para tornar a vida mais longa, mais saudável e melhor” (THALER e SUNSTEIN, 2008, p. 13).

Em vista disso, o *nudge* atua para mudar ou influenciar o comportamento das pessoas em um determinado sentido por meio da mudança de algum elemento da arquitetura das escolhas. Vale ressaltar, que o *nudge* é elaborado para que nenhuma escolha seja vetada, tal como não seja oferecida mudança significativa de ordem econômica. O *nudge* é uma intervenção barata e fácil de ser evitada (THALER e SUNSTEIN, 2008).

A arquitetura de escolhas pode ser construída muitas formas, dentre as quais, se destacam a compatibilidade estímulo-resposta, a utilização de opções-padrão, a utilização de ferramentas para evitar erros pós-conclusão, o retorno por meio de *feedback* ao usuário, o mapeamento de informações relacionadas a escolhas, a eliminação por aspectos ou

simplificação de decisões complexas e a visibilidade dos incentivos (THALER e SUNSTEIN, 2008).

O conceito de compatibilidade estímulo-resposta está relacionado ao “sinal que você recebe (estímulo) (...) ser coerente com a ação desejada” (THALER e SUNSTEIN, 2008, p. 98). Assim, se uma porta possui um puxador, esta deve se abrir ao ser puxada e não empurrada. Em outras palavras, o design pode influenciar a agir de uma forma automática e desejada.

A opção-padrão é a opção escolhida quando o agente se mantém inerte sobre uma escolha. Assim, por ser a decisão mais simples que demanda o menor esforço (viés da inércia³), tende a ser a opção escolhida pela maioria das pessoas, mesmo que não seja boa. Vista disso, é preferível que a opção - padrão seja a ação normal ou a recomendável (THALER e SUNSTEIN, 2008).

Thaler e Sunstein (2008) explicam que a arquitetura de escolhas também pode utilizar a ferramenta da “escolha requerida” ou da “escolha obrigatória”. Nesse caso, não há uma opção prévia escolhida, mas sim a obrigação da pessoa tomar a sua própria decisão sobre algo.

A arquitetura das escolhas também pode ser voltada para corrigir ou atenuar a chance de um erro que aconteça comumente. Se o erro de ação do usuário for decorrente de um ato precedido de inúmeras etapas, este erro será um erro “pós-conclusão”. Este tipo de erro decorre do comportamento de que quando uma pessoa termina de executar a parte principal de uma tarefa, esta pessoa costuma esquecer coisas relacionadas aos passos anteriores (THALER e SUNSTEIN, 2008).

A arquitetura de escolhas pode ser elaborada para encaminhar o *feedback* aos usuários. Thaler e Sunstein (2008) afirmam que o *feedback* pode ser uma advertência de que algo parece estar errado.

Em situações relacionadas a serviços com inúmeras opções, pode-se utilizar o modelo “*Racap*”, que consiste em: registrar, avaliar, comparar alternativas de preços. Nesse

³ Ou viés do *status quo*. Segundo Thaler e Sunstein (2008, p. 46), “as pessoas apresentam uma tendência geral a se manter em uma situação atual”, mesmo que não seja vantajosa para elas. Este comportamento representa o viés da inércia.

modelo, os dados de comparação são apresentados de forma clara e simples para auxiliar a escolha do interessado (THALER e SUNSTEIN, 2008).

Outra ferramenta de auxílio na tomada de decisões complexas é a “eliminação por aspectos”. Thaler e Sunstein (2008) a definem como um método que define qual o aspecto mais importante para a escolha, depois, estabelece-se um limite, e em seguida, elimina-se todas as alternativas que não se encaixam no padrão pré-definido.

Ademais, também é possível a utilização de *nudges* que deem “visibilidade” sobre as vantagens e incentivos de uma escolha. No caso, não é oferecida vantagem adicional, apenas se destacam quais seriam as vantagens em determinada escolha (THALER e SUNSTEIN, 2008).

Em tempo, é importante enfatizar que “o conceito de *nudge* não se confunde com todo o papel da economia comportamental nas políticas públicas, mas sim, como um modelo e poderosa ilustração de como as ferramentas da economia comportamental podem ser utilizadas nas políticas públicas” (LOEWENSTEIN e CHATER, 2017, p. 28)⁴.

Segundo Loewenstein e Chater (2017), o Estado pode intervir nas políticas públicas de diversas formas. Em vista disso, no que diz respeito ao aspecto econômico, os autores dividiram essa análise pelo campo da motivação e da intervenção.

Assim, ao se analisar a motivação de uma intervenção, esta pode ter uma motivação economia tradicional, quando o seu objetivo for corrigir ou atenuar externalidades, ou assimetria de informações. Também pode ser uma motivação comportamental, quando busca a correção de erros internos (internalidades) e, ainda, pode ser uma motivação híbrida, se a motivação da intervenção incluir externalidades e internalidades (LOEWENSTEIN e CHATER, 2017).

Ao se definir que tipo de intervenção deve ser realizada pelo Estado, um governo pode utilizar estratégias econômicas tradicionais – vide impostos e subsídios -, estratégias comportamentais – tais como o *nudge* – e, inclusive, híbridas, quando se misturam elementos de intervenção econômica tradicional com elementos comportamentais (LOEWENSTEIN e CHATER, 2017).

⁴ “(...) the concept of a ‘nudge’ not as encapsulating the role of behavioural economics in policy, but rather as a single concrete and powerful illustration of a much broader range of behaviourally informed policy tools (...)”

Essas motivações e intervenções podem ser utilizadas de diversas formas. Por exemplo, para uma motivação puramente econômica pode-se utilizar uma intervenção econômica, comportamental ou híbrida (LOEWENSTEIN e CHATER, 2017).

Ademais, em casos concretos, que envolvam fatores estruturais, Loewenstein e Chater (2017) sugerem que o direcionamento da política pública enfatize soluções que combatam as raízes dos problemas estruturais, ao invés de intervenções comportamentais. Nesse sentido, Loewenstein e Chater (2017) advogam que um dos apelos da utilização de *nudges* advêm da promessa de que esta ferramenta apresenta “soluções rápidas para problemas que geralmente precisam de intervenções mais profundas e amplas” LOEWENSTEIN e CHATER 2017 (APUD LOEWENSTEIN & ULBEL, 2010)⁵.

Loewenstein e Chater (2017, p. 34) defendem a tese de que *nudges* podem ser úteis como alavancas de certas políticas, todavia, as intervenções comportamentais não são efetivas quando utilizadas sozinhas a fim de resolver grandes problemas.

Passando para os conceitos relacionados as licitações públicas, Carvalho Filho (2020, p. 248) define licitação como “o procedimento administrativo vinculado por meio do qual os entes da Administração Pública e aqueles por ela controlados selecionam a melhor proposta entre as oferecidas pelos vários interessados, com dois objetivos – a celebração do contrato ou a obtenção do melhor trabalho técnico, artístico ou científico”.

Existem diversas modalidades de disputa para licitações públicas. A Lei nº 8.666/1993 prevê as modalidades licitatórias presenciais: concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão.

Para contrapor os procedimentos de seleção presencial, a Lei nº 12.520/2002 incluiu o Pregão Eletrônico ao rol de modalidades licitatórias⁶.

Esta modalidade teve algumas inovações em relação às outras previstas na Lei nº 8.666/1993. Destaca-se, a inversão da fase de habilitação dos concorrentes, de modo que, apenas a empresa que esteja na situação de melhor classificada precisa comprovar o atendimento dos requisitos de habilitação.

⁵ “One appeal of nudges is that they promise quick fixes for problems that often call for more fundamental and far - reaching interventions”.

⁶ Além dessas modalidades, a Lei nº 14.133/2021 incluiu a modalidade de licitação do diálogo competitivo.

A Lei nº 12.520/2002 foi a primeira a prever a possibilidade de utilização de recursos de tecnologia da informação, fazendo com que mais licitantes participem da disputa licitatória, que a competição seja feita de forma mais ágil e que haja maior publicidade dos atos da disputa, uma vez que os atos de disputa são públicos e ficam registrados no portal do governo.

Sobre a utilização de recursos de tecnologia da informação, a Lei nº 10.520/2002 prevê que a utilização de tais recursos dependessem de regulamentação específica. Esta regulamentação foi realizada por três decretos: o Decreto nº 3.697/2000, o Decreto nº 5.450/2005 e, finalmente, o Decreto nº 10.024/2019.

Dentre os três, o presente estudo será voltado para os Decretos nº 5.450/2005 e o Decreto nº 10.024/2019, já que o Decreto nº 3.697/2000 não é vigente há mais de 15 anos, dificultando uma análise comparativa dos resultados.

O Decreto nº 5.450/2005 regulou o pregão eletrônico para contratação de bens e serviços comuns entre 2005 e 2019.

Esse normativo definia que o pregão seria aberto por decisão do pregoeiro. Após a referida abertura, os concorrentes poderiam dar lances sucessivos durante a disputa para se posicionar na classificação. Esta primeira etapa de lances prosseguia pelo tempo o pregoeiro julgasse necessário.

A disputa só seria encerrada após o pregoeiro indicar o fechamento iminente da fase de lances do pregão. Após esta indicação, o sistema avisava aos concorrentes sobre o fechamento iminente, o qual ocorreria num prazo definido de forma aleatória que variava de 5 até 30 minutos.

O Decreto nº 10.024/2019 trouxe novidades como a ampliação do prazo de resposta de esclarecimentos e impugnações, a possibilidade de solicitação de auxílio do jurídico do órgão para responder ao questionamento, a possibilidade de se realizar um pregão com valor sigiloso e o modo de disputa.

Em relação aos modos de disputa, o Decreto adotou o modelo da Lei 12.462/2011⁷, a qual tinha instituído os modos de disputa aberto (para lances públicos e sucessivos) e fechado (para lances sigilosos).

O Decreto nº 10.024/2019 adotou esse modelo e ampliou a aplicação das duas formas de disputa de lance, abarcando as contratações que adotassem o pregão eletrônico.

Em relação aos dos modos de disputa, Oliveira e Amorim (2020) sugerem que a definição dos modos de disputa deva ser utilizada em cada certame com uma análise cuidadosa na fase de planejamento da contratação, considerando entre outros aspectos as características do objeto a ser licitado, a configuração do mercado e a experiência do órgão em licitações similares.

A sistemática do modo de disputa aberto consiste numa fase inicial de lances com duração de dez minutos, prorrogada automaticamente por dois minutos adicionais a cada novo lance nos seus últimos dois minutos de disputa. Nesse sentido, a disputa vai sendo prorrogada enquanto forem encaminhados lances, de forma que, o lance vencedor seja a melhor oferta que os licitantes possam realizar.

Outra inovação do novo Decreto do pregão eletrônico é a possibilidade de se reabrir a fase de lances quando a disputa não tiver tido nenhuma prorrogação automática. Este cenário permite que seja incentivada a competição, quando for realizado um controle efetivo para que a licitação não tenha um resultado aquém do esperado.

O pregão com modo de disputa aberto e fechado é de formato misto. Com duas fases de disputa. A primeira com lances públicos durante dez minutos. A segunda com lances secretos dos três melhores classificados da primeira etapa.

Considerando que a Economia Comportamental estuda desvios no comportamento humano, em relação às decisões, essa ciência também pode ser útil para explicar como são realizadas as decisões em um processo licitatório, e quais os vieses acabam influenciando mais as ações dos concorrentes e dos servidores públicos envolvidos em uma licitação. Ademais, pode ser útil para analisar a arquitetura das escolhas elaboradas no Decreto,

⁷ Em 2011, com o objetivo de dar maior agilidades as contratações públicas de infraestrutura e viabilizar a realização dos megaeventos esportivos que seriam realizados no Brasil naquele período, foi promulgada a Lei nº 12.426/2011, que instituiu o Regime Diferenciado de Contratações Públicas (RDC) (CARVALHO FILHO, 2020).

assim como sugerir formas de melhoria na arquitetura de decisões de regulações governamentais relacionadas a contratações públicas.

Apesar do Decreto nº 10.024/2019 ter modificado as formas de disputa para os pregões, o normativo também garantiu a discricionariedade do agente público responsável pela elaboração do Edital, fazendo com que este também tenha papel como arquiteto de escolhas, ao poder definir se a licitação seguirá a disputa por lances abertos, abertos e fechados, limites de intervalos intermediários de lances, entre outras.

Além de arquiteto de decisões, segundo Tabak e Amaral (2018), o agente público responsável pela tomada de decisão sobre a implementação de uma política pública, também está sujeito a vieses cognitivos que possam influenciar sobre o que é verdadeiro, apenas pela fácil compreensão de algum tema.

A partir desse raciocínio, analisamos a seguir alguns aspectos que envolvam o comportamento de tomada de decisão de particulares e dos agentes públicos no Decreto nº 10.024/2019 por meio da ótica da Economia Comportamental.

Em primeiro lugar, aborda-se a ancoragem e o valor estimado do certame licitatório. Considerando que a ancoragem ocorre quando um número ou valor particular é utilizado como base, mesmo que de forma indireta ou involuntária, para a solução de problema cujo resultado é desconhecido.

No caso de um processo licitatório, pode-se definir que o valor estimado seria o valor médio que a Administração Pública acredita ser o preço justo para a contratação de um bem ou serviço.

Em uma licitação, o valor estimado acaba apresentando um duplo efeito de servir tanto como o ponto de partida que os licitantes devem seguir para formularem suas propostas e participarem da disputa (heurística da ancoragem), bem como, para a base que os concorrentes definam a própria estratégia de competição e estipular a margem de redução dos preços em uma disputa.

Para obter o preço estimado de uma licitação, é realizada uma pesquisa de preços com outros pregões e preços de mercado, os quais servem como âncora por ajuste do preço justo para a contratação.

Assim, valores que destoem muito dos demais devem ser descartados para evitar que a estimativa seja sub ou sobre valorizada, tendo em vista que uma má estimativa poderia fazer com que a Administração pagasse a mais por um serviço ou, no caso de o preço ser subestimado, uma contratação inexequível, ou até a falta de interessados em participar da licitação.

No caso da contratação de um produto muito específico ou que tenham especificações técnicas que limitem a quantidade de fornecedores aptos a entregar o demandado, há um risco grande de que a precificação seja influenciada por preços indicados por potenciais interessados em vender o serviço/bem, podendo gerar uma estimativa com valores acima do mercado.

Considerando essa dificuldade, o Decreto nº 10.024/2019 trouxe como a inovação a possibilidade de o pregão eletrônico ser realizado com valor estimado de caráter sigiloso, vide disposição constante no art. 15 da referida norma.

Esta opção não exige a Administração Pública de realizar pesquisa de preços e estimar os valores da contratação. Em realidade, o valor estimado existe, mas ele só é divulgado após a fase da disputa de lances. Este tipo de cenário tira a âncora dos participantes e visa impedir que terceiros se aproveitem de uma estimativa limitada.

Ademais, a existência de duas formas de disputa de lances permite que a Administração Pública faça enquadramentos (*framings*) diferentes, considerando as diversas peculiaridades envolvidas.

Assim, quando se define uma disputa aberta, a perspectiva é que os concorrentes disputem até o limite dos seus valores, considerando os limites dos seus concorrentes.

Já a disputa aberta e fechada, apesar dos lances dos competidores servirem de alguma referência, o concorrente não tem como saber qual o melhor lance fechado dos seus concorrentes antes da conclusão desta etapa.

Outra inovação bastante relevante do Decreto nº 10.024/2019 é a possibilidade de reabertura da fase de lances.

Esta ferramenta visa evitar que a licitação seja encerrada com valores aquém do esperado, e sirva como um tipo de incentivo ou *nudge* do tipo erro pós-conclusão ou o

retorno por meio de *feedback* ao usuário, uma vez que, ao reabrir a etapa de disputa, o pregoeiro estaria indicando (oferecendo um *feedback*) que os valores ofertados ainda não alcançaram um valor satisfatório.

O viés de inércia ou *status quo* representa a tendência das pessoas de permanecerem como estão. Este viés da inércia possuía um impacto razoável no envio de documentação. Nesse sentido, apesar dos editais de licitação possuírem a indicação de toda a documentação que deve ser exigida por um participante a ser convocado, como não havia uma exigência prévia de cadastro de documentos de habilitação para participar de um pregão específico, este cenário fazia com que os competidores deixassem de verificar se possuíam todos os documentos, deixando esta verificação para o momento da convocação dos documentos de habilitação, o que, poderia causar o esquecimento de algum documento na hora do envio.

Assim, a mudança do momento do cadastro da documentação para a fase anterior à licitação tem um efeito de *nudge*, visto que essa mudança na arquitetura das decisões tem o potencial de modificar as ações tomadas pelos licitantes, evitando um erro ou descuido.

Esta mudança no cadastro faz com que os licitantes verifiquem previamente se possuem todos os documentos necessários, incluindo-os no sistema e evitando realizar este trabalho enquanto é convocado pelo pregoeiro.

Essa opção seria um exemplo de ferramenta para evitar um erro pós-conclusão, pois incluiria uma “função obrigatória” de incluir a documentação antes do início da licitação.

3. METODOLOGIA

Com base no objetivo deste artigo, que é o de averiguar se as inovações do Decreto nº 10.024/2019 relacionadas às etapas de lances do pregão eletrônico, podem gerar economia em compras públicas. Assim, optou-se por utilizar a metodologia da pesquisa explicativa.

Como guia de estudo, a metodologia busca construir um arcabouço de pesquisa de natureza qualitativa e quantitativa. O caráter qualitativo, como ressalta Alves-Mazzotti e Gewandsznajder (2004), é uma pesquisa com atributos diversos e flexíveis que não possuem

regras específicas na maioria dos casos. Neste caso, para a compreensão do estudo, o presente trabalho fará uso da abordagem da Economia Comportamental para explicar a arquitetura das escolhas do Decreto nº 10.024/2019.

No mais, Hallsworth e Kirkman (2020) explicam que a análise por meio da abordagem de *insights* comportamentais tem caráter empírico, ou seja, possui uma “grande ênfase em reunir evidências para determinar o efeito de qualquer intervenção informada pela ciência comportamental” (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020, p. 18)⁸.

Hallsworth e Kirkman (2020), acrescentam que, apesar da ciência comportamental ser utilizada para fazer previsões gerais sobre o modo como as pessoas poderão reagir em determinada situação, é necessário ponderar que diversos fatores podem interferir em uma decisão. Assim, “mesmo ao se basear em evidências aparentemente consistentes, as características de uma intervenção (...) terão que ser adaptadas para se enquadrarem em um novo contexto” (HALLSWORTH e KIRKMAN, 2020, p.18)⁹.

Portanto, tendo em vista a limitação da definição de uma amostra aleatória e para poder comparar dois modelos distintos de arquitetura das escolhas para a competição em pregões eletrônicos, delineou-se para este estudo a comparação de licitações de objeto similar que foram realizadas por um mesmo órgão em momentos distintos, tendo em vista que as análises serão feitas a partir de Decretos *ex ante* e *ex post facto*, ou seja, trata-se de uma investigação comparativa entre dados secundários.

Conforme o interesse deste estudo, opta-se pela utilização de elementos de análise da metodologia contrafactual para avaliar o impacto estimado causado pela alteração legislativa no resultado dos certames licitatórios. Assim, para melhor entendimento da proposta de análise, apresentam-se alguns conceitos, segundo Araújo e Kubrusly (2013, p.326)

“As ‘avaliações de impactos’ baseadas em análises contrafactuais buscam definir com precisão se, e em que grau, as alterações (ou a permanência)

⁸ “There is a strong emphasis on gathering evidence to determine the effect of any intervention informed by behavioral science”.

⁹ “Even if we are relying on apparently strong evidence, features of an intervention (presentation, timing) will need to be adapted to fit the new context”.

dos valores de uma variável considerada, podem ser causalmente atribuídas a certa intervenção (tecnicamente chamada de ‘tratamento’), que lhe antecede no tempo. Para tal, as ‘avaliações de impacto’ experimentais e quase-experimentais, buscam contrapor o estado de coisas efetivo pós-interferência (observável) a um estado de coisas contrafactual (que supostamente teria tido lugar na ausência da mesma intervenção), de modo a eliminar explicações rivais e isolar relações causais (de tipo INUS)”.

A variável é a mudança na forma da disputa de lances no pregão eletrônico, feita através do Decreto nº 10.024/2019. Assim, a seleção da amostra priorizará uma análise mais detalhada de pregões de objeto similar, bem como os que tenham sido realizados ao menos duas vezes, uma antes e outra depois da mudança legislativa. Entretanto, cabe frisar que apesar dessa variável, a análise comparativa não visa simplificar os resultados obtidos na coleta de dados como fruto único e exclusivo da mudança na forma de disputa, uma vez que, apesar de ser uma variável importante, não é a única que influencia os resultados financeiros das licitações¹⁰.

A natureza quantitativa da metodologia, aplicada neste trabalho, sobrevém da busca por testar a hipótese a partir da coleta de dados de pregões eletrônicos. Posto isso, buscase avaliar se as mudanças da sistemática da fase de lances do pregão eletrônico tiveram efeito positivo na redução dos lances do pregão.

Será utilizada a abordagem hipotético-dedutiva, “partindo das lacunas nos conhecimentos sobre o qual formula hipóteses (MARCONI e LAKATOS, 2018, p.108). Partindo da hipótese que a arquitetura das escolhas do Decreto nº 10.024/2019 induz a condutas relacionadas a uma maior competição e redução de preços das contratações públicas, por ter sido elaborado com dispositivos que são compatíveis com conceitos e ferramentas da economia comportamental, que visam fomentar uma escolha mais consciente da situação e dos limites financeiros dos participantes. Desta forma, a hipótese será testada através dos dados de diversos pregões eletrônicos dos órgãos selecionados em um período compreendendo 4 (quatro) anos, sendo de aproximadamente 2 (dois) anos

¹⁰ Apenas para citar algumas outras variáveis, indica-se a complexidade do objeto licitado, exigências específicas para participação de licitação e para prestação do serviço, inflação, local de prestação do serviço ou entrega e, no caso concreto, inclusive a pandemia da Covid 19.

antes do início do referido decreto e outros 2 (dois) após o início da vigência do decreto. Tal comparação visa testar a hipótese e averiguar se resultados previstos são falsos ou verdadeiros.

O presente artigo utilizou a pesquisa bibliográfica documental na coleta de dados de licitações públicas, retirados do Portal de Compras do Governo Federal.¹¹ Utilizou-se, também, os dados disponíveis no Portal da Transparência do Governo Federal.¹²

O mapeamento da amostragem dos órgãos foi realizado através das consultas de Unidades de Administração de Serviços Gerais (UASGs), identificadas como os órgãos citados pelos portais indicados no parágrafo anterior. Assim, foi consultada a UASG 201057 para as licitações da Central de Compras e a UASG 390004 para o Ministério da Infraestrutura.

A escolha dos órgãos a serem utilizados como base de análise considerou alguns critérios: a) quantidade de certames licitatórios realizados; b) orçamento do órgão; c) valores estimados para suas licitações; d) órgãos envolvidos ou beneficiados pelo resultado de suas licitações; e e) o modo de disputa de lances utilizado.

A opção pela Central de Compras do Ministério da Economia visou alinhar todas essas características em uma amostra. Isso porque a Central atua em contratações de grande vulto e complexidade, realiza diversos certames por meio de registro de preço, visando centralizar o procedimento de seleção do fornecedor em uma equipe capacitada e especializada, reduzindo o eventual ruído entre as definições do objeto a ser contratado.

O Ministério da Infraestrutura é outro órgão que se enquadra nos critérios definidos para seleção. Além disso, esse Ministério é um ator relevante nas políticas públicas relacionadas a infraestrutura e transporte, sendo referência para outros órgãos vinculados ao seu campo de atuação, inclusive em atividades de cunho administrativo, como as licitações públicas.

Soma-se a necessidade de a amostragem contemplar licitações que utilizaram os dois modos de disputas incluídos no atual Decreto. Assim, a partir do momento que foi

¹¹ Disponível no link: <https://www.gov.br/compras/pt-br>, <http://comprasnet.gov.br/livre/Pregao/ata0.asp>

¹² Disponível no link: <https://www.portaltransparencia.gov.br/licitacoes>.

identificado que a Central de Compras utilizou apenas o modo de disputa aberto e fechado, foi necessário incluir outro órgão que tenha se utilizado de um modo de disputa diferente para que um dos aspectos da arquitetura das escolhas incluídos pelo Decreto nº 10.024/2019, também pudesse ser avaliado.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Antes de partir para a análise dos dados dos pregões, cabe frisar que os dados aqui trazidos foram divididos e apresentados separadamente por órgão analisado. Assim, as comparações visam avaliar se a modificação dos *framings* da disputa apresentaria uma modificação detectável dos comportamentos dos licitantes. Optou-se pela avaliação da arquitetura de decisões em dois modelos, bem como quanto a observação de efeitos dos dois modos de disputa em relação ao modelo anterior. Este recorte busca avaliar o enquadramento por si só, se apenas a mudança da forma de disputa seria suficiente para obter resultados mais econômicos para a Administração.

Em um segundo momento, utilizaram-se elementos inspirados na metodologia contra-factual entre licitações de um mesmo órgão, que tenham apresentado duas características para comparação: a) mesmo objeto; b) com amostra realizada em dois períodos regulatórios distintos, ou seja, uma amostra dentro de regras do Decreto nº 5.540/2005 e outra seguindo as normas do Decreto nº 10.024/2019.

Nesse momento, o enquadramento é analisado em um cenário de condições similares. Ou seja, um mesmo tipo de licitação pode ter resultados mais expressivos com a modificação do enquadramento.

Essas comparações tentam observar qual dos três tipos de enquadramento teria mais impacto no comportamento dos competidores? O encerramento aleatório do Decreto nº 5.540/05, o lance final e sigiloso da disputa aberta e fechada ou a obrigação de se manter em primeiro após o esgotamento dos lances da disputa aberta. Qual desses desenhos aflora a aversão à perda, fazendo com que os competidores se arrisquem mais.

Qual dessas ancoragens pode apresentar maior impacto no comportamento: o preço mais baixo durante toda a disputa (fase aberta) ou o menor preço antes da fase fechada, onde o licitante teria que prever um lance que fosse melhor que os demais.

Após tais análises sobre os modos de disputa, foi realizada uma terceira verificação. Tal verificação teve como ênfase a ferramenta da reabertura da etapa de lance. Assim, buscou-se

mapear quantas vezes esse elemento da arquitetura foi utilizado na amostragem e quantas vezes a reabertura conseguiu gerar uma redução entre o preço anterior ao da nova etapa de lances.

A primeira análise buscou verificar se era possível identificar algum impacto significativo no resultado dos pregões eletrônicos pela simples mudança da arquitetura da ferramenta de disputa de lances.

Sendo assim, primeiro foram apresentados os dados da Central de Compras que realizou apenas licitações com modo de disputa aberto e fechado no período selecionado para estudo dos resultados conforme o novo Decreto.

Quadro 1 – Resumo resultados Pregões da Central de Compras de 2018 a 2021.

Central de Compras	
2018	
Pregões realizados (com resultados válidos)	6
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 48%
2019	
Pregões realizados (com resultados válidos)	4
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 27%
2020	
Pregões realizados (com resultados válidos)	19
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 31%
2021	
Pregões realizados (com resultados válidos)	31
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 19%

Fonte: elaboração própria (2022).

Ao se comparar os resultados das licitações da Central de Compras, foi observado que a mudança na arquitetura do modo de disputa do encerramento aleatório para o modo aberto e fechado, observa-se que a amostragem não foi capaz de indicar que a mera mudança desta arquitetura tenha influência suficiente para ter gerado reduções, nem aumentos, nos valores licitados apenas pela mudança em si. Esse resultado também foi observado quando comparado licitações de mesmo objeto. Assim, não foi identificado

mudanças substâncias nos comportamentos pela mudança na arquitetura da disputa entre o encerramento aleatório e a disputa de modo aberto e fechado.

Seguindo por essa linha, os escritos de *Loewenstein e Chater* (2017) mostram que as intervenções comportamentais não são efetivas quando utilizadas sozinhas para resolver problemas complexos. De modo que, para se buscar reduções efetivas nos valores das contratações públicas, além da mudança na arquitetura das escolhas, seriam necessárias outras intervenções de ordem econômica.

Assim como nos pregões da Central de Compras, também foi realizada uma comparação ano a ano para as licitações do Ministério da Infraestrutura entre o período de 2018 até 2021.

A divisão teve como objetivo avaliar os resultados de licitações do modo de disputa com encerramento aleatório em comparação com certames que seguirem o modo de disputa aberto.

Quadro 2– Resumo resultados Pregões do Ministério da Infraestrutura de 2018 a 2021

Ministério da Infraestrutura	
2018	
Pregões realizados (com resultados válidos)	16
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 24%
2019	
Pregões realizados (com resultados válidos)	6
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 41%
2020	
Pregões realizados (com resultados válidos)	21
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 32%
2021	
Pregões realizados (com resultados válidos)	16
Média de redução percentual entre o valor estimado e o valor final	- 22%

Fonte: elaboração própria (2022).

Nessa comparação, o modo de disputa aberto só apresentou melhores índices de economia na amostragem analisada dos pregões realizados pelo modo de disputa aleatório quando comparado licitações de mesmo objeto antes e depois da mudança legislativa.

Todavia, é importante salientar que os eventuais benefícios de licitar pelo modo de disputa aberto também são influenciados por outros aspectos, tais como a inflação, magnitude do objeto a ser licitado, complexidade do serviço licitado, entre outras.

Reforça-se a comparação de licitações entre os anos de 2018 até 2021 apresentou resultados inconclusivos tanto para as comparações entre as licitações pelo modo de disputa aberto e fechado contra o modo de disputa aleatório, como quando se comparado o modo de disputa aberto e o modo de disputa aleatório.

Outro aspecto da arquitetura das escolhas foi a possibilidade da reabertura da etapa de lances nos casos em que os competidores não tenham dado lances na disputa.

Por esse mecanismo ser uma novidade da arquitetura das escolhas do novo Decreto, serão avaliados apenas os dados dos pregões de 2020 e 2021. Para tanto, foram analisadas as atas dos pregões da Central de Compras com ênfase em buscar dois elementos: a) quantas vezes foram utilizados o reinício de lances; e b) se o reinício resultou na redução dos valores da disputa.

Entre as licitações realizadas pela Central de Compras e pelo Ministério da Infraestrutura, foram identificados cinco certames que tiveram a opção para reinício de lances, sendo que esta opção foi utilizada em apenas dois dos certames.

Quadro 3 – Resumo resultados do reinício das etapas de lances.

Reinício da etapa de lances		
Central de Compras		
Ano	Pregões com reinício	Houve melhora no resultado com o reinício?
2020	0	Não se aplica.
2021	1	Sim.
Ministério da Infraestrutura		
Ano	Pregões com reinício	Houve melhora no resultado com o reinício?
2020	0	Não se aplica.
2021	1 (4 tiveram possibilidade de uso)	Não. Mesmo utilizado, o item acabou cancelado.

Fonte: elaboração própria (2022).

A ferramenta do reinício de lances se torna disponível em licitações que não tiveram lances em sua etapa final, isto é, quando não há ocorrência de prorrogação automática no modo de disputa aberto, ou na ausência de lances na etapa fechada do modo de disputa aberto e fechado.

Esse tipo de cenário costuma acontecer em licitações com poucos concorrentes e/ou casos em que a estimativa de preços está próximo do limite real, se não defasada em relação ao preço adequado para a contratação.

Como indicado anteriormente, o reinício tem função similar a um tipo de incentivo ou *nudge* do tipo erro pós-conclusão, considerando que, ao reabrir a etapa de disputa, o pregoeiro estaria indicando (oferecendo um feedback) que os valores ofertados ainda não alcançaram um valor satisfatório.

Assim, nos casos de pouca concorrência, a ferramenta pode servir como um “cutucão” (*nudge*) para que os concorrentes reduzam suas ofertas. Entretanto, por ser uma ferramenta opcional, nada impede que o pregoeiro resolva negociar diretamente com o licitante para obter o melhor resultado.

Caso o problema da licitação esteja na estimativa preço, entende-se que a ferramenta não tem muito o que contribuir caso os licitantes não consigam alcançar os valores estimados. De qualquer forma, a ferramenta de reinício permite que os órgãos possam melhorar o resultado em uma disputa pouco competitiva.

5. CONCLUSÃO

A ideia de investigar sobre a arquitetura das escolhas no Decreto nº 10.024/2019 à luz da economia comportamental teve como objetivo de entender os possíveis efeitos que as alterações no rito do pregão tenham gerado na Administração Pública, considerando-os instrumentos de economia comportamental, identificados em tal Decreto.

Quanto à hipótese do estudo proposto “a arquitetura de escolhas definida pelo Decreto nº 10.024/2019 na fase de disputa do pregão eletrônico influencia o comportamento dos licitantes, de tal maneira que as licitações públicas conquistem

melhores preços em suas contratações”, verifica-se o seguinte, com base nos elementos analisados e resultados encontrados.

O resultado de comparação foi inconclusivo ao se comparar os formatos de disputa do Decreto nº 10.024/2019 com o do Decreto nº 5.540/2005 sem considerar os tipos de licitações realizadas e, igualmente, ao se comparar licitações pelo modo de disputa aberto e fechado com a de encerramento aleatório, ou seja, nestes dois recortes, não foi possível indicar que um formato possui resultados mais efetivos do que o outro. Porém, em contrapartida, quando a análise tratou de comparar licitações similares, o resultado obtido na amostragem indicou que as licitações realizadas pelo modo de disputa aberto obtiveram resultados melhores do que os de licitações similares realizadas pelo modo de disputa com encerramento aleatório.

Embora haja tais limitações, há indícios que a mudança na arquitetura de escolhas do modo de disputa pode influenciar apenas nos casos que envolveram o modo de disputa aberto, mas, apenas quando comparados objetos de licitação similares.

Também é importante salientar que o presente estudo foi feito a partir de diversas escolhas, em particular sobre as definições temporais (recorte temporal escolhido) e quantitativas (órgãos analisados), as quais, por mais que busquem trazer um recorte adequado do objeto analisado, também possuem um limite que pode impactar no resultado obtido.

Outra questão que mereceu atenção nesta pesquisa foi sobre o efeito do reinício da etapa de lances. Apesar de nem sempre ser efetiva e só ser passível de utilização em poucos casos, a existência da ferramenta de reinício de lances pode incentivar a redução de preços de uma disputa com uma nova etapa de lances, o que é suficiente para avaliar a utilidade desta ferramenta.

Ao se realizar uma análise de arquiteturas das escolhas aplicadas no Decreto nº 10.024/2019, é preciso cogitar que as ponderações de Loewenstein e Chater, assim, devem ser consideradas na medida em que as intervenções comportamentais são incluídas a partir do contexto, quanto à situação fática e do problema a ser enfrentado. Sendo que, resultados mais profundos dependem de uma atuação conjunta com ferramentas

tradicionais de intervenção, o que poderia ser, por exemplo, uma redução nos impostos cobrados e contratações realizadas pelo governo.

6. REFERÊNCIAS

ALVES-MAZZOTTI. **O Planejamento de Pesquisas Qualitativas**. In: ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER (org.). *O Método nas Ciências Naturais e Sociais*. 2ª edição. THOMSON. Editora Eletrônica. S.P. Brasil. 2004.

ARAUJO, Francisco Barreto; KUBRUSLY, Ricardo Silva. 'Avaliações de impactos': pensamento contrafactual e inferência causal, controles experimentais e estudos observacionais. 2013. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/13275/dapp-francisco-barreto-araujo-silva-kubrusly-avaliacoes-impactos-pensamento-contrafactual-inferencia-causal-controles-experimentais-estudos.pdf> Acesso em: 18/11/2021.

BRASIL. **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/Decreto-Lei/Del2300-86.html. Acesso em: 05/12/2021.

BRASIL, **Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005**. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/decreto/d5450.html. Acesso em: 20/11/2021.

BRASIL, **Decreto nº 10.024, de 20 de setembro de 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.

Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2019-2022/2019/Decreto/D10024.html. Acesso em: 30/11/2021.

BRASIL. **Portal de Compras do Governo Federal**. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br> Acesso em: 11/10/2021.

BRASIL, **Portal da Transparência**. Disponível em: <https://www.portaltransparencia.gov.br/licitacoes> Acesso em: 23/05/2022.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de direito administrativo**. 34ª edição. São Paulo: Atlas, 2020.

HALLSWORTH, Michael; KIRKMAN, Elspeth. **Behavioral insights**. MIT Press, 2020.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar**. Tradução de Cássio de Arantes Leite. 1ª ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

LOEWENSTEIN, George; CHATER, Nick. Putting nudges in perspective. *Behavioural Public Policy*, v. 1, n. 1, p. 26-53, 2017.

Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/journals/behavioural-public-policy/article/putting-nudges-in-perspective/94B40BD8E9CAF182BF709C8BBE0B0C3B>>

Acesso em: 30/05/2022.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do Trabalho Científico**. 8ª edição, São Paulo: Atlas, 2018.

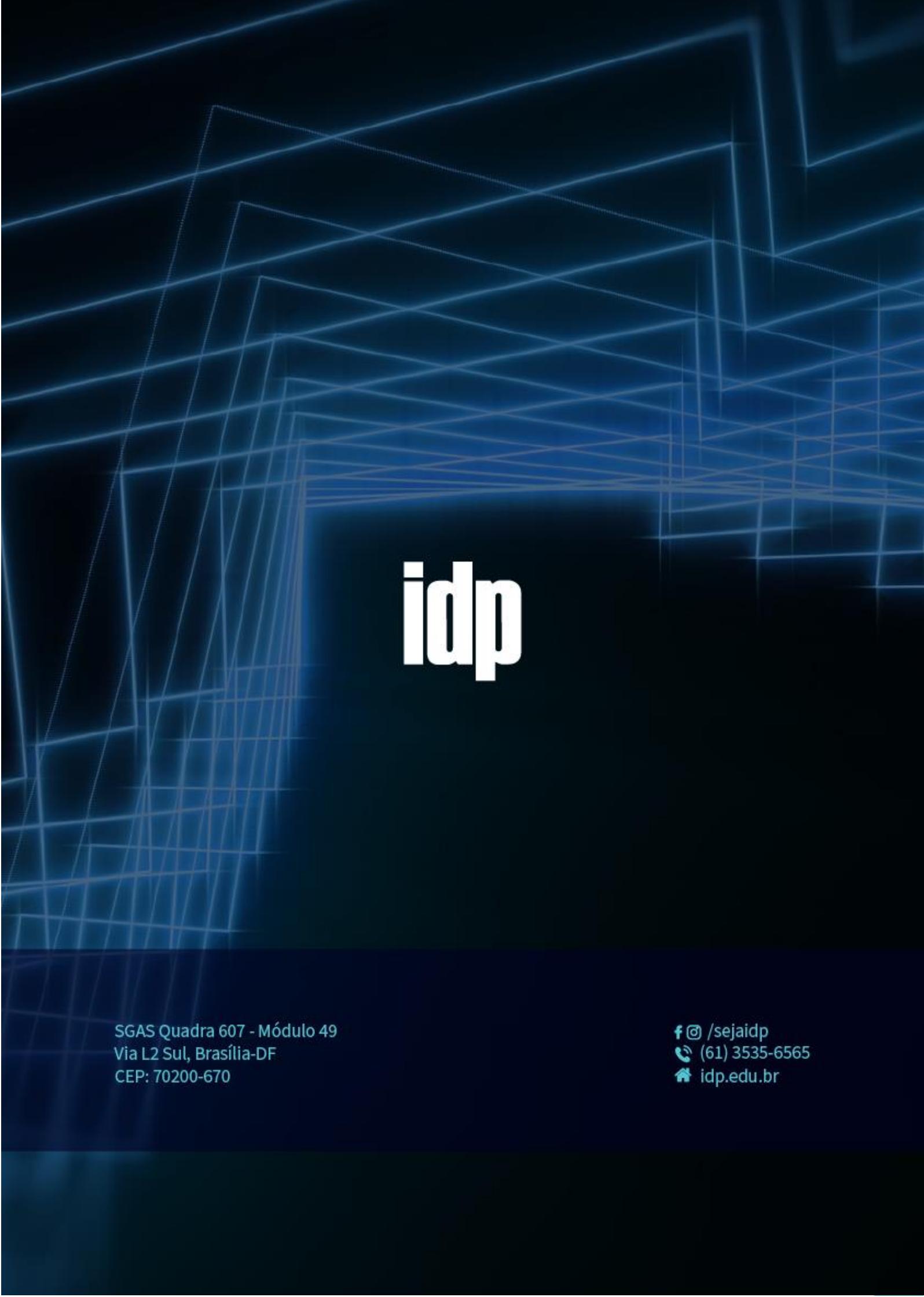
OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima; DE AMORIM, Victor Aguiar Jardim. **Pregão Eletrônico**. Prefácio de Fabrício Macedo Motta. Comentários ao Decreto Federal nº 10.024/2019.1ª reimpressão, Belo Horizonte: Forum, 2020.

TABAK, Benjamin Miranda; AMARAL, Pedro Henrique Rincon. **Vieses cognitivos e desenho de políticas públicas**. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, v. 8, n. 2, p. 472-491, 2018.

THALER, Richard H. **Misbehaving. A Construção da Economia Comportamental**. Tradução de George Schlesinger. 1ª edição, Rio de Janeiro; Intrínseca, 2019.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge. Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade**. Tradução de Ângelo Lessa. 1ª edição, Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Escolhas, valores e quadros**, 1984. In: KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, p. 540-555, 2012.



idp

SGAS Quadra 607 - Módulo 49
Via L2 Sul, Brasília-DF
CEP: 70200-670

  /sejaidp
 (61) 3535-6565
 idp.edu.br