



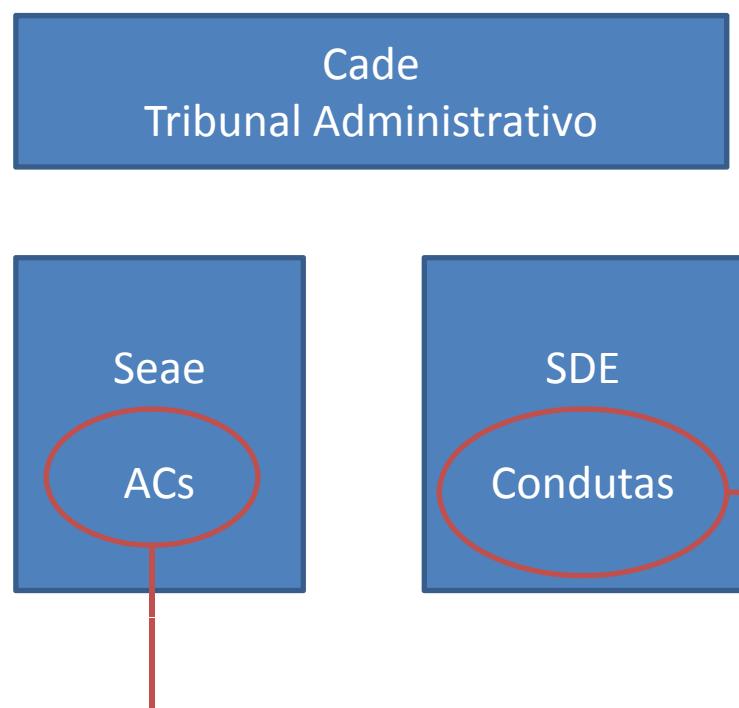
# Modernização da Lei 8666/93

Ricardo Leite Ribeiro

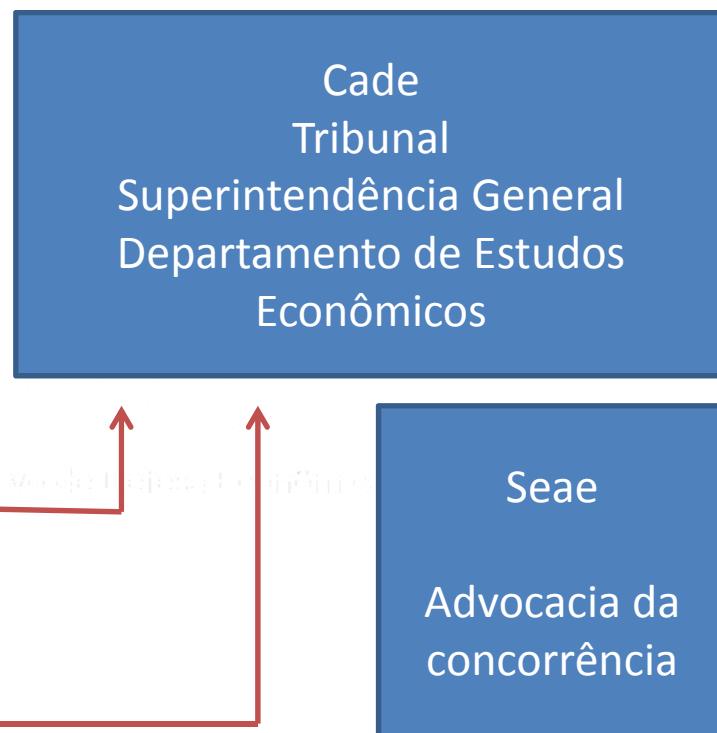
Setembro de 2013

# SBDC: nova estrutura

## Regime anterior



## Lei 12.529



# Novo Cade e Cartéis em Licitação

- **Coordenação Antitruste na Superintendência Geral voltada para Cartéis em Licitação**
- **Programa de Leniência (art. 87 da Lei 12.529/11)**
- **Atualmente possui cerca de 28 casos em andamento**
- **Principais Setores: Serviços Terceirizados e Obras Públicas**

# Cartel: Conceito, marco legal e principais estratégias

- **Acordo para fixar preços**
- **Acordo para restringir a oferta**
- **Acordo para dividir mercados e/ou clientes**
- **Acordo para definir vencedores de licitações**

# Por que se preocupar?

- **Aumento de preço:**

média de 10%-20% acima do preço competitivo, segundo OCDE;  
média de 30%, segundo pesquisa Connor, J.M., Bolotova, Y. *Cartel overcharges: survey and meta-analysis*.
- **Redução da oferta:**

média de 20% de redução, segundo OCDE.
- **Aumento dos gastos do Governo e alocação ineficiente de recursos públicos:**

no Brasil, estima-se que nas três esferas de Governo (União, Estados e Municípios) o gasto anual com compras públicas atinja **600 bilhões de reais**.

**Em suma: Redução do bem-estar do consumidor, via transferência de renda do consumidor para o cartelista.**

## Especificidades do setor de compras públicas

**Dificuldade de reação do comprador:** “necessidade de contratar” e dificuldades para identificar condutas

**Cartéis podem ocorrer com outros crimes:** corrupção ativa e passiva

### **Dificuldades de investigação:**

- Grandes números de processos de compras
- Dificuldades de acesso a dados de licitações
- Limitações de cruzamento de dados
- Necessidade de criar/aperfeiçoar metodologias de análise de indícios de cartel

# Principais Estratégias

**Cobertura**: apresentação de propostas que sabidamente não podem ser aceitas (alto valor, vícios, erros banais)

**Supressão de propostas**: não apresentação ou desistência de propostas

**Rodízio**: alternância acordada dos vencedores dos certames

Ex.: Adesão ao Sistema de Modelagem Econômica

**Divisão de mercado**: alocação de clientes ou regiões entre cartelistas

**Objetivo: direcionar a licitação para um licitante específico e aumentar os preços**

- **Lei 12.529/11 – Lei de Defesa da Concorrência**

Esfera *administrativa* → MULTA (0,1 a 20% do faturamento bruto, no ramo de atividade) + outras penalidades

Empresas e pessoas físicas (administradores)

- **Lei 8.666/93 – Lei de Licitações**

Esfera *criminal* → DETENÇÃO (2 a 4 anos) + multa

Somente pessoas físicas

Art. 90: “*Frustrar ou fraudar, mediante ajuste, combinação ou qualquer outro expediente, o caráter competitivo do procedimento licitatório...*”

## Condições favoráveis para formação de cartéis em licitações

*“Novos desenhos inteligentes dificilmente são determinantes para o sucesso de uma licitação. Com muito mais frequência, as chaves para o sucesso são: manter baixos os custos para participação nos leilões, incentivar a participação dos licitantes apropriados, garantir a integridade do processo e cuidar para que o licitante vencedor seja alguém que vá pagar ou entregar o prometido.”*

Paul Milgrom

# Condições favoráveis para formação de cartéis em licitações

- **Previsibilidade de contratações:** facilita definição de estratégia comum entre as empresas;
- **Publicidade das contratações públicas:** evita direcionamento e permite controle social. Mas facilita o monitoramento pelos cartelistas;
- **Interação frequente entre empresas:** facilita definição de estratégia comum e cria condições para punição;  
↳ [www.cade.gov.br/ModeloLicitacaoCompleto.pdf](http://www.cade.gov.br/ModeloLicitacaoCompleto.pdf)
- **Número restrito de empresas:** em mercados específicos, reduz pressão competitiva e facilita eventuais acordos;

# Condições favoráveis para formação de cartéis em licitações

- **Características do produto/serviço:** existência de diversos serviços e produtos “comuns” facilita a definição de estratégia entre as empresas (custos semelhantes) e o monitoramento do comportamento das cartelistas (via acompanhamento dos preços ofertados);
- **Barreiras à entrada:** barreiras econômicas, regras regulatórias e cláusulas editalícias que restringem a “pressão competitiva” via entrada de novos licitantes;  
• Adaptação de “Simplifying the Model for Price Fixing” (2004)
- **Rigidez das licitações:** o agente público tem menor capacidade de reação a conluio entre seus fornecedores e menos incentivos.

# Princípios Orientadores

- i) **Redução das barreiras à entrada:** Exigências desnecessárias diminuem o universo de fornecedores e impedem a entrada de novas empresas, o que facilita o conluio.
- ii) **Redução dos custos de participação:** A participação em procedimentos licitatórios não pode ser excessivamente custosa, já que isso pode diminuir o universo de fornecedores, o que facilita o conluio.
- iii) **Redução do grau de publicidade durante o procedimento:** O conhecimento da identidade dos potenciais licitantes *antes da licitação* deve ser *restrinido ao máximo*, pois isso *facilita o conluio entre eles*. O mesmo raciocínio se aplica a tal publicidade *durante o procedimento licitatório*, já que, dependendo da estrutura da licitação, os participantes podem ter condição de se comunicarem e chegarem a um acordo.

- i) **Utilização de instrumentos de tecnologia da informação:** Exigências desnecessárias diminuem o universo de fornecedores e impedem a entrada de novas empresas, o que facilita o conluio.
- ii) **Inversão entre as fases de habilitação e julgamento:** Reduz custos e a capacidade de coordenação dos agentes.
- iii) **Cadastramento prévio:** Necessidade de mitigá-lo em mercados oligopolizados como em obras de engenharia da construção civil.
- iv) **Garantia contratual mínima:** Embora seja importante em determinadas licitações em que a execução seja arriscada, sua utilização em excesso pode representar barreira à entrada



Obrigado