

ARTIGO REF: 6814

A MALDIÇÃO DO VENCEDOR EM CONCURSOS DE CONSTRUÇÃO

Daniel Baloi^(*)

Departamento de Engenharia Civil, Faculdade de Engenharia da Universidade Eduardo Mondlane
Maputo, Moçambique

^(*)*Email:* baloi@zebra.uem.mz

RESUMO

O preço mais baixo avaliado ou menor preço tem sido o factor decisivo na determinação do vencedor em concursos de projectos de construção em Moçambique. Por esta razão, a preocupação em apresentar preços com elevada chance de sucesso nos concursos é cada vez mais acentuada. A questão que se levanta com frequência é a de que até que ponto o preço mais baixo avaliado reflecte a realidade da produção da construção objecto do concurso dentro dos padrões definidos no projecto. Há cada vez mais um risco elevado de o menor preço se afastar do preço real que permite realizar os trabalhos com os padrões definidos e ainda assegurar o retorno necessário à empresa.

De acordo com Brokman (2011), todos os concorrentes podem ter erros na estimativa de preço, incluindo o concorrente vencedor, mas a estimativa deste último tende a situar-se abaixo da média das estimativas, facto preocupante. Evidências mostram que o preço da proposta vencedora encontra-se frequentemente abaixo do preço de equilíbrio, ou seja, aquele determinado pela oferta e procura num mercado competitivo. Supondo ter sido alcançado o equilíbrio de Nash, é pouco provável que haja alteração das estratégias por parte dos concorrentes. A empresa com o menor preço terá adoptado a melhor estratégia tendo em vista o benefício esperado.

Como o preço continua a ser determinante na selecção do vencedor, as empresas concorrentes fazem um exercício enorme de forma a serem competitivas, puxando assim os preços para níveis bastantes reduzidos. Bastas vezes, no entanto, os benefícios esperados pelas empresas vencedoras não se efectivam, particularmente quando o menor preço avaliado está muito afastado do preço real da realização da construção objecto do concurso. As consequências resultantes deste fenómeno são negativas para as partes contratantes, em particular, e para o sector da construção, em geral. Nestas circunstâncias, há um grande risco de ocorrer a maldição do vencedor (*winner's curse*). Vários estudos realizados neste campo identificaram os riscos associados ao preço mais baixo. Em particular, quando o número de concorrentes é muito elevado, decorrente de um desequilíbrio entre a oferta e a procura, o risco do cliente seleccionar a proposta de preço mais baixo irrealista aumenta drasticamente. O concorrente da proposta mais baixa sujeita-se com frequência a realizar os trabalhos por um preço que nenhum outro conseguiria ou estaria disposto a aceitar.

Este artigo discute a maldição do vencedor inerente aos concursos de construção no formato de propostas seladas submetidas em simultâneo, com predominância de uma distribuição anormal de preços, onde o vencedor é o que apresenta o menor preço avaliado, observados os requisitos de qualificação. A análise é parte de um estudo mais amplo da variabilidade de preços de construção. Argumenta-se que neste tipo de situações a ocorrência da maldição do vencedor é altamente provável devido a um conjunto de factores inerentes ao processo, os

quais incluem escassez de informação, informação imperfeita, erros nas estimativas, pressão, vieses de várias ordens e critérios de decisão.

É feita a avaliação da possibilidade da ocorrência da maldição do vencedor com recurso à determinação do "spread", com base numa amostra de sessenta projectos de construção levados a concurso em vários pontos do país. Empregou-se estatística descritiva para a análise de dados. Os resultados indicam "spreads" bastante elevados, indiciando a existência de maldição do vencedor. São avançadas sugestões no sentido de se obviar ou minimizar o fenómeno e as suas implicações negativas sobre a indústria da construção e os clientes em particular.