



A EFETIVIDADE DO ACESSO DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS AOS MERCADOS DE COMPRAS NACIONAIS DA UNIÃO EUROPEIA (UE)



SECTOR
DIALOGUES

EUROPEAN UNION
BRAZIL

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO,
DESENVOLVIMENTO E GESTÃO

Ministro
Dyogo Oliveira

Secretário de Assuntos Internacionais
Jorge Arbache

Coordenador-Geral de Comércio Exterior
José Carlos C. de Araujo Filho

Equipe Técnica
Elisa de Ananias Fraga
Fabiana Cardoso Martins de Souza
Francisco Carneiro De Filippo

Secretário de Gestão
Gleisson Cardoso Rubin

Diretor Nacional do Projeto
Marcelo Mendes Barbosa

DELEGAÇÃO DA UNIÃO EUROPEIA
NO BRASIL

Embaixador Chefe da Delegação da União Europeia no Brasil
João Gomes Cravinho

Ministro Conselheiro - Chefe de Cooperação
Thierry Dudermel

Adido de Cooperação - Coordenador do Projeto Apoio aos Diálogos Setoriais UE-Brasil
Asier Santillan Luzuriaga

Consórcio executor
CESO Development Consultants/
FIIAPP/INA/CEPS

CONTATOS

Direção Nacional do Projeto
+ 55 61 2020.4549/4785/5217
dialogos.setoriais@planejamento.gov.br
www.dialogossetoriais.org

A EFETIVIDADE DO ACESSO DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS AOS MERCADOS DE COMPRAS NACIONAIS DA UNIÃO EUROPEIA (UE)

Vera Thorstensen
São Paulo, 2016

Sumário

1. INTRODUÇÃO 13

2. SISTEMATIZAÇÃO DA LEGISLAÇÃO APLICÁVEL ÀS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS NA UE 25

2.1. ACORDO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS DA OMC 27

2.1.1. União Europeia..... 32

2.1.2. Alemanha 32

2.1.3. Reino Unido..... 37

2.1.4. Portugal 45

2.1.5. Espanha 49

2.1.6. União Europeia: Anexo 5 - Serviços..... 53

2.1.7. União Europeia: Anexo 6 – Serviços de Construção Civil e Concessão de Obras Públicas 54

2.1.8. União Europeia: Notas aos Anexos do Apêndice I..... 55

2.2. ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO 65

2.3. DIREITO COMUNITÁRIO DAS LICITAÇÕES..... 70

2.4. LEGISLAÇÕES NACIONAIS SOBRE CONTRATAÇÕES PÚBLICAS 73

2.4.1. Alemanha 73

2.4.2. Reino Unido..... 74

2.4.3. Portugal 75

2.4.4. Espanha 76

3. ANÁLISE DO ACESSO DAS PME AOS CONTRATOS PÚBLICOS NA UE 77

3.1. RELATÓRIO DE ACESSO DAS PME AO MERCADO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS NA UE 79

3.1.1. Diferença de participação das PME entre os países membros... 82

3.1.2. Barreiras Típicas ao Acesso das PME ao Mercado Europeu de Contratações Públicas 88

3.1.2.1. Valor do contrato público..... 88

3.1.2.2. Tipo de contrato..... 93

3.1.2.3. Tipo de autoridade contratante 94

3.1.2.4. Publicidade das informações 95

3.1.2.5. Modalidade licitatória 96

3.1.2.6. Critérios de seleção..... 97

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS 98

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 104

1. Introdução

O presente relatório corresponde ao resultado de um estudo descritivo e analítico sobre as experiências da União Europeia e de Estados Membros da União Europeia quanto às medidas de apoio à internacionalização e promoção das Pequenas e Médias Empresas (PME) por meio da facilitação do acesso às contratações públicas.

O fenômeno da contratação pública tem sido visto, equivocadamente, como sinônimo de licitação, e não como um processo amplo, harmônico e coerente. A contratação pública possui, além da fase externa (na qual a licitação se realiza), duas outras fases fundamentais: a de planejamento e a contratual, que contam com estrutura, finalidade e lógicas distintas da realidade que se pode qualificar como licitação.

A contratação pública é o processo administrativo por meio do qual um ente público seleciona a proposta mais vantajosa, dentre as oferecidas, para a celebração do contrato de seu interesse. Trata-se de um encadeamento de atos lógicos e cronologicamente ordenados: (i) edital ou carta-convite, (ii) recebimento das propostas, (iii) habilitação, (iv) classificação, (v) homologação, (vi) adjudicação e (vii) celebração do contrato administrativo¹.

1. "Apesar de a licitação ser a regra geral, nem toda contratação com o Poder Público é antecedida pelo procedimento licitatório, havendo circunstâncias excepcionais especificadas na legislação de contratação

Entretanto, é possível afirmar que a realização da licitação pública não é a tarefa mais difícil do processo administrativo de compras governamentais, vez que o desafio repousa, na verdade, sobre as estratégias empregadas no planejamento da contratação de um determinado fornecedor ou prestador de serviços e na gestão e fiscalização do contrato público. Esse desafio é ainda maior se considerada a dificuldade da promoção do acesso e da participação das PME nesse mercado de compras públicas, se consideradas as peculiaridades dessa categoria de empresas, como número de empregados, volume de negócios e grau de internacionalização dos negócios.

Considerando essa situação, é necessário, primeiramente, o estabelecimento de critérios suficientes para o enquadramento de uma empresa como PME. Contudo, o aprofundamento da análise normativa de diversos países sobre o tema conduz ao entendimento de que não é possível identificar um critério universalmente reconhecido para determinar a inclusão de uma empresa na categoria de PME, de modo que a existência de vários indicativos para a classificação de

direta e depois, como será visto, nem toda licitação resulta na celebração de contrato administrativo, podendo ocorrer a revogação do procedimento em razão de motivo superveniente justificado, ou a anulação, diante de vício de ilegalidade" (NOHARA, 2013, p.304)

uma empresa como PME não podem ser considerados como definitivos para a totalidade dos contextos em que essa definição seja importante.

Normalmente, as diversas tentativas de padronização de critérios possuem a finalidade de determinar quais empresas são potencialmente elegíveis para ingressar em programas governamentais de apoio à promoção de pequenas e médias empresas no mercado, tais como programas de isenção tributária, programas de inserção de empresas no mercado internacional, programas de subcontratação, dentre outros. Dessa maneira, verifica-se que o enquadramento de empresas nas categorias de microempresa, pequena empresa ou média empresa é, na verdade, o requisito fundamental para orientar a elaboração de políticas públicas de tratamento diferenciado, sendo possível afirmar que as definições costumeiramente atentam para uma conjuntura mercadológica específica para essas empresas, ao seu papel socioeconômico e às prioridades governamentais no sentido da promoção ao desenvolvimento e à inovação.

Haja vista que a classificação das empresas comumente busca o atendimento de demandas governamentais quanto à gestão do mercado empresarial, talvez seja factível a presunção de que, em um mesmo país, as ações governamentais relacionadas

com as PME não sejam semelhantemente desenvolvidas nos níveis federal, estadual e municipal, ou que, em um mesmo país, possa haver entes, organizações, grupos ou pessoas com interesses tão específicos em relações às empresas que ensejem diferentes critérios para o seu enquadramento na categoria de PME. Em outras palavras, PME é, possivelmente, uma categoria polissemântica

Em razão dessa situação, a promoção do acesso e da participação das PME no mercado de contratações públicas ainda é uma questão demasiadamente complexa e controvertida, instigando os gestores públicos no exercício de duas funções públicas, especialmente se considerado o fundamental papel

desempenhado pelas PME na criação e expansão dos postos de trabalho, na distribuição equitativa da renda e, mais globalmente, no desenvolvimento nacional.

Em relação ao estabelecimento de critérios para o enquadramento de empresas na categoria de PME, o Brasil passou a editar legislação tratando do tema a partir da década de 1980, momento em que surgiram diversas leis federais com a finalidade do estabelecimento dos critérios básicos para o enquadramento das empresas na categoria de micro, pequena e média empresas.

Quadro 1. Principais normas jurídicas brasileiras sobre PME

Lei 7.256 de 27 de novembro de 1984: cria o estatuto da microempresa e trata, em um só texto de lei, de vários pontos relativos à microempresa. Esta lei institui o tratamento diferenciado, simplificado e favorecedor para as microempresas no domínio fiscal, do INSS, do trabalho, do crédito e do desenvolvimento da empresa. Nesta lei, por meio do seu artigo 2, a microempresa é definida como uma empresa cuja receita bruta anual atinge no máximo 10.000 Obrigações do Tesouro Nacional (OTN). Esta definição é revogada em 1996 pela Lei do SIMPLES e toda a lei é revogada em 1999 pela Lei 9.841.
Artigo 170 da Constituição Federal de 05 de outubro de 1988: explicita que a ordem econômica, fundada sobre a valorização do trabalho humano e sobre a iniciativa, tem como finalidade assegurar a existência digna, observando, entre outras coisas, o tratamento favorecedor a empresas de capital brasileiro e de pequeno porte (inciso IX).

Artigo 179 da Constituição Federal do Brasil de 05 de outubro de 1988: determina o Anais II EGEPE – Londrina – Paraná - 2001 424 tratamento jurídico diferenciado favorecendo as micro e pequenas empresas a fim de estimular seu desenvolvimento pela simplificação de suas obrigações legais, administrativas, fiscais e relativas ao crédito e ao INSS, assim como pela eliminação ou redução de suas obrigações. Contudo, a definição de pequena empresa pela lei só é criada em 28 de março de 1994 pela lei 8.864 (a seguir), ou seja, seis anos mais tarde.

Lei 8.864 de 28 de março de 1994: muda a definição de microempresa pela elevação do limite máximo do faturamento anual para 250 mil UFIR (US\$ 135 mil). Introduz a primeira definição de “empresa de pequeno porte” já citada na Constituição Federal desde 1988. Permaneceu limitada por falta de legislação complementar para regulamentar grande parte de seus artigos. Por esta lei, é pequena a empresa cujo faturamento anual bruto é superior a 250 mil UFIR e igual ou inferior a 700 mil UFIR (US\$ 135 mil e US\$ 378 mil respectivamente). Esta lei é revogada em 1999 pela Lei 9.841.

Lei 9.317 de 05 de dezembro de 1996 (Lei do SIMPLES): é considerada por muitos como o maior ganho das micro e pequenas empresas na história do sistema jurídico brasileiro. Revogou vários artigos da Lei 7.256, dentre eles o Artigo 2 que definia a microempresa. Criou o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e de Contribuições das Micro e Pequenas Empresas (SIMPLES) que estipula o tratamento fiscal diferenciado e privilegiado para micro e pequenas empresas. Baixou consideravelmente a carga de impostos para estas empresas, além de simplificar os procedimentos de declaração e recolhimento destes. Criou a possibilidade dos estados e municípios também contribuírem na concessão de benefícios a estas empresas. Com isto, por exemplo, o imposto sobre a circulação de mercadorias (ICMS) e o imposto sobre serviços (ISS) podem ser diminuídos de forma diferenciada nos vários estados e municípios brasileiros. Isto possibilita, obviamente, o aumento da pluralidade e das diferenças entre as definições de micro e pequena empresa para fins fiscais no Brasil. A lei do SIMPLES define uma microempresa como a empresa cujo faturamento anual é de até R\$ 120 mil (US\$ 65,9 mil) e a pequena empresa como aquela cujo faturamento anual é superior a R\$ 120 mil (US\$ 65,9 mil) e igual ou inferior a R\$ 720 mil (US\$ 395,6 mil). Com a alteração feita pela Lei 9.732 de 11 de dezembro de 1998, a pequena empresa passou a ser considerada como aquela cujo faturamento anual é superior a R\$ 120 mil (US\$ 65,9 mil) e igual ou inferior a R\$ 1,2 milhão (US\$ 659,3 mil).

Lei 9.841 de 05 de outubro de 1999: cria o novo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas. Adiciona à legislação uma definição mais ampla para estas empresas – amplia o número de empresas que podem ser classificadas como micro e pequenas. Revoga expressamente as leis 7.256 de 1984 e 8.864 de 1994 (apresentadas acima). Não revoga a Lei do SIMPLES.

Lei Complementar n o 123, de 14 de dezembro de 2006: Lei Geral é o novo Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte. Instituída pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, vem estabelecer normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às Microempresas (ME) e às Empresas de Pequeno Porte (EPP) no âmbito dos poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, nos termos dos artigos 146, 170 e 179 da Constituição Federal.

Os principais benefícios previstos na Lei Geral:

- a. regime unificado de apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, inclusive com simplificação das obrigações fiscais acessórias;
- b. desoneração tributária das receitas de exportação e substituição tributária;
- c. dispensa do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias;
- d. simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das MPEs;
- e. facilitação do acesso ao crédito e ao mercado;
- f. preferência nas compras públicas;
- g. estímulo à inovação tecnológica;
- h. incentivo ao associativismo na formação de consórcios para fomentação de negócios;
- i. incentivo à formação de consórcios para acesso a serviços de segurança e medicinado trabalho;
- j. regulamentação da figura do pequeno empresário, criando condições para sua formalização;
- k. parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional.

FONTE: LIMA, 2001

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios), sendo administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios. Segundo a Lei Complementar nº 123/06:

Art. 3º. Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais);

II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Esse limite foi aumentado pela Lei Complementar 139/2011, conforme o art. 3º:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Atualmente, está em trâmite na Câmara dos Deputados, o Projeto de Lei Complementar (PLP) 448/14 que institui novos limites de faturamento para micro e pequenas empresas do Simples Nacional. A proposta é aumentar em 400% o limite de R\$ 3,6 milhões de faturamento ao ano para R\$ 14,4 milhões.

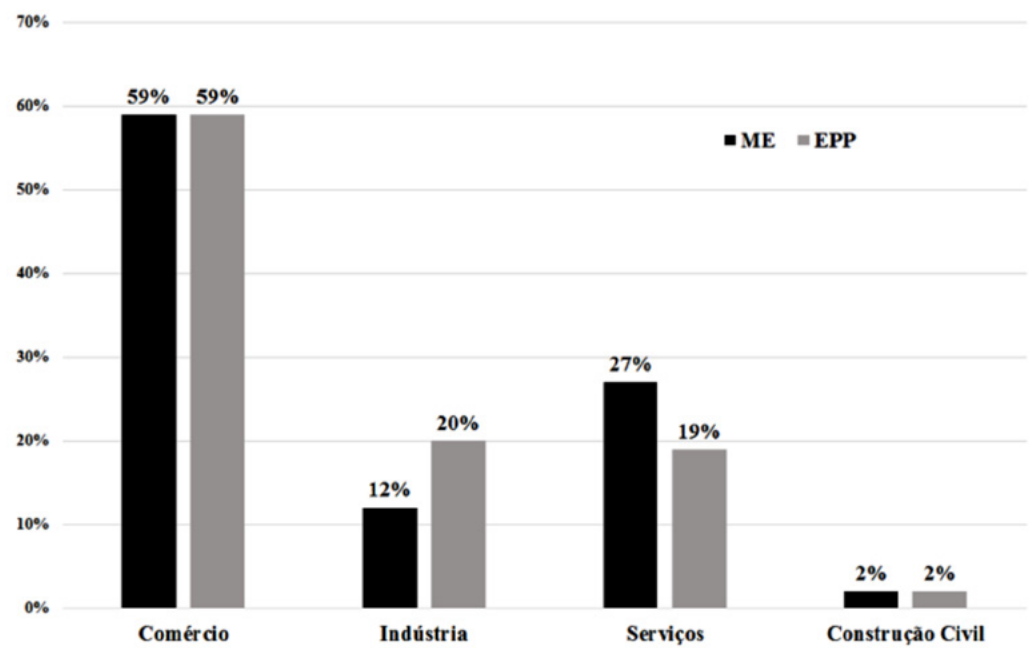
O tratamento normativo dispensado às PME pode ensejar a percepção de que o enquadramento de uma empresa na categoria de PME ora refere-se exclusivamente ao resultado da expressão de seu faturamento, ora é relativo ao número de empregados contratados. Por certo, pode-se considerar que esses critérios são insuficientes para retratar a realidade e condição econômica do Brasil.

Em relação às compras governamentais, a regulamentação do processo de contratação pública no Brasil é determinada pela Lei Federal nº 8.666/1993. Entretanto, esse dispositivo normativo não prevê nenhum tratamento favorecido à produção de bens e serviços por PME. O entendimento de que é necessária a promoção do acesso e da participação das PME ao mercado de contratação pública é afirmado pelo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que estabelece que a política de compras

governamentais deverá priorizar as PME, individualmente ou de forma associada, por meio de um processo de compras especial e simplificado.

Abaixo, apenas de maneira ilustrativa, apresentamos os dados referentes ao acesso e promoção das PME no mercado de contratação pública brasileira para o ano de 2011

Figura 1: Participação das PME no mercado brasileiro por setores de compras governamentais.



FONTE: SEBRAE, 2011. Notas: ME – Microempresa; e EPP – Empresa de Pequeno Porte

Por sua vez, na União Europeia, considerando a necessidade do estabelecimento de critérios para o enquadramento de uma empresa na categoria de PME, a Comissão Europeia apresentou, em 1992, um relatório ao Conselho da União Europeia, em que propunha, a pedido do Conselho de Indústria, uma limitação da multiplicação de definições das PME em uso em nível comunitário. Já a Recomendação 96/280/CE da Comissão Europeia, de 03 de abril de 1996, identificava que a existência de diferentes definições em nível comunitário e nacional

poderia suscitar incoerências quanto à aplicação das regras e a promoção de políticas públicas, especialmente considerando-se a ampliação da interação entre medidas comunitárias e nacionais a favor das PME como, por exemplo, quanto aos investimentos estruturais e em pesquisa feitos pelos países membros em um sentido e pela Comunidade em outro. Além do que, uma uniformidade dos critérios para o enquadramento de uma empresa na categoria de PME por parte dos países membros, da Comissão Europeia, do Banco Europeu (BEI) e do Fundo

Europeu de Investimento (FEI), poderia reforçar a coerência e a eficácia das políticas públicas destinadas exclusivamente às PME, limitando, assim o risco de ocorrência de uma distorção na concorrência entre as empresas e entre os países membros.

A Recomendação 96/280/CE foi amplamente aplicada pelos países membros, sendo que os critérios de enquadramento em PME apresentado no anexo dessa recomendação foram retomados no Regulamento (CE) n. 70/2001 da Comissão Europeia, de 12 de janeiro de 2001, quanto à aplicação dos art. 87 e 88 do Tratado da Comunidade Europeia em relação aos auxílios estatais em benefício das PME. Contudo, haja vista a necessidade de adaptação das regras à evolução econômica e inúmeras dificuldades na interpretação dessas regras em função da sua aplicação, bem como de diversas observações enviadas pelas próprias empresas, a Recomendação 96/280/CE foi substituída pela Recomendação 2003/361/CE, de 6 de maio de 2003, atualmente em vigor.

Não há como se negar a importância estratégica das PME, considerando que elas representam 99% da totalidade de negócios instalados no âmbito da União Europeia (COMISSÃO EUROPEIA, 2016). Em outras palavras, as PME são fundamentais para a economia europeia, sendo diretamente responsáveis pela

criação de postos de trabalho e a manutenção da estabilidade social, além do estímulo ao espírito empreendedor e à inovação, fatores determinantes para a promoção da competitividade, desenvolvimento e empregabilidade no interior dos países membros. Em 2013, por exemplo, mais de 21 milhões de PME foram responsáveis pela criação de 88,8 milhões de empregos em toda a União Europeia. Atualmente, calcula-se que nove em cada 10 empresas são classificadas como PME e que, de cada três empregos, duas tenham sido diretamente gerados por uma PME (COMISSÃO EUROPEIA, 2016).

Na lógica do mercado único sem fronteiras internas, o estabelecimento de critérios para o enquadramento de uma empresa na categoria de PME pode ser fundamental para o direcionamento de políticas públicas para o desenvolvimento dessas empresas ou para se evitar o desequilíbrio da competitividade entre as empresas dos países membros. Exemplo prático, é a situação em que um país, ao adotar determinado critério para o enquadramento de uma empresa como PME, torna uma empresa elegível para uma determinada política pública de fomento, enquanto que outra empresa, de mesmo tamanho e estrutura, em outro país membro pode não ser elegível para a mesma política pública, em razão de não partilhar do mesmo critério de enquadramento como PME.

Assim, a definição de critérios de enquadramento pode auxiliar a aumentar a consistência e a efetividade de políticas públicas aplicadas às PME, especialmente considerando-se as extensas interações entre as medidas nacionais e comunitárias naquilo que concerne o desenvolvimento regional e o fomento de pesquisas no setor das PME. Há, assim, dois diferentes tipos de potenciais benefícios que uma empresa pode perceber se cumprir os requisitos para seu enquadramento como PME: (i) ser elegível para diversos programas da União Europeia de apoio a empresas especificamente direcionados para PME – como fundos de pesquisa e fundos de competitividade e inovação – e programas nacionais similares; e (ii) menor número de exigências e taxas reduzidas para os trâmites administrativos.

Além disso, as PME necessitam de assistência diversa daquelas dispensadas a outras espécies de empresas, pois comumente se deparam com desafios como: (i) falhas de mercado, responsáveis por dificultar a operacionalização e competição das PME frente à outras empresas; e (ii) barreiras estruturais, como a falta de gestão e habilidades técnicas, rigidez nos mercados de trabalho e um conhecimento limitado de oportunidades para expansão internacional.

A definição de PME é estabelecida pelo Anexo da Recomendação da Comissão de 6 de maio de 2003 e resumidamente corresponde ao quadro abaixo, que se refere à conjugação dos critérios (i) número de funcionários empregados e (ii) volume de negócios ou balanço total.

Quadro 2: Categorização das PME conforme número de funcionários, volume de negócios ou balanço total

Categoria da Companhia	Funcionários	Volume de negócios	ou Balanço total
Média empresa	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
Pequena empresa	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
Micro empresa	< 10	≤ € 2 m	≤ € 2 m

FONTE: COMISSÃO EUROPEIA, 2016.

É importante salientar, contudo, que embora o quadro demonstre que os critérios básicos para o enquadramento de uma empresa na categoria de PME seja fundamentalmente a conjugação do (i) número de funcionários empregados e (ii) volume de negócios ou balanço total, o tamanho da corporação (número de empregados, volume de negócios e balanço total) não deve ser o único fator levado em consideração para estabelecer esse enquadramento, pois, na prática, pode ocorrer que uma pequena empresa definida segundo esses critérios, em função de seu amplo acesso à recursos adicionais significativos (propriedade, parcerias e ligações comerciais), não seja efetivamente uma PME.

A análise das Diretivas Comunitárias relativas aos contratos públicos demonstra a preocupação do legislador comunitário na abertura do mercado de contratação pública a todos os operadores econômicos, independentemente de sua dimensão. Contudo, em razão das PME serem consideradas importantes elementos da economia da União Europeia e com a finalidade do máximo aproveitamento de seu potencial de criação de emprego, crescimento e inovação, é essencial a promoção de mecanismos facilitadores do acesso das PME aos mercados de contratação pública comunitário.

Segundo o Código Europeu de Boas Práticas para Facilitar o Acesso das PME aos Contratos Públicos, a “Avaliação do Acesso das PME aos Mercados dos Contratos Públicos na União Europeia”, estudo realizado em 2007 para a Comissão Europeia sobre o acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública, apontou que 42% dos contratos públicos de valores superiores aos limiares fixados pelas diretivas foram adjudicados às PME, o que corresponderia à 64% do número total de contratos. Entretanto, ainda que esses números indiquem uma situação positiva, é certo que se comparados o volume de negócios global gerado pelas PME no conjunto da economia da EU (58%) e a proporção de contratos públicos de valores superiores aos limiares fixados adjudicados à PME como contratos principais (42%), há a possibilidade de aprimoramento do acesso.

Portanto, facilitar o acesso de PME ao mercado europeu de contratação pública não deve consistir somente na introdução de alterações legislativas nas Diretivas Comunitárias relacionadas com contratação pública, mas também deve priorizar a identificação dos requisitos necessários para se promover uma mudança na cultura dos entes públicos responsáveis pela adjudicação dos contratos públicos.

A consulta pública sobre a Lei de Pequenas Empresas, realizada em 30 de março de 2008, identificou diversas barreiras ao acesso das PME ao mercado europeu de contratações públicas, dentre as quais: (i) dificuldade no acesso à informação; (ii) desconhecimento dos procedimentos de adjudicação; (iii) encargos administrativos excessivos; (iv) grande dimensão dos contratos; (v) prazos insuficientes para elaborar as propostas; (vi) exigências desproporcionais em matéria de qualificação e certificação; (vii) exigências excessivas em matéria de garantias financeiras; (viii) discriminação de proponentes estrangeiros e favorecimento de empresas locais ou nacionais; (ix) identificação de parceiros para colaboração em outros países membros; e (x) atrasos nos pagamentos pelas entidades adjudicantes.

Consequentemente, é fundamental aprofundar a análise dessas barreiras para o atingimento do objetivo de promoção do acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública.

O presente relatório está dividido em duas partes. Na primeira parte, será apresentada a legislação europeia relativa à contratação pública, na qual estão incluídos o Acordo de Compras Governamentais da OMC (GPA), as

Diretivas Comunitárias e as leis nacionais de Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha. Por sua vez, na segunda parte, será apresentada a análise dos dados do Relatório de Acesso das PME aos Contratos de Compras Governamentais da União Europeia com a identificação e análise das principais barreiras ao acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública.

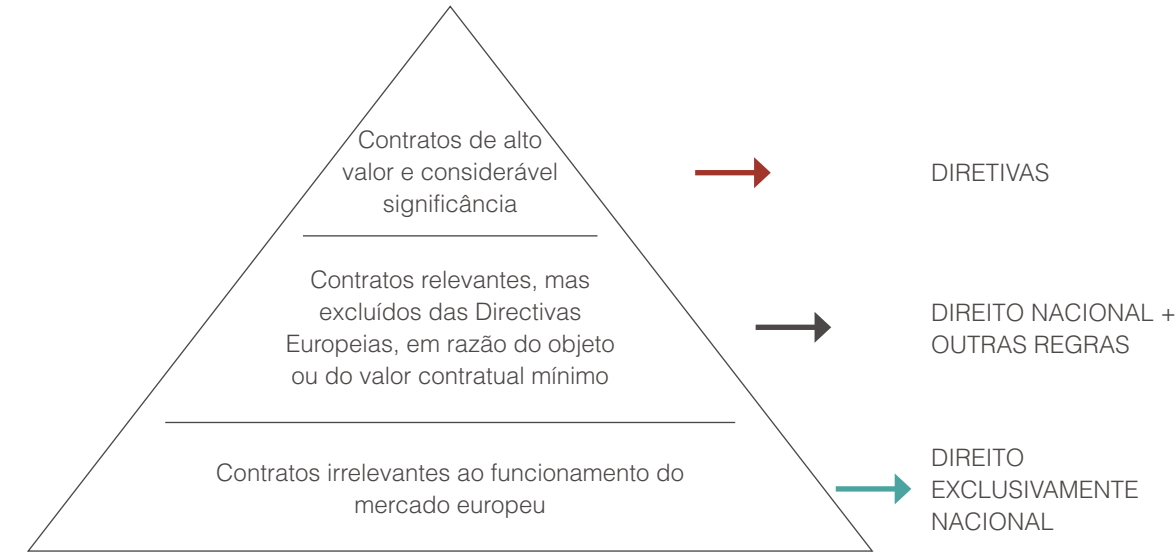


2. Sistematização da legislação aplicável às contratações públicas na UE

No contexto da União Europeia, as contratações públicas são orientadas por três diferentes regimentos: (i) o GPA e Acordos Preferenciais de Comércio², (ii) as Diretivas Comunitárias e (iii) o Direito Nacional. O GPA contém regras gerais de licitações públicas aplicáveis a todos os países signatários do acordo. Por sua vez, as Diretivas Comunitárias correspondem ao direito comunitário das licitações públicas que, vinculado às disposições do GPA, é aplicável a todos os países integrantes da União Europeia. Finalmente, o direito nacional são as regras específicas estabelecidas por cada um dos países membros, estando vinculado tanto às disposições do GPA, como às Diretivas Comunitárias.

2. Os Acordos Preferenciais de Comércio da União Europeia, em muitos casos, apresentam algum dispositivo sobre compras públicas. Contudo, não há em todos os acordos vigentes, lista de compromissos mais abrangente do que a contida no GPA (1994 ou o Revisado) ou mesmo dispositivos que avancem muito nos conceitos fundamentais do referido acordo.

Figura 1: Divisão da competência legislativa em relação às contratações públicas na União Europeia



FONTE: Elaborado pela equipe CCGI-FGV

O modelo licitatório europeu constitui um sistema tríptico (MARRARA, 2016, p.2). No nível mais elevado encontram-se os contratos cuja regulamentação é estabelecida sobretudo pela Diretiva 2014/24/UE (direito comunitário secundário), em razão de seu alto valor e considerável significância para o mercado. Por sua vez, no nível intermediário, encontram-se os contratos relevantes para o mercado europeu, mas que em função do objeto ou valor contratual mínimo não se submetem às diretivas comunitárias, mas a conjugação do direito nacional com o direito comunitário primário (princípios estruturais). Finalmente, o

nível mais baixo refere-se aos contratos irrelevantes ao funcionamento do mercado europeu, regulamentados exclusivamente pelo direito nacional. Cabe ressaltar, entretanto, que esse sistema tríptico está necessariamente inscrito dentro do âmbito de atuação do GPA, não podendo violar quaisquer princípios ou regras nele constantes e, eventualmente, recebe complementação de compromissos em sede de APCs..

Assim, é importante destacar que a aplicação da legislação de contratações públicas orienta-se em razão do seguinte quadro de competências:

Situação 1 - País Membro da União Europeia e País Não-Signatário do Acordo de Compras Governamentais da OMC (GPA): quando existentes, serão aplicados os acordos bilaterais (e.g. APCs) estabelecidos entre os países.

Situação 2 - País Membro da União Europeia e País Signatário do Acordo de Compras Governamentais da OMC (GPA): aplica-se o Acordo de Compras Governamentais ou quando um acordo preferencial de comércio estabelecer regra superveniente

Situação 3 - País Membro da União Europeia e País Membro da União Europeia: aplica-se o esquema de competência apresentado na Figura 1.

Considerando essas circunstâncias, apresentamos mais detalhadamente, a seguir, cada uma dessas regras que compõe a legislação aplicável às contratações públicas na União Europeia.

2.1. ACORDO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS DA OMC

A primeira versão do GPA foi negociada em 1970, durante a Rodada Tóquio de Negociações Multilaterais de Comércio do GATT, e constituía um esforço para solucionar problemas decorrentes da prática de medidas protecionistas nas licitações públicas, haja vista a

constatação de que a maioria dos países praticava alguma espécie de política de preferência doméstica em suas licitações, em que produtos e fornecedores locais eram favorecidos em relação aos estrangeiros (REICH, 2009, p.991).

Nesse sentido, o GPA objetivava a constituição de um ambiente comercial em que as possíveis distorções provocadas pelas práticas protecionistas pudessem ser propriamente corrigidas, por meio da implementação, por exemplo, de medidas de abertura das licitações públicas nacionais aos mercados internacionais, vedação da discriminação entre produtos e fornecedores nacionais e produtos e fornecedores estrangeiros e exigência

de transparência na organização da licitação pública e na efetivação do contrato administrativo³.

De maneira geral, o GPA, em qualquer de suas versões, está assentado na observância dos princípios da (i) não-discriminação, (ii) transparência e (iii) padrões mínimos relativos aos procedimentos para contratações públicas (com vistas à equidade processual), o que não foi alterado pelo GPA Revisado. O acordo prevê garantias de tratamento nacional e não discriminatório para fornecedores em relação à aquisição de bens, serviços e serviços específicos de construção civil, com exceção das situações em que o tratamento especial e diferenciado seja necessário para beneficiar a entrada de empresas oriundas de países em desenvolvimento e menos desenvolvidos. Em relação à transparência, o GPA estabeleceu requisitos adicionais em matéria de transparência de informações relacionadas, por exemplo, com a divulgação de estatutos e regulamentos pertinentes ao processo licitatório. Além disso, o GPA determinou requisitos processuais pormenorizados com a finalidade de assegurar que as

3. O GPA enumera disposições detalhadas para viabilizar a competitividade e a transparência nos procedimentos licitatórios e estabelece regras para determinar o local da publicação do chamamento, as informações que deverão ser incluídas nos editais de licitação, o período de inscrições no chamamento, as especificações técnicas para os bens e serviços objetos da licitação, a qualificação e seleção dos fornecedores, critérios para avaliação das propostas e contratação, entre outros.

compras governamentais abrangidas pelo acordo sejam realizadas em benefício da transparência e da competitividade, permitindo a revisão dos procedimentos por meio dos chamados desafios e a aplicação do Entendimento sobre Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC).

O GPA Revisado trabalhou alguns pontos que as Partes entenderam necessário para aprimorar o acordo e torná-lo mais claro e para que contivesse dispositivos que contemplassem, na visão das Partes, maior compreensão com as necessidades dos países em desenvolvimento no setor de compras públicas. Segundo a OMC, o GPA Revisado ampliou seu escopo para incluir mais entidades governamentais (como ministérios e agências) e novos serviços para serem incluídos nas listas de compromisso. Com isso, espera-se que o Acordo possa promover ganhos de acesso a mercado da ordem de US\$ 80 a 100 bilhões anuais, com uma abrangência total dos mercados submetidos ao GPA Revisado de cerca de US\$ 1,7 trilhão anual⁴.

Dessa forma, o primeiro ponto foi tornar os dispositivos mais claros e objetivos de maneira a facilitar a compreensão dos dispositivos do acordo.

4. OMC. Revised Agreement on Government Procurement. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_revised_gpa_e.htm (último acesso em 18 de novembro de 2016).

O GPA Revisado também incluiu novas exigências específicas para que as Partes e suas entidades públicas respectivas evitassem conflitos de interesse e buscassem prevenir práticas de corrupção. O objetivo é promover a boa governança na área de compras públicas. Além disso, o Acordo também busca promover um ambiente de transparência e livre de corrupção mesmo para as Partes que estão em processo de acesso ao GPA Revisado.

Com o aprimoramento da tecnologia da informação, o GPA Revisado incluiu dispositivos específicos para o uso de ferramentas eletrônicas para a realização de procedimentos de compras públicas. Com isso, o Acordo busca garantir que os princípios do GPA sejam respeitados também em licitações eletrônicas ou *online*. Algumas das medidas preveem a redução de prazos de editais quando as etapas do processo licitatório ocorrerem pela via eletrônica.

Outra grande mudança foi a tentativa de tornar o GPA Revisado mais acessível aos países em desenvolvimento, reforçando e esclarecendo os dispositivos de tratamento especial e diferenciado. O intuito é tornar o Acordo mais abrangente e não altamente concentrado em países desenvolvidos.

O GPA Revisado faz apenas uma referência às PME. O Artigo XXII:8(a) (i) estabelece que, na esteira de se

eliminar todo o tipo de discriminação que distorça o mercado de compras públicas, no tema de *Negociações Futuras e Programas de Trabalho*, o Comitê sobre Compras Governamentais da OMC, nos termos do Artigo XXI do GPA Revisado, poderá buscar facilitar a implementação do Acordo por meio de programas de trabalho em diversos temas, incluindo o *tratamento de pequenas e médias empresas* (PME).

Algumas alterações na estrutura do GPA Revisado, por exemplo, incluem um artigo apenas com definições dos termos empregados ao longo dos dispositivos, esclarecendo os significados de lista multiuso, licitação aberta, fornecedor, serviços, licitação seletiva, fornecedor qualificado, dentre outros termos (Artigo I).

Em relação ao escopo e à abrangência, o GPA Revisado, no Artigo II, apresenta um nível de detalhamento superior ao GPA 1994. O GPA Revisado optou por separar em alíneas e parágrafos os itens abrangidos pelo acordo, ao invés da redação contínua em um único parágrafo, separando conceitos como valor da licitação, tipos de bens e serviços e tipos de contratos administrativos (arrendamento, aluguel, compra e venda, aluguel, etc). Da mesma forma, houve preocupação em explicitar o que não estaria abrangido pelo GPA Revisado, como contratos de emprego no setor público, compras

públicas realizadas com assistência internacional, compra de terras, contratos de empréstimo, de garantia ou de incentivos fiscais, por exemplo. Por fim, o Artigo II:4 detalha o conteúdo esperado em cada um dos sete anexos que compõe o Apêndice I.

O dispositivo sobre questões de segurança e exceções gerais foi aprimorado e sua redação tornada mais clara no GPA Revisado como forma de garantir às Partes e àquelas que desejem aceder ao acordo no futuro de que não haveria disputa ou interferência quando qualquer Parte *agisse ou não divulgasse qualquer informação que considere essencial para a proteção de seus interesses essenciais de segurança em relação às compras de armas, munição ou material de guerra, ou a compras indispensáveis para a segurança nacional ou com propósito de defesa nacional*.

O Artigo III:2, por sua vez, estabelece uma exceção inspirada no Artigo XX do GATT para que nada no GPA Revisado impeça uma Parte de impor ou aplicar medidas (i) necessárias para proteger a moral públicas, a ordem ou a segurança; (ii) necessárias para proteger a vida ou a saúde humana, animal e vegetal; (iii) necessária para proteger a propriedade intelectual; ou (iv) relacionada a bens e serviços prestados por pessoas com deficiência, por instituições filantrópicas ou por trabalho prisional.

Os princípios gerais do GPA Revisado se mantêm idênticos ao do GPA 1994, havendo a inserção apenas de regras para o uso de meios eletrônicos para as licitações.

Em relação ao tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo, a principal alteração se traduz na criação de períodos de transição, em que esses países poderão, uma vez negociada sua acessão, estabelecer prazos durante os quais poderão manter medidas com características discriminatórias ou mesmo negociar o aumento desses prazos no âmbito do Comitê sobre Compras Governamentais da OMC, nos termos do que dispõe o Artigo V do GPA Revisado.

De forma geral, o GPA Revisado procura esclarecer os procedimentos para diversos tipos de processos licitatórios, identificando mais claramente as regras para, por exemplo, a qualificação de fornecedores (Artigo IX), e as regras para as listas multiuso (Artigo IX:7 e seguintes). Além disso, reforça o compromisso com mecanismos de transparência, que são importantes para a adoção de práticas livres de corrupção, nos termos do Artigo XVI do GPA Revisado.

Em relação à cobertura e ao escopo do acordo, o GPA Revisado é aplicável a quaisquer medidas relacionadas com os processos licitatórios previstos no

acordo, regulamentando as compras governamentais desenvolvidas parcial ou integralmente por meios eletrônicos e que estejam relacionadas com a compra, concessão ou locação com ou sem opção de compra de bens, serviços ou a combinação de ambos.

O comprometimento dos países signatários está determinado nos *coverage schedules*, listas contidas nos anexos do Apêndice I, que é o principal do acordo, e que estabelecem a aplicação das regras do GPA nos processos licitatórios em razão (i) do valor da licitação (limites do valor do contrato); (ii) da identificação do ente público licitante; (iii) dos tipos de serviços e bens; e (iv) da origem dos serviços e bens. Além disso, o GPA Revisado contém os seguintes Apêndices e Anexos:

- ◆ Apêndice I: Estabelece, de forma geral, as listas de cobertura (artigo II:1) e contém sete anexos: (i) Anexo 1: Lista de entidades centrais (artigo II:4(a)); (ii) Anexo 2: Lista de entidades subcentrais (artigo II:4(b)); (iii) Anexo 3: Lista com as demais entidades (artigo II:4(c)); (iv) Anexo 4: Os bens abrangidos pelo acordo (artigo II:4(d)); (v) Anexo 5: os setores de serviços abrangidos pelo acordo (artigo II:4(e)); (vi) Anexo 6: os serviços de construção civil abrangidos pelo acordo (artigo II:4(f); e (vii) Anexo 7: quaisquer notas gerais (artigo II:4(g)).

- ◆ Apêndice II: a mídia impressa ou eletrônica em que a Parte publica as informações relacionadas às leis, regulamentos e outros relativos a compras governamentais, conforme disposto no artigo VI:1;

- ◆ Apêndice III: a mídia impressa ou eletrônica em que a Parte publica os editais de compras públicas nos termos do artigo VII, listas multiuso (conforme artigo IX:7) e referente à publicação dos resultados da licitação, já na fase adjudicatória, conforme o artigo XVI:2; e

- ◆ Apêndice IV: o endereço do sítio eletrônico ou os endereços em que a Parte publica suas estatísticas de compras públicas, conforme dispõe o artigo XVI:5 e os editais referentes aos contratos publicados eletronicamente, nos termos do artigo XVI:6

Levando essas informações em consideração, identificamos a seguir a cobertura determinada pelos Anexos I a III, do Apêndice I, que contém regras gerais para a União Europeia, mas apresenta listas de compromisso específicas para cada um de seus membros, incluindo Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha. Os Anexos 5, 6 e 7 são compromissos gerais da União Europeia que se aplicam a todos os membros, sem apresentação de listas específicas.

2.1.1. União Europeia

Documento	Entidade	Thresholds (em SDR)		
		Bens	Serviços	Construção
Anexo I	Central government	130,000	130,000	5,000,000
Anexo II	Sub-central government	200,000	200,000	5,000,000
Anexo III	Other entities	400,000	400,000	5,000,000

2.1.2. Alemanha

A) ANEXO I

1.	Auswärtiges Amt (Federal Foreign Office);
2.	Bundeskanzleramt (Federal Chancellery);
3.	Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Federal Ministry of Labour and Social Affairs);
4.	Bundesministerium für Bildung und Forschung (Federal Ministry of Education and Research);
5.	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (Federal Ministry for Food, Agriculture and Consumer Protection);
6.	Bundesministerium der Finanzen (Federal Ministry of Finance);
7.	Bundesministerium des Innern (Federal Ministry of the Interior (civil goods only));
8.	Bundesministerium für Gesundheit (Federal Ministry of Health);
9.	Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Federal Ministry for Family Affairs, Senior Citizens, Women and Youth);
10.	Bundesministerium der Justiz (Federal Ministry of Justice);
11.	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Federal Ministry of Transport, Building and Urban Affairs);
12.	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Federal Ministry of Economic Affairs and Technology);
13.	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Federal Ministry for Economic Co-operation and Development);
14.	Bundesministerium der Verteidigung (Federal Ministry of Defence);
15.	Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (Federal Ministry of Environment, Nature Conservation and Reactor Safety).

B) ANEXO II

CATEGORIES:
1. Legal persons governed by public law:
1.1. Authorities, establishments and foundations governed by public law and created by Federal, State or local authorities particularly in the following fields:
1.1.1. Authorities:
1.1.1.1. WissenschaftlicheHochschulen und verfassteStudentenschaften (universities and established student bodies);
1.1.1.2. BerufsständigeVereinigungen - Rechtsanwalts-, Notar-, Steuerberater-, Wirtschaftsprüfer-, Architekten-, Ärzte- und Apothekerkammern (professional associations representing lawyers, notaries, tax consultants, accountants, architects, medical practitioners and pharmacists);
1.1.1.3. Wirtschaftsvereinigungen - Landwirtschafts-, Handwerks-, Industrie- und Handelskammern, Handwerksinnungen, Handwerkerschaften (business and trade associations: agricultural and craft associations, chambers of industry and commerce, craftsmen's guilds, tradesmen's associations);
1.1.1.4. Sozialversicherungen - Krankenkassen, Unfall- und Rentenversicherungsträger (social security institutions: health, accident and pension insurance funds);
1.1.1.5. KassenärztlicheVereinigungen (associations of panel doctors);
1.1.1.6. Genossenschaften und Verbände (cooperatives and other associations).
1.1.2. Establishments and foundations.
1.2. Non-industrial and non-commercial establishments subject to State control and operating in the general interest, particularly in the following fields:
1.2.1. RechtsfähigeBundesanstalten (Federal institutions having legal capacity);
1.2.2. Versorgungsanstalten und Studentenwerke (pension organisations and students' unions);
1.2.3. Kultur-, Wohlfahrts- und Hilfsstiftungen (cultural, welfare and relief foundations).
2. Legal persons governed by private law:
2.1. Non-industrial and non-commercial establishments subject to State control and operating in the general interest, including kommunaleVersorgungsunternehmen (municipal utilities):

- 2.1.1. Gesundheitswesen: Krankenhäuser, Kurmittelbetriebe, medizinische Forschungseinrichtungen, Untersuchungs- und Tierkörperbeseitigungsanstalten (health: hospitals, health resort establishments, medical research institutes, testing and carcase-disposal establishments);
- 2.1.2. Kultur: öffentliche Bühnen, Orchester, Museen, Bibliotheken, Archive, zoologische und botanische Gärten (culture: public theatres, orchestras, museums, libraries, archives, zoological and botanical gardens);
- 2.1.3. Soziales: Kindergärten, Kindertagesheime, Erholungseinrichtungen, Kinder- und Jugendheime, Freizeiteinrichtungen, Gemeinschafts- und Bürgerhäuser, Frauenhäuser, Altersheime, Obdachlosenunterkünfte (social welfare: nursery schools, children's playschools, rest-homes, children's homes, hostels for young people, leisure centres, community and civic centres, homes for battered wives, old people's homes, accommodation for the homeless);
- 2.1.4. Sport: Schwimmbäder, Sportanlagen und -einrichtungen (sport: swimming baths, sports facilities);
- 2.1.5. Sicherheit: Feuerwehren, Rettungsdienste (safety: fire brigades, other emergency services);
- 2.1.6. Bildung: Umschulungs-, Aus-, Fort- und Weiterbildungseinrichtungen, Volksschulen (education: training, further training and retraining establishments, adult evening classes);
- 2.1.7. Wissenschaft, Forschung und Entwicklung: Großforschungseinrichtungen, wissenschaftliche Gesellschaften und Vereine, Wissenschaftsförderung (science, research and development: large-scale research institutes, scientific societies and associations, bodies promoting science);
- 2.1.8. Entsorgung: Straßenreinigung, Abfall- und Abwasserbeseitigung (refuse and garbage disposal services: street cleaning, waste and sewage disposal);
- 2.1.9. Bauwesen und Wohnungswirtschaft: Stadtplanung, Stadtentwicklung, Wohnungsunternehmensweit im Allgemeininteresse tätig, Wohnraumvermittlung (building, civil engineering and housing: town planning, urban development, housing, enterprises (insofar as they operate in the general interest), housing agency services);
- 2.1.10. Wirtschaft: Wirtschaftsförderungsgesellschaften (economy: organizations promoting economic development);
- 2.1.11. Friedhofs- und Bestattungswesen (cemeteries and burial services);
- 2.1.12. Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern: Finanzierung, technische Zusammenarbeit, Entwicklungshilfe, Ausbildung (cooperation with developing countries: financing, technical cooperation, development aid, training).

C) ANEXO III

A. PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF DRINKING WATER

1. Entities producing or distributing water pursuant to the Eigenbetriebsverordnungen or Eigenbetriebsgesetze of the Länder (public utility companies);
2. Entities producing or distributing water pursuant to the Gesetze über die kommunale Gemeinschaftsarbeit oder Zusammenarbeit of the Länder;
3. Entities producing water pursuant to the Gesetz über Wasser- und Bodenverbände of 12 February 1991, as last amended on 15 May 2002;
4. Publicly-owned companies producing or distributing water pursuant to the Kommunalgesetze, in particular the Gemeindeverordnungen of the Länder;
5. Undertakings set up pursuant to the Aktiengesetz of 6 September 1965, as last amended on 5 January 2007, or the GmbH-Gesetz of 20 April 1892, as last amended on 10 November 2006, or having the legal status of a Kommanditgesellschaft (limited partnership), producing or distributing water on the basis of a special contract with regional or local authorities.

B. PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF ELECTRICITY

1. Local authorities, public law bodies or associations of public law bodies or state undertakings, supplying energy to other undertakings, operating an energy supply network or having power of disposal to an energy supply network by virtue of ownership pursuant to article 3(18) of the *gesetz über die elektrizitäts- und gasversorgung (Energiewirtschaftsgesetz)* of 24 April 1998, as last amended on 9 December 2006.

C. AIRPORT INSTALLATIONS

1. Airports as defined in Article 38(2)(1) of the Luftverkehrs-Zulassungs-Ordnung of 19 June 1964, as last amended on 5 January 2007.

2.1.3. Reino Unido

A) ANEXO I

D. MARITIME OR INLAND PORT OR OTHER TERMINAL FACILITIES

- 1. Seaports owned totally or partially by territorial authorities (Länder, KreiseGemeinden);
- 2. Inland ports subject to the Hafenordnung pursuant to the Wassergesetze of the Länder.

E. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF URBAN RAILWAY, TRAMWAY, TROLLEYBUS OR BUS SERVICES

- 1. Undertakings providing, on the basis of an authorisation, short-distance transport services to the public pursuant to the Personenbeförderungsgesetz of 21 March 1961, as last amended on 31 October 2006.

F. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF RAIL SERVICES

- 1. Deutsche Bahn AG;
- 2. Other undertakings providing railway services to the public pursuant to Article 2(1) of the AllgemeinesEisenbahngesetz of 27 December 1993, as last amended on 26 February 2008.

- 1. Cabinet Office:
 - 1.1 Office of the Parliamentary Counsel.
- 2. Central Office of Information;
- 3. Charity Commission;
- 4. Crown Estate Commissioners - Vote Expenditure Only;
- 5. Crown Prosecution Service;
- 6. Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform:
 - 6.1 Competition Commission;
 - 6.2 Gas and Electricity Consumers' Council;
 - 6.3 Office of Manpower Economics.
- 7. Department for Children, Schools and Families;
- 8. Department of Communities and Local Government:
 - 8.1 Rent Assessment Panels.
- 9. Department for Culture, Media and Sport:
 - 9.1 British Library;
 - 9.2 British Museum;
 - 9.3 Commission for Architecture and the Built Environment;
 - 9.4 The Gambling Commission;
 - 9.5 Historic Buildings and Monuments Commission for England - English Heritage;
 - 9.6 Imperial War Museum;
 - 9.7 Museums, Libraries and Archives Council;
 - 9.8 National Gallery;
 - 9.9 National Maritime Museum;
 - 9.10. National Portrait Gallery;

- 9.11. Natural History Museum;
- 9.12. Science Museum;
- 9.13. Tate Gallery;
- 9.14. Victoria and Albert Museum;
- 9.15. Wallace Collection.
- 10. Department for Environment, Food and Rural Affairs:
 - 10.1. Agricultural Dwelling House Advisory Committees;
 - 10.2. Agricultural Land Tribunals;
 - 10.3. Agricultural Wages Board and Committees;
 - 10.4. Cattle Breeding Centre;
 - 10.5. Countryside Agency;
 - 10.6. Plant Variety Rights Office;
 - 10.7. Royal Botanic Gardens, Kew;
 - 10.8. Royal Commission on Environmental Pollution.
- 11. Department of Health:
 - 11.1. Dental Practice Board;
 - 11.2. National Health Service Strategic Health Authorities;
 - 11.3. NHS Trusts;
 - 11.4. Prescription Pricing Authority.
- 12. Department for Innovation, Universities and Skills:
 - 12.1. Higher Education Funding Council for England;
 - 12.2. National Weights and Measures Laboratory;
 - 12.3. Patent Office.
- 13. Department for International Development;
- 14. Department of the Procurator General and Treasury Solicitor:
 - 14.1. Legal Secretariat to the Law Officers.
- 15. Department for Transport:
 - 15.1. Maritime and Coastguard Agency.
- 16. Department for Work and Pensions:
 - 16.1. Disability Living Allowance Advisory Board;
 - 16.2. Independent Tribunal Service;
 - 16.3. Medical Boards and Examining Medical Officers - War Pensions;
 - 16.4. Occupational Pensions Regulatory Authority;
 - 16.5. Regional Medical Service;
 - 16.6. Social Security Advisory Committee.
- 17. Export Credits Guarantee Department;
- 18. Foreign and Commonwealth Office:
 - 18.1. Wilton Park Conference Centre.
- 19. Government Actuary's Department;
- 20. Government Communications Headquarters;
- 21. Home Office:
 - 21.1. HM Inspectorate of Constabulary.

- 22. House of Commons;
- 23. House of Lords;
- 24. Ministry of Defence:
 - 24.1. Defence Equipment & Support;
 - 24.2. Meteorological Office.
- 25. Ministry of Justice:
 - 25.1. Boundary Commission for England;
 - 25.2. Combined Tax Tribunal;
 - 25.3. Council on Tribunals;
 - 25.4. Court of Appeal – Criminal;
 - 25.5. Employment Appeals Tribunal;
 - 25.6. Employment Tribunals;
 - 25.7. HMCS Regions, Crown, County and Combined Courts - England and Wales;
 - 25.8. Immigration Appellate Authorities;
 - 25.9. Immigration Adjudicators;
 - 25.10. Immigration Appeals Tribunal;
 - 25.11. Lands Tribunal;
 - 25.12. Law Commission;
 - 25.13. Legal Aid Fund - England and Wales;
 - 25.14. Office of the Social Security Commissioners;
 - 25.15. Parole Board and Local Review Committees;
 - 25.16. Pensions Appeal Tribunals;
 - 25.17. Public Trust Office;
 - 25.18. Supreme Court Group - England and Wales;
 - 25.19. Transport Tribunal.
- 26. The National Archives;
- 27. National Audit Office;
- 28. National Savings and Investments;
- 29. National School of Government;
- 30. Northern Ireland Assembly Commission;
- 31. Northern Ireland Court Service:
 - 31.1. Coroners Courts;
 - 31.2. County Courts;
 - 31.3. Court of Appeal and High Court of Justice in Northern Ireland;
 - 31.4. Crown Court;
 - 31.5. Enforcement of Judgements Office;
 - 31.6. Legal Aid Fund;
 - 31.7. Magistrates' Courts;
 - 31.8. Pensions Appeals Tribunals.
- 32. Northern Ireland, Department for Employment and Learning;
- 33. Northern Ireland, Department for Regional Development;
- 34. Northern Ireland, Department for Social Development;

- 35. Northern Ireland, Department of Agriculture and Rural Development;
- 36. Northern Ireland, Department of Culture, Arts and Leisure;
- 37. Northern Ireland, Department of Education;
- 38. Northern Ireland, Department of Enterprise, Trade and Investment;
- 39. Northern Ireland, Department of the Environment;
- 40. Northern Ireland, Department of Finance and Personnel;
- 41. Northern Ireland, Department of Health, Social Services and Public Safety;
- 42. Northern Ireland, Office of the First Minister and Deputy First Minister;
- 43. Northern Ireland Office:
 - 43.1. Crown Solicitor's Office;
 - 43.2. Department of the Director of Public Prosecutions for Northern Ireland;
 - 43.3. Forensic Science Laboratory of Northern Ireland;
 - 43.4. Office of the Chief Electoral Officer for Northern Ireland;
 - 43.5. Police Service of Northern Ireland;
 - 43.6. Probation Board for Northern Ireland;
 - 43.7. State Pathologist Service.
- 44. Office of Fair Trading;
- 45. Office for National Statistics:
 - 45.1. National Health Service Central Register.
- 46. Office of the Parliamentary Commissioner for Administration and Health Service Commissioners;
- 47. Paymaster General's Office;
- 48. Postal Business of the Post Office;
- 49. Privy Council Office;
- 50. Public Record Office;
- 51. HM Revenue and Customs:
 - 51.1. The Revenue and Customs Prosecutions Office.
- 52. Royal Hospital, Chelsea;
- 53. Royal Mint;
- 54. Rural Payments Agency;
- 55. Scotland, Auditor-General;
- 56. Scotland, Crown Office and Procurator Fiscal Service;
- 57. Scotland, General Register Office;
- 58. Scotland, Queen's and Lord Treasurer's Remembrancer;
- 59. Scotland, Registers of Scotland;
- 60. The Scotland Office;

- 61. The Scottish Ministers:
 - 61.1. Architecture and Design Scotland;
 - 61.2. Crofters Commission;
 - 61.3. Deer Commission for Scotland;
 - 61.4. Lands Tribunal for Scotland;
 - 61.5. National Galleries of Scotland;
 - 61.6. National Library of Scotland;
 - 61.7. National Museums of Scotland;
 - 61.8. Royal Botanic Garden, Edinburgh;
 - 61.9. Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Scotland;
 - 61.10. Scottish Further and Higher Education Funding Council;
 - 61.11. Scottish Law Commission;
 - 61.12. Community Health Partnerships;
 - 61.13. Special Health Boards;
 - 61.14. Health Boards;
 - 61.15. The Office of the Accountant of Court;
 - 61.16. High Court of Justiciary;
 - 61.17. Court of Session;
 - 61.18. HM Inspectorate of Constabulary;
 - 61.19. Parole Board for Scotland;
 - 61.20. Pensions Appeal Tribunals;
 - 61.21. Scottish Land Court;
 - 61.22. Sheriff Courts;
 - 61.23. Scottish Police Services Authority;
 - 61.24. Office of the Social Security Commissioners;
 - 61.25. The Private Rented Housing Panel and Private Rented Housing Committees;
 - 61.26. Keeper of the Records of Scotland.
- 62. The Scottish Parliamentary Body Corporate;
- 63. HM Treasury:
 - 63.1. Office of Government Commerce;
 - 63.2. United Kingdom Debt Management Office.
- 64. The Wales Office - Office of the Secretary of State for Wales;
- 65. The Welsh Ministers:
 - 65.1. Higher Education Funding Council for Wales;
 - 65.2. Local Government Boundary Commission for Wales;
 - 65.3. The Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Wales;
 - 65.4. Valuation Tribunals - Wales;
 - 65.5. Welsh National Health Service Trusts and Local Health Boards;
 - 65.6. Welsh Rent Assessment Panels.

B) ANEXO II

BODIES:

- 1. Design Council;
- 2. Health and Safety Executive;
- 3. National Research Development Corporation;
- 4. Public Health Laboratory Service Board;
- 5. Advisory, Conciliation and Arbitration Service;
- 6. Commission for the New Towns;
- 7. National Blood Authority;
- 8. National Rivers Authority;
- 9. Scottish Enterprise;
- 10. Ordnance Survey;
- 11. Financial Services Authority.

CATEGORIES:

- 12. Maintained schools;
- 13. Universities and colleges financed for the most part by other contracting authorities;
- 14. National Museums and Galleries;
- 15. Research Councils;
- 16. Fire Authorities;
- 17. National Health Service Strategic Health Authorities;
- 18. Police Authorities;
- 19. New Town Development Corporations;
- 20. Urban Development Corporations.

C) ANEXO III

A.PRODUCTION,TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF DRINKING WATER

- 1. A company holding an appointment as a water undertaker or a sewerage undertaker under the Water Industry Act. 1991;
- 2. A water and sewerage authority established by section 62 of the Local Government etc (Scotland) Act. 1994;
- 3. The Department for Regional Development (Northern Ireland).

B. PRODUCTION,TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF ELECTRICITY

- 1. A person licensed under section 6 of the Electricity Act 1989;
- 2. A person licensed under Article 10(1) of the Electricity (Northern Ireland) Order 1992;
- 3. National Grid Electricity Transmission plc;
- 4. System Operation Northern Ireland Ltd;
- 5. Scottish & Southern Energy plc;
- 6. SPTransmission plc.

C. AIRPORT INSTALLATIONS

- 1. A local authority which exploits a geographical area for the purpose of providing airport or other terminal facilities to carriers by air;
- 2. An airport operator within the meaning of the Airports Act 1986 who has the management of an airport subject to economic regulation under Part IV of that Act.;
- 3. Highland and Islands Airports Limited;
- 4. An airport operator within the meaning of the Airports (Northern Ireland) Order 1994;
- 5. BAA Ltd.

D. MARITIME OR INLAND PORT OR OTHER TERMINAL FACILITIES

- 1. A local authority which exploits a geographical area for the purpose of providing maritime or inland port or other terminal facilities to carriers by sea or inland waterway;
- 2. A harbour authority within the meaning of section 57 of the Harbours Act 1964;
- 3. British Waterways Board;
- 4. A harbour authority as defined by section 38(1) of the Harbours Act (Northern Ireland) 1970.

E. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF URBAN RAILWAY, TRAMWAY, TROLLEYBUS OR BUS SERVICES

1. London Regional Transport;
2. London Underground Limited;
3. Transport for London;
4. A subsidiary of Transport for London within the meaning of section 424(1) of the Greater London Authority Act 1999;
5. Strathclyde Passenger Transport Executive;
6. Greater Manchester Passenger Transport Executive;
7. Tyne and Wear Passenger Transport Executive;
8. Brighton Borough Council;
9. South Yorkshire Passenger Transport Executive;
10. South Yorkshire Supertram Limited;
11. Blackpool Transport Services Limited;
12. Conwy County Borough Council;
13. A person who provides a London local service as defined in section 179(1) of the Greater London Authority Act 1999 (a bus service) in pursuance of an agreement entered into by Transport for London under section 156(2) of that Act or in pursuance of a transport subsidiary's agreement as defined in section 169 of that Act;
14. Northern Ireland Transport Holding Company;
15. A person who holds a road service licence under section 4(1) of the Transport Act (Northern Ireland) 1967 which authorises him to provide a regular service within the meaning of that licence..

F. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF RAIL SERVICES

1. Network Rail plc;
2. Eurotunnel plc;
3. Northern Ireland Transport Holding Company;
4. Northern Ireland Railways Company Limited;
5. Providers of rail services which operate on the basis of special or exclusive rights granted by the Department of Transport or any other competent authority.

2.1.4. Portugal

A) ANEXO I

1. Presidência do Conselho de Ministros;
2. Ministério das Finanças;
3. Ministério da Defesa Nacional;
4. Ministério dos Negócios Estrangeiros e das Comunidades Portuguesas;
5. Ministério da Administração Interna;
6. Ministério da Justiça;
7. Ministério da Economia;
8. Ministério da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas;
9. Ministério da Educação;
10. Ministério da Ciência e do Ensino Superior;
11. Ministério da Cultura;
12. Ministério da Saúde;
13. Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social;
14. Ministério das Obras Públicas, Transportes e Habitação;
15. Ministério das Cidades, Ordenamento do Território e Ambiente;
16. Ministério para a Qualificação e o Emprego;
17. Presidência da República;
18. Tribunal Constitucional;
19. Tribunal de Contas;
20. Provedoria de Justiça.

B) ANEXO II

1. Institutos públicos sem carácter comercial;
2. Serviços públicos personalizados;
3. Fundações públicas;
4. Estabelecimentos públicos de ensino, investigação científica e saúde;
5. Instituto Nacional de Intervenção e Garantia Agrícola - INGA;
6. Instituto do Consumidor;
7. Instituto de Meteorologia;
8. Instituto da Conservação da Natureza;
9. Instituto da Água;
10. Instituto de Comércio Externo de Portugal - ICEP;
11. Instituto do Sangue.

C) ANEXO III

A.PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF DRINKING WATER

- 1. Intermunicipal Systems – Undertakings involving the State or other public entities, with a majority shareholding, and private undertakings, pursuant to Decreto-Lei No 379/93 do 5 de novembro 1993 , alterado pelo Decreto-Lei N° 176/99 do 25 de outubro 1999, Decreto-Lei N° 439-A/99 do 29 de outubro 1999 and Decreto-Lei N° 103/2003 do 23 de maio 2003. Direct administration by the State is permissible;
- 2. Municipal Systems – Local authorities, associations of local authorities, local authority services, undertakings in which all or a majority of the capital is publicly owned or private undertakings pursuant to Lei 53-F/2006, do 29 de dezembro 2006, and to Decreto-Lei No 379/93 do 5 de novembro 1993 amended by Decreto-Lei N° 176/99 of 25 October 1999, Decreto-Lei N° 439-A/99 do 29 de outubro 1999 e Decreto-Lei N° 103/2003 do 23 de maio 2003.

B. PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF ELECTRICITY

- 1. Production of Electricity:
 - 1.1. Entities that produce electricity pursuant to Decreto-Lei nº29/2006, de 15 de fevereiro que estabelece as bases gerais da organização e o funcionamento do sistema eléctrico nacional (SEN), e as bases gerais aplicáveis ao exercício das actividades de produção, transporte, distribuição e comercialização de electricidade e à organização dos mercados de electricidade;
 - 1.2. Entities that produce electricity pursuant to Decreto-Lei nº 172/2006, de 23 de Agosto, que desenvolve os princípios gerais relativos à organização e ao funcionamento do SEN, regulamentando o diploma a trás referido;
 - 1.3. Entities that produce electricity under a special regime pursuant to Decreto-Lei nº 189/88 de 27 de maio, com a redacção dada pelos Decretos-Lei nº 168/99, de 18 de maio, nº 313/95, de 24 de novembro, nº 538/99, de 13 de dezembro, nº 312/2001 e nº 313/2001, ambos de 10 de dezembro, Decreto-Lei nº 339-C/2001, de 29 de dezembro, Decreto-Lei nº 68/2002, de 25 de março, Decreto-Lei nº 33-A/2005, de 16 de fevereiro, Decreto-Lei nº 225/2007, de 31 de maio e Decreto-Lei nº 363/2007, de 2 novembro.
- 2. Transport of Electricity:
 - 2.1. Entities that transport electricity pursuant to Decreto-Lei nº29/2006, de 15 de Fevereiro e do Decreto-lei nº 172/2006, de 23 de Agosto.

- 3. Distribution of eletricity
 - 3.1. Entities that distribute electricity pursuant to Decreto-Lei nº29/2006, de 15 de Fevereiro, e do Decreto-lei nº 172/2006, de 23 de Agosto;
 - 3.2. Entities that distribute electricity pursuant to Decreto-Lei nº 184/95, de 27 de julho, com a redacção dada pelo Decreto-Lei nº 56/97, de 14 de março e do Decreto-Lei nº 344-B/82, de 1 de setembro, com a redacção dada pelos Decreto-Lei nº 297/86, de 19 de setembro, Decreto-Lei nº 341/90, de 30 de outubro e Decreto-Lei nº 17/92, de 5 de fevereiro.

C. AIRPORT INSTALLATIONS

- 1. ANA – Aeroportos de Portugal, S.A., set up pursuant to Decreto-Lei No 404/98 do 18 de Dezembro 1998;
- 2. NAV – Empresa Pública de Navegação Aérea de Portugal, E. P., set up pursuant to Decreto-Lei No 404/98 do 18 de Dezembro 1998;
- 3. ANAM – Aeroportos e Navegação Aérea da Madeira, S. A., set up pursuant to Decreto-Lei No 453/91 do 11 de Dezembro 1991.

D. MARITIME OR INLAND PORT OR OTHER TERMINAL FACILITIES

- 1. APDL – Administração dos Portos do Douro e Leixões, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 335/98 do 3 de Novembro 1998;
- 2. APL – Administração do Porto de Lisboa, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 336/98 of do 3 de Novembro 1998;
- 3. APS – Administração do Porto de Sines, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 337/98 do 3 de Novembro 1998;
- 4. APSS – Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 338/98 do 3 de Novembro 1998;
- 5. APA – Administração do Porto de Aveiro, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 339/98 do 3 de Novembro 1998;
- 6. Instituto Portuário dos Transportes Marítimos, I.P. (IPTM, I.P.), pursuant to Decreto-Lei No 146/2007, do 27 de Abril 2007.

E. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF URBAN RAILWAY, TRAMWAY, TROLLEYBUS OR BUS SERVICES

1. Metropolitano de Lisboa, E.P., pursuant to Decreto-Lei No 439/78 do 30 de Dezembro de 1978;
2. Local authorities, local authority services and local authority undertakings under Law No 58/98 of 18 August 1998, which provide transport services pursuant to Lei No. 159/99 do 14 de Setembro 1999;
3. Public authorities and public undertakings providing railway services pursuant to Law No. 10/90 do 17 de Março 1990;
4. Entities providing public transport services pursuant to Article 98 of the Regulamento de Transportes em Automóveis (Decreto No. 37272 do 31 de Dezembro 1948);
5. Entities providing public transport services pursuant to Lei No. 688/73 do 21 de Dezembro 1973;
6. Entities providing public transport services pursuant to Decreto-Lei No. 38144 do 31 de Dezembro 1950;
7. Metro do Porto, S.A., pursuantto Decreto-Lei No. 394-A/98 do 15 de Dezembro 1998, as amendedby Decreto-Lei No. 261/2001 do 26 September 2001;
8. Normetro, S.A., pursuant to Decreto-Lei No. 394-A/98 of 15 December 1998, as amended by Decreto-Lei No. 261/2001 do 26 de September 2001;
9. Metropolitano Ligeiro de Mirandela, S.A., pursuant to Decreto-Lei No. 24/95 do 8 de Fevereiro 1995;
10. Metro do Mondego, S.A., pursuant to Decreto-Lei No. 10/2002 do 24 de Janeiro2002;
11. Metro Transportes do Sul, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 337/99 do 24 de Agosto 1999;
12. Local authorities and local authority undertakings providing transport services pursuant to Lei No. 159/99 do 14 de Setembro 1999.

F. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF RAIL SERVICES

1. CP – Caminhos de Ferro de Portugal, E.P., pursuant to Decreto-Lei No 109/77 do 23 de Março 1977;
2. REFER, E.P., pursuant to Decreto-Lei No 104/97 do29 de Abril 1997;
3. RAVE, S.A., pursuant to Decreto-Lei No 323-H/2000 of 19 de Dezembro 2000;
4. Fertagus, S.A., pursuant to Decreto-Lei 78/2005, of 13 de Abril;
5. Public authorities and public undertakings providing railway services pursuant to Lei No 10/90 do 17 de Março 1990;
6. Private undertakings providing railway services pursuant to Lei No 10/90 do 17 de Março 1990, where they hold special or exclusive rights.

2.1.5. Espanha

A) ANEXO I

1. Presidencia de Gobierno;
2. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación;
3. Ministerio de Justicia;
4. Ministerio de Defensa;
5. Ministerio de Economía y Hacienda;
6. Ministerio del Interior;
7. Ministerio de Fomento;
8. Ministerio de Educación y Ciencia;
9. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio;
10. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales;
11. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación;
12. Ministerio de la Presidencia;
13. Ministerio de Administraciones Públicas;
14. Ministerio de Cultura;
15. Ministerio de Sanidad y Consumo;
16. Ministerio de Medio Ambiente;
17. Ministerio de Vivienda.

B) ANEXO II

CATEGORIES:

1. Bodies and entities governed by public law which are subject to the “Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del sector público”, – (Spanish State legislation on procurement) –, in accordance with its article 3, other than those which are part of the Administración General del Estado – (general national administration) –, the Administración de las Comunidades Autónomas – (administration of the autonomous regions – and the Corporaciones Locales – (local authorities);
2. Entidades Gestoras y los Servicios Comunes de la Seguridad Social (administrative entities and common services of the health and social services).

C) ANEXO III

A. PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF DRINKING WATER

- 1. Mancomunidad de Canales de Taibilla;
- 2. Aigües de Barcelona S.A., y sociedades filiales;
- 3. Canal de Isabel II;
- 4. Agencia Andaluza del Agua;
- 5. Agencia Balear de Agua y de la Calidad Ambiental;
- 6. Other public entities which are part of or depend on the “Comunidades Autónomas” and on the “Corporaciones locales” and which are active in the field of drinking water distribution;
- 7. Other private entities enjoying special or exclusive rights granted by the “Corporaciones locales” in the field of drinking water distribution.

B. PRODUCTION, TRANSPORT OR DISTRIBUTION OF ELECTRICITY

- 1. Red Eléctrica de España, S.A.;
- 2. Endesa, S.A.;
- 3. Iberdrola, S.A.;
- 4. Unión Fenosa, S.A.;
- 5. Hidroeléctrica del Cantábrico, S.A.;
- 6. Electra del Viesgo, S.A.;
- 7. Other entities undertaking the production, transport and distribution of electricity, pursuant to “Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector eléctrico” and its implementing legislation.

C. AIRPORT INSTALLATIONS

- 1. Ente público Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea - AENA.

D. MARITIME OR INLAND PORT OR OTHER TERMINAL FACILITIES

- 1. Ente público Puertos del Estado;
- 2. Autoridad Portuaria de Alicante;
- 3. Autoridad Portuaria de Almería – Motril;
- 4. Autoridad Portuaria de Avilés;
- 5. Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras;
- 6. Autoridad Portuaria de la Bahía de Cádiz;
- 7. Autoridad Portuaria de Baleares;
- 8. Autoridad Portuaria de Barcelona;
- 9. Autoridad Portuaria de Bilbao;
- 10. Autoridad Portuaria de Cartagena;
- 11. Autoridad Portuaria de Castellón;
- 12. Autoridad Portuaria de Ceuta;
- 13. Autoridad Portuaria de Ferrol – San Cibrao;
- 14. Autoridad Portuaria de Gijón;
- 15. Autoridad Portuaria de Huelva;
- 16. Autoridad Portuaria de Las Palmas;
- 17. Autoridad Portuaria de Málaga;
- 18. Autoridad Portuaria de Marín y Ría de Pontevedra;
- 19. Autoridad Portuaria de Melilla;
- 20. Autoridad Portuaria de Pasajes;
- 21. Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife;
- 22. Autoridad Portuaria de Santander;
- 23. Autoridad Portuaria de Sevilla;
- 24. Autoridad Portuaria de Tarragona;
- 25. Autoridad Portuaria de Valencia;
- 26. Autoridad Portuaria de Vigo;
- 27. Autoridad Portuaria de Villagarcía de Arousa;
- 28. Other port authorities of the “Comunidades Autónomas” of Andalucía, Asturias, Baleares, Canarias, Cantabria, Cataluña, Galicia, Murcia, País Vasco y Valencia.

E. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF URBAN RAILWAY, TRAMWAY, TROLLEYBUS OR BUS SERVICES

- 1. Entities that provide urban transport public services pursuant to “Ley 7/1985 Reguladora de las Bases de Régimen Local of 2 April 1985; Real Decreto legislativo 781/1986, de 18 de Abril, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones legales vigentes en materia de régimen local” and corresponding regional legislation, if appropriate;
- 2. Entities providing bus services to the public pursuant to the transitory provision number three of “Ley 16/1987, de 30 de Julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres”.

Examples:

- ◆ Empresa Municipal de Transportes de Madrid;
- ◆ Empresa Municipal de Transportes de Málaga;
- ◆ Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Palma de Mallorca;
- ◆ Empresa Municipal de Transportes Públicos de Tarragona;
- ◆ Empresa Municipal de Transportes de Valencia;
- ◆ Transporte Urbano de Sevilla, S.A.M. - TUSSAM;
- ◆ Transporte Urbano de Zaragoza, S.A. - TUZSA;
- ◆ Entitat Metropolitana de Transport – AMB;
- ◆ Eusko Trenbideak, s.a.;
- ◆ Ferrocarril Metropolita de Barcelona, sa;
- ◆ Ferrocarriles de la Generalitat Valenciana;
- ◆ Consorcio de Transportes de Mallorca;
- ◆ Metro de Madrid;
- ◆ Metro de Málaga, S.A.;
- ◆ Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles - Renfe.

F. CONTRACTING ENTITIES IN THE FIELD OF RAIL SERVICES

- 1. Ente público Administración de Infraestructuras Ferroviarias - ADIF;
- 2. Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles - RENFE;
- 3. Ferrocarriles de Vía Estrecha - FEVE;
- 4. Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya - FGC;
- 5. Eusko Trenbideak - Bilbao;
- 6. Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana - FGV;
- 7. Serveis Ferroviaris de Mallorca - Ferrocarriles de Mallorca;
- 8. Ferrocarril de Soller;
- 9. Funicular de Bulnes.

2.1.6. União Europeia: Anexo 5 - Serviços

This Agreement covers the following services, which are identified in accordance with the United Nations Provisional Central Product Classification (CPC Prov.) as contained in document MTN.GNS/W/120⁵:

Description

- 1. Maintenance and repair services;
 - 2. Land transport services, including armoured car services, and courier services, except transport of mail;
 - 3. Air transport services of passengers and freight, except transport of mail;
 - 4. Transport of mail by land, except rail, and by air;
 - 5. Telecommunications services;
 - 6. Financial services:
 - a. Insurance services
 - b. Banking and investments services⁶
 - 7. Computer and related services;
 - 8. Accounting, auditing and bookkeeping services;
 - 9. Market research and public opinion polling services;
 - 10. Management consulting services⁷ and related services;
 - 11. Architectural services; engineering services and integrated engineering services, urban planning and landscape architectural services; related scientific and technical consulting services; technical testing and analysis services;
 - 12. Advertising services.
- Building-cleaning services and property management services

5. Except for services which entities have to procure from another entity pursuant to an exclusive right established by a published law, regulation or administrative provision.

6. Except for the procurement or acquisition of fiscal agency or depository services, liquidation, and management services for regulated financial institutions or services related to the sale, redemption and distribution of public debt, including loans and government bonds, notes and other securities. In Sweden, payments to and from governmental agencies shall be transacted through the Swedish Postal Giro System (Postgiro).

7. Except arbitration and conciliation services.

2.1.7. União Europeia: Anexo 6

Serviços de Construção Civil e Concessão de Obras Públicas

List of Construction Services (Division 51, CPC Prov.):

1. CONSTRUCTION SERVICES
- All services listed in Division 51.
2. WORKS CONCESSIONS
- Works concessions contracts, when awarded by Annex 1 and 2 entities, are included under the national treatment regime for the construction service providers of Iceland, Liechtenstein, Norway, the Netherlands on behalf of Aruba, Switzerland and Montenegro, provided their value equals or exceeds 5,000,000 SDR and for the construction service providers of Korea; provided their value equals or exceeds 15,000,000 SDR.

2.1.8. União Europeia: Notas aos Anexos do Apêndice I

Notas ao Anexo 1

13. The following shall not be considered as covered procurement:
 - procurement by procuring entities covered under this Annex of air traffic control equipment in regard of suppliers and service providers from the United States;
 - procurement by procuring entities covered under this Annex of good or service components of procurement which are not themselves covered by this Agreement in regard of suppliers and services providers from the United States and Canada;until such time as the EU has accepted that the Parties concerned provide satisfactory reciprocal access for the EU goods, suppliers, services and service providers to their own procurement markets.
14. The provisions of Article XVIII shall not apply to suppliers and service providers of Japan, Korea and the US in contesting the award of contracts to a supplier or service provider of Parties other than those mentioned, which are small or medium sized enterprises under the relevant provisions of EU law, until such time as the EU accepts that they no longer operate discriminatory measures in favour of certain domestic small and minority businesses.
15. “Contracting authorities of EU Member States” covers also any subordinated entity of any contracting authority of an EU Member State provided it does not have separate legal personality.
16. As far as procurement by entities in the field of defence and security is concerned, only nonsensitive and non-warlike materials contained in the list attached to Annex 4 are covered.

Notas ao Anexo 2

1. Não serão considerados abrangidos em compras públicas:

- l. compras realizadas por entidades abrangidas neste anexo em relação a fornecedores, serviços e prestadores de serviços dos Estados Unidos;
- m. compras realizadas por entidades abrangidas neste anexo na área de equipamentos de controle de tráfego aéreo em relação a fornecedores e prestadores de serviços dos Estados Unidos;
- n. compras realizadas por cidades-regiões listadas no NUTS 1 e NUTS 2 no Regulamento 1059/2003 (conforme emenda – Regulamento NUTS), entidades locais e órgãos de governo abrangidos pelo direito público neste anexo em relação a bens, serviços, fornecedores e prestadores de serviços do Canadá;
- o. compras realizadas por entidades abrangidas neste Anexo de compras com componentes de bens e serviços que não estão eles mesmos abrangidos neste Acordo [GPA Revisado][em relação a fornecedores e prestadores de serviços dos Estados Unidos e do Canadá;
- p. compras entre SDR 200.000 e 335.000 realizadas por entidades abrangidas neste Anexo de bens e de serviços por fornecedores e prestadores de serviços do Canadá;
- q. compras por autoridades locais (autoridades de unidades administrativas sob a categoria NUTS 3 ou unidades administrativas menores, conforme referido no Regulamento 1059/2003 (conforme emenda)) em relação a bens, serviços, fornecedores e prestadores de serviços da Nova Zelândia;
- r. compras por autoridades de unidades administrativas listadas sob as categorias NUTS 1 e NUTS 2 conforme Regulamento 1059/2003 (conforme emenda), em relação a bens, serviços, fornecedores e prestadores de serviços da Nova Zelândia, a menos que a compra pública esteja abrangida pelo Anexo da UE;

Até que a UE tenha aceitado que as Partes interessadas provenham acesso recíproco satisfatório aos bens, fornecedores, serviços e prestadores de serviços da UE aos seus próprios mercados de compras públicas.

2. O disposto no Artigo XVIII não será aplicado aos fornecedores e prestadores de serviços do Japão, da Coreia do Sul e dos Estados Unidos quando houver contestação da adjudicação de contratos a um fornecedores ou prestador de serviço das outras Partes que não as aqui mencionadas, que sejam **pequenas e médias empresas** no âmbito dos dispositivos relevantes do Direito da UE, até quando a UE aceite que eles não mais aplicam medidas discriminatórias em favor de certos comércios domésticos menores e de minoria [*domestic small and minority businesses*];

3. O disposto no Artigo XVIII não será aplicado ao Japão e à Coreia do Sul quando houver contestação da adjudicação de contratos por entidades listadas no Anexo 2, parágrafo 2, até a UE aceitar que eles completaram a abrangência das entidades subcentrais.

4. O disposto no Artigo XVIII não será aplicado ao Japão e à Coreia do Sul quando houver contestação da adjudicação de contratos à entidades da UE, cujo valor seja inferior ao limite aplicado para a mesma categoria de contratos adjudicados por essas Partes.

Notas ao Anexo 3

17. Procurement for the pursuit of an activity listed above when exposed to competitive forces in the market concerned are not covered by this Agreement.

18. This Agreement does not cover procurement by procuring entities included in this Annex:

- a. for the purchase of water and for the supply of energy or of fuels for the production of energy;
- b. for purposes other than the pursuit of their activities as listed in this Annex or for the pursuit of such activities in a non-EEA country;
- c. for purposes of re-sale or hire to third parties, provided that the procuring entity enjoys no special or exclusive right to sell or hire the subject of such contracts and other entities are free to sell or hire it under the same conditions as the procuring entity.

19. The supply of drinking water or electricity to networks which provide a service to the public by a procuring entity other than a contracting authority shall not be considered as an activity within the meaning of paragraphs (a) or (b) of this Annex where:

- a. the production of drinking water or electricity by the entity concerned takes place because its consumption is necessary for carrying out an activity other than that referred to in paragraphs (a) to (f) of this Annex; and
- b. supply to the public network depends only on the entity's own consumption and has not exceeded 30 per cent of the entity's total production of drinking water or energy, having regard to the average for the preceding three years, including the current year.

20.

I. Provided that the conditions in paragraph II are met, this Agreement does not cover procurement:

- a. by a procuring entity to an affiliated undertaking⁸; or
- b. by a joint venture, formed exclusively by a number of procuring entities for the purpose of carrying out activities within the meaning of paragraphs (a) to (f) of this Annex, to an undertaking which is affiliated with one of these procuring entities.

II. Paragraph I shall apply to services or supplies contracts provided that at least 80 per cent of the average turnover of the affiliated undertaking with respect to services or supplies for the preceding three years derives respectively from the provision of such services or supplies to undertakings with which it is affiliated.⁹

21. This Agreement does not cover procurement:

- c. by a joint venture, formed exclusively by a number of procuring entities for the purposes of carrying out activities within the meaning of paragraphs (a) to (f) of this Annex, to one of these procuring entities; or

8. "affiliated undertaking" means any undertaking the annual accounts of which are consolidated with those of the procuring entity in accordance with the requirements of Council Directive 83/349/EEC on consolidated accounts, or in case of entities not subject to that Directive, any undertaking over which the procuring entity may exercise, directly or indirectly, a dominant influence, or which may exercise a dominant influence over the procuring entity, or which, in common with the procuring entity, is subject to the dominant influence of another undertaking by virtue of ownership, financial participation, or the rules which govern it.

9. When, because of the date on which an affiliated undertaking was created or commenced activities, the turnover is not available for the preceding three years, it will be sufficient for that undertaking to show that the turnover referred to in this paragraph is credible, in particular by means of business projections.

- d. by a procuring entity to such a joint venture of which it forms part, provided that the joint venture has been set up to carry out the activity concerned over a period of at least three years and the instrument setting up the joint venture stipulates that the procuring entities, which form it, will be part thereof for at least the same period.

22. The following shall not be considered as covered procurement:

e. procurement by procuring entities operating in the fields of:

- i. production, transport or distribution of drinking water covered under this Annex;
- ii. production, transport or distribution of electricity covered under this Annex;
- iii. airport facilities covered under this Annex;
- iv. maritime or inland port or other terminal facilities covered under this Annex; and
- v. urban railway, tramway, trolley bus or bus services covered under this Annex in regard of supplies, services, suppliers and service providers from Canada.

f. procurement by procuring entities operating in the field of production, transport or distribution of drinking water covered under this Annex in regard of suppliers and service providers from the United States;

g. procurement by procuring entities operating in the field of maritime or inland port or other terminal facilities covered under this Annex of dredging services or related to shipbuilding in regard of suppliers and service providers from the United States;

h. procurement by procuring entities covered under this Annex of air traffic control equipment in regard of suppliers and service providers from the United States;

i. procurement by procuring entities operating in the field of airport facilities covered under this Annex in regard of suppliers and service providers from the United States and Korea;

j. procurement by procuring entities operating in the field of urban railway, tramway, trolleybus or bus services covered under this Annex in regard of suppliers and service providers from the United States;

procurement by procuring entities operating in the field of urban railway covered under this Annex in regard of suppliers and service providers from Japan;

- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of railways covered under this Annex in regard of goods, suppliers, services and service providers from Armenia; Canada; Japan; the United States; Hong Kong, China; Singapore and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of high-speed railways and high-speed railways infrastructure in regard of goods, suppliers, services and service providers from Korea;
- ◆ procurement by procuring entities covered under this Annex of good or service components of procurement which are not themselves covered procurement in regard of suppliers and service providers from the United States;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of production, transport or distribution of electricity covered under this Annex in regard of suppliers and services providers from Japan;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of production, transport and distribution of electricity covered under this Annex of HS Nos. 8504, 8535, 8537 and 8544 (electrical transformers, plugs, switches and insulated cables) in regard of suppliers from Korea;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of production, transport and distribution of electricity covered under this Annex of HS Nos. 85012099, 85015299, 85015199, 85015290, 85014099, 85015390, 8504, 8535, 8536, 8537, and 8544 in regard of suppliers from Israel;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of bus services covered under this Annex in regard of suppliers and service providers from Israel;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of production, transport or distribution of drinking water covered under this Annex in regard of supplies, services and service providers from New Zealand;
- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of airport facilities covered under this Annex in regard of supplies, services, and service providers from New Zealand;

- ◆ procurement by procuring entities operating in the field of the provision of maritime or inland port or other terminal facilities covered under this Annex in regard of supplies, services, and service providers from New Zealand;
- ◆ procurement by regional or local contracting authorities operating in the fields covered by this Annex, in regard of supplies, services, and service providers from New Zealand, with the exception of procurement by contracting authorities of administrative units listed under NUTS 1 and 2 (as referred to in Regulation 1059/2003, as amended) operating in the field of transport by urban railway, automatic systems, tramway, trolley bus, bus and cable;

until such time, the EU has accepted that the Parties concerned provide satisfactory reciprocal access to EU goods, suppliers, services and service providers to their own procurement markets.

23. The provisions of Article XVIII shall not apply to suppliers and service providers of Japan, Korea and the US in contesting the award of contracts to a supplier or service provider of Parties other than those mentioned, which are small or medium sized enterprises under the relevant provisions of EU law, until such time as the EU accepts that they no longer operate discriminatory measures in favour of certain domestic small and minority businesses.

The provisions of Article XVIII shall not apply to Japan and Korea in contesting that award of contracts by EU entities, whose value is less than the threshold applied for the same category of contracts awarded by these Parties.

24. The following shall not be considered as covered procurement:

- d. procurement by procuring entities operating in the field of urban transport covered under this Annex of the following goods and services:
 - i. H.S. 44.06 Railway or tramway sleepers of (cross-ties) wood;
 - ii. H.S. 68.10 Railway or tramway sleepers of concrete and concrete guide-track sections for hovertrains;
 - iii. H.S. 73.02 Railway or tramway track construction material of iron or steel, the following: rails, check-rails and rack rails, switch blades, crossing frogs, point rods and other crossing pieces, sleepers (cross-ties), fish-plates, chairs, chair wedges, sole plates (base plates), rail clips, bedplates, ties and other material specialized for jointing or fixing rails;

- iv. H.S. 85.30.10 Electrical signalling, safety or traffic control equipment for railways, tramways;
- v. H.S. Chapter 86 - Railway or tramway locomotives, rolling-stock and parts thereof; railway or tramway track fixtures and fittings and parts thereof; mechanical (including electro-mechanical) traffic signalling equipment of all kinds;
- vi. Construction work for civil engineering for railways falling under CPC prov. 51310 (Construction work for civil engineering for highways (except elevated highways), streets, roads, railways and airfield runways);
- vii. Construction work for civil engineering for railway tunnels and subways falling under CPC prov. 51320 (Construction work for civil engineering for bridges, elevated highways, tunnels and subways);
- viii. Repair and maintenance services of locomotives (including reconditioning), rolling stock (including reconditioning), railway tracks, traffic signals and installation services of railway engines falling under CPC prov. 88680 (Repair services of other transport equipment, on a fee or contract basis).

in regard of suppliers and service providers from Japan,
until such time as the EU has accepted that Japan has fully open its procurement of urban transport to EU suppliers, supplies, service providers and services.

Notas ao Anexo 5

Procurement by procuring entities covered under Annexes 1, 2 and 3 of any of the services covered under this Annex is a covered procurement in regard of a particular Party's provider of service only to the extent that such Party has covered that service under its Annex 5.

Notas ao Anexo 6

Procurement by procuring entities covered under Annexes 1, 2 and 3 of any of the construction services covered under this Annex is a covered procurement in regard of a particular Party's provider of service only to the extent that such Party has covered that service under its Annex 6.

Notas ao Anexo 7

- 1. Esse acordo não abrangerá:
 - a. compras públicas de produtos agrícolas feitos em adiantamento a programas de apoio agrícola e programas de alimentação humana (e.g. ajuda alimentícia incluindo ajuda de alívio urgente [*food aid including urgente relief aid*]; e
 - b. compras públicas para a aquisição, desenvolvimento, produção ou coprodução de material de programa para radiodifusão e contratos de tempo de radiodifusão [*broadcasters and contracts for broadcasting time*].
- 2. Compras públicas feitas por entidades públicas abrangidas pelos Anexos 1 e 2 em relação com atividades nas áreas de água potável, energia, transporte e no setor de correios não estão abrangidas por este Acordo, a menos que abrangidas pelo Anexo 3.
- 3. A Finlândia reserva sua posição em relação à aplicação desse Acordo para a as Ilhas Aland (Ahvenamaa).
- 4. O ingresso de novos membros à União Europeia estende a abrangência do Acordo e resultará na expansão nas oportunidades de compras públicas recíprocas no âmbito do Acordo (decisão do Comitê em relação ao Artigo XXIV:6(a) de 23 de abril de 2004, decisão do Comitê em relação ao Artigo XXIV:6(a) de 11 de dezembro de 2006 e Decisão do Comitê em relação ao Artigo XXIV:6(a) de 27 de junho de 2013.

Examinando mais detidamente as obrigações impostas pelo GPA, é possível a constatação de que as disposições quanto às questões de caráter Social, Político e Ambiental (*nonmarket*) não permitem o estabelecimento de políticas de preferência aplicáveis às PME, vez que essas políticas possivelmente violam as disposições de tratamento e não discriminação de nacionais constantes do artigo IV:1 do GPA Revisado (antigo Artigo III), ainda que se possa afirmar que as obrigações de tratamento nacional são efetivamente cumpridas, pois tanto os fornecedores nacionais quanto os fornecedores estrangeiros que não são elegíveis para uma política de preferência são tratados da mesma maneira (LINARELLI, 2010).

Concretamente, pode-se considerar que as políticas de preferência aplicáveis às PME confrontam as regras estabelecidas pelos Artigos IV:6, VII, IX, X, XII e XIII XV do GPA para o desenvolvimento dos processos de licitação. Nesse sentido, o art. VIII(b) estabelece que as condições de participação nas licitações públicas devem se limitar àquelas que são consideradas essenciais para garantir a capacidade da empresa no cumprimento do contrato público. Por sua vez, o art. X e o art. XV do GPA determinam a obrigatoriedade de não haver discriminação entre os fornecedores nacionais e os

estrangeiros. Finalmente, o art. XVI(1) do Acordo de Compras Governamentais restringe as medidas usadas para o encorajamento do desenvolvimento local, ponto fundamental para a promoção das PME (LINARELLI, 2010).

Esses dispositivos, ainda que não definam integralmente a permissividade do GPA às políticas de preferência aplicáveis às PME, são responsáveis por estimular as partes contratantes a negociarem exceções aos *coverage schedules* do GPA¹⁰. Essa situação ilustra o estabelecimento de uma tensão entre os ideais de justiça social e a concepção global de justiça. Assim, é possível compreender que:

“As explained in the preceding section, justice is mainly a domestic matter. Justice is a duty governments owe to their own citizens. Noneconomic policy rationales have no standing in WTO agreements. WTO members (and GPA contracting parties) bear no duties to protect vulnerable groups in the societies of other WTO members. They instead insist on market liberalization and conceptualize SME policies as protectionist, even if they are designed to protect or

10. Ver item 2.1.8.

promote the rights of the historically disadvantaged in the domestic societies of other WTO members. They interpret these policies as falling within the ‘bad’ story of protectionism. What is one WTO member’s social justice is another’s protectionism. WTO members have no obligations to accept one another’s social justice policies”(LINARELLI,2010)

Certamente essa tensão explicaria parcialmente a razão pela qual o Acordo de Compras Governamentais da OMC demonstra-se limitado em número de membros e ainda continua de caráter plurilateral.

Talvez seja essencial a afirmação de que os países membros da Organização Mundial do Comércio devam evitar tornarem-se partes contratantes do GPA enquanto não puderem utilizar-se de seu poder advindo da sua posição privilegiada no mercado para negociar um acordo que, verdadeiramente, permita-lhes a manutenção da promoção de políticas de preferência aplicáveis às PME, enquanto continuam a liberalizar substancialmente seu mercado de contratações públicas. Somente assim é que as PME seriam contempladas pelo GPA em razão da sua importância para a promoção da criação de postos

de trabalho, divisão mais igualitária da renda e desenvolvimento e inovação.

2.2. Acordos Preferenciais de Comércio

A União Europeia possui diversos acordos preferenciais de comércio com alguma referência a compras públicas. No entanto, a maior parte estabelece um sistema parecido com o existente no GPA Revisado ou no GPA 1994, a depender da data de assinatura do acordo. Há alterações, no entanto, nas listas de compromisso de alguns acordos.

Em razão da importância da relação comercial bilateral, foram selecionados cinco desses acordos para um exame regulatório no âmbito de compras públicas que, no nosso entender, é representativo das práticas negociadoras da União Europeia para acordos preferenciais de comércio.

A União Europeia tem firmado um número crescente de acordos preferenciais de comércio com o intuito de fortalecer sua economia e ampliar a criação de empregos. A inserção de capítulos sobre compras governamentais tem o objetivo de liberalizar o comércio de bens e serviços e ampliar a venda de serviços oriundos de empresas estrangeiras. Nos parágrafos a seguir, serão analisadas

as cláusulas de cinco dos principais acordos dos quais a União Europeia é parte que tratam da participação de pequenas e médias empresas (PMEs) em compras governamentais, de listas de compromissos, de exceções a essas listas, de transparência e da observância do acordo plurilateral da OMC sobre compras governamentais, o GPA.

As cláusulas relativas às PMEs estão previstas no Ceta e no acordo UE – Colômbia e Peru. O primeiro acordo prevê a existência de um comitê de compras governamentais que pode facilitar o acesso a mercados de pequenas e médias empresas. No segundo acordo, as partes concordam em trocar informações e atuar conjuntamente com a finalidade de facilitar o acesso das PMEs aos procedimentos de compras governamentais.

As listas de compromissos constantes nos acordos preferenciais de comércio são muito abrangentes. Tais listas incluem o valor das compras, os bens e serviços que podem ser comprados e as agências do governo central de um país, as entidades subcentrais como os governos provinciais e estaduais de um Estado federal e outras entidades relacionadas. A lista de compromissos prevista no Ceta autoriza a participação de empresas europeias em compras públicas canadenses em todos os níveis governamentais. A lista constante no Koreu dispõe que são abrangidas

todas as compras inseridas nos anexos de cada parte ao GPA e em qualquer nota a ele anexada. No acordo entre UE e Israel, a lista estabelece que medidas de abertura de mercado que vão além do escopo abrangido no GPA devem ser adotadas. As listas de compromissos com os elementos acima mencionados estão também previstas nos acordos da UE com Chile e da UE com Colômbia e Peru.

As cláusulas relevantes constituem exceções às obrigações contidas nas listas de compromissos. Tais cláusulas estão previstas no Ceta e no acordo entre UE e Colômbia e Peru. No primeiro acordo, por exemplo, a Agência Espacial Canadense, durante 5 anos contados da entrada em vigor do acordo, pode apenas comprar bens e serviços relacionados a comunicações via satélite, à observação da Terra e a sistemas de satélite de navegação global. No segundo, um exemplo de cláusula relevante é a vedação da aplicação do capítulo de compras governamentais às compras colombianas de bens e serviços relacionadas ao setor de defesa, em que o sigilo é exigido.

Os acordos apresentam também regras que buscam garantir que condições justas e transparentes de concorrência sejam aplicadas. O Ceta, por exemplo, exige que as entidades licitantes informem imediatamente

aos fornecedores participantes as decisões de celebração de contratos. No acordo entre UE e Chile, cada parte contratante deve garantir que suas entidades promovam a disseminação efetiva de oportunidades de licitação geradas por processos de compras governamentais. No acordo entre UE e Colômbia e Peru, a transparência constitui um instrumento para evitar conflitos de interesse e prevenir práticas de corrupção.

As regras dos acordos preferenciais de comércio podem estar em conformidade com as regras do sistema multilateral de comércio, sobretudo o acordo sobre compras governamentais (GPA), ou aprofundar o conteúdo de tais regras. O GPA reúne 45 membros da OMC e regula os requisitos para a formulação de propostas e as regras de não-discriminação com o intuito de estimular condições abertas, justas e transparentes de concorrência nos mercados previstos nos cronogramas de cada parte contratante (DAWAR, 2016, p. 645).

O Koreu é um acordo que obriga a aplicação das regras do GPA provisoriamente acordado. O Ceta, ao contrário, aprofunda a regulamentação das compras governamentais, uma vez que prevê a criação de um comitê comum que atua na facilitação do acesso a mercados de pequenas e médias empresas. O acordo entre UE

e Israel apresenta regras no mesmo sentido, uma vez que estipula que as partes devem adotar medidas de abertura de mercados além das que estão previstas no GPA. Nos acordos entre UE e Chile e UE e Colômbia e Peru, as regras dos acordos inovam em relação às regras do sistema multilateral de comércio aplicáveis ao Chile, à Colômbia e ao Peru, uma vez que tais países não integram o GPA.

Acordo	Cláusula relativa às PMEs	Cláusula relevante e lista de compromissos	Transparência	Data de assinatura/ data de entrada em vigor	Compromissos bilaterais além dos compromissos plurilaterais
Ceta	O comitê de compras governamentais pode considerar a promoção de atividades para facilitar o acesso de pequenas e médias empresas.	Empresas europeias poderão participar em licitações canadenses em todos os níveis governamentais, o que incluirá autoridades provinciais. Há previsão de listas de compromissos de acesso a mercados e de cláusulas relevantes.	Vários artigos tratam da transparência nas compras governamentais. A entidade licitante deve imediatamente informar aos fornecedores participantes as decisões de celebração de contratos e, mediante requerimento de um fornecedor, deve fazê-lo por escrito. Em não mais de 72 dias após a celebração do contrato, a entidade licitante deve publicar um aviso no meio físico ou eletrônico apropriado.	30.10 2016	Um exemplo de compromisso é a previsão de um comitê comum que atua na facilitação do acesso a mercados de pequenas e médias empresas. O número de entidades centrais canadenses constantes na lista de compromissos é superior ao número de entidades canadenses constantes no GPA.
Koreu	Não.	Não existem listas de compromissos. Não existem cláusulas relevantes.	Não.	06.10.2010/ 13.12.2015	As cláusulas do acordo estão em conformidade com o GPA. Como regra geral, as partes devem aplicar o texto do GPA provisoriamente acordado. O acordo é aplicado a todas as compras abrangidas nos anexos de cada parte ao GPA.

UE-Israel	Não	Não existem listas de compromissos. Não existem cláusulas relevantes.	Não	01.06.2000/ 21.06.2000	As partes devem adotar medidas de abertura de mercado que vão além do escopo do que está mutuamente e reciprocamente abrangido no GPA.
UE-Chile	Não	Existem listas de compromissos. Não existe cláusula relevante.	A transparência nas compras governamentais é regulada no acordo. Cada parte deve garantir que suas entidades provejam a disseminação efetiva de oportunidades de licitação geradas por processos relevantes de compras governamentais. Cada parte deve garantir que suas entidades promovam a efetiva disseminação dos resultados dos processos de compras governamentais. O uso de meios eletrônicos de comunicação para permitir a eficiente disseminação de informações sobre compras governamentais é estimulado.	18.11.2002/ 01.03.2005	As regras do acordo inovam em relação às regras do sistema multilateral aplicáveis ao Chile, uma vez que o país não integra o GPA.

UE- Colômbia e Peru	As partes reconhecem a importância da participação de PMEs nas compras governamentais. As partes concordam em trocar informações e trabalhar conjuntamente com o objetivo de facilitar o acesso das PMEs aos procedimentos de compras governamentais.	Existem listas de compromissos. Existem cláusulas relevantes como na subseção 7 da seção A do apêndice 1 do anexo XII ao acordo e na subseção 7 da seção B do apêndice 1 do anexo XII ao acordo. O capítulo sobre compras governamentais não se aplica, por exemplo, às compras por uma entidade colombiana de um bem ou serviço comprado de outra entidade colombiana.	Vários artigos regulam a transparência no processo de compras governamentais. Uma entidade licitante deve conduzir as compras abrangidas de maneira transparente e imparcial que evite conflitos de interesse e previna práticas corruptas. A entidade licitante deve imediatamente informar aos fornecedores participantes as decisões de celebração de contratos e deve fazê-lo por escrito.	26.07.2012	As regras do acordo inovam em relação às regras do sistema multilateral aplicáveis à Colômbia e ao Peru, uma vez que os dois países não integram o GPA.
---------------------------	---	---	--	------------	---

2.3. DIREITO COMUNITÁRIO DAS LICITAÇÕES

Anteriormente à reforma da legislação comunitária de compras públicas, o direito comunitário das licitações orientava-se exclusivamente pela aplicação de duas diretivas: (i) Diretiva 2004/17/CE e (ii) Diretiva 2004/18/CE. Enquanto a Diretiva 2004/17/CE cuidava da regulação da contratação pública dos setores de água, energia, transportes e serviços postais, a Diretiva 2004/18/CE versava a respeito dos contratos públicos de obras, bens e serviços.

Em 2014, após considerar-se a necessidade de revisão e modernização da legislação comunitária de compras públicas, três diretivas foram editadas com a finalidade de elucidar diversos conceitos e noções básicas, favorecer mecanismos de segurança jurídica, positivizar a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia, proporcionar maior eficiência no controle das despesas públicas, promover maior adequação dos contratos administrativos e, principalmente, efetivar o acesso das PME ao mercado europeu de contratações públicas.

A Diretiva 2014/23/UE foi responsável

por introduzir as orientações sobre as concessões de obras e serviços no direito comunitário. Conforme essa diretiva, nas concessões de obras e serviços, a entidade adjudicante concede a execução de determinada obra ou a prestação de determinado serviço a uma ou mais empresas por meio de um contrato oneroso que tem como contrapartida o direito de exploração dessa obra ou serviço, acompanhado ou não por um pagamento específico, por essa empresa ao qual foi adjudicada essa concessão. Saliente-se que a inovação constante dessa diretiva foi estabelecer que a concessão no modelo europeu permite a remuneração do contratado por receitas derivadas da exploração do bem ou serviço adjudicado.

Por sua vez, a Diretiva 2014/24/UE estabelece a regulamentação dos contratos públicos, que são os contratos onerosos, escritos, celebrados por entes públicos com um ou mais empresas para a execução de obras, prestação de serviços ou fornecimento de produtos.

A Diretiva 2014/25/UE disciplina exclusivamente os contratos públicos celebrados pelas entidades responsáveis pelos setores de água, energia, transportes e serviços postais, substituindo a Diretiva 2004/17/CE.

O protagonismo, dentre as três diretivas relacionadas com contratações públicas, inquestionavelmente recai

sobre a Diretiva 2014/24/UE, em que estão abordados os contratos mais comumente utilizados pela Administração Pública, sendo que é possível afirmar que, considerado o contexto da União Europeia, a Diretiva 2014/24/EU corresponderia à Lei Federal nº 8.666/1993 no âmbito brasileiro (MARRARA, 2016, p.2).

O direito comunitário não prevê modelos de contratação detalhados e definitivos, recorrendo ao estabelecimento de procedimentos gerais, orientados, principalmente, pelo humor do mercado e a possibilidade de diálogo entre os agentes envolvidos na contratação. Dessa maneira, é essencial esclarecer que a Diretiva 2014/24/UE determina cinco modalidades licitatórias gerais: concurso aberto (art.27), concurso limitado (art.28), procedimento concorrencial com negociação (art.29), diálogo concorrencial (art.30) e parcerias para inovação (art.31).

Contudo, a Diretiva 2014/24/UE não orientará todas as licitações públicas realizadas pelos países membros, pois contém regras que restringem a aplicabilidade das normas por meio: (i) da seleção das modalidades de contratos públicos; (ii) de definições legais; (iii) do estabelecimento de valores contratuais mínimos; ou (iv) isenções explícitas. Abaixo, observamos, por exemplo, essas restrições no que se refere ao estabelecimento de valores contratuais mínimos.

Quadro 3: Restrição da aplicabilidade da DIRETIVA 2014/24/UE em razão de valores contratuais mínimos

Contratos	Limites quantitativos
Fornecimento e serviços de autoridades federais	> € 134 mil
Fornecimento e serviços de autoridades subnacionais	> € 207 mil
Serviços sociais, serviços jurídicos, serviços de hotelaria e restauração	> € 750 mil
Obras	> € 5.186 milhões

FONTE: MARRARA, 2016, p.3

Considerando esse contexto, a Comissão Europeia recomenda que os contratos públicos sejam adaptados às necessidades das PME, devendo as autoridades adjudicantes serem incentivadas à aplicação do *Código Europeu de Boas Práticas para facilitar o acesso das PME aos Contratos Públicos*, documento produzido pela Comissão Europeia em 25 de junho de 2008, que fornece as diretrizes para a ampliação do acesso das PME na contratação pública.

Com o objetivo da obtenção desse efeito e, igualmente, com a finalidade da ampliação da concorrência, as autoridades adjudicantes deverão, nomeadamente, ser incentivadas a dividir em lotes os contratos de grande dimensão, podendo essa divisão ser

feita numa base quantitativa, adaptando melhor a dimensão dos contratos individuais à capacidade das PME, ou numa base qualitativa, em função dos diferentes setores comerciais e de especializações envolvidos, adaptando mais estreitamente o conteúdo dos contratos individuais aos setores especializados de PME ou em função das diferentes fases subsequentes do projeto.

Em termos mais práticos, os países membros devem possuir considerável liberdade no sentido de promover os esforços necessários para alavancar a participação das PME no mercado de contratação pública, sendo-lhes possibilitada a divisão dos contratos públicos em lotes menores (ou que seja justificada a opção pela manutenção

dos contratos sem a divisão em lotes) ou, em outro sentido, que seja imputada à obrigação aos países membros de divisão dos contratos públicos em lotes quando frente à determinadas situações.

Além disso, é necessário que os países membros atentem-se para a adoção de medidas que tornem os procedimentos mais rápidos e eficientes, dispondo de prazos de participação nos procedimentos de contratação tão curtos quanto possível, sem que isso signifique a criação de obstáculos intransponíveis por parte das PME. Em outras palavras, é necessária especial atenção para a fixação de prazos que considerem a complexidade do contrato e o tempo necessário para a elaboração de propostas em face da capacidade responsiva das PME.

Ainda, é preciso considerar que a imposição de requisitos demasiadamente exigentes em relação à capacidade econômica e financeira de uma empresa pode representar um obstáculo injustificado à participação das PME nos contratos públicos, de maneira que tais requisitos somente poderão ser aceitos se relacionarem-se diretamente ao objeto do contrato e com ele mantiverem uma relação de proporcionalidade, ou seja, as autoridades adjudicantes não poderão exigir que as empresas apresentem um volume de negócios mínimo desproporcional ao necessário para a execução do contrato público.

Em razão de seu destacado potencial de geração de empregos, desenvolvimento econômico e inovação, o incentivo à participação das PME no mercado europeu de contratação pública deve ser almejado não somente pela aplicação das disposições da Diretiva 2014/24/UE, mas igualmente pela implementação de mecanismos em nível nacional. Embora não seja desejável atrelar os países membros a uma taxa de sucesso quanto ao grau de participação das PME em seu mercado nacional de contratações públicas, é certo que as iniciativas nacionais necessitam ser amplamente fiscalizadas com o fulcro de se obter a ampliação desse acesso ao mercado de contratações públicas, motivo pelo qual a Comissão Europeia deve se responsabilizar pela análise dos efeitos da aplicação dos limiares no mercado interno, atentando para o nível de contratação pública transfronteiriça, os custos de transação e a relação custo-benefício dos contratos públicos para as PME.

2.4. LEGISLAÇÕES NACIONAIS SOBRE CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

2.4.1. Alemanha

Embora haja um esforço governamental no sentido da simplificação da legislação de contratações públicas, na Alemanha é possível verificar

uma grande diversidade de leis específicas relacionadas com compras governamentais.

As normas jurídicas fundamentais são (i) a Lei alemã contra as restrições à concorrência (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) e (ii) o Regulamento alemão sobre a adjudicação de contratos públicos (*Vergabeverordnung*). Responsáveis por estabelecer as diretrizes e orientações básicas ao processamento da contratação pública não abrangida pelas diretivas comunitárias.

Há, também, outras leis específicas, cuja competência é determinada em função dos bens ou serviços regulamentados, tais como: (i) Regulamento de Contratações Públicas das Obras Públicas (*Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen*), (ii) Regulamento de Contratações Públicas para Provisões e Serviços Públicos (*Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen*), (iii) Regulamento de Contratações Públicas para Serviços Profissionais (*Vergabeordnung für freiberufliche Dienstleistungen*).

Ainda, há uma lei específica para a regulamentação das contratações públicas nos setores de transporte, água, energia e serviços postais, a Portaria Setorial (*Sektorenverordnung*).

Finalmente, as contratações públicas no setor de defesa e segurança são regulamentadas pelo Regulamento de Contratação Pública em Defesa e Segurança (*Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit*).

2.4.2. Reino Unido

No Reino Unido há dois conjuntos de regulamentos, aplicáveis em função do local em que a autoridade contratante está sediada.

- i. **Inglaterra, País de Gales e Irlanda do Norte:** Regulamento de Contratos Públicos de 2006;
- ii. **Escócia:** Regulamento de Contratos Públicos da Escócia de 2006.

Tais normas jurídicas foram implementadas no Reino Unido pela Diretiva Consolidada de Contratações públicas da Comissão Europeia (2004/18/EC), adotada em março de 2004.

As principais regras estabelecidas são: (i) a entidade efetuando a compra governamental identifica-se como autoridade contratante (governo central, autoridades locais e associações formadas por uma ou mais autoridades); (ii) a contratação é realizada para viabilizar obras públicas, serviços públicos ou

fornecimento de provisões de uso público; (iii) o valor estimado do contrato deve ser igual ou maior do que os limites financeiros a seguir: a) £4,348,350 (€5,000,000) para a licitação de obras, b) £113,057 (€130,000) para a licitação de fornecimento de provisões e serviços “parte A” utilizados pelas entidades do governo central, c) £173,934 (€200,000) para a licitação de fornecimento de provisões e serviços “parte B” utilizados por outras entidades públicas.

Enquanto os serviços “parte A” são os serviços prioritários (computação, contabilidade e arquitetura), os serviços “parte B” são os serviços residuais (saúde, educação, lazer, cultural e esportes).

2.4.3. Portugal

Em Portugal, as contratações públicas são regulamentadas pelo Código de Contratações Públicas (CCP), de 29 de janeiro de 2008. Conforme o texto do Decreto-Lei n.º 18/2008, de 29 de janeiro:

Em primeiro lugar, o CCP procede à transposição das Directivas n.os 2004/17/CE e 2004/18/CE, ambas do Parlamento Europeu e do Conselho, de 31 de março, alteradas pela Directiva n.º 2005/51/CE, da Comissão, de 7 de setembro, e rectificadas pela Directiva n.º 2005/75/CE, do Parlamento

Europeu e da Comissão, de 16 de novembro. A propósito do cumprimento desta obrigação comunitária, o CCP cria um conjunto homogêneo de normas relativas aos procedimentos pré-contratuais públicos, pelo que o seu conteúdo vai além da mera reprodução das regras constantes das referidas directivas. Na verdade, o CCP envolve não só a transposição e concretização dessas regras, na medida em que o legislador comunitário reservou para o legislador nacional, em vários domínios, uma margem de livre decisão (que importa exercer, nuns casos, em sintonia com a melhor tradição portuguesa e, noutros casos, rompendo com práticas do passado que se não justificavam ou careciam de ajustamentos), mas também a regulação de todos os procedimentos que não se encontram abrangidos pelos âmbitos objectivo e subjectivo das directivas, mas que não deixam, por isso, de revestir a natureza de procedimentos pré-contratuais públicos - pelo que devem beneficiar de um tratamento legislativo integrado.

Nesse sentido, o CCP orienta (i) a formação dos contratos públicos, determinando os procedimentos necessários para a celebração do contrato público e (ii) a execução do contrato público, contendo as obrigações das partes contratantes.

O CCP está dividido em cinco partes, versando sobre o âmbito de aplicação (Parte I), os contratos públicos (Parte II), o regime substantivo dos contratos administrativos (Parte III), o regime contra-ordenacional (Parte IV) e as disposições finais (Parte V).

Como regra geral, é possível afirmar que o CCP não se aplica aos contratos públicos regulados pelas diretivas comunitárias, tais como a empreitada de obras públicas, a concessão de obras públicas, a concessão de serviços públicos, a locação ou aquisição de bens móveis e a aquisição de serviços.

2.4.4. Espanha

Nos últimos dois anos, a regulamentação normativa de contratos públicos sofreu diversas modificações para acomodar tanto a crise econômica quanto para satisfazer as exigências do direito comunitário europeu.

O *Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público*, aprovado pelo Real Decreto Legislativo 3/2011 de 14 de novembro de 2011 pode ser apontada como a norma jurídica fundamental dos contratos públicos na Espanha.

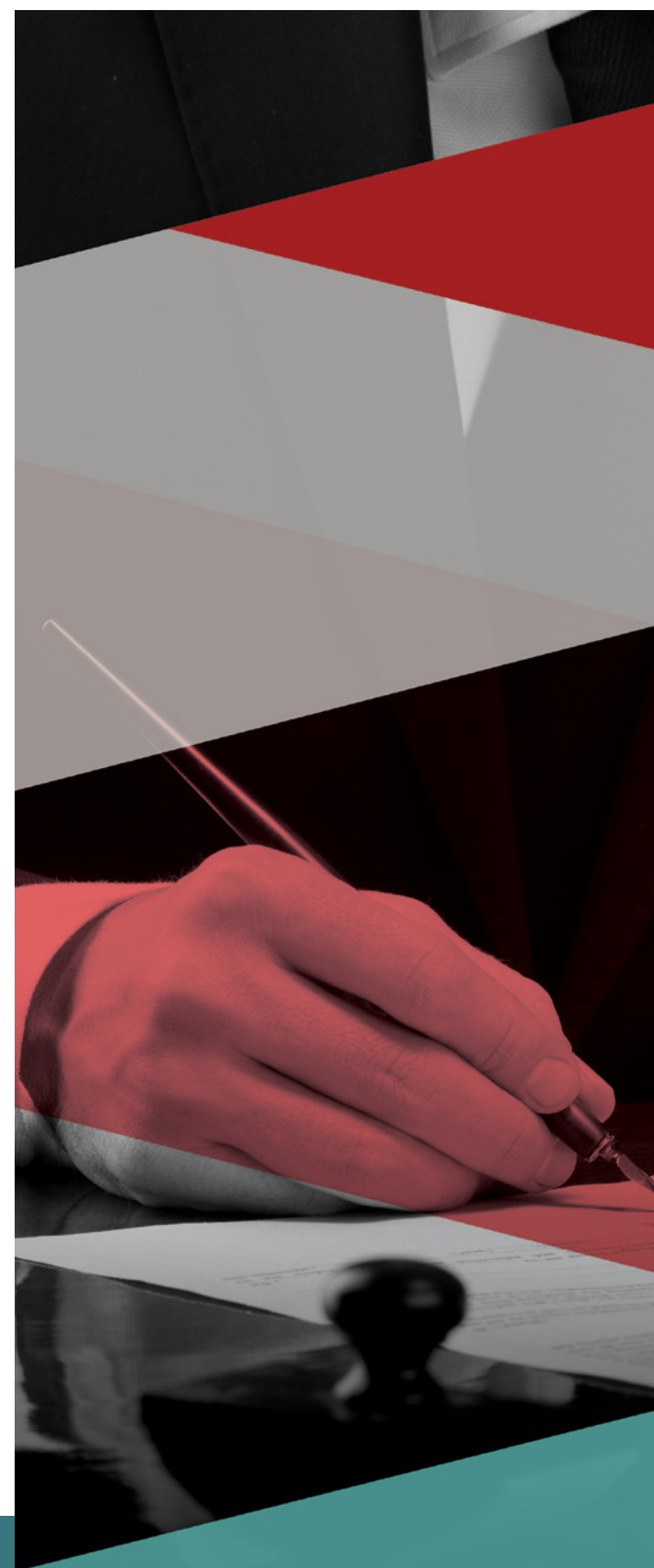
Essa lei estabelece expressamente os tipos de contratos públicos possíveis de serem utilizados: (i) contratos de obras; (ii) contratos de concessão de obras pública; (iii) contratos de gestão de serviços públicos; (iv) contratos de fornecimento; e (v) contratos de serviços e contratos de colaboração entre o setor público e o setor privado.

Em razão da importância estratégica das contratações públicas, o Ministério da Fazenda e da Administração Pública mantém a Plataforma de Contratação do Setor Público (*Plataforma de Contratación del Sector Público*), site responsável por hospedar as licitações publicadas pela administração pública¹¹.

Além disso, na Espanha há o Observatório de Contratação Pública (*Observatorio Contratación Pública*), espaço de encontro dos especialistas no tema para reflexão e ponto de acesso de informações relevantes sobre o tema, cuja finalidade é melhorar a eficiência do sistema de licitações públicas, promover medidas para garantir a integridade desse sistema, facilitar o acesso das PME ao mercado público, favorecer a colaboração entre os setores público e privado, promover a inovação e fomentar maior sensibilidade da autoridade pública no sentido da adoção dos padrões e orientações europeus.

11. Essa plataforma também informa que as contratações públicas, na Espanha, representam cerca de 18,5% de seu PIB.

3. ANÁLISE DO ACESSO DAS PME AOS CONTRATOS PÚBLICOS NA UE



Não é novidade que a União Europeia tem demonstrado preocupação com o acesso e a participação das PME no mercado de contratação pública, motivo pelo qual produziu diversos estudos para identificar quais as possíveis barreiras ao acesso e participação dessas empresas em seu mercado de contratações públicas, dentro os quais:

- (i) *Multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) 2001-2005,*
- (ii) *European Commission – 6th Observatory Report – Brussels, 2000. 12 6th Report of the European Observatory for SMEs, Brussels 2000,*
- (iii) *Lisbon European Council – 23/24 March 2000,*
- (iv) *European Charter for Small Businesses – 19/20 June 2000,*
- (v) *European Commission “Proposal for a directive on the co-ordination of procedures for the award of public supply contracts, public*

service contracts and public works contracts COM(2000) 275 final,

(vi) *European Commission “Public procurement in the EU” COM(1998) 143 final,*

(vii) *European Commission “Green Paper and Report on public procurement – 27*

(viii) *November 1996 COM(1996) 583 final and November 1997; Study “SME’s access to public procurement” 1991.*

Em geral, tais estudos identificaram as seguintes barreiras ao acesso e participação das PME no mercado de contratações públicas:

- Dificuldades na obtenção de informações;
- Falta de conhecimento a respeito de procedimentos de licitação;
- Extensão dos contratos;
- Espaço exíguo de tempo para a preparação da proposta;
- Custo da preparação da proposta (já que muitos custos são fixos, as PMEs deparam com custos desproporcionalmente altos, em comparação com as empresas maiores);
- Gastos administrativos excessivamente elevados;
- Terminologia pouco clara nas propostas;

- Exigências de níveis elevados de qualificação e de certificação;
- Exigências de garantias financeiras;
- Discriminação contra competidores estrangeiros favorecendo empresas locais e nacionais;
- Dificuldades em encontrar parceiros no exterior para colaborar na oferta.

O mercado de contratações públicas no âmbito da União Europeia ainda apresenta uma considerável disponibilidade para tornar seu funcionamento mais eficiente quanto à promoção do acesso e da participação das PME. Na verdade, ainda não é possível identificar um mercado europeu de contratações públicas unificado, ou seja, o mercado europeu de contratações públicas demonstra-se fragmentado, com limitada efetivação de contratos entre partes de países diferentes. Além disso, a existência de barreiras técnicas ao acesso a mercados pode cercear o funcionamento do mercado de contratações públicas particularmente para as PME, de modo que se torna essencial o estabelecimento de uma política pública no sentido da abertura desse mercado especialmente às PME.

Verifica-se que os problemas apontados são, em sua maioria, relacionados com a gestão do sistema de contratações

públicas, ou seja, problemas procedimentais, tais como insuficiência de informações, prazos curtos, falta de clareza nos critérios adotados e custo administrativo.

Na sequência, apresentaremos os dados relacionados com essas barreiras e o acesso e participação das PME no mercado europeu de contratações públicas.

3.1. RELATÓRIO DE ACESSO DAS PME AO MERCADO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS NA UE

Com o objetivo de compreender as barreiras existentes à participação das PMEnomercadoeuropeudecontratação pública, bem como de promover de maneira mais eficiente o acesso dessas empresas a esse mercado, a Comissão Europeia solicitou àPwC, ao ICF GHK e à Ecorys a elaboração de um relatório sobre o acesso das PME ao mercado de compras governamentais na União Europeia. Assim, em fevereiro de 2014, foi lançado o “Relatório de acesso das PME no mercado de compras governamentais na União Europeia” (*SMEs’ Access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU*), com a finalidade de analisar o contexto do acesso das PME ao

mercado europeu de contratação pública e informar os gestores públicos sobre a necessidade de elaboração de políticas públicas nesse segmento (THE CONSORTIUM, 2014, p.4).

O estudo foi realizado em 27 países membros da União Europeia e três países do Espaço Econômico Europeu. Os dados analisados nesse relatório foram obtidos por meio do exame das notificações de contratações celebrados no período de 2009 a 2012 fornecidas pelo *Tenders Electronic Daily* (TED), base de dados gerenciada e mantida pela própria Comissão Europeia, e de duas pesquisas online: a primeira conduzida entre as autoridades contratantes na União Europeia e no Espaço Econômico Europeu, e a segunda entre as empresas com sede na União Europeia ou filiais locais de empresas de países em desenvolvimento (THE CONSORTIUM, 2014, p.4).

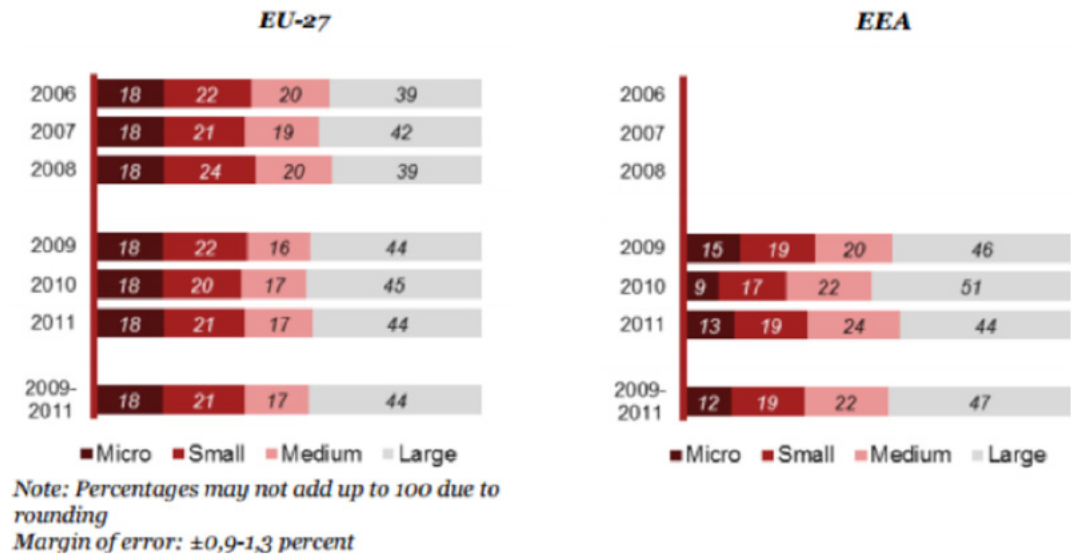
Esse relatório apresenta uma visão geral das principais tendências de desenvolvimento do mercado europeu de contratações públicas e uma análise detalhada do acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública, procurando apontar o perfil das PME contratadas, identificar os setores em que ocorrem licitações públicas e determinar os fatores que influenciam na participação das PME nas contratações públicas.

Duas informações merecem destaque.

Primeiro, no período de 2009 a 2011, cerca de 56% de todas as contratações públicas com valores superiores aos valores limites fixados pelas diretivas comunitárias foram celebrados entre o Poder Público e uma PME (ou grupos liderados por uma PME), o que representa 29% de participação mercadológica das PME em termos de valor agregado dos contratos públicos celebrados. Por meio desses dados, é possível afirmar

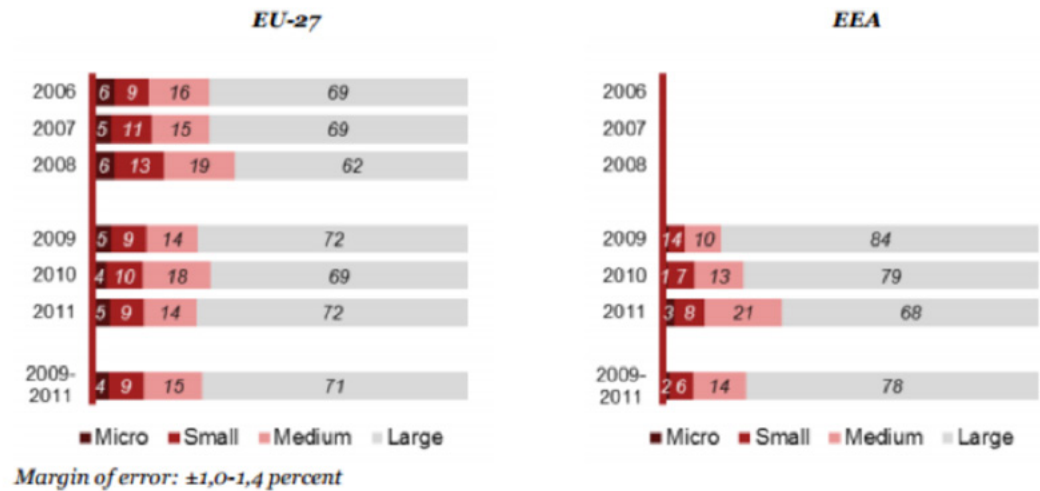
que as PME são subrepresentadas no setor de contratação pública se comparada com sua importância para a economia europeia, vez que 29% de participação, entre 2009 e 2011, é exatamente uma participação 29% menor do que deveria ser se sua participação nas contratações públicas equivalesse à sua participação total no valor agregado bruto produzido na economia empresarial europeia (THE CONSORTIUM, 2014, p.5).

Figura 2: Proporção em porcentagem das contratações públicas (com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias) celebrados com PME em relação ao número de contratos celebrados



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.28

Figura 3: Proporção em porcentagem das contratações públicas (com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias) celebrados com PME em relação ao volume de contratos celebrados



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.29

Para além das diferenças entre os países membros e a influência desse elemento nas contratações públicas, o relatório aponta os fatores que influenciam diretamente no acesso das PME ao mercado europeu de contratações públicas:

- Valor do Contrato Público:** quanto maior o valor do contrato público, menor a chance que ele seja celebrado com um PME;
- Tipo do Contrato Público:** PME participam menos de contratos de fornecimento do que de contratos de obras públicas. Enquanto as PME participam marginalmente

do fornecimento de *commodities* (16% do valor dos contratos), essas empresas são responsáveis por 57% do volume de contratação em outros setores manufatureiros (fornecimento de maquinário e equipamentos, produtos médicos, construção, serviços de negócios e outros serviços);

- Tipo de Autoridade Contratante:** O volume de contratação entre autoridades regionais ou locais (37%) é maior do que em relação às entidades operando nos setores de água, energia, transporte e serviços postais e compras conforme a Diretiva 2004/17/CE (15%).

- iv. **Modalidade Licitatória Escolhida:** Os contratos públicos provenientes de procedimento aberto (34%) ou procedimento restrito (29%) apresentam maior participação de PME do que os de procedimento negociado (19%);

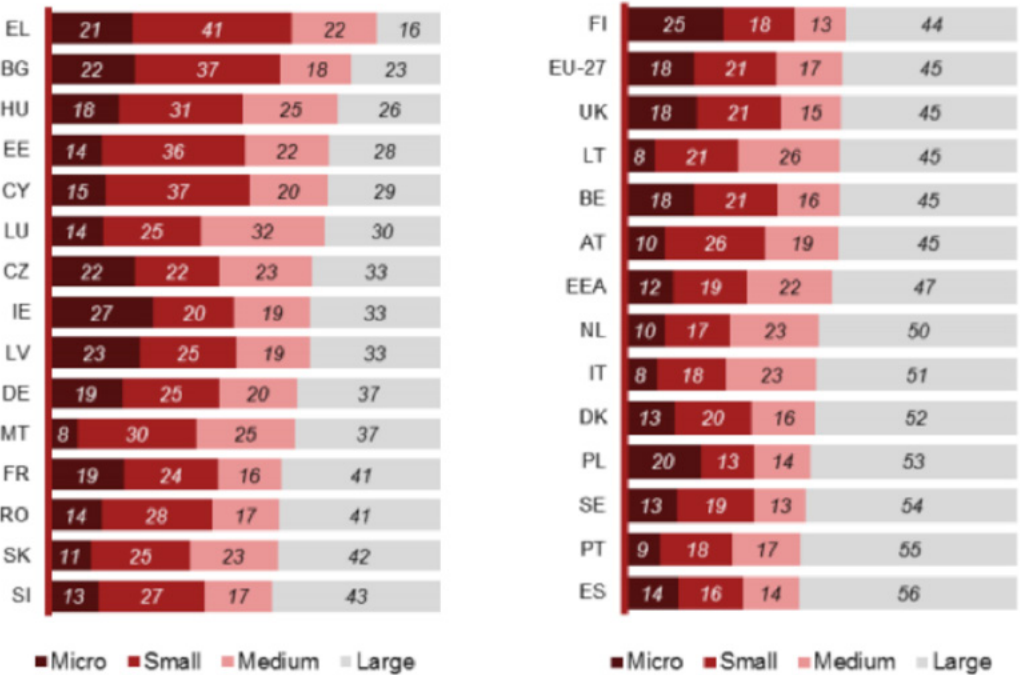
3.1.1. Diferença de participação das PME entre os países membros

O acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública pode variar

consideravelmente a depender do país membro analisado.

Enquanto na Grécia 84% dos contratos públicos celebrados contam com a participação de pelo menos uma PME, na Espanha, esse número não ultrapassa os 57%. O acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública é particularmente mais alto na Grécia, Bulgária, Hungria, Estônia, República Tcheca, Chipre, Luxemburgo e Irlanda e menor na Dinamarca, Polónia, Suécia, Portugal e Espanha.

Figura 4: Proporção em porcentagem das contratações públicas (com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias) celebrados com PME em relação ao número de contratos celebrados e o país membro, média para o período de 2009 a 2011.



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.31

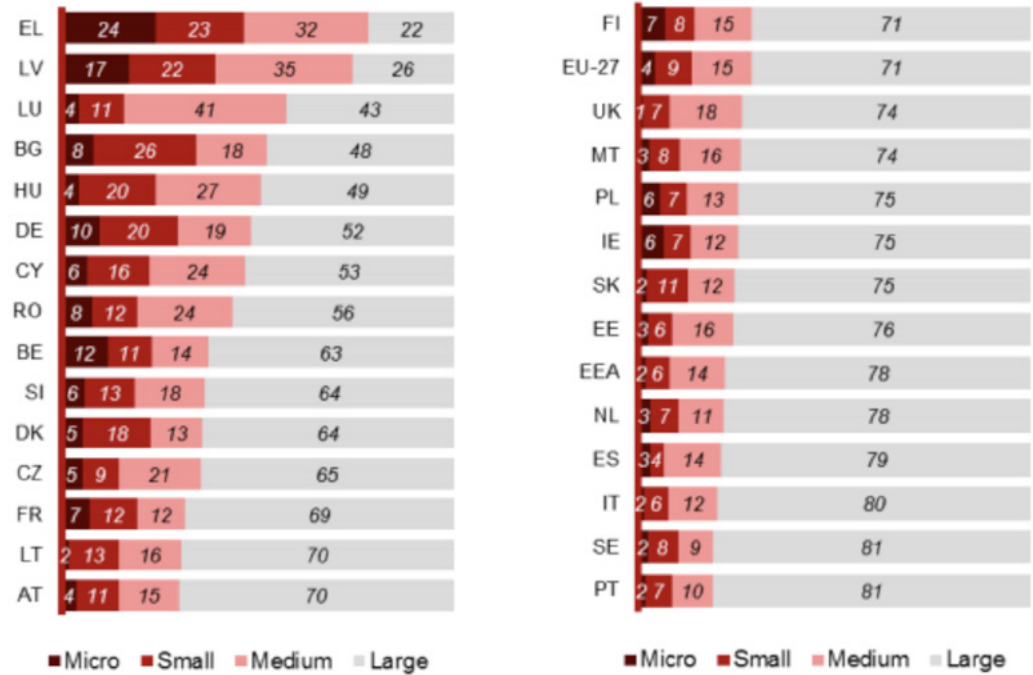
Em relação ao caso específico de Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha, a proporção em porcentagem das contratações públicas com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias celebrados com PME em relação ao número de contratos celebrados para o período de 2009 a 2011 varia da seguinte forma:

- i. **Alemanha:** 19% dos contratos públicos são celebrados com microempresas, 25% dos contratos públicos são celebrados com pequenas empresas e 20% contratos públicos são celebrados com empresas médias;
- ii. **Reino Unido:** 18% dos contratos públicos são celebrados com microempresas, 21% dos contratos públicos são celebrados com pequenas empresas e 15% contratos públicos são celebrados com empresas médias;
- iii. **Portugal:** 9% dos contratos públicos são celebrados com microempresas, 18% dos contratos públicos são celebrados com pequenas empresas e 17% contratos públicos são celebrados com empresas médias;

- iv. **Espanha:** 14% dos contratos públicos são celebrados com microempresas, 16% dos contratos públicos são celebrados com pequenas empresas e 14% contratos públicos são celebrados com empresas médias.

A diferença entre os países membros é consideravelmente maior quando a participação é calculada em termos de soma dos valores dos contratos públicos celebrados, sendo que o volume de contratos celebrados com as PME apresenta uma diferença de 59% entre Grécia (78%) e Portugal (19%). Considerando o volume agregado, o acesso das PME ao mercado europeu de contratação pública é particularmente mais alto na Grécia, Letônia, Luxemburgo, Bulgária, Hungria, Alemanha, Chipre e Romênia e menor na Espanha, Itália, Suécia e Portugal.

Figura 5: Proporção em percentagem das contratações públicas (com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias) celebrados com PME em relação à soma dos valores dos contratos celebrados e o país membro, média para o período de 2009 a 2011.



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.32

Em relação ao caso específico de Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha, a proporção em percentagem das contratações públicas com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias celebrados com PME em relação à soma dos valores dos contratos celebrados para o período de 2009 à 2011 varia da seguinte forma:

i. **Alemanha:** 10% dos valores dos contratos públicos são

adjudicados à microempresas, 20% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à pequenas empresas e 19% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à empresas médias;

ii. **Reino Unido:** 1% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à microempresas, 7% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à

pequenas empresas e 18% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à empresas médias;

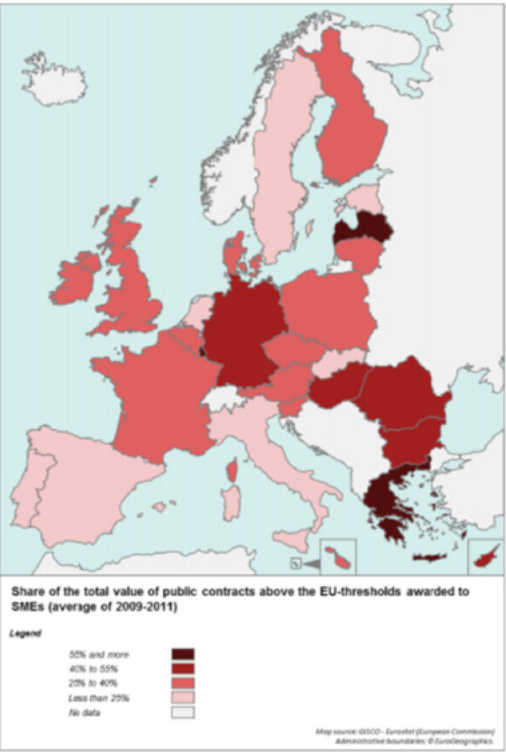
iii. **Portugal:** 9% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à, 18% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à pequenas empresas e 17% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à empresas médias;

iv. **Espanha:** 3% dos valores dos contratos públicos são

adjudicados à microempresas, 4% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à pequenas empresas e 14% dos valores dos contratos públicos são adjudicados à empresas médias.

Há, ainda, a possibilidade de se analisar o acesso das PME ao mercado europeu de contratações públicas em relação à representatividade no valor total dos contratos celebrados em cada país-membro

Figura 6: Participação das PME no valor total dos contratos celebrados conforme Estado-Membro (2009-2011)



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.33

Em relação ao caso específico de Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha, a proporção em porcentagem das contratações públicas com valores superiores aos fixados pelas diretivas comunitárias celebrados com PME em relação à soma dos valores dos contratos celebrados para o período de 2009 a 2011 varia da seguinte forma:

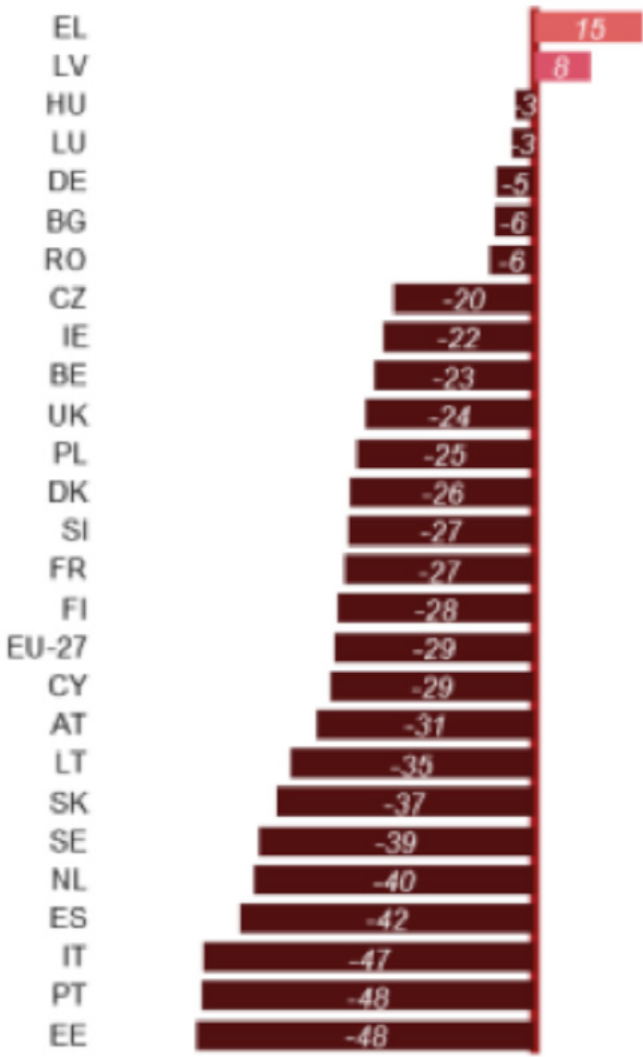
- i. **Alemanha:** 55% ou mais do valor total dos contratos públicos são celebrados com as PME;
- ii. **Reino Unido:** 25% a 40% do valor total dos contratos públicos são celebrados com as PME;
- iii. **Portugal:** 25% ou menos do valor total dos contratos públicos são celebrados com as PME;
- iv. **Espanha:** 25% ou menos do valor total dos contratos públicos são celebrados com as PME.

É perceptível a diferença da participação das PME no mercado europeu de contratações públicas conforme o país

considerado. Enquanto em Portugal e na Espanha os números são inferiores à média europeia, na Alemanha e no Reino Unido, os números são mais elevados, com uma sensível diferença no acesso na Alemanha em relação ao Reino Unido, quando o critério é o valor total dos contratos públicos celebrados.

Considerando a importância das PME na economia nacional em relação à sua participação no mercado nacional de contratações públicas entre 2009 e 2011, Grécia, Letônia, Hungria, Luxemburgo, Alemanha, Bulgária e Romênia demonstram maior participação das PME nos contratos públicos com valores superiores aos limites fixados pelas diretivas europeias. Por outro lado, Espanha, Itália, Portugal e Estônia apresentam-se como o mercado de contratações públicas com menor participação das PME se comparada a importância dessas empresas para a economia nacional.

Figura 7: Diferença entre a participação das PME no mercado europeu de contratação pública e seu papel na economia dos Estados-Membros (média 2009-2011)



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.36

3.1.2. Barreiras Típicas ao Acesso das PME ao Mercado Europeu de Contratações Públicas

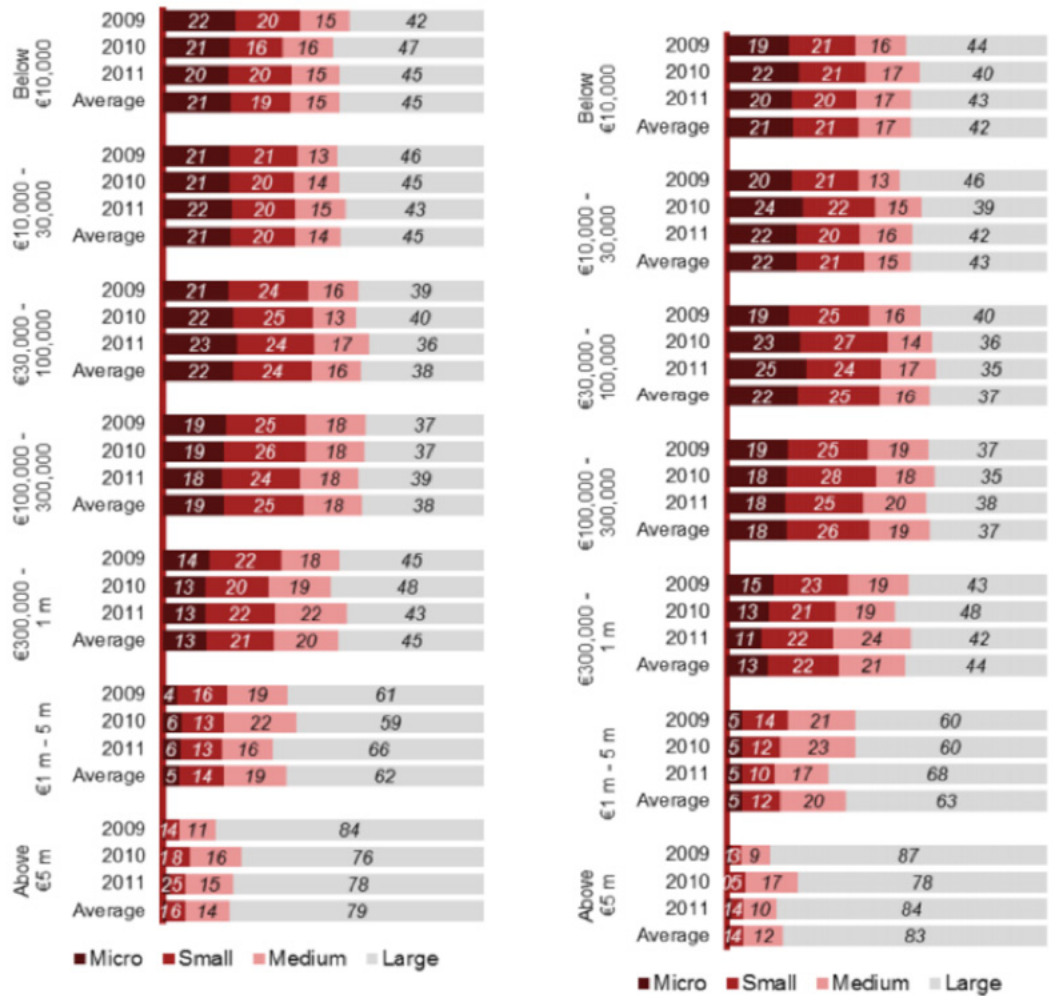
É possível identificar diversas barreiras à participação das PME nas contratações públicas europeias, como a exigência de demonstração de capacidades muito amplas por parte das empresas, acesso restrito a certos contratos e exigência de níveis de qualificação técnicos e financeiros desproporcionalmente altos. Considerando esse cenário, a Comissão Europeia e os países membros procuram adotar medidas legislativas e administrativas para mitigar tais barreiras, como, por exemplo, o fracionamento dos contratos públicos em lotes menores, a redução dos requisitos técnicos e financeiros e a diminuição da burocracia administrativa para as PME, ou seja, são perceptíveis os esforços no sentido de proporcionar uma equalização das oportunidades entre as empresas no segmento de contratações públicas.

O relatório identificou as seis barreiras mais comuns aos acesso e participação das PME ao mercado europeu de contratações públicas: (i) valor do contrato público; (ii) tipo do contrato público; (iii) tipo de autoridade contratante; (iv) publicidade das informações; (v) modalidade licitatória; e (vii) critérios de seleção.

3.1.2.1. Valor do contrato público

O valor de um contrato público tem sido um fator determinante na participação das PME no mercado europeu de contratação pública. Estima-se que entre 55% e 62% dos contratos públicos de menor valor (abaixo dos €1 milhão) são adjudicados à PME (THE CONSORTIUM, 2014, p.49). Contudo o número de contratos públicos adjudicados a microempresas é sensivelmente menor quando o valor do contrato excede €100 mil, o número de contratos públicos adjudicados a pequenas empresas começa a diminuir em contratos com valor acima dos €300 mil e o número de contratos públicos adjudicados a médias empresas começa a decrescer em contratos públicos com valores superiores à €5 milhões (THE CONSORTIUM, 2014, p.49).

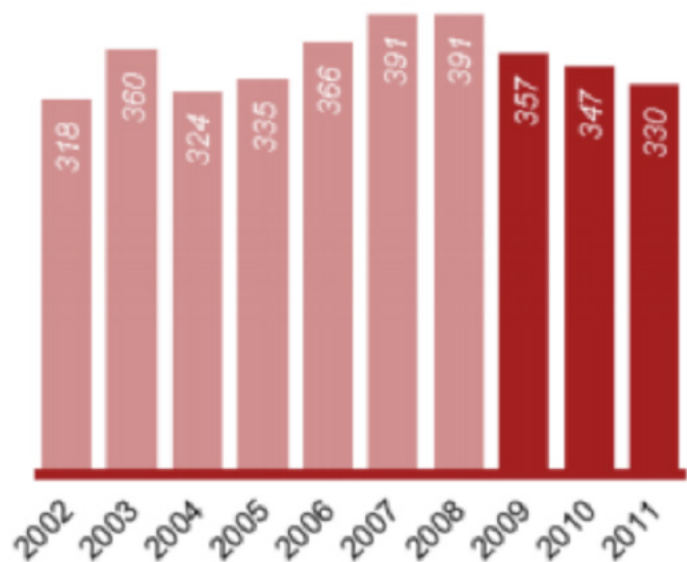
Figura 8: Proporção de PME entre os vencedores da licitação (percentual) e Participação das PME no valor total dos contratos celebrados por volume de contrato (percentual)



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.50

Os valores dos contratos públicos podem afetar a participação das PME ao longo dos anos e em diferentes países.

Figura 9: Valor médio estimado dos contratos adjudicados (em milhares de euros)



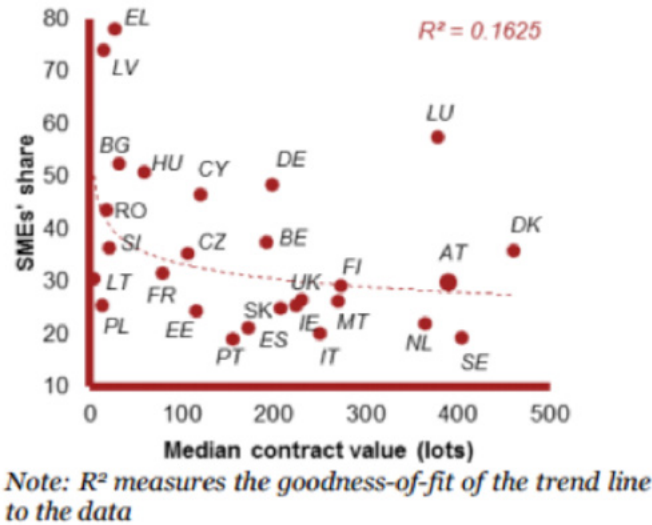
FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.51

Enquanto que entre 2005 e 2008 os valores médios estimados dos contratos públicos adjudicados apresentaram significativa tendência de aumento, entre 2009 e 2011 os valores médios estimados dos contratos públicos adjudicados apresentaram sensível diminuição em comparação aos anos anteriores. Dados extraídos do TED demonstram que, entre 2012 e 2014, o número de contratos públicos adjudicados aumentou na Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha.

A divisão das propostas em lotes é uma das ferramentas que pode contribuir com a promoção da participação

das PME nos contratos públicos, pois mitigam a necessidade das empresas demonstrarem grande capacidade técnica e elevados recursos financeiros. A proporção de contratos divididos em lotes se manteve constante desde 2009, sendo que foi verificada diferenças importantes na propensão dos países em usarem esse tipo de instrumento. Foi observado que, em média, no período de 2009 a 2012, duas entre cinco propostas foram feitas com a divisão em lotes na Letônia, no Chipre, na França e na Eslovênia, enquanto que Áustria, Lituânia, Malta, República Checa e Alemanha raramente se utilizaram desse instrumento.

Figura 10: Relação entre o valor médio dos contratos individuais e proporção de contratos celebrados com PME



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.52

Em relação à divisão das propostas em lotes, Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha, entre 2009 e 2012, demonstraram a seguinte tendência:

i. **Alemanha:** 86% dos contratos públicos celebrados não foram divididos em lotes, 11% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 2 a 4 lotes, 3% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 5 a 9 lotes, 1% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 10 a 19 lotes.

ii. **Reino Unido:** 70% dos contratos públicos celebrados não foram divididos em lotes, 15% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 2 a 4 lotes, 8% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 5 a 9 lotes, 4% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 10 a 19 lotes.

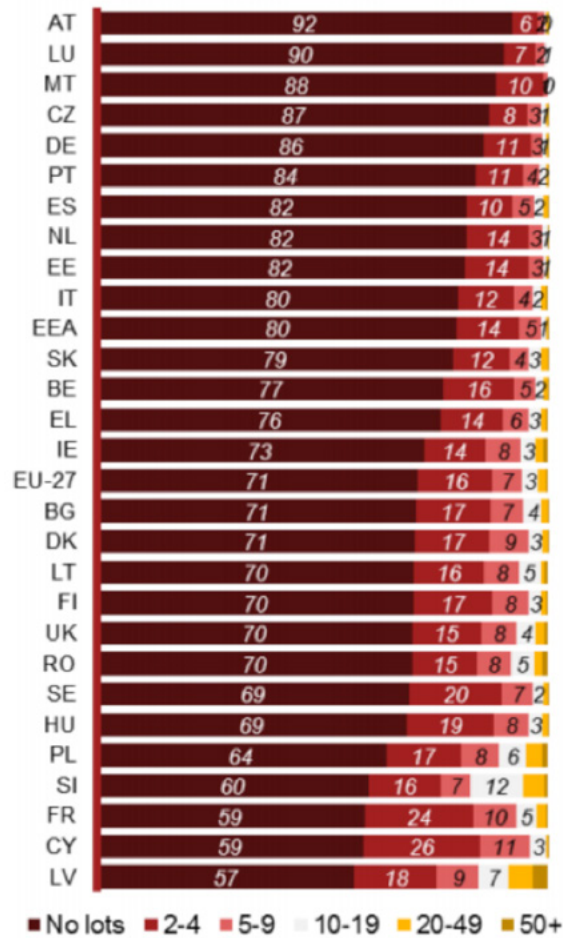
iii. **Espanha:** 82% dos contratos públicos celebrados não foram divididos em lotes, 10% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas

em 2 a 4 lotes, 5% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 5 a 9 lotes, 2% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 10 a 19 lotes.

iv. **Portugal:** 84% dos contratos públicos celebrados não foram divididos em lotes, 11% dos

contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 2 a 4 lotes, 4% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 5 a 9 lotes, 2% dos contratos públicos celebrados tiveram as propostas divididas em 10 a 19 lotes.

Figura 11: Distribuição em percentagem das autoridades contratantes por número de lotes, por país membro (2009-2012)



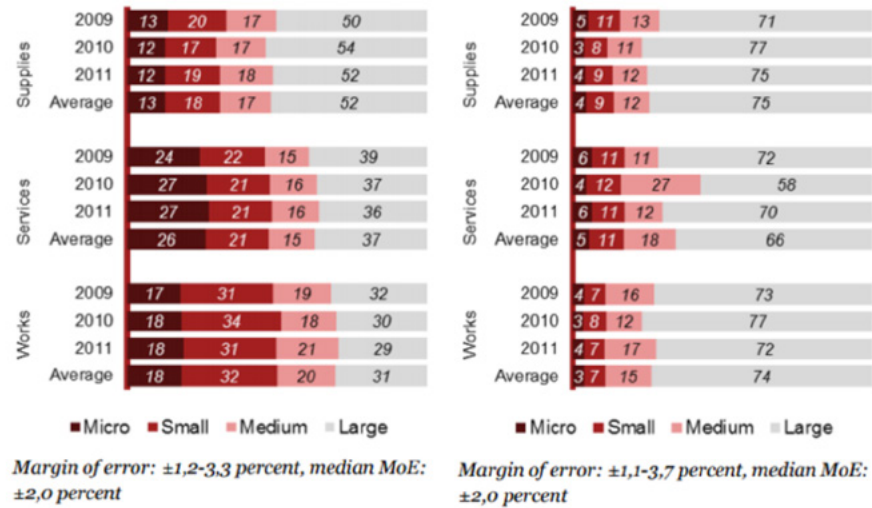
FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.53

3.1.1.2. Tipo de contrato

Em termos de acesso das PME aos contratos públicos no mercado europeu, verifica-se uma preponderância da participação dessas empresas em contratos de obras públicas (69%) em relação aos contratos públicos

de fornecimento (48%), nos anos de 2009 a 2011. Por sua vez, 34% é a participação das PME nos contratos públicos de serviços, enquanto para os contratos de obras e fornecimentos, a participação das PME assentasse entre 25 e 26% dos contratos celebrados.

Figura 12: Participação das empresas adjudicadas em razão do tamanho da empresa e pelo tipo do contrato e Participação no total dos valores dos contratos celebrados por tamanho da empresa e pelo tipo de contrato (porcentagem)



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.54

3.1.2.3. Tipo de autoridade contratante

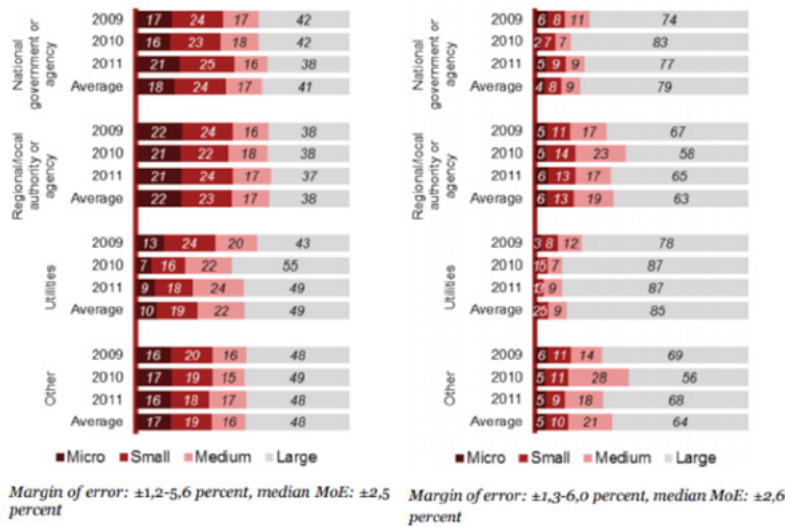
Outro fator determinante para o acesso das PME ao mercado europeu de contratações públicas é o tipo de autoridade contratante.

Observa-se que a participação das PME é predominantemente mais extensa em certames desenvolvidos por autoridades locais ou regionais e agências, com 62% dos contratos públicos celebrados ou 37% do valor dos contratos públicos adjudicados.

Em termos nacionais, as PME celebram 59% dos contratos públicos governamentais e de suas agências nacionais, ainda que somente tenham acesso a 21% dos contratos públicos de maior valor.

Contudo, em relação aos contratos com entidades operando nos setores de água, energia, transporte, serviços postais e compras regulados pela Diretiva 2004/17/CE, a participação das PME é particularmente baixa, com apenas 15% do valor dos contratos adjudicados.

Figura 13: Participação das empresas adjudicadas em razão do tamanho da empresa e da autoridade contratante e Participação no total dos valores dos contratos celebrados por tamanho da empresa e por autoridade contratante (porcentagem)



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.57

3.1.2.4. Publicidade das informações

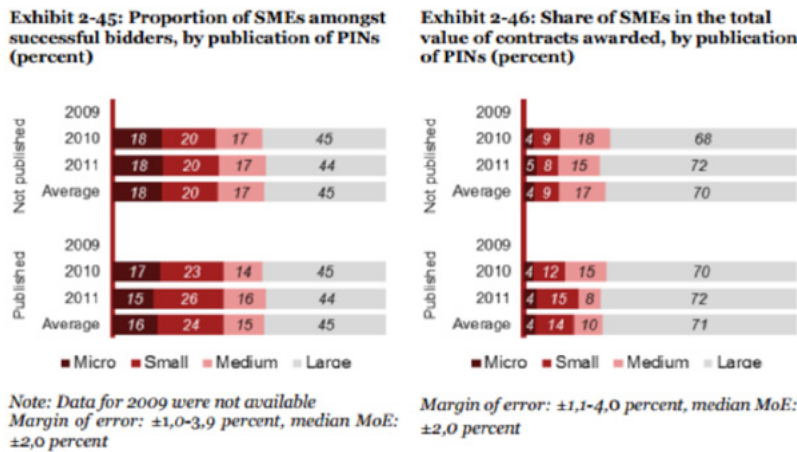
Com a finalidade de orientar os proponentes quanto à proposição, o art. 35(1) da Diretiva 2004/18/CE e o art. 41(1) da Diretiva 2004/17/CE estabeleceram a obrigatoriedade da divulgação dos avisos de informação e dos anúncios periódicos indicativos. Essas publicações são uma importante ferramenta para a promoção da participação das PME nas contratações públicas, pois concede às empresas mais tempo para organizar sua equipe e elaborar a proposta.

A publicação prévia de um aviso de informação ou de um anúncio periódico indicativo apresenta um concreto

impacto sobre o sucesso global das PME na efetivação da contratação pública. Segundo dados do relatório, as PME conquistaram 55% dos contratos públicos em que, previamente, ocorreu a publicação do aviso ou do anúncio, valor que corresponde à aproximadamente 30% do volume total dos contratos públicos.

Nesse sentido, é importante destacar que as pequenas empresas foram as maiores beneficiárias dessa prática, sendo que, quando publicado um aviso ou anúncio, 24% dos contratos públicos são assinados por pequenas empresas (em oposição aos 20% de contratos públicos assinados por pequenas empresas quando não ocorre a divulgação de nenhum aviso ou anúncio).

Figura 14: Proporção de PME dentre os contratantes em razão da publicação de avisos de informação ou anúncios periódicos indicativos e Participação das PME no valor total de contratos celebrados em razão da publicação de avisos de informação ou anúncios periódicos indicativos



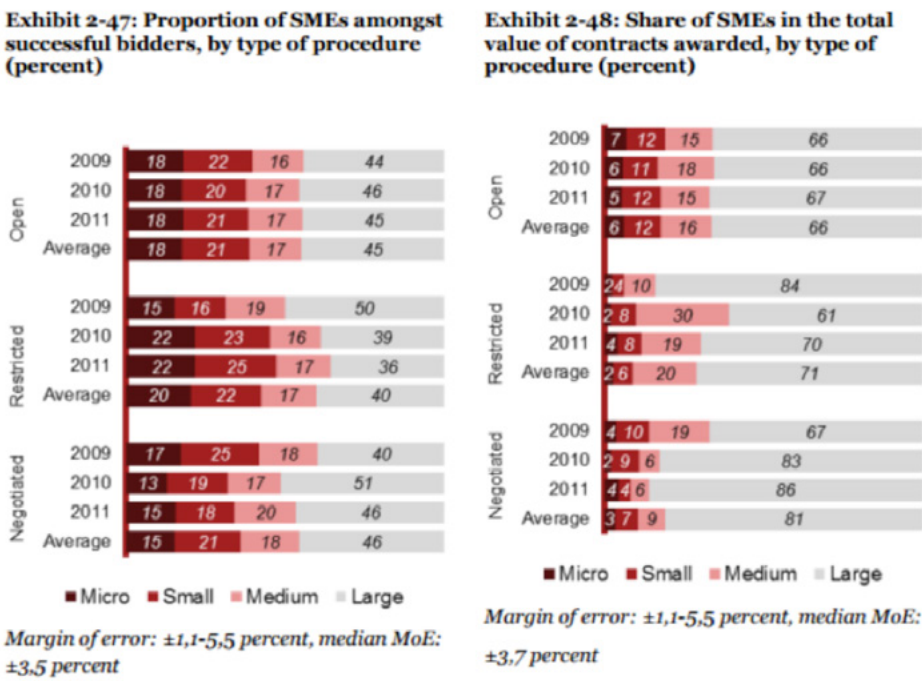
FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.58

3.1.2.5. Modalidade licitatória

A modalidade licitatória empregada para a contratação pública pode afetar diretamente a promoção do acesso e da participação das PME. Observou-se que as modalidades aberta, restrita e negociada foram aquelas que mais promoveram a participação de PME, sendo que foi verificado que os índices

de participação permaneceram estáveis nessas modalidades ao longo dos três anos considerados. Em geral, as microempresas celebraram aproximadamente 20% dos contratos, as pequenas empresas celebraram aproximadamente 22% dos contratos e as empresas médias celebraram aproximadamente 18% dos contratos públicos.

Figura 15: Proporção de PME dentre os contratantes em razão da modalidade licitatória e Participação das PME no valor total de contratos celebrados em razão da modalidade licitatória



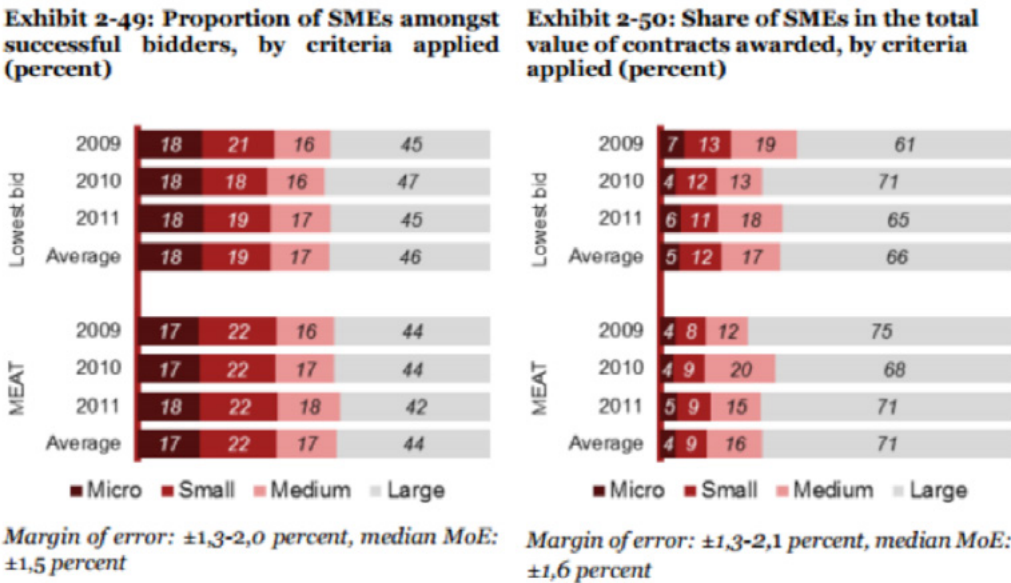
FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.59

3.1.2.6. Critérios de seleção

Embora costumeiramente o critério de seleção seja identificado como uma barreira ao acesso e participação das PME no mercado europeu de contratações públicas, as estimativas apresentadas pelo relatório apontam

que não há uma diferença na taxa de sucesso das PME em razão do critério adotado (proposta economicamente mais vantajosa ou menor lance), vez que as PME celebraram aproximadamente 56% dos contratos públicos independentemente do critério utilizado.

Figura 16: Proporção de PME dentre os contratantes em razão do critério adotado e Participação das PME no valor total de contratos celebrados em razão do critério adotado



FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.60

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS



O presente relatório procurou investigar as experiências da União Europeia e de seus Estados Membros quanto à aplicação de práticas e medidas de apoio a promoção do acesso e da participação das PME no mercado europeu de contratações públicas.

Objetivando apresentar o quadro normativo relacionado com as contratações públicas, esse relatório analisou o Acordo de Compras Governamentais e o resultado de sua aplicação para a promoção do acesso e da participação das PME no mercado europeu de contratações públicas. Além disso, esse relatório explorou o direito comunitário europeu, identificando as diretivas pertinentes à regulamentação das contratações públicas na União Europeia e o efeito dessas normativas na promoção do acesso e da participação das PME no mercado europeu de contratações públicas. Finalmente, esse relatório buscou sistematizar as legislações de contratações públicas da Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha.

Terminado o levantamento das informações concernentes ao quadro

normativo, o relatório passou a apresentar os dados apontados pelo Relatório de Acesso das PME no Mercado de Compras Governamentais na União Europeia, sistematizando as informações relativas às barreiras ao acesso e à participação das PME na União Europeia e, individualmente, na Alemanha, Reino Unido, Portugal e Espanha.

Assim, o relatório pretende indicar algumas considerações finais ao estudo descritivo e analítico sobre as experiências da União Europeia e de Estados Membros da União Europeia quanto às medidas de apoio à internacionalização e promoção das PME por meio da facilitação do acesso às contratações públicas.

Primeiramente, destacamos que a sugestão de medidas a serem adotadas para a redução de barreiras à entrada e participação das PME no mercado de contratações da União Europeia, considerando as peculiaridades individuais dos países membros da União Europeia, não objetiva a adoção de práticas únicas para todos os países, autoridades e empresas, mas procura estabelecer os instrumentos necessários para a orientação do gestor público quanto ao planejamento e à fiscalização dos processos de contratação pública no sentido da promoção do acesso e da participação das PME no mercado de contratações públicas.

Em relação aos gestores públicos, o relatório apresenta as seguintes soluções para a promoção do acesso e da participação das PME no mercado de contratações públicas:

- ◆ Elaboração de contratos públicos menores com a possibilidade de fracionamento em lotes menores e inclusão de oportunidades de cooperação entre empresas, especialmente as PME;
- ◆ Divulgação prévia de informações sobre a contratação pública com a inclusão de informações claras e acessíveis sobre as licitações e utilização das mais diversas tecnologias para ampliação da divulgação de informações e comunicação entre a autoridade pública e os proponentes;
- ◆ Criação de centros ou sistemas de treinamento para auxiliar na elaboração de propostas por PME;
- ◆ Redução dos custos administrativos com a simplificação e unificação dos procedimentos administrativos com a adoção de somente critérios estritamente necessários e a adoção de procedimentos de pré-seleção e cadastramento de empresas.

Por sua vez, em relação às empresas, o relatório sugere que as PME adotem as

seguintes medidas ou práticas:

- Estabelecimento de setores ou funcionários especializados na sondagem de oportunidades oferecidas no mercado de contratações públicas;
- Elaboração de estratégias para a participação em licitações públicas com a qualificação de funcionários para a interpretação de regulamentos, oportunidades, práticas obrigatórias, conteúdo

do certames, procedimentos e elaboração das propostas;

- Adoção de ações de cooperação entre empresas.

Pontualmente, considerando algumas situações concretas, é possível estabelecer um quadro das barreiras e possíveis soluções para promover o acesso e a participação das PME no mercado de contratações públicas.

Quadro 4: Barreiras e possíveis soluções para a facilitação do acesso e participação das PME

Barreiras típicas	Soluções (contramedidas)
Grandes volumes contratuais e grande exigência de capacidades Fechamento temporário do mercado mediante acordos-quadro	Superar obstáculos relacionados ao tamanho dos contratos: - Dividir as propostas em lotes; - Proibir que os licitantes participem simultaneamente de vários lotes; - Limitar a duração dos acordos-quadro.
Níveis desproporcionais de qualificação técnica e financeira	Proibir exigências técnicas ou financeiras desproporcionais: - Estabelecer regras sobre a proporcionalidade dos níveis de qualificação técnica; - Impor limitações aos níveis financeiros de qualificação; - Efetivar a redução na exigência de garantias financeiras; - Possibilitar a submissão de propostas conjuntas.

Padrões e certificações onerosas	Ênfase na qualidade e possibilidade de flexibilização do: - Uso do critério da proposta economicamente mais vantajosa; - Uso de requerimentos funcionais e de desempenho; - Custo do ciclo completo de vida.
Acesso insuficiente à informação sobre oportunidades Exigências obscuras Falta de conhecimento sobre procedimentos Limitação e pouca experiência no oferecimento de propostas	Fornecer mais e melhores informações: - Sobre oportunidades de contratação pública; - Sobre as notificações e as documentações da proposta; - Sobre a existência de material de apoio aos licitantes; - Sobre a existência de <i>helpdesks</i>; - Sobre a oportunidade de treinamento para licitantes.
Falta de tempo no preparo das propostas	Mais tempo para oferecimento de propostas: - Estabelecer prazos legais maiores; - Publicação de informação antecipada ou de perfis dos compradores.
Pouco diálogo com o comprador e pouco <i>feedback</i>	Melhorar o diálogo entre autoridades contratantes e licitantes: - Elaboração de painel de “Perguntas Mais Frequentes” sobre o processo de licitação; - Diálogo sobre as exigências e especificações da contratação; - Diálogo pós-adjudicatório.

Ônus administrativo excessivo	Diminuição da burocracia por meio da: ◆ Submissão de documentos logo que selecionados; ◆ Permissão para autocertificação; ◆ Dispensa de traduções oficiais; ◆ Questionários de pré-seleção e listas de propostas; ◆ Inexigibilidade de documentos submetidos no passado; ◆ Retirada de documentos diretamente com as autoridades; ◆ Submissão eletrônica de propostas e uso de ferramentas eletrônicas;
Pagamentos atrasados Risco de não-pagamento	Superação de problemas de liquidez: ◆ Supressão de prazos apertados e sanções para pagamentos atrasados; ◆ Permissão de pagamento adiantado e pagamentos provisórios; ◆ Proteção de interesses dos subcontratantes por meio de previsão nos contratos públicos ◆ Pagamento direto aos subcontratados.

FONTE: THE CONSORTIUM, 2014, p.71

Tendo em vista as informações coletadas e a análise desenvolvida nesse relatório, é possível indicar algumas práticas ou medidas a serem adotadas considerando a prática utilizada nas contratações públicas no mercado brasileiro:

- ◆ Uniformização dos critérios de enquadramento das empresas na categoria de PME para promover o alinhamento da definição com as utilizadas no mercado europeu;
- ◆ Desenvolvimento de um ente público especializado na promoção de políticas públicas orientadas as PME;
- ◆ Desenvolvimento de um sistema integrado de informações sobre os procedimentos relacionados com as PME;
- ◆ Estabelecimento de padrões de qualidade e competitividade no mercado de contratações públicas;
- ◆ Desenvolvimento de um observatório nacional de contratações públicas;

Outras medidas concretas também devem ser adotadas como:

- ◆ Adequação dos termos de referência em editais de licitação;

- ◆ Aperfeiçoamento dos pregões eletrônicos;
- ◆ Capacitação dos agentes públicos e das empresas;
- ◆ Adoção de práticas de promoção do acesso das PME diretamente nos editais de licitação;
- ◆ Promoção de políticas públicas locais de promoção do acesso e participação das PME;
- ◆ Incentivo à cooperação entre empresas nos editais de licitação.

Esse relatório buscou apresentar os resultados advindos do estudo descritivo e analítico sobre as experiências da União Europeia e de Estados Membros da União Europeia quanto às medidas de promoção do acesso e da participação das PME no mercado europeu de contratações públicas.

25. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DAWAR, K. Government Procurement in the WTO: A Case for Greater Integration. **World Trade Review**, v. 15, n. 4, p. 645-670, out. 2016.

LIMA, Edmilson de Oliveira. As definições de micro, pequena e média empresas brasileiras como base para a formulação de políticas públicas. **ANAI DO II EGEPE**, p. 421-436, Londrina/PR, Novembro/2001.

LINARELLI, John. The Limited Case for Permitting SME Procurement Preferences in the WTO Agreement on Government Procurement (December 13, 2010) in ARROWSMITH, Sue; ANDERSON, Robert D. (eds). **The WTO regime on government procurement: challenge and reform**, Cambridge University Press, 2011. Disponível em: SSRN: <<http://ssrn.com/abstract=1725023>>. Acesso em 06 jun 2016.

MARRARA, Thiago. **Licitações na União Europeia (I)**: panorama das reformas e aplicabilidade do direito comunitário. 03 fev 2016.

MARRARA, Thiago. **Licitações na União Europeia (II)**: princípios e modalidades licitatórias. 01 mar 2016.

MARRARA, Thiago. **Licitações na União Europeia (III)**: instrumentos de contratação agregada e de contratação eletrônica. 18 abr 2016.

NOHARA, Irene Patrícia. **Direito Administrativo**. 3 ed. atual.rev. São Paulo: Atlas, 2013.

REICH, Arie. The new text of the Agreement on Government Procurement: an analysis and assessment. **Journal of International Economic Law**. v.12 n.4, 989-1022. Oxford University Press, 2009.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **As pequenas empresas do Simples Nacional**. São Paulo. 2011.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **As micro e pequenas empresas e as compras governamentais. Temas em debate I**. São Paulo. 2004.





DIÁLOGOS SETORIAIS
UNIÃO EUROPEIA
BRASIL

MINISTÉRIO DO
PLANEJAMENTO,
DESENVOLVIMENTO E GESTÃO

