

O ACORDO DE COMPRAS PÚBLICAS

O PRINCÍPIO DA NÃO DISCRIMINAÇÃO E DA TRANSPARÊNCIA APLICADO ÀS COMPRAS PÚBLICAS

DR. RICARDO MIGUEL GONÇALVES DE OLIVEIRA

ADVOGADO

**MESTRANDO EM CIÊNCIAS JURÍDICO ECONÓMICAS
FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA**



verbojuridico[®]

JULHO 2007

Título: O Acordo das Compras Públicas
O princípio da não discriminação e da transparência aplicado às compras públicas

Autor: Dr. Ricardo Gonçalves de Oliveira
Advogado

Data de Publicação: Julho de 2007

Classificação: Comércio Internacional

Edição: Verbo Jurídico © - www.verbojuridico.pt | .eu | .net | .org | .com.

Nota Legal: Respeite os direitos de autor. É permitida a reprodução exclusivamente para fins pessoais ou académicos. É proibida a reprodução ou difusão com efeitos comerciais, assim como a eliminação da formatação, das referências à autoria e publicação. Exceptua-se a transcrição de curtas passagens, desde que mencionado o título da obra, o nome do autor e da referência de publicação.



Ficheiro formatado para ser amigo do ambiente. Se precisar de imprimir este documento, sugerimos que o efective frente e verso, assim reduzindo a metade o número de folhas, com benefício para o ambiente. Imprima em primeiro as páginas pares invertendo a ordem de impressão (do fim para o princípio). Após, insira novamente as folhas impressas na impressora e imprima as páginas ímparas pela ordem normal (princípio para o fim).

Índice

ÍNDICE	3
ABREVIATURAS	4
Introdução	5
O Acordo	7
Artigo I – Âmbito de aplicação e abrangência	7
Artigo II – Determinação do valor dos contratos	8
Artigo III – Tratamento nacional e não discriminação	9
Artigo IV – Regras de origem	12
Artigo V – Tratamento especial e diferencial a favor dos países em desenvolvimento	13
Artigo VI – Especificações técnicas	15
Artigo VII – Processos de celebração de contratos	15
Artigo VIII – Qualificação de fornecedores	17
Artigo IX – Convite à participação relativamente a contratos previstos.....	18
Artigo X – Processos de selecção	18
Artigo XI – Prazo para apresentação das propostas e para entrega.....	20
Artigo XII – Documentação relativa ao contrato	21
Artigo XIII – Apresentação, recepção e abertura das propostas e adjudicação dos contratos..	21
Artigo XIV – Negociação	23
Artigo XV – Processo limitado.....	24
Artigo XVI – Compensações	24
Artigo XVII – Transparência	25
Artigo XVIII – Informação e revisão relativamente às obrigações das entidades	26
Artigo XIX – Informação e revisão relativamente às obrigações das partes	26
Artigo XX – Procedimentos de impugnação	27
Artigo XXI – Instituições	28
Artigo XXII – Consultas e resolução de litígios	28
Artigo XXIII – Excepções ao acordo	30
Artigo XXIV – Disposições finais	30
Mecanismos de fuga ao regime imposto pelo GPA	31
Conclusão	33
BIBLIOGRAFIA	35
LEGISLAÇÃO	38

Abreviaturas

GPA – Government Procurement Agreement (Acordo de Compras Públicas)

OMC – Organização Mundial de Comércio

DSB – Dispute Settlement Body (Órgão de Resolução de Litígios)

Art. – Artigo

Arts. – Artigos

N.º – Número

SS. – Seguintes

O Acordo sobre Compras Públicas, assinado em sede de OMC, não tem versão oficial em Português. No nosso trabalho, e por motivos de facilidade de compreensão de um acordo que tem alguma dificuldade do ponto de vista técnico-jurídico, optámos pela tradução de Eduardo Paz Ferreira e João Atanásio em Textos de Direito de Comércio Internacional e de Desenvolvimento Económico, Vol. I, Almedina, 2004. No entanto, há algumas traduções com as quais não concordamos totalmente. Apesar disso preferimos, por uma questão de racionalidade, seguir sempre a tradução dos referidos autores.

Introdução

O Acordo das Compras Públicas (Government Agreement Procurement: GPA) surgiu da necessidade de colmatar uma lacuna existente no GATT¹.

Durante o Tokyo Round negociou-se a nível plurilateral², um acordo (em 1979 para entrar em vigor em 1981), que foi renegociado durante o Uruguay Round (assinado em Marraquexe, no dia 15 de Abril de 1994, para entrar em vigor em 1 de Janeiro de 1996), cujos objectivos, expressos no preâmbulo do GPA passam por contribuir para a liberalização e expansão do comércio internacional, eliminar qualquer tipo de discriminação entre produtos e/ou serviços estrangeiros ou fornecedores estrangeiros e contribuir para a maior transparência das leis com impacto no comércio internacional.

Foi com a tomada de consciência, pelos economistas e pelos governos em geral, do enorme peso e importância que o sector das compras públicas tem na economia de cada país, que se começou a colocar a questão da maior eficiência e das implicações económicas das intenções de compra dos estados³.

Dois interesses, em parte contrapostos, digladiam-se nesta matéria: por um lado, temos o interesse dos prestadores de serviços e fornecedores de bens a quem não interessa a abertura das fronteiras à concorrência externa, possuidora, a maior parte das vezes, de vantagens comparativas na prestação ou no fornecimento de bens, mas a quem já interessa a abertura das fronteiras a outros

¹ De facto, um dos princípios fundamentais mais importantes no GATT, o princípio do tratamento nacional, tem como principal excepção a constante do art. III, n.º 8, alínea a) segundo o qual o princípio não se aplica

“às leis, regulamentos e prescrições que rejam a compra, por órgãos governamentais, de produtos adquiridos para a satisfação das necessidades do poderes públicos e não para serem revendidos no comércio ou para servirem à produção de mercadorias destinadas a uma venda comercial.”

² Vários países gostariam que o GPA fosse um acordo multilateral, e não plurilateral. Isto iria permitir aumentar as oportunidades de investimento das empresas, através do acesso a novos mercados. Os defensores do multilateralismo advogam que um acordo deste género iria contribuir para o aumento da eficiência dos mercados e, através do aumento da transparência nos processos de decisão, iria ser um meio de combater a corrupção entre as entidades adjudicantes e fornecedores. Os maiores defensores do multilateralismo são os E.U.A e a Comunidade Europeia. Já entre os opositores do multilateralismo encontramos vários países em vias de desenvolvimento, tais como a Índia, o Paquistão e o Egipto, que advogam que a abertura dos seus mercados públicos a novos concorrentes teria como consequência o aumento do fosso económico entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. Estes países receiam que com a multilateralização do GPA, as empresas nacionais ficassem em desvantagem, na medida em as empresas dos países desenvolvidos normalmente têm vantagem comparativa quando em comparação com aquelas. Esta situação poderia conduzir ao surgimento de problemas com a balança de pagamentos. Para mais, alguns países opositores do multilateralismo invocam que a adopção de um acordo do género iria restringir a liberdade destes países de prosseguirem outras políticas não estritamente económicas, tais como a ambiental, social, laboral, etc.

³ Para se ter uma ideia desta importância, segundo certas estimativas, as intenções de compra de governos em produtos e serviços representam cerca de 10 a 15% do PIB nos países desenvolvidos e para cima de 20% para os países em desenvolvimento. Em termos nominais, segundo algumas estimativas, o GPA concluído durante o Tokyo Round aplicou-se anualmente a contratos num valor total de aproximadamente 30 biliões de dólares, no período de 1990 – 1994. Com o novo acordo calcula-se que o valor das compras públicas sujeitos à concorrência internacional aumente dez vezes, em virtude da extensão das regras às compras públicas de produtos e serviços, assim como às entidades da administração pública subcentral e aos serviços de interesse geral. Daqui se depreende a enorme sensibilidade e possíveis consequências económicas para os países e para as empresas afectadas com um acordo que force as partes a abrir as suas fronteiras a prestadores e fornecedores de bens e serviços no que respeita ao importante sector das compras públicas.

países, para deste modo, terem mais um potencial mercado onde possam intervir economicamente. Por outro lado, temos a economia e a eficiência económica a impor a abertura dos mercados nacionais, mesmo no que respeita ao sector das compras públicas, a novos intervenientes como meio de se conseguir a prestação de serviços e o fornecimento de bens a preços mais baixos, conseguindo-se, deste modo, desviar recursos para sectores económicos ou sociais não explorados ou insuficientemente explorados.

Actualmente o GPA conta com 14 membros: Canadá, Comunidade Europeia (inclui os 27 membros), Hong Kong, China, Islândia, Israel, Japão, Coreia, Liechtenstein, Holanda, Noruega, Singapura, Suíça e E.U.A.. Embora estejam em negociação para aderir ao GPA sete países⁴, haja 17 governos com estatuto de observadores⁵ e existam 4 organizações internacionais com estatuto de observadoras: Fundo Monetário Internacional, Organização de Comércio e Desenvolvimento Económico, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento e o Centro de Comércio Internacional, quando comparado com o acordo geral (G.A.T.T.), as partes do GPA permanecem muito limitadas.

No sentido da liberalização das compras públicas, o GPA contém dois tipos de provisões: em primeiro lugar estabelece os princípios pelos quais as partes se devem reger; seguidamente enumera uma série de regras processuais mínimas que as entidades adjudicantes terão de cumprir⁶. Estas regras restringem a possibilidade de os governos utilizarem as compras públicas como um instrumento de outras políticas estaduais, tal como a industrial e a social. O bem-estar geral é prosseguido através da progressiva liberalização do comércio⁷.

Não podemos, no entanto deixar de referir, que embora estes princípios sejam de aplicação obrigatória, os estados excluem a sua aplicação através de inúmeras derrogações.

⁴ (Albânia, Jordânia; República Checa, Moldávia, Omã, Panamá e Formosa) É necessário referir que o alargamento das partes do GPA pode passar pelo alargamento da Comunidade Europeia. Na verdade, e como se viu com a adesão em 1 de Janeiro de 2007 da Bulgária e Roménia, sendo a Comunidade Europeia parte do GPA, o alargamento da mesma a novos países (p. ex. Turquia), vai ter como consequência automática o alargamento dos países partes do GPA.

⁵ Albânia, Argentina, Austrália, Camarões, Chile, Colômbia, Croácia, Jordânia, República Checa, Moldávia, Mongólia, Omã, Panamá, Arménia, Sri Lanka, Formosa e Turquia.

⁶ O acordo apenas se aplica aos processos de contratação, e não a eventuais barreiras alfandegárias restritivas do comércio entre estados.

⁷ Os economistas não são unânimes na defesa da liberalização do comércio como meio para alcançar bem-estar geral. Na verdade, foi demonstrado que os lucros das empresas nacionais contribuem para o bem-estar geral da mesma forma que o consumo (quanto maior o consumo, maior o bem-estar), desta forma, o GPA deveria permitir o mecanismo das price preference. Imaginando que apenas há 2 empresas, uma nacional, com um custo marginal de 121 e outra estrangeira com custo marginal de 100. Na ausência de preferência a proposta de empresa estrangeira será pouca mais baixa que 121 (talvez 120) ficando com a certeza da adjudicação do contrato. No entanto, se o governo conceder preferência às empresas nacionais em cerca de 20% do preço, isto iria forçar a empresa estrangeira a baixar a sua proposta para cerca de 100, só assim assegurando a adjudicação do contrato. Eis como uma prática violadora do princípio da não discriminação pode contribuir para o bem-estar social. Neste sentido ver AADITYA MATTOO; *"The Government Procurement Agreement: Implications of Economic Theory"*.

Na exposição do nosso relatório vamos fazer uma breve alusão circunstanciada a cada artigo do acordo, referindo os aspectos mais importantes para uma correcta compreensão do acordo.

Numa segunda parte, vamos aludir a alguns aspectos pelos quais as partes costumam fugir à aplicação do regime imposto pelo GPA para a contratação pública.

O Acordo

O GPA é constituído por XXIV artigos e 4 apêndices que constituem parte integrante do acordo e que são necessários à correcta interpretação e aplicação do acordo. O apêndice I define o alcance das obrigações das partes: é constituído por 5 anexos onde se definem as entidades dos estados-partes que são vinculadas pelo GPA. O anexo I refere os órgãos da administração pública central vinculadas, aqui se incluem departamentos governamentais e ministeriais. O anexo II enumera as entidades da administração pública subcentral. O anexo III diz respeito às demais entidades adjudicantes que celebram contratos em conformidade com o disposto no presente acordo. O anexo IV especifica, mediante uma enumeração positiva e negativa, os serviços abrangidos por este acordo e, por último o anexo V refere-se aos serviços de construção abrangidos⁸.

Artigo I – Âmbito de aplicação e abrangência

Este artigo é extremamente importante na determinação do âmbito de aplicação do GPA. O que deve ser abrangido pelo acordo e o que deve ser excluído é de elementar importância, pois afecta o regime a que cujos actos se deve aplicar.

Este artigo começa por indicar o âmbito objectivo do acordo. Assim, de acordo com este preceito, o GPA aplica-se a todo o tipo de leis, regulamentos, procedimentos e práticas de procura governamental por parte das entidades vinculadas por este acordo. Por outro lado, este

⁸ Assim, a vinculação a este acordo depende não só do tipo de entidade envolvida, mas também do valor do contrato em questão.

preceito estipula que se aplica a qualquer tipo de acto que tenha como objectivo a procura de bens e/ou serviços, independentemente da sua qualificação jurídico-contratual.

Artigo II – Determinação do valor dos contratos

O GPA não se aplica a todos os contratos de compras de bens e/ou serviços. Nos termos do anexo I, e no que se refere à Comunidade Europeia, para as entidades dos governos centrais vinculadas pelo GPA, o acordo aplica-se a contratos de bens e serviços (à excepção dos serviços de construção) de valor superior a 130.000 DSE⁹ (Eur.: 137.000 €), e de 5.000.000 DSE (Eur.: 5.278.000 €) para os contratos de serviços de construção; para os órgãos da administração pública subcentral aplica-se a contratos de valor superior a 200.000 DSE (Eur.: 211.000 €) para os contratos de bens ou de serviços e de 5.000.000 DSE para os contratos de construção. Para as empresas públicas e demais entidades vinculadas por este acordo o GPA aplica-se a contratos de bens e serviços de valor superior a 400.000 DSE (Eur.: 422.000 €) e a contratos de construção de valor superior a 5.000.000 DSE. Daí ser extremamente importante harmonizar para todos os membros do acordo, as regras que determinam o valor dos contratos, pois é desta determinação que vai resultar a aplicação ou não do regime previsto no acordo das compras públicas.

O artigo em questão começa por estipular que se deve entender por valor dos contratos todo o tipo de remuneração, incluído prémios, honorários, comissões e juros. Ou seja, para a determinação do valor dos contratos é irrelevante a qualificação que as partes envolvidas no negócio façam da contrapartida aos bens fornecidos ou aos serviços prestados. Todo e qualquer tipo de contrapartida deve ser tido em consideração na determinação do valor dos contratos. Os n.º 4 e 5 do artigo fornecem um critério para a determinação do valor de determinados tipos de contratos, onde essa questão poderia suscitar mais dificuldades, tais como no caso do negócio resultar a celebração de mais que um contrato, no caso de locação financeira, etc¹⁰¹¹.

⁹ Direitos de Saque Especiais = DSE. O valor de cada DSE foi fixado em Agosto de 2005 para o período de 2006-2007 em Eur.: 1,192879 €. Em 1 de Janeiro de 2001, o valor dos DSE (constituem uma moeda escritural) passou a ser determinado com base em quatro moedas: dólar (45%), iene (15%), libra (11%) e euro (29%), este em substituição do franco francês e do marco alemão. O valor dos DSE pode ser calculado diariamente, como a soma do valor em dólares de todas as quantidades de moeda inscritas no cabaz, após a aplicação da taxa de câmbio existente ao meio-dia na praça de Londres. Os DSE constituem actualmente a unidade de conta do Fundo Monetário Internacional.

¹⁰ Assim, nos termos do art. II, n.º 4 e 5:

“4- Se uma contratação necessária conduzir à adjudicação de mais do que um contrato, ou à adjudicação de contratos fraccionados, a base para determinação do seu valor será:

Por outro lado, este artigo contém uma disposição (n.º 3¹²) que, preventivamente, pretende advertir as partes para não procederem à manipulação fraudulenta dos valores dos contratos negociados, com a intenção de subtrair esses negócios às disposições do GPA.

Em última análise, apesar de considerar que *de facto* este preceito é de extrema utilidade, deve-se salientar que se todas as partes negociassem de boa fé e com real intenção de se regerem pelas disposições do acordo a que se vincularam, reconhecendo as vantagens em bem estar alcançadas com a utilização de um acordo deste género, este preceito perderia grande parte da sua importância. Infelizmente, o plano do *Dever Ser* não corresponde ao plano do *Ser e*, deste modo, este preceito conserva a sua utilidade.

Artigo III – Tratamento nacional e não discriminação

Este artigo contém, o que em nosso entender, constitui o núcleo, o centro nevrálgico deste acordo. Assim sendo, estipula o art. III, n.º 1 do GPA:

“Relativamente a toda a legislação, regulamentação, procedimentos e práticas em matéria de contratos públicos abrangidos pelo presente Acordo, cada parte concederá imediata e incondicionalmente aos produtos, serviços e produtores de outras partes que ofereçam produtos ou serviços das partes um tratamento não menos favorável do que:

- a) *O concedido aos produtos, serviços e fornecedores nacionais; e*

-
- a) *O valor real de contratos sucessivos semelhantes celebrados durante o exercício anterior ou os 12 meses anteriores, corrigido, se possível, para atender às alterações de quantidade e valor susceptíveis de ocorrer durante os 12 meses seguintes; ou*
- b) *O valor estimado de contratos sucessivos celebrados durante o exercício ou os 12 meses seguintes à celebração do contrato inicial.”*

e

“5- Em relação aos contratos cujo objecto seja a locação financeira, a locação ou a locação-venda de produtos ou serviços, bem como aos contratos que não especifiquem um preço total, a base para a determinação do valor será:

- a) *no caso de contratos por prazo determinado, se este for igual ou inferior a 12 meses, o valor total do contrato em relação ao seu período de vigência; se o prazo for superior a 12 meses, o seu valor total incluindo o montante estimado do valor residual;*
- b) *no caso de contratos por prazo indeterminado, o montante do pagamento mensal multiplicado por 48..*

Em caso de dúvida, será utilizada a segunda base para determinação do valor do contrato, ou seja, a prevista na alínea b).”

¹¹ Estas disposições são de extrema importância, na medida (como se verá mais à frente) em que um dos meios utilizados pelas partes para a não aplicação do regime previsto neste acordo é a manipulação dos valores dos contratos para, através de fraude, ficarem abaixo do limites previsto nos anexos referidos.

¹² Diz o n.º 3 do art. II:

“O método de determinação do valor do contrato não poderá ser seleccionado pela entidade com a intenção de impedir a aplicação do presente acordo, nem nenhuma contratação necessária poderá ser cindida com essa intenção.”

b) *O concedido aos produtos, serviços e fornecedores de qualquer outra parte.*”

A alínea a) consagra o princípio do tratamento nacional¹³ e a alínea b) a cláusula da nação mais favorecida¹⁴.

O princípio do tratamento nacional pretende impedir, no que diz respeito, aos estados partes do GPA que, uma vez pagos os direitos aduaneiros e cumpridas as demais formalidades alfandegárias, se aplique aos produtos importados tributação ou regulamentação interna de forma a se favorecer a produção nacional. Ou seja, o princípio do tratamento nacional pretende impedir que os produtos importados, uma vez em livre-trânsito, sejam prejudicados quando em comparação com a regulamentação aplicável aos produtos nacionais¹⁵.

Várias advertências devem ser feitas ao princípio do tratamento nacional.

Em primeiro lugar, é necessário salientar que o princípio do tratamento nacional não tem como objectivo implícito a harmonização dos sistemas fiscais. O objectivo deste princípio restringe-se a impor aos estados partes um tratamento não menos favorável aos produtos importados em relação com o conferido aos produtos nacionais¹⁶.

Em segundo lugar, se é verdade que este princípio proíbe o tratamento menos favorável dos produtos importados, também é verdade que é totalmente lícito¹⁷, face a este princípio, a discriminação positiva dos produtos importados em relação aos produtos nacionais. Ou seja, este princípio proíbe que os produtos importados, depois de em livre-trânsito sejam sujeitos a

¹³ O princípio do tratamento nacional foi criada nos sec. XII e XIII no contexto da Liga Helvética.

¹⁴ Em rigor, em termos puramente jurídicos, a epígrafe deste preceito não é a mais correcta, na medida em que o princípio da não discriminação engloba o princípio do tratamento nacional e a cláusula da nação mais favorecida. Ao se consagrar como epígrafe “tratamento nacional e não discriminação” dá-se a impressão incorrecta de nos estarmos a referir a duas coisas distintas e diferentes: o princípio do tratamento nacional e o princípio da não discriminação, quando, na verdade, estamos a entrar numa redundância lógica. A formulação mais correcta seria apenas “Princípio da não discriminação”, ficando, deste modo, implícito os dois sentidos deste princípio, ou, num sentido mais estrito “Princípio do tratamento nacional e cláusula da nação mais favorecida”. Com esta formulação não indicamos o princípio geral, mas indicamos os seus dois sub-princípios. O que não pode acontecer é indicar o princípio geral e um dos seus sentidos, deixando de parte o outro, quando, na verdade, nos queremos referir aos dois sentidos.

¹⁵ Assim, em sede de GATT, o princípio do tratamento nacional está consagrada no art. III, n.º 1, segundo o qual:

“os Membros reconhecem que os impostos e outras imposições internas, bem como as leis, regulamentação e prescrições afectando a venda, a colocação à venda, a compra, o transporte, a distribuição ou a utilização de certos produtos em quantidades ou proporções determinadas, não deverão ser aplicadas aos produtos importados ou nacionais de maneira a proteger a produção nacional”

¹⁶ É necessário referir que o acordo apenas se aplica aos processos de contratação e não a eventuais barreiras alfandegárias restritivas do comércio. Ou seja, o GPA só vincula as entidades adjudicantes a cumprir as regras procedimentais, afastando qualquer comportamento discriminatório. No entanto, as empresas concorrentes de países terceiros podem continuar numa situação de desvantagem devido à existência de barreiras alfandegárias.

¹⁷ Este princípio tem pouco relevo no quadro das compras públicas, na medida em que um país, em princípio não trata mais favoravelmente não nacionais do que nacionais. A cláusula da nação mais favorecida é o principal obstáculo a todos os tratamentos discriminatórios entre entidades originárias de estados diversos. De qualquer forma este princípio funciona como um elemento dissuasor de eventuais acordos bilaterais entre países signatários.

um tratamento mais prejudicial, mas não proíbe que os produtos importados sejam beneficiados em relação aos produtos nacionais¹⁸.

No que diz respeito à cláusula da nação mais favorecida¹⁹, é de referir que, formulada nestes termos, impõe uma obrigação incondicional e automática. Os benefícios concedidos por um estado-membro estendem-se imediata e incondicionalmente a todos os outros estados-membros, não obstante estes poderem não cumprir as condições impostas ao país com o qual se negociou, em primeira-mão, a concessão das vantagens²⁰.

De acordo com o Órgão de Recurso, esta cláusula cumpre dois objectivos distintos: Por um lado, este artigo tem como objectivo proibir a discriminação entre “*produtos similares originários ou com destino a países diferentes*”. Por outro lado, este preceito “*serve também como um incentivo para a extensão a qualquer membro, na base da nação mais favorecida, das concessões negociadas reciprocamente.*”

Por outro lado, é de realçar que o âmbito de aplicação deste preceito vai para além das vantagens negociadas entre membros do acordo. Na verdade, este princípio impõe, igualmente, o alargamento das vantagens concedidas a países terceiros ao acordo²¹.

De qualquer forma, a proibição de discriminação e, noutra vertente, a obrigação de extensão do regime da nação mais favorecida aos membros do GPA só funciona quando estivermos perante “*produtos similares*”. Daí ser de extrema importância determinar o que entender por este conceito. Em nenhum lugar do acordo geral se encontra uma definição deste conceito. O contributo mais relevante na definição de “*produtos similares*” foi dada pelo Órgão de Recurso ao estipular, no caso *Japan-Taxes on Alcoholic Beverages*, não haver uma “*metodologia única que seja adequada a todos os casos. O conceito de similitude tem uma natureza relativa, invocando a imagem de um acordeão.*” Foi intenção do Órgão de Recurso manter uma certa indeterminação, para deste modo, se conseguir uma adaptação razoável às vicissitudes da realidade político-económica de cada país. Decorrencia lógica disto é a variedade de metodologias utilizadas por este órgão na determinação do conteúdo deste conceito, quando chamado a apreciar possíveis violações da cláusula da nação mais favorecida.

¹⁸ Em princípio, não há explicação político-económica para tal acontecer, mas no plano académico, trata-se de uma hipótese possível e lícita.

¹⁹ A expressão “nação mais favorecida” só apareceu em finais do século XVII através de William Devey. Apesar disso, as suas raízes históricas recuam a 1055 com a atribuição de um privilégio pelo Imperador Henri III à vila de Mantua “garantindo-lhe o benefício de todas as regalias concedidas a qualquer outra cidade”.

²⁰ A enunciação desta cláusula com carácter geral consta do art. I, n.º 1 do GATT, segundo o qual:

“Qualquer vantagem, favor, privilégio ou imunidade concedida por um membro a um produto originário de um País ou a ele destinado será, imediata e incondicionalmente, extensivo a todos os produtos originários dos territórios de qualquer outro Membro ou a ele destinados.”

²¹ É claro que não se encontrando os países terceiros sujeitos às obrigações do acordo, as vantagens por estes concedidas a um país parte não se alargam, automaticamente, aos outros membros do acordo.

É de extrema necessidade chamar a atenção para a importância da cláusula da nação mais favorecida. Esta cláusula possibilita a todos os membros do acordo a eliminação de obstáculos ao comércio e o alargamento das vantagens negociadas entre os países economicamente mais importantes aos países com menos peso económico e que, por isso, não conseguem individualmente negociar com as grandes potências económicas. Deste modo previnem-se distorções e estabelece-se uma certa harmonização no funcionamento dos mercados mundiais (na medida que todos os países membros recebem o mesmo tratamento).

Se não existisse esta cláusula, as partes teriam que renegociar ininterruptamente os respectivos acordos comerciais, sempre que se alterasse o panorama político-económico ou a conjuntura social, com o aumento inevitável dos custos de negociação.

Por outro lado, esta cláusula permite, pelo menos em teoria, aos *free riders* (países sem peso ou com pouco peso negocial), beneficiarem das vantagens concedidas mediante a cláusula da nação mais favorecida, sem que para isso tenham de fazer nenhuma concessão comercial em troca. No entanto, na prática, esta situação não é muito frequente na medida em que muitas vezes as concessões negociadas são muito específicas, não se adaptando à realidade comercial destes países. Ou seja, na negociação de uma concessão ou vantagem comercial especifica-se uma determinada realidade comercial à qual se vai conceder um tratamento privilegiado. No entanto essa realidade comercial é, a maior parte das vezes, restrita a um ou a um número limitado de países, daí que embora na teoria as vantagens sejam extensíveis a todos os membros, na prática só se beneficia um número restrito.

Do que se disse, facilmente se reconhece, que embora a consagração geral destes princípios tenha sido feita no âmbito do GATT, a sua *ratione iuris* é extensível ao GPA com as devidas adaptações. Foi intenção das partes na elaboração do GPA, a atribuição a este artigo de um enorme peso quando em comparação com os restantes preceitos do acordo²².

Artigo IV – Regras de origem

²² Isto é visível em dois aspectos: em primeiro lugar, na elaboração deste artigo impõe-se uma verdadeira obrigação de resultado e não mera obrigação de meios. Ou seja, as partes, reconhecendo a importância deste princípio, pretenderam dar-lhe grande relevância jurídica, visível quando o artigo preceitua “*cada parte concederá imediata e incondicionalmente... tratamento não menos favorável*”. Não se limitaram com uma mera obrigação de meios do qual resultaria a obrigação para as partes de fazerem o que estivesse ao seu alcance para conceder tratamento não menos favorável aos outros países. Em segundo lugar, a importância atribuída a este preceito é visível no facto da maior parte dos restantes artigos do GPA serem decorrência lógica destes princípios ou terem como função impor um regime uniforme para todos os membros.

Este preceito surge na decorrência da proibição de discriminação entre os produtos e serviços dos estados partes e do princípio da transparência.

A manipulação das regras de origem dos produtos e/ou serviços é um meio ao dispor das partes para fugir à aplicação dos preceitos do GPA. Com a previsão legal deste preceito pretende-se, preventivamente, impedir este tipo de manipulação pelas partes. Assim, aos membros do GPA é possível manter regras de origem diferentes entre si. O que este artigo impede é que essas regras sejam manipuladas fraudulentamente para beneficiar uns produtos/serviços originários de um determinado país em detrimento dos produtos/serviços originários de outros países.

É com o objectivo de conferir maior transparência e uniformidade às regras de origem dos estados partes que o art. IV, n.º 2 estipula que na elaboração das regras de origem dos membros do GPA se deve ter em consideração as regras enunciadas no acordo sobre regras de origem do OMC, no anexo I do acordo que estabelece a OMC²³.

Artigo V – Tratamento especial e diferencial a favor dos países em desenvolvimento

O âmbito subjectivo do GPA é limitado a um número restrito de membros, tal como enunciado na introdução. Tal situação deve-se ao facto de a adesão a um acordo deste género ter custos para os países aderentes, em particular para os países em desenvolvimento, que deixam de poder conceder preferência na adjudicação de contratos para o fornecimento de produtos ou para a prestação de serviços às empresas nacionais²⁴.

²³ Deste modo, o GPA consagra três níveis de protecção: o primeiro nível de protecção é constituído pelo princípio da não discriminação; o segundo nível de protecção é constituído pelo art. IV, n.º 1 ao consagrar o dever de as partes não alterarem as suas regras de origem com o objectivo de, fraudulentamente, distorcer o comércio internacional e o terceiro nível de protecção é constituído pelo art. IV, n.º 2 ao consagrar a intenção de as partes na elaboração das regras de origem se regerem pelos preceitos do acordo sobre regras de origem (trata-se de um acordo anexo ao acordo que estabelece a OMC)

Assim o art. IV visa a harmonização das regras de origem, pois só deste modo de cumprirá o princípio da não discriminação e se impedirá os membros de manipular fraudulentamente as regras de origem para deste modo beneficiar e/ou prejudicar uns produtos/serviços originários de um determinado país em detrimento de outros originários de outros membros.

²⁴ Este tipo de vantagens ou a preferência concedida a determinados fornecedores ou prestadores de serviços tem uma grande importância para a subsistência dos mesmos. Ora, para os países em desenvolvimento cujas empresas estão muito dependentes da procura governamental, a adesão a um acordo deste género tem custos elevadíssimos, significando que as empresas nacionais menos competitivas sejam preteridas por outras mais competitivas provenientes de outros estados. Esta situação pode levar a que certos sectores da economia (mais dependentes da procura governamental) fiquem fragilizados.

É neste contexto que surge o art. V²⁵ do GPA, contendo disposições com o objectivo de tornar mais atractivo a adesão de novos membros, em particular dos países em desenvolvimento que representam a maior parte dos países a nível global, através da previsão legal de restrições e de excepções ao princípio da não discriminação, tal como enunciado no art. III.

Especialmente nos países em desenvolvimento, o mercado está muito dependente da procura governamental. Consequentemente, a abertura imediata e incondicional ao comércio internacional, poderia colocar em causa certos sectores económicos mais frágeis, daí este artigo estabelecer restrições ao princípio da não discriminação, de forma a proteger a economia dos países em desenvolvimento, através de uma abertura escalonada ao comércio internacional, tornando lícito, por um período de tempo mais ou menos longo, a beneficiação de determinadas empresas nacionais em detrimento de empresas estrangeiras.

Este artigo, além de prever a possibilidade de um país em desenvolvimento negociar excepções ao princípio do tratamento nacional em relação a certas entidades, produtos e serviços, prevê a possibilidade de um país modificar as listas de produtos e serviços cobertas pelo acordo, tendo em consideração o seu desenvolvimento e a possibilidade de solicitar ao Comité para os contratos públicos a dispensa da observância do princípio do tratamento nacional em relação a determinadas entidades, produtos ou serviços²⁶.

Além disto, é concedido um tratamento excepcional aos países menos avançados, de acordo com o previsto no n.º 12²⁷.

²⁵ De acordo com o n.º 1 do art. V:

“Na implementação e administração do presente acordo, e através das disposições estabelecidas no presente artigo, as partes terão em devida conta as necessidades, quer em termos de desenvolvimento, quer comerciais e financeiras, dos países em desenvolvimento, e em especial dos países menos desenvolvidos, para:

- a) Salvar a situação da sua balança de pagamentos e assegurar um nível de reservas adequado para a implementação de programas de desenvolvimento económico;*
- b) Promover o estabelecimento ou desenvolvimento de indústrias nacionais, incluindo o desenvolvimento de indústrias em zonas rurais ou desfavorecidas, bem como o desenvolvimento económico de outros sectores da economia.*
- c) Apoiar unidades industriais, na medida em que dependam total ou substancialmente dos contratos públicos; e*
- d) Promover o seu desenvolvimento económico mediante acordos regionais ou globais entre países em desenvolvimento, apresentados à Conferência Ministerial da Organização mundial de Comércio (designada “OMC” no presente acordo) e que não tenham sido desaprovados por esta.”*

²⁶ Noutra perspectiva, o n.º 8 e ss. permite aos países em desenvolvimento solicitar assistência técnica apropriada à resolução de problemas no campo da procura governamental. Esta assistência, que deve ser concedida de acordo com o princípio da não discriminação, deve estar relacionada com a resolução de determinados problemas técnicos na atribuição de um específico contrato ou com outro qualquer problema que as partes acordem neste contexto.

Para além disto, o n.º 11 prevê o dever de os países desenvolvidos estabelecerem, individualmente ou com outros membros, centros de informação para responder a dúvidas razoáveis que os países em desenvolvimento possam possuir relacionadas com leis, regulamentos, procedimentos e práticas que tenham a ver com a procura governamental.

²⁷ Este tratamento pode ser alargado a outros países não partes do GPA.

Artigo VI – Especificações técnicas

Este artigo tem como objectivo assegurar a transparências das leis, procedimentos e práticas no que respeita às especificações técnicas. Pretende-se impedir que os estados partes, fraudulentamente, criem entraves desnecessários ao comércio internacional, através da obrigatoriedade da observância de certos expedientes desnecessários e irrazoáveis.

Assim, depois da enunciação do princípio geral no n.º 1, o n.º 2 prescreve certos requisitos que devem ser tidos em conta na prescrição de especificações técnicas: estas devem ser feitas de acordo com a performance e não de acordo com o design ou características descritivas e ser baseadas em standard internacionais, sempre que estes existam; ou em regulamentação técnica nacional e standard nacionais reconhecidos. Mais se estipula que não deve haver qualquer referência a uma específica marca, nome, design ou tipo, origem, produto ou fornecedor, a não ser que não haja outra forma de descrever o produto/serviço objecto de procura, sendo obrigatório, neste caso, providenciar para que as palavras “*ou equivalente*” sejam incluídas na documentação.

Em suma, este preceito pretende tornar mais transparentes as leis e regulamentação aplicáveis aos concursos de compras públicas. Só se conseguindo uma relativa harmonização nas disposições aplicáveis às especificações técnicas é que se consegue dar cumprimento ao princípio da não discriminação na sua máxima extensão.

Artigo VII – Processos de celebração de contratos

É nos procedimentos de negociação que se vai determinar até que ponto a adjudicação dos contratos públicos é transparente. Daí que seja de extrema importância a fixação de normas com o objectivo de uniformizar estes procedimentos para todos os membros do GPA²⁸.

²⁸ Ao se fixar normas deste tipo estamos a beneficiar os produtores de bens e os prestadores de serviços que ficam com a garantia de poderem confiar num procedimento pré-estabelecido para a adjudicação de contratos resultantes de procura governamental. Por outro lado, a fixação deste tipo de regras representa uma vantagem para os estados partes do GPA, na medida em que a sua imagem e credibilidade não sai danificada com possíveis suspeitas de tratamento diferencial entre os candidatos.

Como princípio, e na linha do que temos vindo a considerar preocupação principal do GPA, o n.º 1 do art. VII, estipula que todos os procedimentos de negociação devem respeitar o princípio da não discriminação e devem ser consistentes com o preceituado nos arts. VII a XVI. O n.º 2 preceitua que as entidades partes do GPA não devem prestar informação acerca de um determinado procedimento ou intenção de procura de bens/serviços por parte do estado que possa ter efeitos negativos sobre os restantes candidatos.

O GPA conhece 4 tipos de processos de adjudicação:

a) Processos públicos (“Open Tendering”): Nestes tipos de processos qualquer fornecedor interessado pode submeter uma proposta. Este é o método de eleição do GPA, na medida em que é o que dá melhor cumprimento ao princípio da não discriminação.

b) Processos selectivos (“Selective Tendering Procedures”): de acordo com este método só as entidades consideradas podem submeter uma proposta a um determinado concurso público. Os estados membros do GPA que pretendem recorrer a estes tipos de processos devem manter listas actualizadas de fornecedores de bens e de prestadores de serviços que possam estar interessados em submeter a apreciação uma proposta²⁹.

c) Processos limitados (“Limited Tendering Procedures”): nestes tipos de processos, o membro do GPA contacta individualmente os fornecedores de bens e os prestadores de serviços, para estes, querendo, submeterem uma proposta. Trata-se de um método, que de acordo com o art. XV do GPA, só deve ser utilizado se se verificar o circunstancialismo previsto em alguma das alíneas do n.º 1. Para além desta restrição, este método só pode ser utilizado desde que não seja:

“com o objectivo o máximo possível de concorrência ou de outro modo que constitua um meio de discriminação entre fornecedores de outras partes ou de protecção dos produtores ou fornecedores nacionais”.

d) Além destes métodos previstos no art. VII, as partes podem recorrer, embora apenas em casos excepcionais, à negociação.

Por negociação deve-se entender o processo em que a entidade governamental e um fornecedor de bens ou prestador de serviços negociam directamente o preço e as condições em que o bem deve ser fornecido ou o serviço prestado. Este método apenas pode ser utilizado quando a entidade governamental tenha indicado a sua intenção de proceder deste modo ou quando, pela

²⁹ Esta lista, contendo critérios de elegibilidade impostos pelas partes às empresas fornecedoras, deve ser publicada anualmente, de acordo com o art. IX, n.º 9, especificando fundamentamente as entidades que cumpriram os requisitos impostos.

avaliação das ofertas, tenha chegado à conclusão que nenhuma é a mais vantajosa de acordo com o anúncio ou a documentação da intenção de compra.

Se houver alteração dos critérios de adjudicação de um contrato, todos os participantes devem ter a possibilidade de submeter nova proposta.

Artigo VIII – Qualificação de fornecedores

O art. VIII estabelece, como princípio, a obrigação de, na selecção de candidatos, se respeitar o princípio na não discriminação.

Para dar consistência a este princípio, o artigo em questão estabelece um conjunto de condições que devem ser observadas nos processos de qualificação, tais como a obrigação de as partes concederem um período de tempo adequado para a apresentação de propostas; a obrigação de não criarem requisitos desnecessários para a viabilização das mesmas, com o objectivo de eliminar possíveis interessados; a obrigação de as entidades que mantêm listas de fornecedores aceitarem propostas a qualquer momento e a obrigação de assegurar a não exclusão automática dos interessados, mesmo quando se trate de processos de negociação.

Artigo IX – Convite à participação relativamente a contratos previstos

O art. IX estabelece os termos pelo qual se deve reger o convite da entidade governamental aos potenciais fornecedores para estes, querendo, apresentarem propostas para determinado fornecimento de bens ou prestação de serviços.

Trata-se de uma disposição regulada com alguma minúcia³⁰.

De referir, que este preceito aplica-se não apenas quando estivermos perante um processo público, mas também quando perante o processo selectivo, de acordo com o n.º 9. Este preceito estabelece a obrigação de as partes manterem actualizadas listas de fornecedores/prestadores previamente qualificados para este tipo de processo, as condições a que estes candidatos devem cumprir e o período de vigência das listas. Quando as partes utilizarem este método de adjudicação de contratos têm de cumprir dois requisitos adicionais: a especificação da natureza do produto/serviço objecto de procura e uma declaração que o anúncio do contrato constitui um convite à participação.

Em suma, este preceito é de extrema importância na realização de um dos objectivos implícitos do GPA: a harmonização das regras respeitantes aos processos de adjudicação de contratos como forma de conferir consistência ao princípio da não discriminação e ao princípio da transparência.

Artigo X – Processos de selecção

O art. X aplica-se somente quando estiver em causa o processo selectivo.

³⁰ Visível no n.º 6 ao estabelecer requisitos a que o anúncio do contrato deve obedecer. Estes requisitos têm um cariz muito amplo, abrangendo, p. ex., a necessidade de comunicar a natureza e quantidade; o tipo de processo de celebração a ser seguido; o início do prazo para o fornecimento de bens ou a prestação de serviços; a morada e data final para a declaração que se pretende qualificar como fornecedor ou para a apresentação de proposta, incluindo a língua ou línguas em que esta deve ser apresentada; a morada da entidade que vai realizar o contrato, bem como para obter qualquer informação necessária, especificação técnica ou documentos; qualquer informação económica ou técnica, garantias financeiras ou informação dos fornecedores; o montante e termos de pagamentos dos documentos necessários à apresentação de propostas e, por último, o tipo/termos de pagamento a que a entidade se propõe realizar a contrapartida dos bens fornecidos ou dos serviços prestados.

Segundo este preceito, as partes devem, quando perante este tipo processo de celebração de contratos, assegurar que são considerados o máximo de interessados possível de forma a assegurar um certo nível de competição³¹.

O n.º 3 do artigo abre a possibilidade de um interessado não incluído nas listas pré-qualificadas de fornecedores e de prestadores apresentar uma proposta, se houver tempo suficiente para realizar o procedimento de pré-qualificação de acordo com os arts. VIII e IX. De qualquer forma o número de interessados, neste tipo de processo, deve ser limitado de forma a assegurar a máxima eficiência possível, do ponto de vista da entidade adjudicante.

O n.º 4 apresenta uma disposição de carácter administrativo, segundo a qual:

“Os pedidos de participação em processos selectivos podem ser apresentado por telex, telegrama ou telecópia.”³²

³¹ A selecção das entidades deve ser feita de forma justa e consistente com o princípio da não discriminação.

³² Trata-se de uma disposição que visa assegurar o meio pelo qual os interessados podem submeter pedidos de participação no processo selectivo. Com esta previsão impede-se as partes de negar deferimento com fundamento no meio através do qual o pedido foi apresentado.

Artigo XI – Prazo para apresentação das propostas e para entrega

Este artigo começa, seguindo a metodologia típica do GPA, por enunciar o princípio geral segundo o qual deve ser concedido um prazo razoável para a apresentação das propostas. Na determinação do prazo, as partes devem ter em conta factores como a complexidade dos bens a fornecer ou dos serviços a prestar, a extensão da necessidade de subcontratação antecipada e o período de tempo normal necessário para a transmissão das propostas. Além disso, cada parte deve ter em consideração atrasos normais nas publicações.

Depois de enunciado o princípio geral, os restantes números do artigo densificam a questão dos prazos. Assim, de acordo com o art. XI, n.º 2, alínea a), quando perante os processos públicos, deve ser concedido um prazo mínimo de 40 dias contados depois da publicação do anúncio. Nos casos de processos selectivos, não envolvendo uma lista de fornecedores pré-qualificados, o prazo concedido para a apresentação do pedido de pré-qualificação não pode ser inferior a 25 dias e o prazo para a apresentação da proposta não pode, em caso algum, ser inferior a 40 dias. Por fim, nos processos selectivos através do recurso a uma lista de candidatos pré-qualificados, o prazo concedido não pode ser inferior a 40 dias³³.

³³ Particularizando, ainda mais a questão dos prazos a cumprir, o n.º 3 estabelece situações excepcionais em que os prazos referidos podem ser restringidos. No entanto, a restrição dos prazos nunca pode ser levada ao extremo de impedir um mínimo de competição entre os candidatos e deve ter em consideração, de acordo com o n.º 4, a complexidade da procura intencionada e o tempo necessário à produção e transporte dos bens, nunca esquecendo as necessidades da entidade adjudicante.

Artigo XII – Documentação relativa ao contrato

O art. XII estabelece no n.º 1, a obrigatoriedade de, quando houver a possibilidade de apresentar a proposta em várias línguas, uma delas ser uma das línguas oficiais da OMC.

O n.º 2 estabelece um conjunto de requisitos a que a documentação fornecida pela entidade governamental deve cumprir. Esta documentação deve conter os elementos indispensáveis para que os interessados possam apresentar propostas responsáveis e justas³⁴.

Por último, o n.º 3 estabelece na alínea a) a obrigação de nos processos públicos, as partes responderem prontamente a qualquer pedido de informação dos interessados. Na alínea b) estabelece-se que nos processos selectivos, as partes devem fornecer toda a documentação necessária à participação de qualquer fornecedor interessado e devem responder a todo o pedido de informação razoável.

Artigo XIII – Apresentação, recepção e abertura das propostas e adjudicação dos contratos.

O art. XIII rege a apresentação, recepção, abertura das propostas e adjudicação dos contratos.

A apresentação das propostas é regulada no n.º 1 que estipula o meio pelo qual as propostas devem ser apresentadas, os elementos a fornecer e a necessidade de haver uma declaração segundo a qual o candidato concorda com todos os termos e condições do anúncio do contrato.

Quanto à recepção das propostas, o n.º 2 do artigo, estipula que um fornecedor não pode ser penalizado com a não-aceitação de uma proposta entregue fora do prazo fixado, se tal atraso se dever a causas imputáveis à entidade governamental.

³⁴ Trata-se de um preceito que apresenta alguma minúcia. O objectivo do acordo, neste âmbito, é regular esta matéria indispensável à correcta formação da opinião dos interessados, subtraindo ao arbítrio das partes do GPA a possibilidade de manipularem, fraudulentamente, estes elementos para beneficiar uns potenciais candidatos em detrimento de outros.

No que respeita à abertura de propostas, o n.º 3 estipula que as propostas recebidas pela entidade governamental devem ter garantias de regularidade no que respeita à sua abertura³⁵.

Por último, este artigo estipula, no que diz respeito à adjudicação dos contratos, a necessidade de o candidato se conformar com as estipulações essenciais do anúncio e da documentação³⁶. A alínea b), do n.º 4 estabelece o critério pelo qual os contratos devem ser adjudicados: se não estiver em causa o **interesse público**, o contrato de fornecimento de bens ou de prestação de serviços deve ser adjudicado ao candidato que demonstrar ser capaz de cumprir o contrato e que tenha a proposta mais baixa ou a proposta que, com base numa avaliação específica, seja considerada a mais vantajosa³⁷.

³⁵ Para além disso, este artigo estabelece que a recepção e abertura das propostas deve ser consistente com o princípio da não discriminação.

³⁶ Também se prevê a possibilidade de a entidade inquirir um candidato quando a proposta apresentada for anormalmente baixa.

³⁷ As partes têm sempre a possibilidade de formular algumas cláusulas opcionais, que podem ter alguma influência sobre o objecto ou, mesmo, sobre o modo de realização ou de prestação de serviços. No entanto, de acordo com o n.º 5 deste artigo, estas cláusulas não podem ser usadas de forma a porem em causa as disposições do GPA.

Artigo XIV – Negociação

Para além dos processos de celebração de contratos referidos no art. VII, as partes podem, como já referido, negociar directamente com os interessados. No entanto, de acordo com o n.º 1, a negociação directa das entidades governamentais com os fornecedores só é permitido dentro de um restrito circunstancialismo: é necessário que a negociação se insira num contexto em que a parte indique a sua intenção de proceder à procura, de acordo com o n.º 2 do art. X ou quando, pela avaliação, se determinar que nenhum dos candidatos é vantajoso de acordo com os critérios de avaliação estabelecidos no anúncio ou na documentação do contrato.

O n.º 2 do art. XIV estabelece que as negociações efectuadas pelas partes devem ter como objectivo, numa primeira fase, identificar as vantagens e as fraquezas de cada candidato. O n.º 3 preceitua que as negociações devem ser confidenciais e, em particular, não devem, as partes, facultar aos candidatos informação com o objectivo de elevar as propostas destes para próximo do nível dos outros candidatos.

De frisar que o n.º 4 deste artigo estabelece, na linha do art. III, a proibição de discriminação entre candidatos no âmbito de negociação, devendo as partes assegurar: que qualquer eliminação de candidatos deve ser efectuada de acordo com os critérios de avaliação enunciados no anúncio ou na documentação do contrato; que toda a modificação dos critérios e das especificações técnicas deve ser comunicado, por escrito, a todos os candidatos; que deve ser conferido a todos os candidatos oportunidade de indicar nova proposta ou alterar a existente de acordo com o novo anúncio e que no final da negociação deve ser dada oportunidade a todos os candidatos de apresentar uma última proposta, de acordo com prazo comum a todas as partes.

Em suma, este artigo é de extrema importância, na medida em que sendo a negociação com os candidatos, um dos principais entraves à completa liberalização do comércio internacional, a sua utilização, além de só poder ser utilizada em circunstâncias extremamente restritas, deve ser regulada com muita cautela pelo GPA, para que deste modo não se coloque em causa os objectivos prosseguidos por este acordo.

Artigo XV – Processo limitado

O art. XV consagra o regime a aplicar aos processos limitados. O acesso a este tipo de processo de negociação está limitado à verificação de uma das circunstâncias previstas nas alíneas do número 1, do art. XV, mas exige também que as partes ao recorrerem a este tipo de processo não tenham como objectivo evitar o máximo possível de concorrência ou outro modo que constitua um meio de discriminação entre fornecedores de outras partes ou de protecção dos produtores ou fornecedores nacionais.

Apesar de o GPA prever dez circunstâncias em que o recurso a este processo é lícito, pela análise destas verificamos que a utilização é reservada para situações em que o recurso a outro tipo de processo não se afigura eficaz.

Como forma de controlar o recurso fraudulento a este procedimento por parte dos membros do GPA, o n.º 2 estipula que:

“As entidades elaborarão um relatório escrito relativamente a cada contrato adjudicado nos termos do disposto no n.º 1. Cada relatório incluirá o nome da entidade adjudicante, o valor e natureza dos produtos ou serviços objecto do contrato, o país de origem e a indicação das circunstâncias previstas no presente artigo que estiverem na base do processo.”

Artigo XVI – Compensações³⁸

O uso de compensações pelas partes representa um grave risco à viabilidade e vigência do GPA. No entanto, a proibição do recurso a este tipo de medidas não é absoluto, pois pode ser permitido aos países em desenvolvimento, atendendo às especiais necessidades destes.

O conceito de *Offsets* (compensação) é definido no GPA como as *“medidas utilizadas para promover o desenvolvimento local ou melhorar a balança de pagamentos por meio de prescrições relativas ao conteúdo nacional, à concessão de licenças para utilização de tecnologia, ao investimento, ao comércio de compensação ou semelhantes.”*

³⁸ Na versão oficial em inglês, a epígrafe deste artigo é “Offsets”. O que apesar de não ter tradução directa para português, é mais esclarecedor das intenções deste artigo. Pensamos, que apesar da já referida não tradução do termo “Offsets” para português, através de uma tradução não literal podemos traduzir o termo por **contrapartidas**. Destacamos, no entanto, que se trata de uma opinião pessoal, sem qualquer referência na doutrina.

Tendo em conta estas considerações prévias, compreende-se a estipulação do n.º 1, do art. XVI a proibir, como princípio geral, a compensação na qualificação e selecção de fornecedores ou na avaliação das propostas e na adjudicação dos contratos.

O n.º 2 deste artigo prevê a possibilidade de os países em desenvolvimento negociarem condições para o uso destas medidas aquando da sua adesão ao GPA. De qualquer forma, mesmo a utilização de compensações por parte destes países está sujeita a algumas limitações:

Em primeiro lugar, estas compensações apenas serão utilizadas para efeitos de qualificação para participar no processo de contratação e não como critério de adjudicação dos contratos.

Em segundo lugar, as condições previstas para o uso destas medidas têm que ser claras, objectivas e não discriminatórias.

Em terceiro lugar, as condições têm que estar consagradas no acordo de adesão da parte ao GPA, no apêndice I.

A existência destas condições deve ser notificada ao Comité e incluídas no anúncio de contrato previsto e outra documentação.

Artigo XVII – Transparência

A grande preocupação do GPA, a par do princípio da não discriminação, é assegurar a transparência no comércio internacional. Daí que no art. XVII se consagrem algumas disposições que visam alcançar este objectivo.

O n.º 1 estipula que as partes do GPA devem encorajar os países não membros do acordo a indicar os termos e condições, incluindo qualquer desvio aos processos de celebração de contratos ou de acesso aos mesmos, a que as propostas dos fornecedores vão estar sujeitos. Além disso, com o objectivo de tornar mais transparente a adjudicação dos contratos, têm no mínimo, de especificar o tipo de contrato de acordo com o art. VI, publicar o anúncio de procura referido no

art. IX e assegurar que a regulamentação que rege a contratação, em princípio, não irá ser alterada durante o período em que os candidatos estão a concorrer³⁹.

Artigo XVIII – Informação e revisão relativamente às obrigações das entidades

O art. XVIII, no n.º 1 prevê a obrigatoriedade das entidades abrangidas pelo GPA publicarem um documento, até 72 dias após a adjudicação do contrato através dos art. XIII a XV, no qual devem constar determinados elementos enunciados no artigo.

Este artigo prevê o dever de as entidades sujeitas ao GPA fornecerem informação sobre a adjudicação de determinado contrato, quando para tal solicitadas pelos candidatos. De referir que, nos termos do n.º 4, as entidades podem restringir a informação fornecida aos candidatos quando o fornecimento de tal informação constituir um factor impeditivo do aprofundamento da lei, seja contrário ao interesse público ou seja susceptível de prejudicar legítimos interesses comerciais de empresas ou prejudicar a competição entre fornecedores.

Artigo XIX – Informação e revisão relativamente às obrigações das partes

O art. XIX tem como objectivo prever legalmente a colaboração dos membros do GPA na publicação de qualquer lei, regulamento, decisão judicial ou procedimento que tenha por objecto procura governamental⁴⁰. De referir que este artigo vai mais longe do que o art. XVIII, na medida em que o n.º 2 consagra a possibilidade de outra parte do acordo solicitar informação adicional quanto à adjudicação dos contratos de forma a que possa comprovar que o processo que levou à preterição de um candidato nacional foi justo e imparcial.

³⁹ O n.º 2 prevê a faculdade de os países que cumprirem estas estipulações participarem no Comité como observadores do GPA.

⁴⁰ Mais uma vez, esta disposição visa dar cumprimento ao princípio da transparência.

Além destes deveres de informação, as partes devem elaborar e fornecer ao Comité estatísticas da procura abrangida por este acordo (n.º 5).

Artigo XX – Procedimentos de impugnação⁴¹

Este artigo consagra um conjunto de disposições que visam a resolução de boa fé das possíveis disputas entre partes do GPA e candidatos preteridos.

Numa primeira fase, deve tentar-se a resolução extrajudicial do litígio. Se deste modo não se conseguir alcançar um bom termo, então deverão as partes consagrar procedimentos expeditos, transparentes, não discriminatórios e eficientes que permitam aos candidatos alegar as possíveis violações deste acordo.

Muito importante é o n.º 6 do art. XX, segundo o qual os candidatos preteridos devem ser ouvidos por um tribunal independente ou por um órgão imparcial e independente sem qualquer tipo de interesse na disputa, que assegure as garantias de *due process*⁴².

Pretende este artigo que seja instituído, junto de cada parte, um procedimento através do qual os candidatos preteridos poderão alegar o desrespeito do processo de adjudicação dos contratos.

Os candidatos que se considerem lesados não podem recorrer ao Órgão de Resolução de Litígios junto da OMC, mas podem, nos termos do presente acordo, recorrer aos processos judiciais junto das partes para ver satisfeita a sua pretensão.

⁴¹ Do ponto de vista técnico-legal, este artigo tem a curiosidade de ser um raro exemplo no sistema da OMC de uma norma de Direito Público que pode ser invocada por privados perante as partes do presente acordo para que estas consagrem os procedimentos de impugnação que o presente acordo prevê.

⁴² De extrema importância, e criticável, é a alínea c) do n.º 7, segundo a qual o procedimento de resolução de litígios deve providenciar pela “*a correcção da infracção ao acordo ou à compensação pelas perdas e danos sofridos, que poderá limitar-se aos custos de preparação da proposta ou da reclamação.*”

Este preceito é criticável na medida em que para se providenciar pela correcta reparação dos danos sofridos com a violação de acordo, não se devia apenas compensar as entidades preteridas pelo dano negativo, i. é., pelos danos sofridos com a preparação da proposta e/ou do protesto, mas sim colocar-se os concorrentes ilicitamente preteridos na situação em que estariam se não tivesse havido violação do acordo e, consequentemente, se o contrato lhes tivesse sido adjudicado. Neste caso, o candidato seria ressarcido pelo dano positivo.

O GPA devia ser mais exigente nesta matéria. No entanto, se isto é verdade, temos que reconhecer que uma cominação mais dura poderia levar a que muitos países não aderissem ao acordo, ou colocassem muitas reservas ao mesmo. Talvez a posição de equilíbrio esteja entre estas duas posições extremas.

Ou seja, se as partes quiserem ver satisfeitas as suas pretensões de legalidade terão de recorrer aos meios judiciais criados junto dos estados membros, não podendo recorrer directamente ao Órgão de Resolução de Litígios junto da OMC, nem aos painéis criados por este. O que as partes poderão fazer é alegar o GPA para que sejam consagrados os meios judiciais que o mesmo prevê.

Artigo XXI – Instituições

O GPA prevê, em diversas disposições, a figura do Comité para os contratos públicos⁴³.

Ao Comité são atribuídas competências e atribuições juridicamente muito relevantes. Ele é o “guardião” do acordo, o órgão supremo instituído directamente pelo GPA ao qual cabem as funções de tutela e de supervisão pelo regular cumprimento das disposições do acordo.

O Comité é constituído por um Presidente e um Vice-Presidente eleito pelas partes, bem como por representantes dos estados partes, reunindo-se, a título extraordinário, sempre que necessário e ordinariamente uma vez por ano⁴⁴.

Artigo XXII – Consultas e resolução de litígios⁴⁵.

Se, como se disse atrás, o Comité é o órgão incumbido da tutela e supervisão do acordo, a resolução de eventuais litígios entre as partes é da competência do Órgão de Resolução de Litígios (*Dispute Settlement Body*: DSB)⁴⁶.

⁴³ O GPA, apreciado na sua globalidade, tem como órgãos indispensáveis à sua correcta aplicação o Comité das Compras Públicas, o DSB, o Director-Geral da OMC e o Secretariado da OMC.

⁴⁴ A ordem de trabalhos da reunião ordinária está prevista, em linhas gerais, neste artigo.

⁴⁵ As partes podem conjuntamente ou em alternativa a este meio de resolução de litígios recorrer à Arbitragem, à Mediação ou a qualquer outro meio de resolução de litígios que se afigure eficaz para a justa resolução da lide.

⁴⁶ É normal o surgimento de litígios em todos os acordos dos quais resulte direitos e deveres para as partes. A configuração, delimitação e a definição do cumprimento (ou não cumprimento) é competência do DSB.

Este órgão, regendo-se pelos princípios da Autonomia, Independência e Imparcialidade, é qualificado pela doutrina como sendo um órgão quase jurisdicional. Só não se trata de um verdadeiro órgão jurisdicional porque as suas decisões não têm força executiva e podem ser unanimemente rejeitadas, i.e., é necessário que as partes aceitem as suas decisões, até por uma questão de credibilidade necessária ao comércio internacional, para que as mesmas sejam executáveis.

O GPA remete para as previsões do memorando de entendimento sobre o Órgão de Resolução de Litígios da OMC⁴⁷ o regime aplicável a este acordo, estabelecendo derrogações quando tal se afigure necessário, de acordo com os n.º 2 e ss.

O n.º 2 estabelece que quando uma parte entender que os objetivos do GPA não estão a ser cumpridos, por ação ou omissão imputável a outra parte, deve comunicar-lhe tal facto por escrito, indicando propostas para a resolução do impasse⁴⁸.

O DSB tem poderes muito amplos. Tal resulta do n.º 2 ao estabelecer que o DSB pode, entre outras coisas, constituir painéis⁴⁹ e órgãos de apelação, fazer recomendações, emitir decisões sobre o assunto, supervisionar a aplicação de regras e recomendações e autorizar a suspensão de concessões e outras obrigações do presente acordo. Por remissão para o memorando de entendimento, vigora quanto à adopção dos relatórios dos painéis a regra do **Consenso Invertido**, segundo o qual para que um relatório não seja adoptado é necessário que todas as partes do acordo, inclusive a parte ganhadora, vote contra a adopção do relatório do painel. Deste modo, a aprovação do relatório é quase garantida.

De referir que das decisões dos painéis pode haver recurso para o Órgão de Apelação. Este só aprecia questões de direito e tem, em princípio, de deliberar no prazo de 2 meses⁵⁰.

Importante no que respeita aos prazos a cumprir é o n.º 6, segundo o qual:

“Serão envidados todos os esforços no sentido de acelerar ao máximo os processos”⁵¹

Em suma, este artigo estabelece as linhas mestras pelas quais o DSB se deve reger.

⁴⁷ Constante do anexo II do acordo que estabelece a Organização Mundial de Comércio.

⁴⁸ Esta comunicação deve ser notificada ao DSB.

⁴⁹ Trata-se de órgãos criados *ad hoc* constituídos por especialistas sem qualquer interesse na disputa. Ou seja, os especialistas, em princípio, não poderão ser originários dos países em litígio.

⁵⁰ Questão controvertida é a da retaliação, pela não adopção das decisões do painel ou do órgão de apelação, na medida em que isso significa uma restrição à soberania dos Estados.

⁵¹ O painel deverá o seu relatório final às partes em litígio dentro de um prazo de quatro meses, e de sete meses em caso de demora, a contar da data em que seja acordada a composição e as atribuições do painel.

Trata-se de uma disposição de extrema importância, na medida em que é quase inevitável o surgimento de litígios entre as partes do acordo no que respeita à interpretação, implementação e aplicação do presente acordo. A consagração legal do meio através do qual se deve resolver os litígios constitui um elemento fundamental de qualquer acordo.

Artigo XXIII – Excepções ao acordo

O âmbito de aplicação do GPA não é ilimitado. É entendimento comum que certos sectores devem ficar fora do comércio internacional. Trata-se de sectores que constituem o núcleo restrito daquilo que se pode entender por indispensável à soberania de cada estado, p. ex. bens indispensáveis à defesa.

Em relação a certo tipo de bens, os países devem ter a liberdade de, unilateralmente, negociar livremente com os interessados que entendam que proporcionam mais vantagens⁵².

Em suma, este artigo, ao estabelecer excepções à aplicação do GPA, é importante na medida em que é do interesse dos estados manter o controle e/ou privilegiar determinados sectores nacionais.

Artigo XXIV – Disposições finais

Este artigo consagra as normais disposições finais necessárias à correcta aplicação de um acordo deste género, tais como a data do início da vigência, o regime de adesão e de retirada do acordo, disposições transitórias e a relação que se estabelece entre o GPA e a legislação nacional dos estados membros.

⁵² É isto que estabelece o art. XXIII, n.º 1 ao prever que nada no acordo deverá ser entendido como forçando as partes a fornecer informação considerada necessária à protecção de interesses de segurança internacional, nomeadamente relacionada com a procura de armamento, munições ou materiais bélicos. Além das informações relacionadas com a segurança nacional, é entendimento comum entre os autores que as partes podem impor ou reforçar as medidas necessárias à protecção da Moral Pública, da Ordem e da Segurança Humana, Animal ou Biológica ou à Protecção Intelectual. Para além destas aberturas à restrição do comércio internacional, também os produtos e serviços prestados por pessoas deficientes, por instituições filantrópicas ou o trabalho prestado por presos estão fora do âmbito automático de aplicação do GPA.

Mecanismos de fuga ao regime imposto pelo GPA

Apesar de o processo de contratação pública ter ficado mais transparente com o GPA, persistem alguns problemas que este acordo não conseguiu eliminar.

Se por um lado, a possibilidade de as partes poderem fazer derrogações à aplicação de um acordo deste género torna a adesão de novos países mais atractiva, a verdade é que o princípio da não discriminação, pedra angular de todo o acordo, fica muito fragilizado.

Há dois tipos de derrogações que as partes podem consagrar. Por um lado, as partes, na negociação para a adesão ao acordo, podem fazer derrogações no que respeita ao âmbito subjectivo. Assim, só estão abrangidos pelo acordo, as entidades expressamente referidas nos anexos I, II e III. O segundo tipo de derrogações consiste na possibilidade de as partes preverem a necessidade concederem tratamento recíproco no acesso ao seu mercado, para que os serviços referidos nos anexos IV e V sejam abrangidos pelo regime do GPA⁵³. Existem muitas possibilidades pelas quais as partes podem tentar fugir à aplicação do regime do acordo.

Pelo que se disse, o princípio da não discriminação, nomeadamente no que respeita à cláusula da nação mais favorecida, perdeu grande parte do seu valor, falando já alguns autores, nomeadamente SIMON J. EVENETT⁵⁴, de “cláusula da nação menos favorecida”, dado haver a possibilidade de as entidades nacionais beneficiarem certos fornecedores/prestadores em detrimento de outros. As partes que querem favorecer certos candidatos, deixam de fora do âmbito de aplicação do acordo as entidades contratantes ou os serviços fornecidos. Desta forma, o princípio da não discriminação não se aplica e os países podem favorecer os candidatos nacionais. Só os sectores em que as partes não têm interesses especiais são incluídos no GPA.

As manobras clássicas que as partes costumam utilizar são a divisão dos contratos em dois ou mais, de forma a que o valor de cada um fique abaixo do limite imposto pelo acordo, o

⁵³ Há dois tipos de listas que as partes podem negociar. Por um lado pode-se fazer uma lista negativa: neste caso, em princípio todos os bens e serviços estão incluídos no âmbito de aplicação do acordo, com excepção dos bens previstos na lista (p. ex. bens militares). Por outro lado, pode-se negociar listas positivas: neste caso só o que está enumerado, se considera abrangido pelo acordo (p. ex. entidades referidas nos anexos I, II e III).

⁵⁴ SIMON J. EVENETT; Multilateral Disciplines and Government Procurement, Development Trade and the WTO - “*Behind-the-Border and Regulatory Issues*”.

abuso das especificações técnicas, a imposição de prazos muito curtos, não permitindo aos candidatos de outros membros uma resposta tempestiva, a não publicação de anúncios da abertura de processos públicos, o uso abusivo dos processos limitados, a cláusula do interesse público e a desnecessidade de motivação das decisões por parte das entidades adjudicantes.

O art. II, como referido, consagra critérios de determinação do valor dos contratos, só se aplicando o GPA quando o valor dos mesmos exceder os limites referidos. No entanto é muito difícil controlar a actuação das partes nesta matéria, daí que se afigure fácil às partes fugir à aplicação do regime imposto pelo GPA através da divisão dos contratos.

Outro aspecto relevante que pode colocar em causa a prossecução dos objectivos do GPA são as especificações técnicas. As partes são obrigadas pelo GPA a preverem as especificações técnicas antes da apresentação das propostas dos candidatos, no entanto, não há qualquer esforço no sentido de harmonização das mesmas a nível de todos os membros. Cada parte pode consagrar as especificações técnicas que, em princípio, sejam mais vantajosas aos seus candidatos nacionais, contando que estas não tenham carácter discriminatório.

O art. XI consagra os prazos limites para a apresentação das propostas. A preocupação, nesta matéria, foi a consagração de períodos suficientemente longos para, sem se colocar em causa o interesse da entidade adjudicante, se permitir aos interessados apresentarem propostas ponderadas. As partes poderiam ter a pretensão de consagrar prazos relativamente curtos para excluïrem interessados que não fossem suficientemente céleres. Daí a consagração dos prazos.

Não obstante a consagração da obrigação de as partes publicarem anúncios de abertura de processo público, por vezes, acontece que as partes não cumprem esta obrigação ou cumprem-na incorrectamente, prejudicando todos os potenciais interessados que não apresentam propostas porque não tiveram conhecimento da sua abertura.

O art. XV consagra as circunstâncias pelas quais se pode recorrer ao processo limitado. Como já referimos na primeira parte do trabalho, o recurso a este tipo de processo deve estar limitado a circunstâncias excepcionais, pois através deste processo coloca-se em causa o princípio da não discriminação. No entanto, as partes muitas vezes têm a pretensão de ir para além do permitido pela interpretação do artigo em causa, recorrendo a este processo para favorecer determinados candidatos ou para excluir outros.

Outro importante meio ao dispor das partes para a não sujeição de determinados concursos de fornecimento de bens ou de prestação de serviços ao regime imposto pelo GPA é a invocação da cláusula de interesse público (art. XIII, n.º 4, alínea b)). Dada a não definição pelo

acordo do que se deve entender por “interesse público”, podem as partes ter a pretensão de usar e abusar desta cláusula, que tanto pode ser utilizada para prosseguir interesses industriais nacionais, atrasando a adjudicação dos contratos ou reformulando os critérios de adjudicação para melhor se adaptarem às condições dos candidatos nacionais.

Por outro lado, a não imposição pelo GPA da obrigação de as partes motivarem as suas decisões pode levar a uma certa dificuldade no controlo da justeza destas. É verdade que o acordo consagra no art. XVIII, n.º 2 e XIX, n.º 2 deveres de informação *a posteriori*, mas para além de a informação a prestar poder ser sujeita a algumas restrições (p. ex. invocando o interesse público ou o prejuízo de interesses comerciais legítimos), a necessidade de motivação só se torna necessária a pedido de um candidato preterido ou do seu governo.

Conclusão

O sector das compras públicas é um importante sector de mercado. No entanto, trata-se de um mercado com características especiais que o diferenciam do mercado privado.

Enquanto que o mercado privado se orienta pelo lucro e por critérios financeiros, o mercado público caracteriza-se por, muitas vezes, os governos e as entidades governamentais prosseguirem outros objectivos que não o lucro, tais como a prossecução de políticas sociais ou de auxílio económico a determinados sectores do país.

Ora a sujeição dos países a um acordo deste género, significa a impossibilidade de levar a cabo outros objectivos que não o da máxima eficiência, com a consequência inevitável de aumento dos lucros, através da diminuição dos custos. O bem estar social é procurado através da liberalização dos mercados. Parte-se do pressuposto que a liberalização vai conduzir ao aumento da concorrência e à diminuição dos preços e, deste modo, ao bem estar social.

A negociação do GPA representa um grande avanço no sentido da liberalização do importante sector das compras públicas. No entanto, dadas as especificidades dos mercados públicos compreende-se que a liberalização não possa ir tão longe quanto seria desejável de um ponto de vista puramente económico.

Para tornar a adesão dos actuais e de novos membros mais atractiva foi necessário prever a possibilidade de se restringir o princípio da não discriminação e de deixar fora do acordo entidades e sectores económicos que as partes não querem sujeitar à concorrência externa.

No entanto, e apesar das limitações já existentes no acordo, as partes muitas vezes conseguem, fraudulentamente, fugir à aplicação do regime do GPA, seja através da divisão dos contratos, seja através do recurso a processos limitados ou através de outro meio.

A mente humana é muito criativa e consegue arranjar formas de, por vezes fraudulentamente ou usando e abusando de certas *imperfeições legais*, fugir à aplicação de um regime que, em princípio seria aplicável.

De qualquer forma, o saldo do GPA é claramente positivo. Não obstante algumas falhas que o acordo apresenta, o regime das compras públicas já apresenta alguma elaboração e é visível a preocupação com o princípio da não discriminação entre fornecedores, bem como no princípio da transparência que deve estar presente em todos os momentos dos processos de celebração de contratos.

Apesar de o âmbito subjectivo ainda ser algo restrito, existem alguns países em negociações para aderir ao acordo, pelo que o regime imposto pelo acordo, será alargado a novos países, daí resultando vantagens para empresas fornecedoras, que através do princípio da não discriminação vêem facilitado o acesso a novos mercados.

Por último, é necessário referir que algumas das falhas que se apontam ao GPA, tem como reverso da medalha a não imposição de um regime muito exigente, permitindo uma maleabilidade louvável, necessária a acordos de adesão livre por parte dos estados.

Bibliografia

1. AADITYA MATTOO; “*Services in a Development Round: Three Goals and Three Proposals*”, World Bank Policy Research Working Paper 3718, Setembro 2005, disponível em <http://ssrn.com/abstract=821409>, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:00.
2. AADITYA MATTOO; “*The Government Procurement Agreement: Implications of Economic Theory*”, World Trade Organization, Working Paper TISD-93-03, Outubro de 1996, disponível em www.wto.org/english/res_e/reser_e/tisd9603_e.htm, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:00.
3. ABRAHAM L. WICKELGREN; “*Government and the Reverse-Holdup Problem*”, Novembro de 2003, disponível em <http://ssrn.com/abstract=478043>, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:00.
4. ANNET BLANK; “*Government Procurement from a Multilateral Trade Perspective: The New Agreement on Government Procurement*”.
5. BERNARD M. HOECKMAN & MICHEL KOSTECKI; In. *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford.
6. BERNARD M. HOECKMAN & MICHEL KOSTECKI; In. *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Oxford.
7. BERNARD M. HOECKMAN & PETROS C. MAVROIDID; “*Competition, Competition Policy and the GATT*”, disponível em www.cepr.org/pubs/dps/dp876.asp, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:15.

8. BERNARD M. HOEKMAN & PETROS C. MAVROIDIS; “*The World Trade Organization’s Agreement on Government Procurement – Expanding Disciplines, Declining Membership?*”, Policy Research Working Paper n.º 1429, disponível em: www.cepr.org/pubs/dps/dp1112.asp, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:15.
9. EDUARDO PAZ FERREIRA e JOÃO ATANÁSIO, *Textos de Direito de Comércio Internacional e de Desenvolvimento Económico*, Vol. I, Almedina, 2004.
10. HELOÍZA CAMARGOS MOREIRA e JOSÉ MAURO MORAIS, “*Compras Governamentais: Políticas e Procedimentos na Organização Mundial de Comércio, União Europeia, Nafta, Estados Unidos e Brasil*”, Comissão Económica para a América Latina e o Caribe, disponível em www.ecloc.br.c/cgi-bin, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 12:00.
11. JOHN LINARELLI; “*The WTO Agreement on Government and The Uncitral Model Procurement Law: A View From Outside The Region*”, disponível em <http://ssrn.com/abstract=933709>, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:20.
12. LEONEL DE SOUSA, “*Empresas Públicas e Contratação de Bens e Serviços*”, Dezembro de 2003, disponível em www.verbojuridico.com, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 13:00.
13. LUÍS PEDRO CUNHA; In. *O Sistema Comercial Multilateral face aos Espaços de Integração Regional*, Coimbra, 2006 (dissertação de Doutoramento).
14. MARIA HELENA GUIMARÃES; *Economia Política do Comércio Internacional*, Principia, 2005.

15. Organização Mundial de Comércio, “*Transparência na Contratação Pública*”, Grupo de Trabalho sobre Transparência, Working Paper WT/WGTGP/W/5, de 21 de Julho de 1997, disponível em www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gptran_s.htm, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:30.
16. PEDRO INFANTE MOTA; In. O Sistema GATT/OMC – Introdução Histórica e Princípios Fundamentais, Almedina, 2005.
17. PETROS C. MAVROIDIS; “*Government Procurement Agreement: The Trondheim Case*”, World Trade Organization, Working Paper n.º TISD-96-03, Outubro 1996.
18. SIMON J. EVENETT & BERNARD M. HOEKMAN; “*Government Procurement: Market Access, Transparency, and Multilateral Trade Rules*”, disponível em <http://ssrn.com/abstract=342380>, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:20.
19. SIMON J. EVENETT; Multilateral Disciplines and Government Procurement, Development Trade and the WTO - “*Behind-the-Border and Regulatory Issues*”, disponível em http://publications.worldbank.org/catalog/content-download?revision_id=1526178, acessado em 2 de Junho de 2007, pelas 17:20.
20. STEVEN L. SCOONER & CHRISTOPHER R. YUKINS; “*Model Behaviour? Anecdotal Evidence of Tension between Evolving Commercial Public Procurement Practices and Trade Policy*”, The George Washington University Law School, Public Law and Legal Theory Working Paper n.º 48, disponível em http://ssrn.com/abstract_id=346000, acessado em 02 de Junho de 2007, pelas 12:30.

21. TERESA ALMEIDA; In. O Processo de Liberalização dos Mercados Públicos na União Europeia – Objectivos de Eficiência e a sua Coordenação com Finalidades de Política Industrial, Social e Ambiental, Coimbra (dissertação de Mestrado).
22. WTO, “*Study on Issues Relating To a Possible Multilateral Framework on Competition Policy*”, disponível em www.wto.org/english/tratop_e/comp_e/wgtop_docs_e.htm, acedido em 2 de Junho de 2007, pelas 17:15.
23. WTO; Preferential Tariff Treatment for Least-Developed Countries – Decision on Waiver (adopted on 15 June 1999), disponível em www.wto.org/english/docs_e/legal_e/waiver1999_e.htm, acedido em 2 de Junho de 2007, pelas 18:00.

Legislação

- Acordo que Estabelece a Organização Mundial de Comércio: *Agreement Establishing The World Trade Organization*.
- Acordo sobre Regras de Origem: *Agreement on Rules of Origin*.
- G.A.T.T.: *General Agreement on Tariffs and Trade*.
- Acordo de Compras Públicas: *Government Procurement Agreement*.
- Memorando de Entendimento sobre o Órgão de Resolução de Litígios: *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*.