



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS
CAMPUS V – MINISTRO ALCIDES CARNEIRO
BACHARELADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

FABRÍCIO LOURENÇO DA SILVA

**LICITAÇÕES GOVERNAMENTAIS INTERNACIONAIS:
DA CRIAÇÃO DA OMC À REGULAMENTAÇÃO DO PROCESSO
PELO GOVERNO BRASILEIRO**

JOÃO PESSOA - PB

2013

FABRÍCIO LOURENÇO DA SILVA

**LICITAÇÕES GOVERNAMENTAIS INTERNACIONAIS:
DA CRIAÇÃO DA OMC À REGULAMENTAÇÃO DO PROCESSO
PELO GOVERNO BRASILEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso na modalidade **Monografia** apresentado ao Curso de Bacharelado em Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais, em cumprimento às exigências legais.

Orientadora: Dra. Jacqueline E. Barrancos

JOÃO PESSOA - PB

2013

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA SETORIAL CAMPUS V – UEPB

S586l Silva, Fabrício Lourenço da.
Licitações governamentais internacionais: da criação da OMC à regulamentação do processo pelo governo brasileiro / Fabrício Lourenço da Silva. – 2013.
51f. : il.

Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações Internacionais) – Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas, Curso de Relações Internacionais, 2013.
“Orientação: Profa. Dra. Jacqueline Echeverría Barrancos, Curso de Relações Internacionais”.

1. Licitações governamentais internacionais. 2. OMC. 3. Licitações no Brasil,. I. Título.

21. ed. CDD 382

FABRICIO LOURENCO DA SILVA

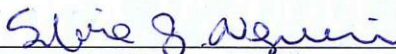
**Comércio Exterior: Da Criação da OMC à Regulamentação do Processo
Licitação nas Concorrências no Âmbito Internacional para Aquisição
de Bens e Serviços pelo Governo Brasileiro**

* Monografia apresentada ao Curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba.

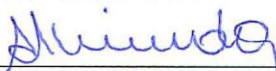
Aprovada em 04/09/2013.



Professor(a) Jacqueline Echeverría Barrancos / UEPB
Orientador(a)



Professor(a) Silvia Garcia Nogueira / UEPB
Examinador(a)



Professor(a) Anitaska Almeida Nepomuceno / UEPB
Examinador(a)

Ao Deus do impossível, DEDICO

AGRADECIMENTOS

Ao Dr. José Carlos de Assis, coordenador do curso de Bacharelado em Relações Internacionais, por seu empenho e pelo conhecimento repassado durante as excelentes aulas de Comércio Internacional.

À professora Dra. Jacqueline Echeverría Barrancos, pela paciência a mim dispensada, pela dedicação e empolgação que me contagiaram, por acreditar no meu projeto e pelas leituras sugeridas ao longo dessa orientação.

Ao meu pai Francisco de Assis Lourenço, minha mãe Maria das Graças Lourenço a minha irmãzinha Fabiola Lourenço, pela compreensão por minha ausência nas reuniões familiares.

Aos meus avós Elizete Severino Lourenço (vovó Lilí), Margarida Machado e Severino Moraes Machado (*all in memoriam*), embora fisicamente ausentes, sei que neste momento estariam muito orgulhosos e felizes comigo.

Aos professores do Curso de Bacharelado em Relações Internacionais da UEPB, em especial, Dra. Doris Sayago, inesquecível em seu caráter e em seus ensinamento, Dra. Luiza Rosa, que com seu jeito me ensinara muito, não só academicamente, mas também como pessoa além de ter me concedido a honra de tê-la em minha banca examinadora, Dr. Douglas pela amizade dispensada não só a mim mas como a toda minha turma em aulas divertidíssimas, Dr. Augusto Teixeira, Dra. Gabriela Gonçalves, Dr. Otávio Correia, Dra. Raquel Leal, Dra. Silvia, Dra. Anahí e todos os demais docentes que passaram pela UEPB e que contribuíram ao longo da graduação, por meio das disciplinas e debates que foram de suma importância para o desenvolvimento desta pesquisa.

Aos funcionários da UEPB, Sandrinha e Kaline, salvadoras de todas as horas, muito obrigado, Tia Bia, o grande Bira, pela presteza, carinho e atendimento quando nos foi necessário.

Aos amigos de classe pelos momentos de amizade e apoio, considero que muito além de uma graduação, pude ganhar uma nova família, que me deu ânimo, que me amparou e me encorajou em tantos momentos difíceis, jamais esquecerei vocês. Cleidinha, Thalitinha, Shirley, Sanny e Raul, Iannkel, Kynara, Joyce, Lusimeire, Ahmina, Jordênia, Laísa, Renan, Fidélis, Bel, Dênis, Suênia e Mikaely.

Ao Dr. Ronaldo Miguel e a amiga Michele Andrade, pela amizade e por terem me dado a oportunidade de conhecer, conviver e trabalhar com licitações governamentais, despertando ainda mais o meu interesse pelo assunto e culminando neste trabalho.

Aos amigos e demais familiares que demonstraram tanto apoio e lembraram de mim em suas orações, em especial minha sogra Ione Lúcia pelos joelhos calejados em meu favor, obrigado pelo incentivo e cobranças.

À minha futura esposa, Kelly Stefany, por se mostrar uma companheira de todas as horas, sendo importante incentivadora da minha vida, demonstrando muito carinho e amor, singulares e instigadores para chegar até aqui. Amo-te.

Ao meu Deus, Pai da Criação, Deus de milagres, além do meu muito obrigado, devoto minha vida, sem Ti, nada poderia ter feito. Obrigado por se mostrar tão real em minha vida, por ser meu refúgio e fortaleza, socorro bem presente nas horas de angústia.

“Que os nossos esforços desafiem as impossibilidades. Lembrai-vos que as grandes proezas da história foram conquistas daquilo que parecia impossível.” (Charles Chaplin).

RESUMO

Objetivando explorar e explicar acerca da preocupação do sistema internacional sobre as licitações governamentais internacionais, o presente trabalho demonstra os trâmites para aquisição de bens e serviços na administração pública a partir da preocupação e posicionamento da Organização Mundial do Comércio. Logo, apresenta-se a criação do Acordo sobre Contratos Públicos, sendo este, importante instrumento para a promoção de negociações entre Estados e iniciativa privada, surgindo assim, como arcabouço para desenvolvimento da cooperação e também para a redução de conflitos, ideal compartilhado pela teoria liberalista das Relações Internacionais. Desta feita, segue-se um panorama das licitações no Brasil, desde sua organização até os certames de ampla divulgação no exterior, descrevendo conceitos, características e meios usados nas licitações internacionais. E por fim propõe-se uma reflexão, ao enxergar, dentro do Comércio Exterior, o conhecimento das Licitações Governamentais Internacionais como um ramo promissor, onde o profissional de Relações Internacionais pode inserir-se e desempenhar um excelente trabalho.

Palavras-chave: Licitações Governamentais Internacionais; OMC; Brasil;

ABSTRACT

Aiming to explore and explain about the concern of the international system on the international government procurement, this study demonstrates the procedures for acquiring goods and services in public administration from the worry and positioning of the World Trade Organization. Presently presents the creation of the Agreement on Government Procurement, which is an important tool for promoting negotiations between state and private enterprise, thus appearing as framework for development cooperation and also to reduce conflicts, ideal shared by the theory liberal international relations. This time, the following is an overview of auctions in Brazil, from its organization to the wide dissemination of exhibitions abroad, describing concepts, features and facilities used in international tenders. And finally propose a reflection, to see, within the Foreign Trade, knowledge of Governmental International Bids, as a promising branch, where the professional International Relations can insert up and play a great job.

Keywords: Governmental International Bids; WTO, Brazil;

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADROS

Quadro 1 –	Modalidades de licitações	32
Quadro 2-	Modalidades de licitações - Valores limites por modalidade	34

FLUXOGRAMAS

Fluxograma 1–	Sequência da Licitação tipo Menor preço	36
Fluxograma 2-	Sequência da Licitação tipo Melhor Técnica	37

LISTA DE ABREVIATURAS

OMC	Organização Mundial do Comércio
OIC	Organização Internacional do Comércio
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
DSU	<i>Disputes Settlement Understanding</i>
DSB	<i>Disputes Settlement Body</i>
GPA	<i>Government Procurement Agreement</i>
WTO	<i>World Trade Organization</i>
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
FMI	Fundo Monetário Internacional
ONU	Organização das Nações Unidas
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
EUA	Estados Unidos da América
UCC	<i>Uniform Commercial Code</i>
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
RDC	Regime Diferenciado de Contratação
SUS	Sistema Único de Saúde
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
MP	Medida Provisória
ANATEL	Agência Nacional de Telecomunicações

SUMÁRIO

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS	10
2 ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO: BREVE HISTÓRICO	12
2.1 Bretton Woods e a Teoria Liberalista das Relações Internacionais	12
2.2 Criação do G.A.T.T. e o surgimento da OMC	14
3 ACORDO PLURILATERAL SOBRE LICITAÇÕES NO ÂMBITO DA OMC	19
3.1 Normatização para Condução do Processo Licitatório pelo GPA.....	23
3.2 <i>Disputes Settlement Understanding</i> : Recursos e Resolução de Conflitos Durante ou Após o Processo de Licitação Internacional.....	26
4 PROCESSOS DE LICITAÇÃO NO BRASIL	28
4.1 Inexigibilidade, Dispensa e Obrigação de Licitação	29
4.1.1 Inexigência de Licitação	29
4.1.1.1. Exclusividade	30
4.1.1.2. Serviços técnicos	30
4.1.1.3.. Natureza singular	30
4.1.1.4. Notória Especialização	30
4.1.1.5. Profissional do Setor Artístico.....	31
4.1.2 Dispensa	31
4.2 Modalidades da Licitação	32
4.3 Fases da Licitação.....	34
4.4 Tipos de licitação.....	35
4.4.1. Menor Preço.	35
4.4.3 Preço e Técnica.....	37
5 BRASIL E LICITAÇÕES INTERNACIONAIS	38
5.1 Fontes de Recursos e Legislação Cabível.....	39
5.2 Características dos Contratos Internacionais Feitos pelo Brasil.....	40
5.3 Concessões	42
5.4 Novos rumos para as Licitações Brasileiras: O Regime Diferenciado de Contratações	42
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS	47
ANEXO 1	49
ANEXO 2	50
ANEXO 3	51

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A muito se fala das relações de livre comércio como forma de promover intercâmbios entre nações, relações estas que envolvem diversas facetas, desde questões culturais e políticas, até modelos de organização e desenvolvimento econômico. Segue-se uma tendência explicitada no período entre guerras e teorizada pelos estudiosos das relações internacionais, principalmente os que tratam das Teorias Liberalistas e suas vertentes, onde explicavam e defendiam a substituição das relações conflituosas, por uma interação e cooperação entre Estados, entendendo que seria um jogo de ganhos múltiplos e menos oneroso para as partes envolvidas.

Desta forma, este trabalho vem explanar sobre as relações comerciais por meio das Licitações internacionais, onde de um lado estão instituições governamentais, que para adquirir bens e serviços de suma importância para a administração pública, fazem uso da licitação como ferramenta para promover melhor qualidade e principalmente menor ônus para a administração.

Assim, divido este trabalho em cinco capítulos, onde dou início com um relato histórico, desde a preocupação internacional em promover e gerenciar essas relações de comércio, no período entre as primeira e segunda guerras mundiais, nas Conferências de Bretton Woods, até a criação da Organização Mundial do Comércio, que dá início a um acordo plurilateral para normatização das Licitações Governamentais Internacionais, dando origem a um acordo sobre contratos públicos *Government Procurement Agreement*¹ (GPA), que passa a servir como norte para o desenrolar dos processos licitatórios que envolvem nações diferentes e também, apresenta-se como modelo para legislações nacionais, quando de interesse por parte dos Estados-nação.

A partir daí, é explanado a forma com que esse acordo rege as licitações de âmbito internacional, desde seus princípios básicos, até a resolução de situações litigiosas. Por fim é apresentado um panorama das licitações internacionais governamentais em que o Brasil é parte, analisando e demonstrando características dos processos e contratos feitos pelo governo brasileiro, falando da legislação que compete a regulação dessas interações.

Por fim o trabalho consiste em conhecer os procedimentos licitatórios de âmbito internacional, desde a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), considerando

¹ Acordo no âmbito da OMC para legislar acerca das relações comerciais, sobretudo licitações internacionais, estabelecidas entre Estados;

seu entendimento para regular as aquisições de bens e contratações de serviços por parte dos órgãos da administração pública, chegando às licitações governamentais brasileiras e sua adequação à Lei 8.666/93, sobretudo, quando estes processos rompem as barreiras nacionais e passam a ser entendidas e tratadas como internacionais.

Os objetivos delineados para a seguinte pesquisa estão em explorar e explicar através deste, as licitações governamentais internacionais, como importante instrumento para a promoção das relações entre Estados, surgindo como arcabouço para a redução de conflitos e também para o desenvolvimento da cooperação. Assim, descrever conceitos, características e meios usados nas licitações internacionais, sobretudo nas relações que partem do governo brasileiro, além de tentar chamar a atenção, dentro do Comércio Exterior, para o conhecimento das Licitações Governamentais Internacionais, como um ramo promissor para a pesquisa acadêmica, dentro do campo de estudo das relações internacionais.

2 ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO: BREVE HISTÓRICO

As tentativas de organização das Nações em um organismo que unificasse as normas para transações comerciais é uma predisposição que chama a atenção ao longo do tempo, com vistas a promover uma interação de mercados e propulsão de ganhos para as partes envolvidas em acordos financeiros, maximizando poder e alcançando produtos de interesse particular.

Este fenômeno, desde a Idade Média, pode ser identificado quando o nível de desenvolvimento das cidades e da Liga Hanseática² já era perceptível, apresentando uma evolução ao longo dos séculos, sobretudo no séc. XVIII, com a *law merchant*³, que posteriormente seria incorporada à *Common Law* da Inglaterra, trazendo um arcabouço de quais rumos as transações do comércio internacional deveriam se portar.

2.1 Bretton Woods e a Teoria Liberalista das Relações Internacionais

Seguindo a tendência internacional para regulamentação das transações comerciais, se deu, na Europa, mais precisamente na região que compunha os Países Baixos, a assinatura do Tratado de Utrecht, no ano de 1713, apresentando dentro das relações internacionais características, que podem ser relacionados, como um esboço do *General Agreement on Tariffs and Trade (G.A.T.T)*.

Ainda no período compreendido entre os sécs. XVI e XVIII foram assinados tratados bilaterais sobre Amizade, Comércio e Navegação os quais representam um importante passo para o estabelecimento de regras sobre as relações econômicas entre Nações. Apontam-se dois princípios, de suma importância para avanços do comércio internacional dessa época, primeiro o surgimento da cláusula de Nação mais favorecida⁴ e outra que tratava do Tratamento Nacional⁵, pilares da estrutura do G.A.T.T. Já em 1890 surgiu o Tratado sobre a

² Aliança de cidades mercantis que estabeleceu e manteve um monopólio comercial sobre quase todo norte da Europa e Báltico, em fins da Idade Média e começo da Idade Moderna (entre os séculos XIII e XVII);

³ “The system of rules and customs and usages generally recognized and adopted by traders as the law for the regulation of their commercial transactions and the resolution of their controversies. The law merchant is codified in the Uniform Commercial Code (UCC), a body of law, which has been adopted by the states, that governs mercantile transactions” (Autor Desconhecido, Disponível em: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Law+Merchant>. Acessado em: 15 de maio de 2013);

⁴ Vantagens concedidas por uma nação a outra, em determinadas transações comerciais, normalmente envolve diminuição tarifária e facilidades alfandegárias;

⁵ Cláusula normatizada no GATT 1994, o qual basicamente impede o tratamento diferenciado aos produtos oriundos do estrangeiro;

Criação de uma União Internacional para a Publicação de Tarifas Costumeiras, com reuniões e congressos posteriores no intuito, mais uma vez, de regular as relações comerciais no sistema internacional, entretanto, as prerrogativas de soberania da sociedade internacional clássica, trazia certos preconceitos e entraves, para essa visão mais liberal do comércio. Assim, a ideologia realista das relações internacionais, trazia velhas dificuldades à tona, não permitindo a quebra do protecionismo do mercado internacional. Todavia, com dois grandes conflitos mundiais, ocorridos no início do séc. XX, houve uma alteração do quadro das relações internacionais, colocando em xeque o paradigma clássico das relações internacionais de plena liberdade estatal e promulgando ideais de pré-cooperação.

“Onde antes existia o paradigma político, com dois sólidos pilares da soberania interna (legitimidade) e externa (igualdade entre Estados), agora havia o primado do direito natural, cristalizado na concepção de justiça como o arcabouço das relações entre os Estados (paradigma legal). A corrente idealista tinha como lastro as doutrinas da segurança coletiva e da autodeterminação dos povos. Isso ficou bem claro na instituição de organizações internacionais de Estados conhecidas como Liga das Nações e posteriormente as Nações Unidas”. (BARBOSA, 2004).

No período pós segunda guerra, ficou notório no sistema internacional que os desgastes do primeiro conflito e os erros concernentes às políticas econômicas cometidos no período entre guerras, que culminaram na Grande Depressão⁶ e as duras reparações exigidas, pelas nações vencedoras do conflito, à Alemanha, foram de fundamental importância para o início do segundo conflito.

Pode-se dizer que após a Segunda Guerra Mundial, a união em torno de objetivos comuns é vista como forma de superar divergências, manter a paz e obter maior padrão de vida para os indivíduos. "Tenta-se, basicamente, substituir a lógica do confronto, marcada pelo nacionalismo e protecionismo econômicos anteriores à Segunda Guerra, pela lógica da cooperação, como forma de reduzir as tensões políticas e econômicas." (BARBOSA, 2004, *apud* NASSER, 1999).

Neste cenário se deu a Conferência de Bretton Woods, em 1944, na qual todo o sistema econômico internacional foi remodelado, com a instituição de duas organizações financeiras, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial (BM), entretanto ressurgiu a necessidade de um ente internacional que regulasse o comércio entre nações. Para

⁶ Período posterior à quebra da Bolsa de Nova Iorque em 1929;

isso a chamada Nova Ordem Econômica Internacional estaria completa com a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC).

Esta disposição percebida nos Estados revela os ideais contidos na teoria Liberalista das Relações Internacionais, a qual deliberava que a diminuição do sentimento conflituoso passava a dar lugar a um ambiente propício a cooperação, alicerçado e instigado pelo livre comércio, fortalecimento da democracia e instituições internacionais, ideais já definidos e defendidos por grandes teóricos como Montesquieu (1749) que afirmava “a paz é o efeito natural do comércio, uma vez que gera relação de mútua dependência e interesses comuns entre as nações”, pensamento compartilhado por Kant (1784), que acrescentava que a intensificação das trocas entre países contribuiria para o desenvolvimento do princípio da hospitalidade, que por sua vez, era um elemento fundamental de uma paz cosmopolita.

2.2 Criação do G.A.T.T. e o surgimento da OMC

A partir do esforço para institucionalizar, de fato, os ideais que permeavam as relações comerciais no mundo, um grupo de 23 nações deu início a uma série de reuniões para implementação de acordos que regulassem as relações comerciais no mundo e a fundação da OIC. A primeira rodada, se deu em Genebra e o ambiente de discussões, trouxeram resultados positivos e bastante expressivos para as relações comerciais da época, resultando em milhares de concessões e a criação do G.A.T.T, o qual surge como a primeira iniciativa real, que impulsionou a liberalização comercial e a derrubada das práticas protecionistas, adotadas pelas Nações após a crise de 1929.

"Os dois principais objetivos da Conferência foram, em primeiro lugar, fazer avançar a redução de tarifas e outras barreiras ao comércio internacional, e em segundo lugar, criar um quadro econômico global para minimizar os conflitos econômicos entre as nações".⁷
(MALANCZUK, 1996)

⁷ Texto Original: *"The two main objectives of the Conference were, first, to advance the reduction of tariffs and other barriers to international trade, and, second, to create a global economic framework to minimize the economic conflicts among nations.*

O FMI se preocupa com os ajustamentos de curto prazo das economias nacionais, o Banco Mundial tem por norte oferecer ajuda às economias devastadas pela guerra a financiar projetos produtivos. Estas instituições tiveram pleno funcionamento a partir de 1944, já a OIC seria estabelecida posteriormente.

O GATT surge como um acordo que teria caráter temporário, até a criação da OIC, porém devido às suas características, que consistiam em estabelecer disciplinas para o comércio de bens, além de normas sobre emprego, práticas comerciais restritivas, investimentos estrangeiros e serviços, não houve interesse por parte dos EUA para encaminhamento ao Congresso Nacional, logo esta nação, responsável por grande parte do volume de negociações da época, não se tornou signatária da OIC.

Em 1948, na cidade de Havana, foi realizada a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Emprego, fruto de uma Resolução do Conselho Econômico e Social da ONU. Ficou acordado, no capítulo sétimo da Carta de Havana, que a OIC seria uma organização especializada, integrada à ONU e funcionando segundo os mesmos princípios. Contudo, a sua não-implementação é devida ao fato de que os Estados Unidos, país que detinha grande influência no comércio internacional da época, não ratificou o compromisso firmado na Conferência.

"Esta negociação sobre a OIC vai ser alvo de um conflito de competências entre o Congresso e o Presidente, considerando o primeiro que o segundo não tem poderes para, sozinho, comprometer os Estados Unidos na adesão à OIC [...]. Este texto nunca foi aprovado pelo Congresso dos Estados Unidos: o Presidente Truman é democrata, ao passo que o Congresso é majoritariamente republicano. A esta oposição política acrescenta-se o fato de, em 1948, os imperativos ligados ao fim da guerra estarem longe das preocupações do momento, com o desenvolvimento da 'guerra fria' entre os Estados Unidos e o bloco soviético e de o texto da Carta não parecer suficientemente liberal aos membros do Congresso [...]." (RAINELLI, 1998).

O fracasso da Conferência de Havana não extinguiu por completo a busca por uma legislação internacional. Em 1947, antes mesmo da discussão em Cuba, houve um encontro em Genebra, dividido em três grandes partes: a primeira lidava com um rascunho da Carta da OIC, a segunda parte referia-se à negociação de um acordo multilateral para a redução recíproca de tarifas; enquanto a terceira se concentrava em cláusulas gerais de obrigações referentes às tarifas. Essas segunda e terceira partes, juntas, foram assinadas por 23 Estados

inicialmente e constituem o substrato do *General Agreement on Tariffs and Trade* (G.A.T.T.). Este tratado entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1948.

O G.A.T.T. não é uma organização, mas sim um acordo multilateral que, estabeleceu uma estrutura institucional reduzida. Sempre mantendo a filosofia liberal, houve uma progressiva institucionalização.

"Além das disposições sobre matéria comercial, o GATT possuía dispositivos que permitiam caracterizá-lo como uma instituição. Isso porque, desde sua criação, previu-se que ele seria um foro para negociações comerciais, possuindo inclusive uma estrutura institucional, constituída de órgãos encarregados de sua administração." (NASSER, 1999)

Estruturalmente o GATT é tripartite, há um Conselho Ministerial não-permanente com reuniões a cada dois anos, composto de todos os membros, e com caráter decisório. O Conselho Geral, também composto de todos os membros, de caráter permanente e que toma funções de Conferência durante o período de limbo sem seções. Por fim, há ainda um Secretariado, conduzido por um Diretor Geral, que cuida das questões administrativas.

O G.A.T.T., a medida que agregava mais atribuições, passava a assumir uma aparência híbrida entre tratado e organização, aumentando a necessidade internacional de uma instituição que regulasse as questões comerciais. Por outro lado a OMC não deixava dúvidas de sua natureza institucional, como destacado por Barbosa (2004) *apud* (GATT, Art. VIII e Art. XVI), "trata-se de uma entidade permanente, dotada de personalidade jurídica de direito internacional e beneficiada da legislação já existente". "Todos os seus membros têm a obrigação de adequar seu ordenamento interno às suas normas".

Até a criação da Organização Mundial do Comércio, se deram oito rodadas de negociação do GATT, legitimando o nascimento deste organismo apenas na rodada uruguaia em 1986. As rodadas de negociações inicialmente, tratavam especificamente de questões de tarifas, dando início em Genebra, 1947, posteriormente Annecy na França no ano de 1949, Torquay na Inglaterra em 1951, Genebra 1956, Rodada Dillon também em Genebra 1960 e 1961.

Destas últimas rodadas a única pauta de negociação girava em torno de questões tarifárias, já na Rodada Kennedy 1964 e 1967, ainda em Genebra, a pauta incorporou

negociações referentes a medidas *antidumping*⁸, além das questões tarifárias. Na *Tokyo Round* 1973 e 1979 somou-se a discussão sobre medidas não tarifárias e cláusulas de habilitação e a Rodada Uruguai (Punta Del Este, 1986, Marrakech, 1994) que além dos temas antes discutidos, se propôs a levantar debates acerca de temas pertinentes à agricultura, serviços, propriedade intelectual e medidas de investimento Posteriormente instaurou-se a nona rodada de negociações a Rodada Doha, que foi iniciada no ano 2001 e se estende até os dias atuais que cobre os temas que envolvem também questões de tarifas, mas trata da agricultura, serviços, facilitação de comércio e regras para a solução de controvérsias.

Quanto a jurisdição referente às tomadas de decisões do GATT, sofreu um aditivo, as discussões não mais estavam limitadas ao comércio de mercadorias, chamado por Barbosa (2004) de comércio visível. No âmbito da OMC, um novo passo é dado, onde além dos bens físicos, os serviços, tidos como comércio invisível, e operações⁹.

Outra diferença é a característica multilateral. No G.A.T.T. havia possibilidade dos Membros selecionarem o que desejavam e derrogar (*waiver*¹⁰) o que não lhes interessava (*pick and choose*, ou *G.A.T.T. à la carte*), na OMC o compromisso é único, ou seja, há um engajamento global das regras acordadas (*single undertaking*). (BARBOSA, 2004).

A Organização Mundial do Comércio traz algumas características de suma importância para o avanço das negociações entre nações, entre elas apresenta uma Legislação coordenada, onde existe uma constante referência aos outros dispositivos que tratam sobre o assunto, a vantagem desta opção é a de não deixar espaço para contradições entre os vários textos que deliberem sobre licitações, afim de manter a coerência com os trabalhos anteriores. Identificada também como norma criadora de outras normas, pois além de criar obrigações e direitos para os membros signatários, também apresenta parâmetros para que os próprios membros criem legislações internas.

Os Estados soberanos podem, mas não estão obrigados, a possuir legislações dotadas de uma proteção mais rígida do que a requerida pelo Acordo, desde que não o contrarie. Outra característica é sobre o entendimento quanto a cláusula da Nação Mais Favorecida, este é um

⁸ Medida que visa a inibição do uso do *Dumping* (prática tomada por empresas no sistema internacional, formando um cartel com preços bem abaixo ao de mercado, forçando que outras empresas locais não consigam acompanhar os preços baixos e posteriormente, imponham seus preços altos);

⁹ Investimentos e propriedade intelectual;

¹⁰ “[...] consiste na autorização do não cumprimento de obrigações e responsabilidades legais por um determinado período de tempo a determinados Membros [...]”. (BONATO, 2009. Disponível em: http://www3.pucrs.br/pucrs/files/uni/poa/direito/graduacao/tcc/tcc2/trabalhos2009_2/adriana_bonato.pdf)

princípio geral do GATT, o qual foi alterado para os membros da OMC. Mais um princípio tece ideias acerca do Tratamento Nacional, outro princípio geral do GATT, e da mesma forma adaptado à OMC, apresentando como regra geral que qualquer membro fica impedido a dispensar a um produto estrangeiro qualquer tratamento menos favorável do que ao similar nacional. Ainda pode-se falar do tratamento preferencial para Estados em desenvolvimento, onde o GATT, de forma geral, positivou uma série de disposições preferenciais dos países mais desenvolvidos. A OMC também adaptou pelo menos duas dessas disposições especiais, quais sejam, a concessão de prazos maiores e limites menos rígidos para a adoção dos itens estipulados, bem como o oferecimento de assistência técnica, legal e treinamento, levados à cabo pelo Secretariado Geral da OMC e outros órgãos específicos.

Para Vera Thorstensen, existem ainda algumas importantes características do conjunto normativo da Organização, entre elas a lista das Concessões, que referenda que cada parte contratante deve conceder ao comércio com outras partes tratamento não menos favorável do que o previsto nas listas de concessões adotadas no Acordo. A transparência, publicação obrigatória de todos os regulamentos relacionados ao comércio, premissa de fundamental importância, para dar amparo legal aos atos da administração pública. Outro fator, refere a eliminação das restrições quantitativas, a qual nenhuma outra proibição ou restrição tornada efetiva através de quotas, licenças de importação e de exportação, ou outras medidas pode incidir sobre as importações e/ou exportações.

3 ACORDO PLURILATERAL SOBRE LICITAÇÕES NO ÂMBITO DA OMC

Inicialmente o tema relativo às Licitações Governamentais foi proposto durante as negociações para a composição do texto da Carta de Havana. Entretanto este tratado não foi aceito em sua íntegra pelos Estados Unidos, apenas o trecho denominado GATT 1947, foi tomado como referência. Sendo assim, a única parte que versava sobre as licitações governamentais internacionais, passou a não existir no GATT, pensamento reforçado no artigo do GATT que aborda o tratamento nacional de impostos internos, que dispõe o seguinte:

“8. (a) As disposições deste artigo não se aplica às leis, regulamentos ou requisitos que regem a contratação por agências governamentais de produtos comprados para fins governamentais e não com vista à revenda comercial ou com vista a utilizar na produção de bens para fins comerciais venda.”¹¹
(BARBOSA, 2004, *apud*, Artigo III do GATT)

Desta feita, como disposto no artigo III do Acordo do GATT, citado acima, este acordo não se propunha a regular as licitações, iniciativa imposta pelos Estados Unidos, ao não aceitar as demais partes do acordo geral sobre tarifas e comércio, justificando uma exclusão de toda e qualquer iniciativa referente a normatização internacional acerca dos contratos governamentais, sobretudo no que tange as licitações internacionais.

Segundo Rangel Garcia Barbosa (2004), a necessidade de regular as licitações internacionais foi ainda mais latente após os atores internacionais perceberem um grande vazio nesta regulação do comércio internacional, além de enxergar que as Licitações Governamentais representavam algo em torno, de 10 a 15% do PIB de um Estado, assim, o GATT se propõe regular tal esfera comercial. Para isso propôs a criação de um grupo para acompanhamento desses processos e um acordo para a normatização de licitações governamentais, intitulada *Government Procurement Agreement (GPA)*¹².

“O acordo original sobre Contratos Públicos foi negociado durante a Rodada Tóquio de negociações comerciais e foi feito em Genebra em 12 de abril de

¹¹ Texto Original: 8. (a) *The provisions of this Article shall not apply to laws, regulations or requirements governing the procurement by government agencies of products purchased for government purposes and not with a view to commercial resale or with a view to use in the production of goods for commercial sale.*”

¹² Acordo no âmbito da OMC para regulação sobre Contratos Públicos;

1979 ("Acordo da Rodada de Tóquio"). Este acordo foi alterado na sequência das negociações nos termos do artigo IX: 6 (b) através de um protocolo, que entrou em vigor em 14 de Fevereiro de 1988. Durante a Rodada Uruguaí de Negociações Comerciais, as partes do Acordo da Rodada de Tóquio realizou novas negociações no contexto de um Grupo de Trabalho Informal, que envolveu a ampliação da cobertura da entidade, a expansão da cobertura dos serviços de construção e serviços e outras melhorias do texto do acordo."¹³ (Autor Desconhecido. Disponível em: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa01_e.htm).

O GPA é baseado nos princípios de abertura, transparência e não discriminação, que se aplicam aos contratos governamentais das partes signatárias abrangidas pelo Acordo, para melhor regulação e em benefício das Partes e seus fornecedores, sejam de produtos ou de serviços. O texto do acordo prevê regras específicas de aplicação desses princípios, contidos nos apêndices e anexos do texto original do acordo.

“O Acordo sobre Contratos Públicos é até o momento o único acordo legalmente vinculativo no âmbito da OMC com foco no assunto de compras governamentais. É um tratado plurilateral administrado por um Comitê sobre Compras Governamentais, que inclui os membros da OMC que são partes para o GPA, e, portanto, têm direitos e obrigações decorrentes do Contrato. Sua versão atual foi negociado em paralelo com a Rodada Uruguaí, em 1994 e entrou em vigor em 1 de janeiro de 1996. Em 15 de dezembro de 2011, os negociadores chegaram a um acordo histórico sobre os resultados da negociação do acordo. Esta decisão política foi confirmada em 30 de março de 2012, com a adoção formal da decisão sobre os resultados das negociações ao abrigo do artigo XXIV:7º do acordo sobre contratos públicos.”¹⁴ (Autor Desconhecido, disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm)

¹³ Texto Original: *"The original Agreement on Government Procurement was negotiated during the Tokyo Round of trade negotiations and was done in Geneva on 12 April 1979 ("Tokyo Round Agreement"). This Agreement was amended following negotiations in pursuance of Article IX: 6 (b) through a Protocol which entered into force on 14 February 1988. During the Uruguay Round of Trade Negotiations, Parties to the Tokyo Round Agreement held further negotiations in the context of an Informal Working Group, which involved the broadening of entity coverage, expansion of the coverage to services and construction services and further improvements of the text of the Agreement."*

¹⁴ Texto Original: *The Agreement on Government Procurement (GPA) is to date the only legally binding agreement in the WTO focusing on the subject of government procurement. It is a plurilateral treaty administered by a Committee on Government Procurement, which includes the WTO Members that are Parties to the GPA, and thus have rights and obligations under the Agreement. Its present version was negotiated in parallel with the Uruguay Round in 1994, and entered into force on 1 January 1996. On 15 December 2011, negotiators reached a historic agreement on the outcomes of there-negotiation of the Agreement. This political decision was confirmed, on 30 March 2012, by the formal adoption of the Decision on the Outcomes of the Negotiations under Article XXIV:7 of the Agreement on Government Procurement*

Desta feita o GPA surge como um comitê responsável pelo funcionamento e para buscar novos avanços na normatização do que diz respeito aos contratos de contratação por parte da administração pública nos Estados signatários.

Quanto ao acesso ao GPA, existe a possibilidade de um Estado poder se tornar Parte Contratante deste Acordo, sem ser signatário do Tratado constitutivo da OMC. Pode-se relatar, segundo sitio da Organização Mundial do Comércio, que diversos observadores no comitê do GPA estão em processo de adesão ao acordo. O processo de adesão inicia-se com a apresentação de um pedido de adesão e tem dois aspectos principais: a verificação da legislação sobre contratos do membro aderente, quanto à conformidade com o GPA, e as negociações entre os Estados-aderente e as Partes em oferta uma cobertura do primeiro.

Juridicamente, Rangel Garcia Barbosa (2004), demonstra que “[...]o GPA estabelece um conjunto de direitos e obrigações para suas Partes Contratantes no que toca às suas leis nacionais, regulamentos, portarias e práticas referentes às licitações governamentais”. Desta feita, o GPA traça suas competências, no intuito de não violar a soberania do Estados, na condução e aplicação de leis nacionais e acordos internacionais.

Salienta-se dentre as normas deste Acordo, a questão da não-discriminação ou tratamento privilegiado para qualquer Parte do acordo, resguardando princípios de igualdade entre Estados, não influenciando na relação de maximização de poder entre estes, ms adotando uma característica da típica da teoria realista das relações inteernacionais que é a manutenção do *status quo*¹⁵.

“Assim sendo, em respeito às normas do acordo, nenhum das suas Partes Contratantes deverá tratar menos favoravelmente os produtos, serviços e fornecedores de outro Estado membro, em relação a seus produtos e serviços nacionais; além do que não deverá haver discriminação dos produtos, serviços e fornecedores de um Estado membro em relação a outro. Além do mais, cada Parte Contratante deverá assegurar que seus órgãos governamentais não deem um tratamento menos favorável a um fornecedor nacional em relação à outro fornecedor nacional, tendo por base a participação acionária estrangeira nestas empresas, ou a origem dos produtos vendidos pelas mesmas. Tendo em mente assegurar a aplicação do princípio da não-discriminação, o Acordo estabelece grande ênfase no estabelecimento de procedimentos para garantir a transparência das leis, regulamentos, portarias e práticas que regulam as licitações governamentais”. (BARBOSA, 2004)

¹⁵ Abreviação latina, que literalmente significa “estado atual”, na Teoria Realista das relações internacionais, refere-se a manutenção do poder dos Estados em relação a outro, os quais desejam mantê-lo ou maximizá-lo, nunca diminuí-lo;

Apenas os órgãos, as quais foram listadas em um quadro anexo ao acordo pelo país signatário, fazem uso em suas Licitações governamentais do GPA, basicamente trata-se dos órgãos centrais e sub-centrais da administração e outros órgãos de serviço público, previstos nos anexos do acordo.

No que toca às Licitações Governamentais, o estabelecimento de valores limites para se aplicarem as regras deste acordo. Cada Parte deve estabelecer um limite do valor mínimo na qual o Acordo poderá ser aplicado em cada Licitação de produtos e serviços. Outra característica é o sistema denominado de *loose-leaf system*¹⁶, foi adotado para proporcionar a melhor dinâmica para este tratado, no sentido de ser possível a sua atualização automática sempre que um dos apêndices for modificado.

"Deve-se notar que as exceções às obrigações do contrato também são permitidos para os países em desenvolvimento em determinadas situações (artigo IV)¹⁷ e por razões não econômicas, por exemplo, para proteger os interesses nacionais de segurança, a moral, a ordem ou a segurança humana, animal, vida vegetal ou a saúde ou a propriedade intelectual,[...]" (GPA Artigo XXIII)¹⁸

Quanto a obrigação, o Acordo previa em seu Artigo IX inciso 11, "que todas as Licitações Governamentais deixem claro, no seu convite ou na publicação onde ela é feita, se a licitação em questão está sobre o regime jurídico do Tratado ou não" (BARBOSA, 2004, *apud*, Acordo GPA).

¹⁶ "O acordo autoriza às partes a modificar a cobertura dos apêndices 1 a 4 mutuamente acordados, sujeitos a procedimentos de retificação e modificação previstos no artigo XXIV, do acordo [...]". (BARBOSA, 2004).

¹⁷ "A Parte não aplicará as regras de origem para produtos ou serviços importados ou fornecidos no âmbito de contratos públicos abrangidos pelo presente Acordo a partir de outras partes, que são diferentes das regras de origem aplicadas no curso normal das atividades comerciais e, no momento da transação em questão às importações e fornecimentos dos mesmos produtos ou serviços provenientes das mesmas partes." (Artigo IV do GPA);

¹⁸ Texto original: "It should be noted that exceptions from the obligations of the agreement are also allowed for developing countries in certain situations (Article IV) and for non-economic reasons, for example to protect national security interests, public morals, order or safety, human, animal, plant life or health or intellectual property, etc." (Article XXIII do GPA);

3.1 Normatização para Condução do Processo Licitatório pelo GPA

O Acordo traz como alternativas os modelos de licitação aberta, seletiva e limitada, para que determina o andamento do processo de Licitação, exigindo que estes sejam consistentes com as previsões estabelecidas no GPA.

Na Licitação aberta todos os fornecedores interessados devem ser capazes de submeter uma proposta. No trato à Licitação seletiva, apenas aqueles fornecedores convidados pelo órgão governamental deverão apresentar proposta. Para assegurar a maior eficiência nesta competição internacional, os órgãos governamentais são obrigados a convidar o maior número possível de fornecedores estrangeiros. Salvaguardas, para assegurar que procedimentos e condições para a qualificação dos fornecedores não discriminarão os fornecedores das outras Partes Contratantes.

Uma vez por ano, os órgãos governamentais que fazem uso deste tipo de Licitação devem publicar sua lista de fornecedores habilitados, e especificar o período de validade destas listas e as condições que novos fornecedores devem preencher para entrar na mesma;

Quanto à Licitação limitada, onde os órgãos governamentais contatam cada fornecedor individualmente, o GPA prevê, de maneira restritiva, as situações nas quais este método pode ser usado, normalmente são utilizados quando o certame é deserto, i.e, quando não existe interesse por parte de nenhum fornecedor na apresentação de propostas, também utilizado nos casos em que administração percebe a presença de um conluio entre os fornecedores durante o processo seletivo e ainda quando existe a exclusividade do fornecimento do objeto licitado, por um fornecedor específico ou por razões de extrema urgência, que fujam do planejamento anual da gestão do Órgão governamental.

É obrigação, da gestão governamental, prever em seu edital todas as informações relacionadas à Licitação em questão, no intuito de que qualquer fornecedor apresente sua proposta, tendo tratamento igualitário aos demais concorrentes, além de dispor informações que devem ganhar publicidade, fundamentando a transparência dos atos públicos e trazendo credibilidade ao processo licitatório, apresentando também todas as regras processuais para a submissão, recebimento e abertura de propostas.

Atendendo esses requisitos, apenas as propostas que apresentarem acordo total aos ditames referenciados no edital, podem ser consideradas aptas para a contratação. Os órgãos governamentais têm a obrigação de contratar a empresa cuja proposta preencheu todos os pré-requisitos estabelecidos no edital, sendo a de menor preço ou a mais vantajosa de acordo com

o critério de avaliação estabelecido no edital. Um órgão governamental que tiver recebido uma proposta de preço muito mais baixo que o das outras deve se assegurar junto a empresa se ela está hábil a completar os termos do contrato nas condições estabelecidas.

Um detalhe previsto no texto do GPA refere-se ao uso de *offsets*¹⁹, destacando como um ato que traria privilégios, logo seriam proibidos, mesmo assim, os países em desenvolvimento são encorajados a negociar, no momento de sua entrada no acordo, condições para o uso destes *offsets*, desde que estes sejam usados apenas no processo de qualificação para o edital e não como critério de seleção para o contrato mais vantajoso, como disposto no Artigo XVI:

“1. As entidades não devem, na qualificação e seleção de fornecedores, produtos ou serviços, ou na avaliação das propostas e adjudicação de contratos, impor, procurar ou considerar *offsets*;
2. No entanto, tendo em conta considerações de política geral, incluindo as relativas ao desenvolvimento, um país em desenvolvimento poderá, no momento da adesão negociar as condições para o uso de compensações, como requisitos para a incorporação de conteúdo nacional. Tais requisitos devem ser utilizados apenas para a qualificação para participar do processo de contratação e não como critérios de adjudicação de contratos. As condições devem ser objetiva, claramente definidos e não-discriminatório. Devem ser estabelecidos no Anexo I do país e podem incluir limitações precisas sobre a imposição de compensações em qualquer contrato sujeito a este Contrato. A existência de tais condições deve ser notificada à Comissão e incluído no anúncio do concurso e outra documentação.”²⁰ (Artigo XVI do GPA).

O Acordo contém obrigações acerca das especificações técnicas para prevenir a discriminação, por parte dos órgãos governamentais, de e entre fornecedores e produtos estrangeiros em relação às características técnicas dos produtos e serviços especificados no

¹⁹ Medidas para encorajar o desenvolvimento local, ou melhorar os índices da balança de pagamentos por meio de contenção do mercado doméstico, licenciamento de tecnologia, requerimento de investimentos, contrapropostas comerciais ou requerimentos similares;

²⁰ “1. *Texto original: Entities shall not, in the qualification and selection of suppliers, products or services, or in the evaluation of tenders and award of contracts, impose, seek or consider offsets.*

2. *Nevertheless, having regard to general policy considerations, including those relating to development, a developing country may at the time of accession negotiate conditions for the use of offsets, such as requirements for the incorporation of domestic content. Such requirements shall be used only for qualification to participate in the procurement process and not as criteria for awarding contracts. Conditions shall be objective, clearly defined and non-discriminatory. They shall be set forth in the country's Appendix I and may include precise limitations on the imposition of offsets in any contract subject to this Agreement. The existence of such conditions shall be notified to the Committee and included in the notice of intended procurement and other documentation;*”

edital. As especificações técnicas devem ser baseadas mais nos termos de performance que nos termos de design, e estarem de acordo com as normas internacionais.

O mais importante deste processo de Licitação é que o edital deve ser publicado de acordo com o modelo apresentado pelo GPA, este deve ser seguido pelos órgãos governamentais centrais, por cada Parte Contratante, já as entidades governamentais devem usar o modelo edital de sua preferência desde que se enquadre no estabelecido pelo Acordo.

Quanto à publicidade, o GPA prevê que as informações também devem ser fornecidas após o estabelecimento do vencedor da Licitação por meio de uma notificação, com referência à natureza, quantidade dos produtos e serviços previstos no contrato do licitante vencedor, deve também estar disposto o nome e endereço da empresa vencedora e por fim, o valor do contrato ou a maior e menor ofertas tidas em consideração para a escolha do contrato.

Quando solicitado por uma empresa derrotada no processo de Licitação, o órgão deverá prover as informações pertinentes sobre suas práticas de Licitação para aquele objeto em tela, explicando sobre as razões pelas quais uma proposta de um fornecedor for rejeitada na qualificação, porque a qualificação desta empresa, especificamente, foi rejeitada, as características e relevantes vantagens da proposta escolhida. Entretanto, as entidades governamentais detêm legitimidade para não fornecer certas informações consideradas confidenciais, o GPA fundamenta a proteção de informações confidenciais.

“4. Confidential information provided to any Party which would impede law enforcement or otherwise be contrary to the public interest or would prejudice the legitimate commercial interest of particular enterprises, public or private, or might prejudice fair competition between suppliers shall not be revealed without formal authorization from the party providing the information.”²¹(Artigo XIX do GPA).

No que se refere a divulgação do processo licitatório, existe uma obrigação geral no âmbito do GPA, que regula e determina a publicação das Leis, Regulamentos, Decisões Judiciais, normatização administrativa de aplicação geral e qualquer outra regulação sobre Licitações Governamentais envolvidas no Acordo. As publicações relevantes estão listadas no texto do acordo. Como último elemento de transparência previsto pelo GPA, cada governo deve fornecer para as outras Partes Contratantes, estatísticas sobre as Licitações reguladas pelo Acordo.

²¹ Tradução: 4. Informações confidenciais fornecidas a qualquer parte, que impediria a aplicação da lei, se contrária ao interesse público, lesar os legítimos interesses comerciais de empresas públicas ou privadas ou prejudicar a concorrência leal entre fornecedores, não devem ser divulgadas sem autorização formal da parte que as forneceu;

O *General Procurement Agreement* reconhece o desenvolvimento, financiamento e comércio necessários para os países em desenvolvimento, em particular os países menos desenvolvidos e permite tratamento especial e diferenciado para que todos estes países possam alcançar o objetivo do seu desenvolvimento. O objetivo de desenvolver-se deve ser tomado em conta, quando um país em desenvolvimento ou um país menos desenvolvido negocia sua entrada, no que tange à regulação de suas Licitações. Este também prevê a assistência técnica, o estabelecimento de centros de informação para ajudar na composição dos processos e práticas de Licitação destes países, tratamento especial para os países menos desenvolvidos e a supervisão da aplicação destas normas.

3.2 *Disputes Settlement Understanding*: Recursos e Resolução de Conflitos Durante ou Após o Processo de Licitação Internacional

Todo tipo de disputas, entre as Partes Contratantes, sob o regime do GPA, submetidas à comissão de resolução de litígios, o *Disputes Settlement Understanding* (DSU), composta no âmbito da OMC, para tratar dos possíveis desencontros dos processos licitatórios ou contratos estabelecidos entre nações, de forma imparcial e coerente.

“Devido à natureza plurilateral deste Acordo, são dispostas um número de regras ou procedimentos especiais. Particularmente interessante é a previsão que impede a chamada *cross-retaliation*, a suspensão de concessões ou outras obrigações sob o GPA como um resultado das disputas resolvidas no DSU, ou a suspensão de qualquer outra concessão sob qualquer outro tratado da OMC, como fruto de qualquer disputa estabelecida sob a égide do GPA”. (BARBOSA, 2004).

Outra iniciativa da OMC, está disposta no Artigo XX do GPA a qual permite o estabelecimento de um sistema doméstico de resolução de disputas que versem sobre a Licitação, desta forma autoriza às Partes o recurso à um Tribunal nacional independente, caso acreditem que uma Licitação tenha sido inconsistente com os requerimentos do GPA. As partes devem conferir autoridade às empresas para que elas possam resolver a controvérsia em cortes nacionais, ou em um órgão de revisão imparcial e independente, como exemplo, uma câmara de arbitragem. O órgão que julgará a disputa, se não for um órgão judicial, deverá seguir o estabelecido pelo acordo e, ambos, deverão ter a autoridade para ordenar a correção

de uma quebra do Acordo ou a compensação por perdas e danos sofridos pela empresa perdedora, mas estes devem estar limitados aos custos da preparação da proposta e do protesto. Se for estabelecida a disputa durante o decorrer da Licitação, o órgão de revisão poderá aplicar medidas cautelares, como suspender o processo de Licitação ou corrigir os procedimentos inconsistentes com o GPA para preservar a oportunidade comercial representada pela Licitação.

Neste órgão de resolução de controvérsias e litígios, os Estados membros do Tratado da OMC definem a real natureza dos instrumentos jurídicos que acordaram para regular o comércio internacional, retirando a possibilidade de duplas interpretações, ou mesmo, preenchendo lacunas; além de buscar estabelecer uma maior segurança aos direitos e obrigações contidos nos Tratados:

"O sistema de solução de controvérsias da OMC é um elemento central no fornecimento de segurança e previsibilidade ao sistema multilateral de comércio. Os membros reconhecem que isso serve para preservar os direitos e obrigações dos membros previstos nos acordos abrangidos e para esclarecer as disposições desses acordos em conformidade com as normas de interpretação do direito internacional público. Recomendações e decisões do DSB²² não pode aumentar ou diminuir os direitos e obrigações previstos nos acordos abrangidos." (GPA, Artigo III)²³

O GPA prevê que suas Partes Contratantes poderão recorrer ao memorando de resolução de controvérsias, DSU, para resolver suas disputas acerca da aplicação do Acordo. Reforçando a legitimidade deste acordo, no sistema internacional as Licitações Governamentais estão melhor reguladas pelo GPA, e ainda robustecidas pelas previsões do GATT, em 1994, a qual refere à exclusão das Licitações Governamentais do regime estabelecido pela cláusula de Tratamento Nacional.

²² *Dispute Settlement Body*, ou seja, órgão de resolução de litígios, mesmo que *Dispute Settlement Understanding*;

²³ Texto original: "*The dispute settlement system of the WTO is a central element in providing security and predictability to the multilateral trading system. The Members recognize that it serves to preserve the rights and obligations of Members under the covered agreements, and to clarify the existing provisions of those agreements in accordance with customary rules of interpretation of public international law. Recommendations and rulings of the DSB cannot add to or diminish the rights and obligations provided in the covered agreements.*" (Article 3 General Provisions)

4 PROCESSOS DE LICITAÇÃO NO BRASIL

Após sua não adesão ao acordo em Marrakesh, o Brasil vem repetindo sua posição de afirmar não considerar o tema prioritário, a não ser no que toque à constituição de um novo acordo multilateral dentro do quadro da OMC, entretanto caso, predispõe-se a participar ativamente das negociações no âmbito da Organização.

Entretanto no trato às Licitações o Brasil, mesmo não sendo signatário do GPA, adota políticas para normatizações diretamente influenciadas pelo *Government Procurement Agreement*, sendo regido por leis próprias, para suprir essa necessidade jurídica e administrativa, para manutenção dos processos administrativos de licitação. No Brasil a licitação é entendida como o procedimento prévio realizado pela administração pública para a aquisição de bens ou execução de obras e serviços necessários ao atendimento de suas necessidades. Logo se dá um procedimento preparatório para a celebração de um contrato entre a administração e o particular. A necessidade de se licitar se dá pelo mandamento Constitucional art. 37, inciso XXI da Constituição Federal, que objetiva selecionar a proposta mais vantajosa para a administração pública, obedecendo ao princípio constitucional que determina o tratamento igualitário a todos quantos desejam participar da Licitação.

“[...] ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.” (BRASIL Art. 37, inc. XXI)

A observância dos princípios da licitação é um dever da Entidade que licita e um direito líquido e certo do licitante, podendo ser cobrado através de Mandado de Segurança. Os processos licitatórios devem ser regidos por algumas premissas básicas, das quais se destacam na Constituição Federal do Brasil a legalidade, igualdade, moralidade, impessoalidade, probidade administrativa e eficiência.

Legalidade, onde se determina que somente será legítimo qualquer ato administrativo, pertinente ao procedimento licitatório, se obedecer às determinações constantes da Lei

8.666/93. Ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei.

Quanto a Igualdade ou isonomia, dispõe-se que não é permitido a realização de processo licitatório com discriminação entre os participantes ou com cláusulas de editais que favoreçam a uns e prejudiquem a outros.

Publicidade que em seu significado permite o amplo acesso dos interessados ao certame e facultar a verificação da regularidade dos atos praticados no processo. É requisito absolutamente essencial a regularidade de qualquer licitação.

Moralidade, onde o gestor público deve ser honesto e estar imbuído de princípios morais e éticos.

Impessoalidade, significando que o administrador público deve tratar todos de forma igual, isto é, não pode tratar a uns com benevolência e a outros com excessivo rigor.

Probidade Administrativa, contido no princípio da moralidade, onde todo e qualquer ato da Administração Pública deverá ser moral ou probó.

Eficiência, para que o Estado consiga atender às necessidades coletivas, faz-se mister que a Administração Pública atenda com eficiência.

4.1 Inexigibilidade, Dispensa e Obrigação de Licitação

A legislação brasileira de licitações, discorre sobre especificidades onde o processo licitatório é inexigível, outros, onde pode ocorrer de forma dispensável, por vezes tornando o processo mais célere e as demais ocasiões que a administração governamental é obrigada a proceder com um processo.

4.1.1 Inexigência de Licitação

O processo licitatório é inexigível, ou seja, não existe a obrigação por parte da administração governamental de proceder com a formalidade do processo licitatório em todos os seus trâmites, quando o objeto a ser licitado apresentar ao menos uma das características elencadas a seguir:

4.1.1.1. Exclusividade

Para que essa contratação direta esteja dentro da legalidade, necessário se faz que sejam atendidas todas as exigências da Lei de Licitações sob pena de sujeitar-se a autoridade responsável pelo processo às penalidades do art. 89 da Lei 8.666/93. Vale lembrar que neste inciso só são contemplados as compras.

Quanto à comprovação da exclusividade, tem se verificado que muitas certidões ou atestados apresentados não satisfazem aos meios de comprovação previstos na Lei que são através: da Junta Comercial; do Sindicato; Federação ou Confederação Patronal; de Entidades Equivalentes.

4.1.1.2. Serviços técnicos

O conceito de serviço técnico especializado consta do art. 13 da lei 8.666/93. O inc. II do art. 25 acrescenta duas exigências à contratação com inexigibilidade, a saber: o objeto singular da contratação e a notória especialização.

4.1.1.3. Natureza singular

Para reconhecer a inviabilidade de competição, não basta a mera caracterização de um serviço constante do elenco do art. 13 é indispensável que o objeto da contratação seja de natureza singular.

Segundo o autor Marçal Justen Filho a “natureza singular” deve ser entendida como uma característica especial de algumas contratações de serviços técnicos profissionais especializados. Enfim, conclui o autor que singular é a natureza do serviço e não o número de pessoas capacitadas a executá-lo.

4.1.1.4. Notória Especialização

A notória especialização não é uma causa de configuração da inexigibilidade de licitação, mas de seleção do profissional a ser contratado.

Como bem define o autor Marçal Justen Filho (2008) a notoriedade significa o reconhecimento da qualificação do sujeito por parte da comunidade. Não basta a Administração reputar que o sujeito apresenta qualificação, pois é necessário que esse juízo seja exercitado pela comunidade (conjunto dos profissionais de certo setor) que reconheça no contratado um sujeito dotado de requisitos de especialização.

4.1.1.5. Profissional do Setor Artístico.

A contratação direta de profissional do setor artístico é viável na lei de licitações exigindo-se apenas que o contratado seja consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública. Na contratação direta, o que é dispensado é o processo licitatório e não o processo administrativo. Logo o administrador está obrigado a seguir um procedimento administrativo determinado, destinado a assegurar mesmo nesses casos, a prevalência dos princípios constitucionais da Administração pública. O art. 26 da Lei 8.666/93 determina etapas e formalidades que devem ser observadas na contratação direta, a saber: Caracterização da situação emergencial ou calamitosa que justifique a dispensa; razão da escolha do fornecedor ou executante; justificativa do preço; publicação na imprensa oficial no prazo de 05 dias.

4.1.2 Dispensa

A Administração Pública quando necessita adquirir bens e serviços, deve obrigatoriamente realizar processo licitatório. Porém, para que esta licitação ocorra, torna-se necessário que sejam cumpridas todas as exigências prévias. Sequer poderá iniciar-se a licitação sem o cumprimento de tais requisitos, que se inserem na fase interna da atividade administrativa. Essas exigências encontram-se enumeradas no art. 7º da lei 8.666/93: com vista a eliminar as contratações: a) não antecedidas de planejamento; b) cujo objeto seja inserto; para as quais inexista previsão de recursos orçamentários; e) incompatíveis com as programações de médio e longo prazo. Atendido os requisitos anteriormente descritos e contidos no art. 7º, a Administração deve elaborar o edital o qual deverá prevê as regras procedimentais que disciplinarão o procedimento licitatório. A maioria dos problemas práticos ocorridos em licitações deriva da equivocada elaboração do ato convocatório (edital)

com exigências inúteis e não autorizadas por lei gerando assim conflitos intermináveis e em muitos casos a desclassificação de propostas vantajosas e assim por diante.

4.2 Modalidades da Licitação

De acordo com as características que o processo licitatório apresentam, esses assumem uma identidade, chamadas de modalidades que ditarão algumas especificidades e a forma com que serão tratados tais processos. São denominados e/ou classificados como Concorrência, Tomada de preços, Convite, Concurso, Leilão e Pregão, variando os requisitos para os participantes e o prazo para divulgação e disponibilidade do edital aos interessados, como especificado no quadro1:

Quadro 1 – Modalidades de Licitação

MODALIDADES	PARTICIPANTES	PRAZOS PARA DIVULGAÇÃO
CONCORRÊNCIA	Quaisquer interessados no seu objeto, independentemente de ser inscrito no registro cadastral ou ser convidados;	30 dias
TOMADA DE PREÇOS	Restrita aos interessados previamente cadastrados ou que comprovou preencher as condições para cadastramento até o 3º dia anterior da data de abertura das propostas;	15 dias
CONVITE	Os convidados, que não precisam ser cadastrados, e os interessados que devem necessariamente ser cadastrados, e solicitem o edital no prazo de até 24h, antes da data de licitação;	5 dias
CONCURSO	Os interessados que atendam os critérios constantes do edital;	45 dias
LEILÃO	Quaisquer interessados;	15 dias
PREGÃO	Quaisquer interessados;	8 dias

FONTE: Elaboração Própria a partir da Lei 8.666/93;

Na modalidade Concorrência a administração pública utiliza para as aquisições e contratações de obras e serviços de grande porte. Podendo participar quaisquer interessados no seu objeto, independentemente de ser inscrito no registro cadastral ou ser convidados. Tendo prazo de 30 dias para o tipo menor preço e 45 dias para o tipo melhor técnica ou técnica e preço, contados da publicação em Diário Oficial e Jornal de grande circulação, para apresentação das propostas.

Quanto a modalidade de Tomada de Preço, esta é restrita aos interessados previamente cadastrados ou que comprovou preencher as condições para cadastramento até o 3º dia anterior da data de abertura das propostas, para essa modalidade a administração deverá antecipar-se em 15 dias para o tipo menor preço e 30 (trinta) dias para o tipo melhor técnica ou técnica e preço, contados da publicação em Diário Oficial e Jornal de grande circulação.

Já a modalidade Convite apresenta o procedimento mais simplificado dentre as modalidades comuns de licitação, podendo participar apenas licitantes convidados, que não precisam ser cadastrados, e os demais interessados, que tenham interesse e não foram convidados, devem necessariamente ser cadastrados, e solicitar o edital no prazo de até 24h, antes da data de licitação. A administração deverá oferecer um prazo de 05 (cinco) dias úteis, contados a partir da expedição do convite ou ainda da efetiva disponibilidade do edital.

O Concurso é a modalidade utilizada para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios aos ou remuneração aos vencedores. Todos os interessados que atendam os critérios constantes do edital podem participar e o julgamento ou classificação ocorrerá após 45 (quarenta e cinco) dias contados da publicação do edital na imprensa oficial.

A modalidade Pregão é a ferramenta da administração para aquisição de bens e serviços comuns, onde a disputa pelo o fornecimento se dá através de sessão pública, por meio de propostas e lances, para a classificação e habilitação do licitante que ofertou o menor preço. Tal sessão poderá acontecer de forma presencial, em local previamente disposto no edital ou ainda acontecer em ambiente *web*, se dando por meio eletrônico. Quaisquer interessados no objeto a ser licitado poderão participar do certame, o qual terá seu edital publicado e disposto até 8 (oito) dias antes da sessão pública.

Quanto ao Leilão, podemos dizer ser uma modalidade diferenciada das demais, pois é utilizada para venda de bens móveis inservíveis para Administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para alienação de bens imóveis, enquanto que as demais modalidades são para aquisição de bens e serviços. Qualquer pessoa física ou jurídica poderá participar da sessão, onde, quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao da

avaliação é considerado vencedor e comprador do objeto leiloado. A publicação do edital, contendo os detalhes do leilão, deverá ser feita em Diário Oficial e Jornal de grande circulação, sendo disposto até 15 (quinze) dias antes da referida sessão.

Um outro fator importante, para determinar a modalidade de licitação a ser utilizada pela administração pública, são as especificações de valores a serem empenhados nesses processos. A gestão deverá fazer uma pesquisa do valor médio de mercado, acostando aos autos do processo orçamentos de no mínimo três fornecedores diferentes do objeto a ser licitado. A partir daí, estipula-se o valor médio do objeto, onde a administração não poderá adquirir com o valor superior ao valor médio. Quanto às modalidades utilizadas, de acordo com os valores médios, verifica-se no Quadro 2 , o demonstrativo com valores iniciais e valores limites de cada modalidade.

Quadro 2- Valores Limites por Modalidade de Licitação

MODALIDADE	COMPRAS E SERVIÇOS	OBRAS E SERVIÇOS DE ENGENHARIA
DISPENSA	ATÉ R\$ 8.000,00	ATÉ R\$ 15.000,00
CONVITE	DE R\$ 8.000,01 ATÉ R\$ 80.000,00	DE R\$ 15.000,01 ATÉ R\$ 150.000,00
TOMADA DE PREÇOS	DE R\$ 80.000,01 ATÉ R\$ 650.000,00	DE R\$ 150.000,01 ATÉ R\$ 1.500.000,00
CONCORRÊNCIA	ACIMA DE R\$ 650.000,00	ACIMA DE R\$ 1.500.000,00

FONTE: Ministério da Fazenda, 2013

No quadro anteriormente mencionado, chama-se atenção para objetos relacionado as obras e serviços de engenharia, onde abre-se um precedente para adoção de maior valor em cada categoria de licitação, tendo em vista que estes tipos de objetos, requerem maior investimento por parte da administração governamental e também surge como forma de dar um pouco mais celeridade no processo licitatório.

4.3 Fases da Licitação

Os atos de licitação devem desenvolver-se em sequência lógica, a partir da existência de determinada necessidade pública a ser atendida. O procedimento tem início com o

planejamento e prossegue até a assinatura do respectivo contrato ou a emissão de documento correspondente, em duas fases distintas.

A primeira, fase interna ou preparatória, delimita e determina as condições do ato convocatório antes de trazê-las ao conhecimento público, ou seja, envolve toda a montagem do processo licitatório, incluindo o edital, antes da publicação e divulgação, independente do certame ser considerado nacional ou de âmbito internacional.

A fase que se segue é denominada como fase externa ou executória, que tem início com a publicação do edital ou com a entrega do convite e termina com a contratação do fornecimento do bem, da execução da obra ou da prestação do serviço.

4.4 Tipos de licitação

A lei adota, basicamente, três tipos de licitação, sendo as de “menor preço”, também as de “melhor técnica” ou ainda “técnica e preço”. O tipo de licitação (de maior lance ou oferta) é utilizado nos casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso.

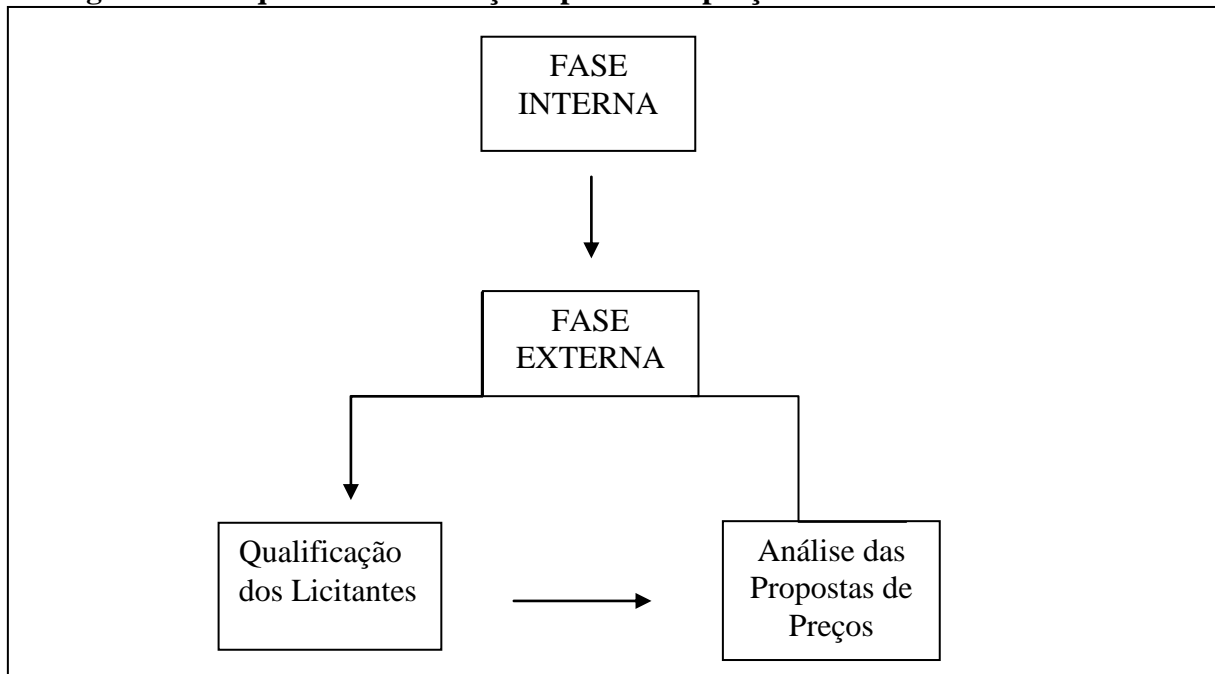
O tipo de licitação indica a forma pela qual as propostas serão julgadas não se confundindo com a modalidade de licitação que indica as características e o procedimento do certame. A definição do tipo de licitação produz reflexos sobre o julgamento das propostas bem como sobre todo o procedimento licitatório. Desta forma podemos elencar de cada tipo de licitação previsto em lei.

4.4.1. Menor Preço.

Tipo de licitação utilizada quando o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração, determinar que será vencedor do certame, o licitante que apresentar a proposta de acordo com as especificações do edital e ofertar o menor preço. Composta basicamente por duas fases, sendo a primeira de habilitação e posteriormente a abertura das propostas de preços. Leva-se em consideração o preço como único fator de julgamento, desde que o objeto ofertado esteja em total acordo com o que determina o edital, anteriormente divulgado, estando tudo de acordo o licitante é considerado qualificado para disputar a fase de lances. Preços propostos classificados em ordem crescente. O vencedor é aquele que

apresentar proposta de acordo com o exigido no edital e menor preço, seguindo a sistematização especificada no Fluxograma 1:

Fluxograma 1- Sequência da Licitação tipo Menor preço



FONTE: Elaboração Própria a partir da Lei 8.666/93;

Como demonstrado, a primeira fase da licitação se dá internamente, consistindo na parte burocrática da montagem do processo licitatório, tentando enquadrar a necessidade da administração pública dentro das especificidades dispostas na Lei geral de licitações brasileiras. Esta fase interna é iniciada quando o gestor através de memorando, solicita à comissão de licitação do órgão a abertura do processo para aquisição do bem especificado ou contratação de serviço.

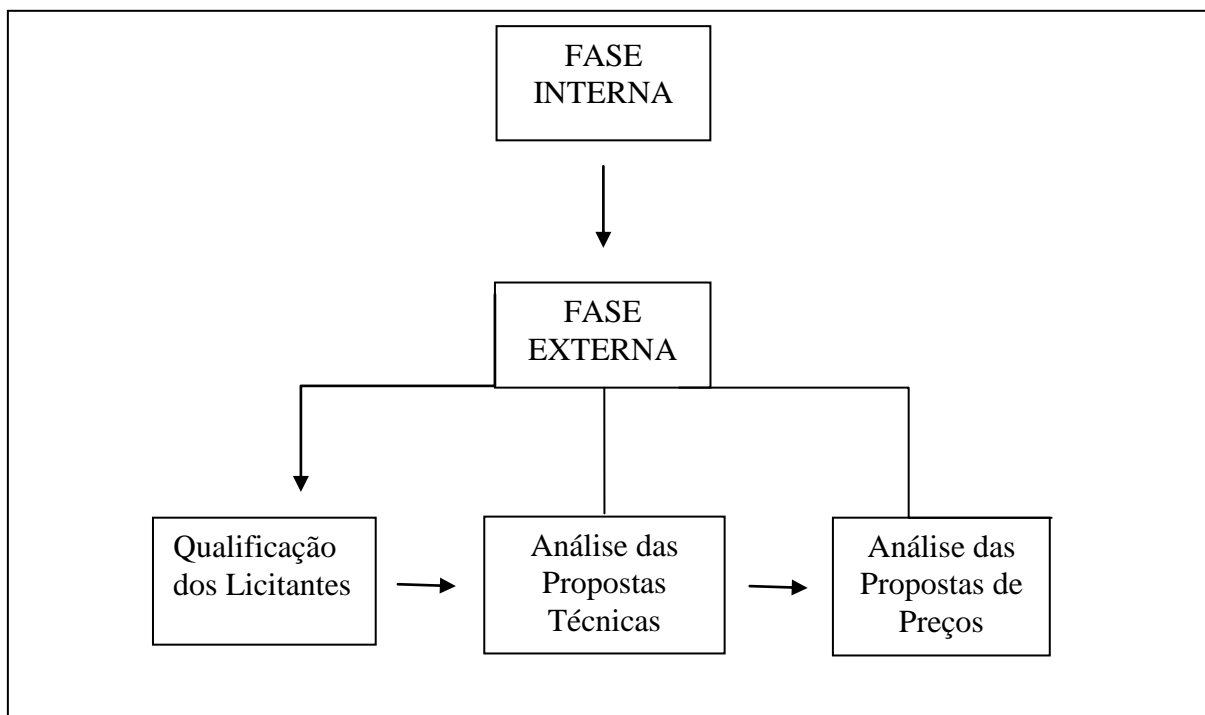
Segue-se então até a publicação da licitação e divulgação do edital elaborado pela administração e respeitando os princípios regidos pela Constituição Federal e a Lei 8.666/93. A partir de então, dá-se início a etapa externa do processo licitatório, a qual, no tipo Menor Preço, analisa-se a qualificação dos concorrentes, estando estes aptos, segue-se a verificação da proposta de preços, vencendo o licitante que oferecer o menor preço.

4.4.2. Melhor Técnica.

Utilizada exclusivamente para contratação de serviços de natureza predominantemente intelectual e o edital determina o preço máximo que a Administração se propõe a pagar. Tem sempre 03 fases, iniciando com a habilitação dos licitantes, depois análise das propostas

técnicas e posteriormente análise das propostas de preços, entretanto o fator determinante será a técnica ou qualidade a ser desempenhada, financeiramente não poderá ultrapassar o valor anteriormente estipulado pela administração, desta feita, o preço do objeto licitado, não será o fator predominante, para a contratação da empresa, ou organismo.

Fluxograma 2 – Sequência da Licitação tipo Melhor Técnica



FONTE: Elaboração Própria a partir da Lei 8.666/93;

Semelhante ao tipo Menor preço, o fluxo das atividades de Melhor Técnica possui uma fase interna e posteriormente outra externa, onde, nesta última, após a qualificação dos concorrentes, verifica-se a proposta de técnica a ser utilizada para confecção do material ou realização do serviço, de forma que não ultrapasse um valor previamente determinado no edital do certame, normalmente refere-se ao preço médio de mercado do objeto licitado.

4.4.3 Preço e Técnica

Critério de seleção, facilmente confundido com o tipo melhor técnica, por apresentarem características semelhantes. São analisadas as propostas mais vantajosas para a Administração, onde é escolhida com base na maior média ponderada, considerando-se as notas obtidas nas propostas de preço e de técnica. É obrigatório na contratação de bens e serviços de informática, nas modalidades tomada de preços e concorrência

5 BRASIL E LICITAÇÕES INTERNACIONAIS

No que se refere às licitações internacionais no Brasil, esses são procedimentos regidos pela legislação brasileira e devem ser amplamente divulgadas no exterior, nestes processos se permitem a participação de empresas nacionais e de empresas estrangeiras autorizadas a funcionar em nosso País e de empresas estrangeiras não estabelecidas no Brasil. Sendo assim, de qualquer forma, haverá a necessidade do cumprimento, por qualquer empresa, seja nacional ou estrangeira, dos requisitos de habilitação previstos em lei especial.

A legislação brasileira de licitações é clara quanto ao trato dos processos de âmbito internacional, trazendo em seu artigo 42 (Lei 8.666/93) o máximo de clareza possível para atender a maior demanda de especificidades das licitações internacionais.

“[...]conclui-se que, nas licitações internacionais, não se pode simplesmente dar prevalência total às normas dos organismos internacionais, em função apenas da redação literal do § 5º do art. 42 da Lei 8666/93. Há que se observar todas as demais normas atinentes às licitações internacionais, contempladas pela mesma lei, bem como os demais princípios da licitação, que ou decorrem do princípio do julgamento objetivo ou decorrem do próprio Texto Constitucional, como é o caso do princípio da igualdade dos concorrentes.” (MUKAI, 1999, *apud*, BARBOSA, 2001)

Muitos são os produtos e serviços licitados, posteriormente importados, desde bens intermediários, bens de capital, até bens de consumo duráveis e não-duráveis, com destaque para combustíveis refinados e seus derivados, além da indústria automobilística, como explicitado na Tabela de Importação Brasileira (Anexo 1) e balança comercial brasileira dos últimos anos até julho de 2013, conforme Anexo 2 deste trabalho.

Os maiores fornecedores e vencedores de licitações, estão disposto no Anexo 3, chamando atenção para as transações mais significativas envolvendo os EUA, com maior volume de negociações com o Brasil, a China, com volume aproximado ao dos EUA, sendo líder, no continente asiático, de relações comerciais, na América Latina destaca-se a Argentina e na Europa os Países Baixos.

5.1 Fontes de Recursos e Legislação Cabível

A origem dos recursos, que financiarão a compra ou contratação de serviços por parte de determinado Estado, está diretamente ligada à compatibilidade das legislações que serão pertinentes para a regulação deste processo.

Podemos apontar os recursos nacionais, provenientes dos cofres da administração pública ou ainda a utilização de recursos estrangeiros, advindos de financiamentos, empréstimos, ou ainda doações de agências oficiais de cooperação estrangeira, da qual o Brasil seja parte.

Dentro dos recursos estrangeiros, identifica-se uma fonte que se caracteriza por ser onerosa, como exemplo, os empréstimos tomados pelo Brasil ao Fundo Monetário Internacional (FMI), que apesar de atender a demanda pública em determinado momento, posteriormente acarretará uma dívida, a qual poderá ser, não vantajosa à administração, podendo até ser entendida como um atentado ao princípio da economicidade.

“O Brasil é o país que mais toma empréstimos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)²⁴. O Banco já noticiou que disponibilizará neste ano [2008] ²⁵uma linha de crédito de US\$4,5 bilhões para novos projetos de financiamento no Brasil, sendo que 70% desse valor servirá para financiar projetos de infraestrutura e de desenvolvimento social do governo federal e dos governos estaduais. Trata-se de um grande aumento em relação às contratações realizadas com recursos do BID no ano passado, que chegaram a US\$2,3 bilhões. Isso se deve em grande medida ao bom momento econômico do País e ao cumprimento dos compromissos com o BID e outros organismos internacionais financiadores de projetos. A utilização desses recursos pelos governos federal, estaduais e municipais se dá em regra mediante a realização de procedimentos licitatórios para a compra de bens ou para a contratação de empresas que prestarão serviços ou executarão obras públicas (diz-se “em regra” porque, em tese, é admissível a aplicação desses recursos em situações de dispensa ou inexigibilidade de licitação)”. (SCWIND, 2008)

Por outro lado, existe a possibilidade da utilização de recursos internacionais que não dispensam nenhum tipo de ônus à administração governamental brasileira, nestes casos o governo brasileiro atua como um agente meramente administrativo, originando e conduzindo todo o processo licitatório, porém não liberando recursos próprios. Estes recursos advêm de

²⁴ Banco Interamericano de Desenvolvimento; fonte de financiamento multilateral da América Latina;

²⁵ Grifo autoral, ano em que o artigo foi escrito pelo autor Rafael Wallbach Schwind;

organismos internacionais ou fundos de organizações dos quais o Brasil seja parte. Nestas situações, onde as fontes de recursos são estrangeiras, poderão ser admitidas as normatizações decorrentes de acordos, protocolos, convenções e tratados internacionais, desde que aprovados pelo Congresso Nacional Brasileiro, objetivando também, ajustar-se às diretrizes da política monetária internacional e do comércio exterior.

“Em síntese: toda vez que for objetivada uma futura contratação para realização de obras, prestação de serviços ou aquisição de bens, e desde que esta futura contratação seja bancada com recursos estrangeiros, desembolsados por agência oficial de cooperação estrangeira ou organismo financeiro multilateral de que o Brasil seja parte; e, ainda, esteja presente uma situação de incompatibilidade entre os preceitos da Lei nº 8.666/93 e as disposições constantes de acordos, protocolos, convenções e tratados internacionais aprovados pelo Congresso Nacional, bem como de normas e procedimentos das supracitadas entidades que transferirão os recursos financeiros, estarão presentes os pressupostos indispensáveis ao afastamento da Lei nº 8.666/93 à licitação internacional”. (NETO, 2004)

Quanto ao trato aos recursos nacionais, estes são oriundos diretamente dos cofres públicos, frutos, principalmente de tributos federais e o trâmite licitatório segue normalmente como previsto nas leis nacionais que regem as licitações no Estado brasileiro.

Entretanto, existe certa especificidade, onde os recursos nacionais são administrados por organismo estrangeiro. Exemplificando, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), fecharam parceria com o governo brasileiro para promoverem estudo e oferecerem consultoria, já que é o organismo de maior *know-how*²⁶ em diversas áreas para otimização de suas políticas públicas, propondo programas para a promoção dos direitos humanos, manutenção, conservação e melhor uso do meio ambiente, garantia da segurança humana, fortalecimento da democracia, erradicação da pobreza e diminuição das disparidades entre classes, além de apontar direcionamentos para estabelecer acordos de cooperação sul-sul.

5.2 Características dos Contratos Internacionais Feitos pelo Brasil

Renomados juristas, estudiosos das licitações internacionais entre eles, Francisco Damasceno Neto (2004) e Lucas Rocha Furtado (2001), entendem que a licitação é

²⁶ Do literal: saber como, i.e, experiência demasiada em determinado assunto;

considerada internacional quando for amplamente divulgada no exterior. Para estes pensadores, é equivocada a ideia de que a participação de empresas estrangeiras tornaria o certame internacional, pois numa licitação comum a presença de empresas alienígenas é natural e muitas das vezes até mais recorrente do que empresas nacionais.

“Cumpre observar que é considerada licitação internacional aquela em que a Administração promove sua divulgação no exterior, convocando empresas regidas e constituídas por leis de países estrangeiros para participar do certame. Lembramos que em uma licitação normal (que não seja internacional), para a aquisição pela Administração de determinados produtos, nada impede que empresas estrangeiras apresentem propostas. Somente quando a divulgação do certame for feita no exterior, será ela considerada internacional.” (FURTADO, 2001)

Algo de extrema importância e que deve ser considerado e salientado pela administração pública no âmbito das licitações internacionais, é o que tange a cotação das propostas de preços em moeda estrangeira, uma vez que o licitante alienígena²⁷ pode não se interessar em contratar com a Administração Pública brasileira caso o edital preveja a cotação de tais propostas de preços em moeda nacional. Por essa razão, caso o edital preveja a cotação das propostas de preços em moeda estrangeira, os órgãos competentes deverão ser consultados acerca da disponibilidade de recursos em moeda estrangeira. Isso quer dizer que não se verificará, apenas, a previsão de recursos orçamentários, mas o saldo disponível de numerário em moeda estrangeira, pois deve ser caracterizada a possibilidade, sob o ponto de vista monetário, de arcar com a contratação visada. Em outras palavras, há que se compatibilizar o contrato objetivado pela Administração com o controle monetário exercido pelos órgãos competentes.

Desta feita, o artigo 42 da lei brasileira de licitações, normatiza no sentido de que, em sendo permitido ao licitante estrangeiro cotar proposta de preços em moeda estrangeira, ao competidor brasileiro assegurar-se-á idêntica prerrogativa. Trata-se de preceito que visa garantir a isonomia entre licitantes nacionais e estrangeiros.

“O edital deverá ajustar-se às diretrizes do comércio exterior. Isso porque a legislação pátria muitas vezes proíbe a importação de determinados bens e serviços. Logo, o objeto da contratação pretendido pela Administração – cuja descrição é obrigatória em todo e qualquer edital – não poderá contemplar bem ou serviço cuja importação seja vedada pela lei. Se do edital constar a importação de determinado bem que seja proibida pela legislação,

²⁷ Estrangeiro;

a norma editalícia será inválida, nula de pleno direito, por se encontrar em absoluto desacordo com normas de ordem pública – legislação aduaneira. É o edital que deverá adaptar-se à legislação, e não o contrário”. (NETO, 2004).

5.3 Concessões

Um modelo de licitação, não antes abordado neste trabalho, mas que vale ser salientado, pois tem sido adotado pelo Brasil e tem ganho destaque na mídia, são as concessões, onde a licitação é amplamente divulgada no exterior e as grandes corporações interessadas, competem para administrar, reformar, melhorar ambientes ou serviços, antes públicos. Em contrapartida, estas empresas, adquirem o direito de explorarem os lucros desses ambientes ou serviços, por meio desta concessão. Tal prática tem se tornado mais corriqueira na administração governamental brasileira, tendo em vista os grandes eventos esportivos a serem sediados pelo Brasil nos anos de 2014 e 2016, a Copa do Mundo FIFA e os Jogos Olímpicos, respectivamente.

As concessões licitadas para estes eventos vão desde a construção ou reforma de estádios de futebol e ginásios, até a construção e melhoria de serviços públicos, entre eles destacam-se os incentivos à melhoria do transporte público e mobilidade urbana, com a construção de metrô e trens, além de revitalização e construção de linhas férreas. E ainda no que refere mobilidade, foram propostos altos investimentos para melhoria dos aeroportos brasileiros, no intuito de aumentar e assegurar o fluxo aéreo. Outra linha de concessões está voltada para serviços de telecomunicações, com a tentativa de implementação da tecnologia 4G²⁸, além de um esforço paralelo da agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), para melhoria dos sinais de internet e telefonia já existentes.

Este tipo de licitação internacional, e principalmente a grandiosidade dos recursos à serem investidos, têm sido um atrativo para a concorrência de empresas estrangeiras, algo positivo para o governo brasileiro, que tem a possibilidade de reduzir os gravames dos investimentos para sediar os eventos acima mencionados.

5.4 Novos rumos para as Licitações Brasileiras: O Regime Diferenciado de Contratações

²⁸ Quarta geração da telefonia móvel que permite conexões à internet através de dispositivos móveis, até dez vezes mais rápidas do que a terceira geração, utilizada atualmente;

Tendo em vista alguns entraves causados pela burocracia por vezes identificados na contratação através de licitações governamentais no Brasil, a Presidente Dilma Rouseff criou em 2011, por meio de uma medida provisória (MP), um esboço de uma legislação que norteasse de forma mais célere o processo de contratação de serviços e aquisição de bens, após análise da MP na Câmara Federal, os Deputados criaram a Lei 12.462/11 que instaura o Regime Diferenciado de Contratações (RDC).

Este surge como uma normatização paralela à Lei 8.666/93, criado inicialmente para dar maior celeridade às licitações para a Copa das Confederações FIFA 2013, Copa do Mundo FIFA de 2014, para as Olimpíadas e Paraolimpíadas de 2016.

“O motivo essencial de sua criação deve-se preponderantemente ao fato da Administração desejar instrumentalizar-se com maneiras mais céleres, econômicas e eficientes de contratação pública. A criação de um diploma destinado especificamente a atender obras infraestruturais de grandioso vulto representam a consolidação de uma política nacional – o esporte brasileiro receberá equipamentos que subsistirão aos eventos. Deixar-se-á um legado à população brasileira”. (KRAWCZYK, 2012, *apud*, Entrevista com o Ministro dos Esportes Rabello Disponível em: www.band.com.br/esporte/futebol/selecao/copa2014/noticia/?id=100000467977).

Tendo em vista os bons frutos e celeridade do processo, o governo brasileiro já o adota também nas licitações para contratação das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), para melhorias do Sistema Único de Saúde (SUS), em reformas de aeroportos regionais e na promoção de progressos no ensino público.

Como este novo regime, originalmente vem de uma medida provisória e depois sofre uma série de emenda por parte dos legisladores, muitas são as críticas a este, fomentando um embate entre o legislativo e o judiciário brasileiro. Entretanto, novas preocupações são especificadas no regime de contratação, no que tange o meio ambiente e a sustentabilidade, tema de absoluta relevância no cenário internacional, segundo Krawczyk (2012) “[...]encontramos uma preocupação literal, de forma inédita, com a melhor utilização de recursos naturais, menor consumo de energia, vigilância nos impactos urbanísticos associados a obra[...]”. Por fim, também apresenta um caráter mais humano, tendo em vista a

preocupação com a acessibilidade à pessoas portadoras de deficiência, prevendo mecanismos a serem dispostos nos editais de contratação, que visam o respeito ao estatuto da pessoa portadora de deficiência.

Este regime brota como um grito para reformulação da Lei de licitações no Brasil, a qual, mesmo abarcando as necessidades brasileiras, apresenta alguns entraves, sobretudo em seus prazos e exigências documentais. A criação do RDC aponta novos rumos para as licitações brasileiras, que tendem a ficar menos onerosas, menos burocratizadas e mais ágeis, tendo em vista a simplificação do processo empregado, de forma a melhorar os rendimentos, diminuindo impactos para a administração pública, sobretudo aos cofres públicos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após desenrolar deste trabalho de pesquisa, pude observar que desde Bretton Woods, o posicionamento internacional de manutenção das relações comerciais tem sido de fundamental importância para a manutenção da paz no mundo e potencialização do volume das transações financeiras. Preocupado com a gestão da administração governamental sobre as compras e contratações, vimos que paralelamente à rodada uruguaia da Organização Mundial do Comércio, alguns países signatários dessa Organização, formaram e implantaram um comum acordo para promover a regulação dos contratos públicos, oriundos das necessidades de adquirir bens e serviços, o *Government Procurement Agreement (GPA)*, que veio suprir essa lacuna jurídica do direito internacional.

O Acordo sobre Contratos, têm sido ao longo desses anos um norteador para nações que, a partir do seu serviço público, mantém relação próxima com empresas e grandes corporações estrangeiras, assim como também organismos internacionais.

Quanto ao Brasil, este já dispunha de uma lei específica de licitações, regendo-as, desde pequenas compras, até grandes transações financeiras. A Lei 8.666/93, tenta abarcar o máximo de especificidades que possam arrolar durante o processo licitatório, em especial no que tange o trato das licitações internacionais, com o artigo 42, desta lei, onde são apontadas as características desse processo. Pude observar que a legislação brasileira se assemelha à legislação internacional proposta pela OMC, com seu caráter normativo, democrático, por apresentar a possibilidade de qualquer interessado possa participar dos certames, desde que em conformidade com os editais propostos, e na tentativa de promover um processo transparente, que ideologicamente acarrete o menor ônus possível para a administração pública.

Assim concluo que o GPA e a lei brasileira 8.666/93, possuem características que se assemelham, apresentando poucos antagonismos, registrados em detalhes, algo levantado no seguinte trecho:

“[...]os fins são antagonicamente diferentes: enquanto a Lei brasileira busca tornar a licitação uma política pública macroeconômica para um melhor controle de mercado e proteção do mesmo; o GPA prevê a possibilidade de envolver a licitação no âmbito da OMC, por ser este o último bastião impeditivo do livre acesso ao setor consumerício”. (BARBOSA, 2004).

Um fator que considero importante durante a pesquisa, foi o notório não envolvimento ou manifestação de estudiosos das relações internacionais acerca do tema proposto, onde as interpretações e estudos estão quase que exclusivamente ligadas à juristas. Desta feita, enxergo assim, como um ramo altamente promissor para o profissional internacionalista que deseja inserir-se no mercado através do conhecimento das Licitações Governamentais Internacionais e aprimorar os conhecimentos acerca desta ramificação do comércio exterior.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Ricardo Barretto de. VELOSO, Vitor Lanza, Uma visão geral sobre o Regime Diferenciado de Contratação Públicas: objeto, objetivos, definições, princípios e diretrizes. Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, n°.60, fevereiro de 2012. Disponível em: http://www.justen.com.br/pdfs/IE60/IE60_Ricardo_e_Vitor_RDC.pdf. Acesso em 23 de agosto de 2013;

BRASIL, Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado 1988.

BRASIL, **Lei 8.666 (1993)**. Brasília-DF, 1993;

BRASIL, **Lei 12.462 (2011)**. Brasília-DF, 2011;

BARBOSA, Rangel Garcia. **As licitações internacionais brasileiras e a OMC**. Jus Navigandi, Teresina, ano 9, n. 476, 26 out. 2004. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/5811>>. Acesso em: 27 de junho de 2013;

BONATO, Adriana Breier. **Cláusula da nação mais favorecida: um estudo sobre as principais controvérsias que a envolvem no âmbito da OMC**. Disponível em: http://www3.pucrs.br/pucrs/files/uni/poa/direito/graduacao/tcc/tcc2/trabalhos2009_2/adriana_bonato.pdf. Acesso em 17 de julho de 2013;

FURTADO, Lucas Rocha. **Curso de licitações e contratos administrativos: teoria, prática e jurisprudência**, São Paulo: Atlas, 2001;

HOBBSAWM, Eric J. **Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1921**. São Paulo, Companhia das Letras, 1995;

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 12ª ed. São Paulo: Dialética, 2008, p. 460-461;

_____. **Curso de licitações e contratos administrativos**. 10. ed. São Paulo: Dialética, 2004, p. 403. Vide comentário n° 2.

KANT, I. **A paz perpétua e outros opúsculos**. Lisboa, Edições 70, 1995.

KRAWCZYK, Rodrigo. **Contratação pública diferenciada: entendendo o novo regime – Lei 12.462/11**. Disponível em: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11678. Acesso em 20 de agosto de 2013;

LAFER, Celso. **A OMC e a regulação do comércio internacional: uma visão brasileira**. Ed. Livraria do Advogado, Porto Alegre, 1998;

MALANCZUK, Peter. *Akehurst's Modern Introduction to International Law*. Editora Routledge, 7ª Ed., 1996;

MANATA, Leonardo. **Participação de Empresas Estrangeiras em Licitações no Brasil**. Disponível <http://edital.com/pt/artigos/participacao-de-empresas-estrangeiras-em-licitacoes-no-brasil/>. Acesso em: 14 de julho de 2013;

MARTINELLI, Dante P. et al. **Negociação Internacional**. 1º Ed. São Paulo, Editora Atlas, 2011;

MONTESQUIEU. **O Espírito das Leis**. São Paulo, Abril Cultural, 1979.

MOTA, Tânia. **Compras Governamentais**. In: Barral, Welber. **O Brasil e a OMC: Os Interesses Brasileiros e as Futuras Negociações Multilaterais**. Florianópolis, Editora Diploma Legal, 2000.

MUKAI, Toshio. **Licitações e Contratos Públicos: comentários à lei n. 8666/93, com as alterações da lei n. 9648/98 e análise das licitações e contratos na E.C. n. 19/98 (reforma administrativa)**. 5ª edição. São Paulo: Saraiva, 1999;

NASSER, Rabih Ali. **A liberalização do comércio internacional nas normas do GATT – OMC**, LTR Editora Ltda., São Paulo, 1999;

NETO, Francisco Damasceno Ferreira. **Licitação Internacional**. Publicado na Revista de Direito e Administração Pública – L&C, Nº 74, Brasília: Consulex, agosto 2004;

NOGUEIRA, João Pontes. MESSARI, Nizar. **Teoria das Relações Internacionais: Correntes e debates**. Rio de Janeiro, Elsevier, 2005;

RAINELLI, Michael. **A Organização Mundial do Comércio**, Ed. Terramar, Lisboa, 1998;

SCHWIND, Rafael Wallbach. **Licitações Financiadas por Organismos Internacionais**. Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, nº 13, mar. 2008, disponível em <http://www.justen.com.br/informativo.php?l=pt&informativo=13&artigo=792>, acesso em 04/06/2013.

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2ª Ed., Editora Aduaneiras, São Paulo, 2001;

WORLD TRADE ORGANIZATION. Government Procurement Agreement. 1994.

_____. *Disputes Settlement Understanding 1994.*

_____. *General Agreement of Trade and Tariffs (GATT). 1947.*

ANEXO 1

Importação brasileira – FOB																	
Por categoria de uso																	
Últimos 12 meses																	
US\$ milhões																	
Período	Bens de consumo								Matérias-primas	Combustíveis e lubrificantes	Bens de capital	Total					
	Duráveis				Não-duráveis		Total										
	Automóveis de passageiros		Outros		Valor	Var. % ^{1/}	Valor	Var. % ^{1/}									
	Valor	Var. % ^{1/}	Valor	Var. % ^{1/}													
2006	Dez	1 914	133,8	4 161	33,9	5 879	29,5	11 955	41,2	45 274	19,7	15 197	27,4	18 924	23,0	91 351	24,1
2007	Dez	3 121	63,1	5 130	23,3	7 776	32,3	16 027	34,1	59 381	31,2	20 085	32,2	25 125	32,8	120 617	32,0
2008	Dez	5 343	71,2	7 367	43,6	9 817	26,2	22 527	40,6	83 056	39,9	31 469	56,7	35 933	43,0	172 985	43,4
2009	Dez	5 466	2,3	6 147	-16,6	9 910	1,0	21 524	-4,5	59 754	-28,1	16 746	-46,8	29 698	-17,4	127 722	-26,2
2010	Dez	8 543	56,3	10 037	63,3	12 848	29,6	31 428	46,0	83 992	40,6	25 341	51,3	41 008	38,1	181 768	42,3
2011*	Jan	8 763	54,1	10 264	63,4	13 122	30,9	32 149	46,2	85 430	41,2	25 640	54,0	41 881	40,8	185 100	43,6
	Fev	9 104	53,5	10 516	60,9	13 434	31,3	33 055	45,6	86 779	39,1	26 290	50,6	42 708	40,8	188 832	42,1
	Mar	9 330	50,7	10 681	55,5	13 582	30,1	33 593	43,0	87 494	34,2	26 976	47,6	43 447	40,5	191 510	38,9
	Abr	9 753	52,4	10 874	50,8	13 893	30,4	34 520	42,2	89 262	31,9	27 800	40,3	44 362	41,4	195 944	36,9
	Mai	9 962	48,6	11 103	46,6	14 122	28,8	35 188	39,4	91 750	31,3	29 060	41,5	45 381	40,3	201 379	36,0
	Jun	10 204	46,0	11 316	43,0	14 357	27,4	35 876	37,1	93 804	30,4	30 074	40,4	46 058	37,6	205 812	34,5
	Jul	10 549	46,4	11 527	38,7	14 609	27,4	36 685	36,0	95 307	28,8	30 358	36,1	46 246	32,9	208 597	32,0
	Ago	10 834	44,0	11 746	33,8	14 988	26,9	37 568	33,6	98 040	28,7	31 668	36,6	46 738	27,5	214 013	30,4
	Set	10 917	40,0	11 910	30,1	15 228	25,4	38 055	30,8	99 356	26,9	32 582	36,2	46 469	22,1	216 462	27,8
	Out	11 129	39,1	12 019	26,7	15 445	24,8	38 593	29,2	100 240	25,4	34 015	39,1	46 838	20,4	219 686	26,9
	Nov	11 705	41,1	12 141	23,3	15 752	24,8	39 598	28,7	101 297	23,2	35 008	37,3	47 589	19,0	223 492	25,2
	Dez	11 891	39,2	12 206	21,6	15 991	24,5	40 088	27,6	102 076	21,5	36 174	42,7	47 909	16,8	226 247	24,5
2012*	Jan	11 997	36,9	12 376	20,6	16 286	24,1	40 658	26,5	102 800	20,3	37 175	45,0	48 245	15,2	228 878	23,7
	Fev	11 958	31,3	12 437	18,3	16 508	22,9	40 903	23,7	102 944	18,6	37 149	41,3	48 667	14,0	229 663	21,6
	Mar	12 035	29,0	12 444	16,5	16 797	23,7	41 276	22,9	103 390	18,2	37 424	38,7	48 726	12,2	230 816	20,5
	Abr	11 846	21,5	12 427	14,3	16 798	20,9	41 070	19,0	103 258	15,7	37 963	36,6	48 898	10,2	231 189	18,0
	Mai	11 804	18,5	12 609	13,6	16 970	20,2	41 383	17,6	102 950	12,2	38 023	30,8	49 400	8,9	231 756	15,1
	Jun	11 449	12,2	12 605	11,4	16 958	18,1	41 012	14,3	102 274	9,0	38 572	28,3	49 189	6,8	231 048	12,3
	Jul	11 288	7,0	12 636	9,6	16 838	15,3	40 761	11,1	101 533	6,5	38 653	27,3	49 123	6,2	230 071	10,3
	Ago	11 073	2,2	12 641	7,6	16 825	12,3	40 539	7,9	100 778	2,8	36 961	16,7	48 690	4,2	226 968	6,1
	Set	10 714	-1,9	12 563	5,5	16 862	10,7	40 139	5,5	99 601	0,2	35 817	9,9	48 645	4,7	224 202	3,6
	Out	10 470	-5,9	12 745	6,0	17 161	11,1	40 376	4,6	100 433	0,2	34 420	1,2	49 306	5,3	224 535	2,2
	Nov	9 805	-16,2	12 695	4,6	17 173	9,0	39 673	0,2	99 996	-1,3	35 555	1,6	48 776	2,5	223 999	0,2
	Dez	9 567	-19,5	12 659	3,7	17 151	7,2	39 376	-1,8	99 850	-2,2	35 317	-2,4	48 629	1,5	223 172	-1,4
2013*	Jan	9 279	-22,7	12 703	2,6	17 326	6,4	39 307	-3,3	100 474	-2,3	36 775	-1,1	49 175	1,9	225 731	-1,4
	Fev	8 958	-25,1	12 639	1,6	17 360	5,2	38 958	-4,8	100 637	-2,2	37 472	0,9	49 168	1,0	226 234	-1,5
	Mar	8 764	-27,2	12 699	2,0	17 411	3,7	38 873	-5,8	100 760	-2,5	37 631	0,6	49 240	1,1	226 505	-1,9
	Abr	8 816	-25,6	12 806	3,1	17 852	6,3	39 474	-3,9	102 182	-1,0	38 016	0,1	49 772	1,8	229 444	-0,8
	Mai	8 796	-25,5	12 672	0,5	17 866	5,3	39 334	-5,0	102 606	-0,3	38 799	2,0	49 517	0,2	230 255	-0,6
	Jun	9 012	-21,3	12 723	0,9	18 146	7,0	39 881	-2,8	103 110	0,8	37 325	-3,2	50 220	2,1	230 536	-0,2
	Jul	9 056	-19,8	12 814	1,4	18 514	10,0	40 384	-0,9	104 392	2,8	39 443	2,0	50 884	3,6	235 103	2,2

Fonte: MDIC/Secex

ANEXO 2

Balança comercial – FOB															
US\$ milhões															
Período	Exportação						Importação						Saldo		
	Mês		Ano	12 meses			Mês			Ano	12 meses		Mês	Ano	12 meses
	Valor	Var.% ^{1/}	Valor	Valor	Var.% ^{1/}	Valor	Var.% ^{1/}		Valor	Valor	Var.% ^{1/}				
2006	Dez	12 265	12,4	137 807	137 807	16,3	7 213	9,9		91 351	91 351	24,1	5 052	46 457	46 457
2007	Dez	14 231	16,0	160 649	160 649	16,6	10 592	46,9		120 617	120 617	32,0	3 638	40 032	40 032
2008	Dez	13 817	-2,9	197 942	197 942	23,2	11 501	8,6		172 985	172 985	43,4	2 316	24 958	24 958
2009	Dez	14 463	4,7	152 995	152 995	-22,7	12 294	6,9		127 722	127 722	-26,2	2 169	25 272	25 272
2010	Dez	20 918	44,6	201 915	201 915	32,0	15 574	26,7		181 768	181 768	42,3	5 344	20 147	20 147
2011*	Jan	15 214	34,6	15 214	205 825	33,2	14 817	29,0		14 817	185 100	43,6	397	397	20 725
	Fev	16 732	37,2	31 947	210 360	33,9	15 540	31,6		30 357	188 832	42,1	1 193	1 590	21 528
	Mar	19 286	22,6	51 233	213 918	32,8	17 734	17,8		48 091	191 510	38,9	1 552	3 142	22 408
	Abr	20 173	33,1	71 406	218 930	33,6	18 313	32,0		66 404	195 944	36,9	1 860	5 002	22 986
	Mai	23 209	31,1	94 614	224 436	32,3	19 687	38,1		86 091	201 379	36,0	3 522	8 524	23 057
	Jun	23 689	38,6	118 304	231 031	34,1	19 260	29,9		105 351	205 812	34,5	4 429	12 953	25 220
	Jul	22 252	25,9	140 555	235 610	34,1	19 114	17,1		124 465	208 597	32,0	3 138	16 090	27 014
	Ago	26 159	36,0	166 714	242 533	33,9	22 262	32,2		146 727	214 013	30,4	3 896	19 986	28 520
	Set	23 285	23,6	189 999	246 985	32,7	20 211	13,8		166 938	216 462	27,8	3 074	23 061	30 523
	Out	22 140	20,5	212 139	250 744	31,7	19 778	19,5		186 716	219 686	26,9	2 362	25 423	31 058
	Nov	21 773	23,1	233 912	254 831	30,4	21 202	21,9		207 918	223 492	25,2	572	25 995	31 339
	Dez	22 127	5,8	256 040	256 040	26,8	18 329	17,7		226 247	226 247	24,5	3 798	29 793	29 793
2012*	Jan	16 141	6,1	16 141	256 966	24,8	17 448	17,8		17 448	228 878	23,7	-1 307	-1 307	28 089
	Fev	18 028	7,7	34 169	258 262	22,8	16 325	5,1		33 773	229 663	21,6	1 703	396	28 599
	Mar	20 911	8,4	55 080	259 887	21,5	18 887	6,5		52 660	230 816	20,5	2 024	2 420	29 071
	Abr	19 566	-3,0	74 646	259 280	18,4	18 687	2,0		71 347	231 189	18,0	879	3 299	28 091
	Mai	23 215	0,0	97 861	259 286	15,5	20 253	2,9		91 600	231 756	15,1	2 962	6 261	27 530
	Jun	19 353	-18,3	117 214	254 950	10,4	18 553	-3,7		110 152	231 048	12,3	800	7 061	23 902
	Jul	21 003	-5,6	138 217	253 701	7,7	18 137	-5,1		128 290	230 071	10,3	2 866	9 927	23 630
	Ago	22 381	-14,4	160 598	249 924	3,0	19 159	-13,9		147 448	226 968	6,1	3 222	13 150	22 956
	Set	19 998	-14,1	180 596	246 637	-0,1	17 445	-13,7		164 893	224 202	3,6	2 553	15 703	22 435
	Out	21 763	-1,7	202 360	246 260	-1,8	20 111	1,7		185 005	224 535	2,2	1 652	17 355	21 725
	Nov	20 472	-6,0	222 831	244 959	-3,9	20 665	-2,5		205 670	223 999	0,2	- 193	17 162	20 960
	Dez	19 748	-10,8	242 580	242 580	-5,3	17 503	-4,5		223 172	223 172	-1,4	2 246	19 408	19 408
2013*	Jan	15 967	-1,1	15 967	242 405	-5,7	20 007	14,7		20 007	225 731	-1,4	-4 041	-4 041	16 674
	Fev	15 549	-13,7	31 516	239 927	-7,1	16 828	3,1		36 835	226 234	-1,5	-1 278	-5 319	13 693
	Mar	19 320	-7,6	50 837	238 337	-8,3	19 157	1,4		55 992	226 505	-1,9	163	-5 156	11 832
	Abr	20 631	5,4	71 468	239 401	-7,7	21 626	15,7		77 618	229 444	-0,8	- 995	-6 151	9 957
	Mai	21 822	-6,0	93 290	238 009	-8,2	21 064	4,0		98 683	230 255	-0,6	758	-5 393	7 754
	Jun	21 134	9,2	114 424	239 790	-5,9	18 833	1,5		117 516	230 536	-0,2	2 301	-3 092	9 255
	Jul	20 807	-0,9	135 231	239 594	-5,6	22 704	25,2		140 220	235 103	2,2	-1 898	-4 989	4 491

ANEXO 3

Intercâmbio comercial brasileiro – FOB									
Discriminação	2012*			2012*			2013*		
				Jan-Jul			Jan-Jul		
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo
Total	242 580	223 172	19 408	138 217	128 290	9 927	135 231	140 220	-4 989
Aelc	2 858	3 670	-812	1 982	2 091	-109	2 354	2 323	30
África	12 213	14 266	-2 053	6 498	8 902	-2 404	6 027	10 458	-4 431
América Latina e Caribe	50 447	38 715	11 732	28 667	21 571	7 097	28 794	24 084	4 710
Argentina	17 998	16 444	1 554	10 327	8 699	1 628	11 188	10 283	904
Chile	4 602	4 163	439	2 529	2 447	82	2 421	2 401	19
México	4 003	6 075	-2 072	2 436	3 770	-1334	2 171	3 175	-1 004
Paraguai	2 618	988	1 630	1 424	470	954	1 776	607	1 170
Uruguai	2 186	1 819	367	1 218	941	276	1 020	949	71
Venezuela	5 056	997	4 059	2 759	649	2 109	2 325	604	1 720
Outros	13 984	8 229	5 755	7 976	4 594	3 382	7 893	6 064	1 829
Ásia	75 325	68 870	6 455	42 460	40 071	2 389	44 632	42 266	2 367
China	41 228	34 251	6 977	25 108	18 937	6 171	27 049	20 981	6 067
Coréia, República da	4 501	9 099	-4 597	2 313	5 359	-3 046	2 703	5 774	-3 072
Japão	7 956	7 735	221	4 181	4 818	-637	4 523	4 002	522
Outros	21 641	17 786	3 855	10 858	10 957	-100	10 358	11 508	-1 150
Canadá	3 080	3 073	7	1 576	1 613	-37	1 410	1 765	-354
EUA ^{1/}	26 849	32 608	-5 758	16 195	18 764	-2 568	13 802	20 685	-6 883
Europa Oriental	4 327	4 109	218	2 441	1 847	594	2 426	1 991	435
Oriente Médio	11 528	7 398	4 130	5 911	4 690	1 221	5 875	5 039	836
União Européia	48 860	47 672	1 188	28 249	27 112	1 137	26 253	29 595	-3 341
Alemanha	7 277	14 210	-6 933	4 243	8 225	-3 982	3 598	8 715	-5 117
França	4 107	5 910	-1 803	2 270	3 497	-1227	2 037	3 916	-1 880
Itália	4 581	6 200	-1619	2 840	3 524	-684	2 445	3 926	-1 480
Países Baixos	15 041	3 107	11 934	8 348	1 716	6 631	8 804	1 525	7 278
Reino Unido	4 460	3 507	953	2 371	1 955	415	2 263	2 065	198
Outros	13 394	14 737	-1 343	8 177	8 195	-18	7 106	9 447	-2341
Outros	7 093	2 791	4 302	4 237	1 628	2 609	3 657	2 015	1 642
Mercosul ^{2/}	25 099	19 598	5 501	12 968	10 110	2 858	16 309	12 443	3 866
Nafta	33 932	41 756	-7 824	20 207	24 147	-3 939	17 383	25 625	-8 242
Opep	18 318	18 587	-270	9 584	12 063	-2479	9 005	13 289	-4 284

Fonte: MDIC/Secex