

Título do capítulo	CAPÍTULO 4 COMPRAS GOVERNAMENTAIS DOS ESTADOS UNIDOS, DO CANADÁ E DA UNIÃO EUROPÉIA: UMA AVALIAÇÃO EXPLORATÓRIA
Autores (as)	Edson Peterli Guimarães Rodrigo M. Zeidan
DOI	
Título do livro	A ALCA E O BRASIL: UMA CONTRIBUIÇÃO AO DEBATE
Organizadores (as)	Renato Baumann
Volume	
Série	
Cidade	
Editora	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal)
Ano	2003
Edição	1ª
ISBN	
DOI	

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2003

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://repositorio.ipea.gov.br>

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

COMPRAS GOVERNAMENTAIS DOS ESTADOS UNIDOS, DO CANADÁ E DA UNIÃO EUROPÉIA: UMA AVALIAÇÃO EXPLORATÓRIA*

Edson Peterli Guimarães

Professor e coordenador da pós-graduação em Comércio Exterior
(Ecex) do Instituto de Economia da UFRJ

Rodrigo M. Zeidan

Doutorando do Instituto de Economia da UFRJ e professor do Ecex

1 INTRODUÇÃO

As negociações entre países para a formação de uma área de livre comércio – ALC – são estabelecidas para que sua constituição tenha o menor custo e gere o maior bem-estar social. Utilizam-se, de modo geral, no processo negociador, as tarifas e as barreiras não tarifárias à importação, a taxa de câmbio e os subsídios dedicados a atividade produtiva. O forte apelo a esses elementos reside no fato de os governos os manipularem, influenciando a formação de preços privados para, assim, obter o livre comércio pretendido na região. Contudo, os anseios das sociedades em relação ao papel que elas desejam desempenhar no cenário internacional vem demandando a inclusão de novos temas nas negociações internacionais. Um desses temas é o de Compras Governamentais.

Com o advento propositivo de constituição de uma Área de Livre Comércio das Américas – Alca –, as avaliações sobre integração comercial entre países foram ampliadas para incluir também esse tema. Nesse contexto, o projeto de criação da Alca – composta por 34 países – contemplou um grupo de trabalho multilateral sobre o tema, em função dos possíveis efeitos discrimináveis causados pela política governamental, que tenderiam a favorecer, nas aquisições dos órgãos públicos, a compra de bens produzidos domesticamente em detrimento dos bens importáveis.¹ O tema tem sido expressivamente destacado, tendo em vista a convicção generalizada de que os governos promovem o desenvolvimento econômico orientando suas compras para os seus mercados domésticos.²

* Agradecemos a Gustavo Nunes, aluno da graduação do Instituto de Economia, que nos auxiliou na extração dos dados contemplados neste estudo.

1. No âmbito do Gatt, o primeiro acordo plurilateral sobre Compras Governamentais se deu no ano de 1981. No âmbito da OMC, atualmente, participam 27 países do Acordo de Compras Governamentais, entre os quais o Brasil não se inclui. WTO (2001).

2. Somente no ano de 1971 ocorreu a primeira experiência de tratamento sobre o tema, quando a Comunidade Européia estabeleceu ações coordenadas de procedimentos nas contratações de obras públicas nos países comunitários. Em 1977, sancionou diretivas com normas comuns para aquisição de bens pelos órgãos públicos e, no ano de 1990, ampliou-as para incluir as entidades que operam serviços de utilidade pública e, dois anos depois, para as contratações de serviços. Ver Moreira, H.C. e Moraes, J.M. (2002).

Este trabalho procura justamente contribuir com essa linha de pesquisa. Objetiva dar subsídios às negociações internacionais, por meio da apresentação de resultados relativos aos mercados de compras governamentais. Duas questões orientaram este estudo. A primeira se referiu às condições de acesso aos mercados de Compras Governamentais disponíveis às empresas. A segunda compreende a dimensão desses mercados.

A par do conhecimento dos regulamentos que orientam o acesso das empresas ao mercado de Compras Governamentais, é necessário dimensionar as compras governamentais dos países envolvidos nas negociações internacionais com o Brasil, para reconhecer as potencialidades de geração de forças competitivas das empresas brasileiras, por conta do maior acesso que elas terão com a constituição de áreas de livre comércio entre países. São avaliados, portanto, os mercados de compras governamentais dos Estados Unidos, do Canadá e dos países da União Européia, que deverão ter peso importante no processo negociador tanto da Alca quanto com a União Européia.

Nesse sentido, o referencial para o estudo em tela, bem como as aplicabilidades dos resultados alcançadas, estão contidos nas tratativas do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Acordo Nafta) e nos da União Européia, submetidos ao Acordo sobre Compras Governamentais da OMC.³ O substrato para essa investigação se apóia no princípio básico de que um acordo de compras governamentais contempla a adoção de tratamentos legislativos que não podem discriminar as empresas dos países signatários da ALC no tocante a aquisição governamental de bens e serviços.

A segunda seção descreve as compras governamentais dos EUA,⁴ decompondo as aquisições por tipo de agência governamental e atos legislativos promotores de crescimento econômico a que se submetem às licitações relativas às compras governamentais. A principal base de dados foi o *Federal Procurement Data Center*, órgão governamental estadunidense criado em 1978 para dimensionar e arquivar dados sobre compras governamentais no âmbito federal norte-americano. Assim, procedeu-se a uma consolidação de cunho estatístico das informações contidas nesse documento.

3. A compreensão da política de aquisições governamentais por meio do estudo da legislação dos Estados Unidos e da União Européia e das tratativas contempladas no Acordo de Compras Governamentais da OMC, com destaque sobre o capítulo sobre Compras Governamentais do Acordo Nafta, foi profundamente detalhada no âmbito do convênio de Cooperação Técnica entre a Cepal. Ver Moreira, H.C. e Moraes, J.M. (2002).

4. No escopo da legislação norte-americana sobre compras governamentais, o termo *procurement* compreende “todas as etapas do processo de aquisição de bens ou serviços, começando com a determinação da necessidade da aquisição de um bem ou da contratação de serviços e terminando com a adjudicação do contrato ao vencedor da licitação e sua liquidação”. As regras e os procedimentos licitatórios aplicam-se às “aquisições realizadas para o benefício direto e uso de entidades governamentais” e abrangem as aquisições de bens e a contratação de serviços, construção e obras públicas, como também as operações de aluguel, *leasing*, com ou sem opção de compra, e qualquer combinação de bens e serviços. Ver Moreira, H.C. e Moraes, J.M. (2002), p. 93.

A seção 3 inclui os mercados de compras governamentais do Canadá e a quarta os da União Européia. Nesses países, as informações sobre a dimensão de seus mercados não estão decompostas por setores ou produtos, como no caso dos Estados Unidos. No entanto, em cada uma dessas seções são sugeridas fontes de informações que podem auxiliar empresas não nacionais a ofertarem seus produtos aos governos daqueles países. A seção 5 resume algumas conclusões pertinentes ao tema.

2 ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

O total de compras governamentais das agências federais norte-americanas em 2001 foi de aproximadamente US\$ 216 bilhões – pouco mais de 2% do PIB norte-americano e pouco mais de um terço do brasileiro, distribuídos em 563 mil ações por diferentes categorias de contratos de aquisição. Desse total, US\$ 73,3 bilhões foram adquiridos por Agências Federais Cíveis e US\$ 142,2 bilhões pelo Departamento de Defesa. Resultados preliminares indicam que, em 2002, o total de compras do governo federal subiu para US\$ 245 bilhões, com o Departamento de Defesa respondendo por 67,2% desse total, ou US\$ 165 bilhões.

Ao se ampliar o escopo dos gastos governamentais para incluir os gastos em consumo e investimentos nos âmbitos estadual e local, esse valor chegou próximo a US\$ 2 trilhões, representando a defesa nacional US\$ 400 bilhões e o gastos em não-defesa US\$ 230 bilhões, para o ano 2001. As compras em bens e serviços do governo federal representaram, portanto, 34% dos gastos totais do governo federal dos Estados Unidos da América, em 2001. Os gastos estaduais e locais perfizeram o total de US\$ 1,3 trilhão.⁵

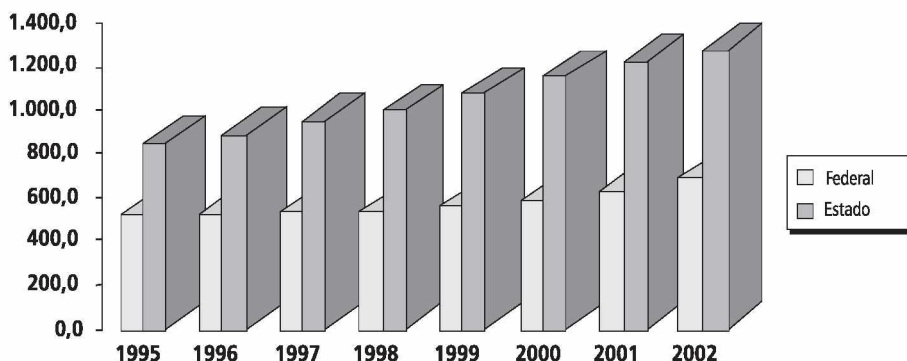
De fato, a participação dos governos estaduais e locais no processo de geração de riqueza nos EUA tem sido substancial. O gráfico a seguir contempla a distribuição dos gastos governamentais entre os estaduais e federais, para os últimos cinco anos.

5. *Bureau of Economic Analysis of USA, 2002.*

GRÁFICO 1

Gastos do governo federal e estadual dos Estados Unidos 1995/2002

(US\$ bilhão)



Fonte: *Bureau of Economic Analysis USA*, vários anos.

Em relação ao projeto Alca, vale observar que a autonomia federativa dos estados estadunidenses não comporta compromissos no âmbito federativo relacionado ao comércio exterior. Assim, as compras de bens e serviços dos governos estaduais não é considerada no processo de negociação da Alca. No entanto, cabe reconhecer que os valores que compõem o gráfico acima podem ganhar relevância, dependendo da disposição dos Estados Unidos da América em constituir atos legislativos que arrole as compras governamentais dos estados para a consecução do projeto Alca. No Brasil, pela Constituição Federal de 1988, é privativo da União legislar sobre comércio exterior e sobre normas gerais de licitação.⁶

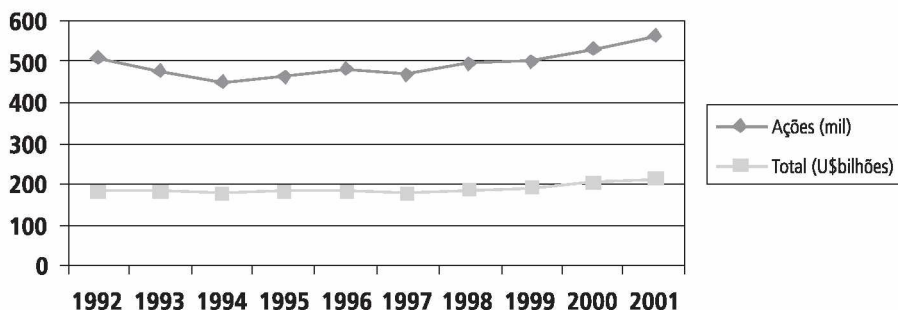
A evolução das aquisições em valor de bens e serviços efetuadas pelo governo federal norte-americano com o correspondente número de ações licitatórias estão contempladas no gráfico 2, seguinte, mostrando que durante os últimos dez anos o valor total das aquisições governamentais dos EUA pouco mudou. Contudo, o número de ações de contratos de bens e serviços tem aumentado desde 1992, passando de aproximadamente 452 mil em 1991 para 563 mil em 2002.⁷ Isso significa que as compras governamentais dos EUA no âmbito federal têm apresentado certa desconcentração, focalizando programas de compras de pequenos negócios ou outros tipos de medidas que vêm fazendo diminuir o valor médio associado a cada contrato, nos últimos anos.

6. Artigo 22, incisos VIII e XXVII da Constituição Federal do Brasil, 1988.

7. Cada ação (*act*) é um contrato para aquisição de um bem ou serviço por parte de uma agência federal estadunidense.

GRÁFICO 2

Compras governamentais do governo federal dos EUA
Número de ações e valor total (1992-2001)



Fonte: Bureau of Economic Analysis USA, vários anos.

Do total das aquisições, a maior parte é feita via Cica (*Competition in Contracting Act*),⁸ como mostra a tabela 1. O total licitado nessa categoria foi de aproximadamente US\$ 200 bilhões em 2001, representando 92% do total. Foram efetivados aproximadamente 460 mil contratos individuais nessa modalidade (82% do total). Deve-se notar que as aquisições simplificadas (*Simplified Acquisitions*) responderam por apenas 2% do valor total contratado, mas foram mais de 78 mil contratos individuais, 14% do total.

TABELA 1
Competição nas compras governamentais – 2001

Categorias	Ações		Valor	
	nº	%	US\$ mil	%
Pre-Cica	4.219	0,7%	3.620.733	1,7%
Cica Awards	460.326	81,8%	199.298.270	92,4%
Subject to Statute Other Than Cica	4.079	0,7%	989.602	0,5%
Simplified Acquisitions	78.669	14,0%	4.397.776	2,0%
Total	563.014	100,0%	215.661.526	100,0%

Fonte: Federal Procurement Report, 2002.

A tabela 2 mostra a composição das compras governamentais norte-americanas efetuadas em outros países. Somente 3,7% do total – ou US\$ 7,9 bilhões – foi adquirido fora dos Estados Unidos, no ano 2001, sendo que os países da Europa e da Ásia responderam por 86,4% desse total. Esse resultado é razoavelmente surpreendente, pois demonstra que os princípios que regem o comércio internacional se sobrepõem à conveniência da distância

8. É uma lei pública estabelecida pelos princípios de competição plena e justa, em oposição aos contratos, que são emitidos sob arranjos não competitivos, tais como as concessões de “renda única” ou de “uso futuro”. Ver Moreira H.C. e Moraes, J.M. (2002).

existente entre países. Seria de se esperar que a licitação internacional privilegiasse o produtor situado nas Américas do Sul e Central, uma vez que se localiza mais próximo do mercado norte-americano em relação ao produtor asiático e europeu.

Com efeito, os produtores asiáticos ofertaram 1,3% de tudo que as agências federais norte-americanas adquiriram, contra mero 0,1% de compras de países da América do Sul. Esse fato pode ser explicado pelas importações dos Estados Unidos, cuja *market-share* das exportações asiáticas naquele mercado correspondeu a 40% em 2001. Nesse caso, existiria um *spill-over* dessas importações sobre o processo de compras do governo federal norte-americano que, ao buscar no mercado seus produtos, encontrariam como ofertantes naturais empresas desses países que são parceiros comerciais recorrentes dos EUA.

TABELA 2
Distribuição das compras governamentais dos EUA por Grandes Regiões, 2000/01

Região	US\$ mil		%	% no total de compras dos EUA
	2000	2001		
África	338.131	331.025	4,2%	0,2%
América do Sul	320.413	190.998	2,4%	0,1%
Américas do Norte e Central	957.264	530.085	6,7%	0,2%
Ásia	2.864.408	2.745.223	34,6%	1,3%
Oceania	27.625	18.261	0,2%	0,0%
Europa	4.395.365	4.108.594	51,8%	1,9%
Total	8.903.206	7.924.186	100,0%	3,7%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

2.1 O processo de compras governamentais

A tabela 3 contempla as modalidades de licitações utilizadas pelas agências do governo federal dos EUA, para 2001. Observa-se que a maior parte delas está contida na classe de contratos denominada Modificações (*Modifications*). Essa classe responde por cerca de 50% do valor total adquirido e por 27,6% do número total de processos licitatórios. Esses contratos são, geralmente, termos aditivos aos contratos originais, que se justificam por conta das modificações que surgem no ambiente econômico e social durante a vigência do contrato original ou ao final dele. Assim, não contemplam novas empresas entrantes, reduzindo sensivelmente (nos exatos 50%) o valor destinado a aquisições de bens e serviços ofertados pelas empresas que ainda não contam com um contrato governamental específico.

TABELA 3
Números de ações e valores por formas de contratos – 2001

Classe de contratos	Ações		Valor	
	nº	%	US\$ mil	%
Initial Letter Contract	1.230	0,2	3.395.655	1,6
Definitive Contract Superseding Letter	203	0,0	1.968.894	0,9
New Definitive Contract	34.261	6,1	26.307.497	12,2
Simplified Acquisitions*	76.436	13,6	4.650.997	2,2
Order Under Single Award Indefinite Delivery Contract	150.830	26,8	35.025.140	16,2
Order Under BOA**	32.232	5,7	7.956.961	3,7
Order/Mod Under GSA Schedule	61.303	10,9	13.842.937	6,4
Order/Mod Under Other Federal Schedule	2.098	0,4	277.281	0,1
Modifications	155.588	27,6	107.542.736	49,9
Order Under Multiple Awards Contract***	47.812	8,5	15.036.683	7,0
Terminations	1.021	0,2	-343.255	-0,2
Total	563.014	100,0	215.661.526	100,0

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

* Representa contratos acima de US\$ 25 mil e inferiores a US\$ 100 mil, restritos ao *Blanket Purchase Agreement* (BPA) e que utilizam os procedimentos simplificados do FAR parte 13.

** Esse tipo de contrato estabelece uma continuada relação de serviços, sob o qual a agência pagadora pode emitir tarefas a um contratante, por contratos específicos de trabalho. Este pode ser usado para ambos os arranjos principais, contrato e subcontrato, por ambas as partes. O benefício principal do Acordo Básico de Solicitação é que o contrato só precisa ser negociado uma vez, como ocorre usualmente, ano a ano. Então, sempre que surge um projeto particular, as partes descrevem-no em uma relativamente simples Ordem de Serviço, sendo esta assinada pelas partes.

*** Os contratos envolvidos nessa modalidade referem-se a uma ordem de serviços ou ordem de oferta de equipamentos, resultante de um projeto compartilhado governamental amplo que requer vários participantes.

De qualquer forma, as expectativas das empresas brasileiras de participarem nos processos licitatórios diminuem em um cenário no qual parcela significativa do mercado de compras governamentais estadunidense está comprometida com a continuidade de projetos contratados anteriormente. Menos recursos são disponibilizados para novas contratações.

Ao adicionarmos aos Contratos Modificados os valores referentes aos Novos Contratos Definitivos (*Definitive Contract Superseding Letter*) – 12,2% – e os dos Pedidos de Entrega Única (*Order Under Single Award Indefinite Delivery Contract*) – 16,2% –, observamos que eles somados responderam por aproximadamente 80% do valor total de bens e serviços adquiridos pelo governo federal norte-americano, além de pouco mais de 60% do número total de ações contratuais, em 2001. Essas três classes são tradicionais em termos de licitação, cujos valores envolvidos e duração podem ser ampliados e modificados.

Contudo, deve-se notar que figuras jurídicas relativamente novas, como *Multiple Awards Contracts*, apresentam uma participação relevante. Essa figura existe se “*the contract is one of several awarded under a single solicitation when*

*contracting officers are required to compare or compete their requirements among several vendors”.*⁹

Em relação ao tipo de contrato, a maior parte deles é de valor fixo. Em 2001, as compras governamentais dos EUA com valores predeterminados corresponderam a 82% dos contratos totais, significando 59% do valor total disponibilizado para as compras governamentais. Os contratos de reembolso de custos também apresentam um significativo valor: 35% do total, mas um reduzido número de contratos (12% do total). Isso se explica pela razão de que esses contratos estão concentrados em prestação de serviços de P&D, nos quais não há meios para determinar o valor do contrato de antemão, ficando a determinação do reajuste do valor *a posteriori*.

TABELA 4
Números de ações e valores por tipo de contrato – 2001

Tipos de contratos	Ações		Valor	
	nº	%	US\$ mil	%
Fixed Price	459.857	81,7%	126.730.821	58,8%
Cost Reimbursement	68.925	12,2%	74.938.795	34,7%
Time and Material	22.714	4,0%	6.251.296	2,9%
Labor Hour	5.591	1,0%	1.376.496	0,6%
Others	5.927	1,1%	6.364.118	3,0%
Total	563.014	100,0%	215.661.526	100,0%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

Os resultados mostraram que a maior parte dos contratos de aquisição de bens e serviços do governo federal norte-americano é executada pelas grandes empresas. Pelos dados contidos na tabela 5, observamos que essas empresas respondem por 46,3% do volume de contratos e 67% do valor total adquirido pelo governo federal norte-americano. As pequenas empresas obtêm aproximadamente o mesmo número de contratos, mas o valor é notadamente inferior, com aproximadamente 20% do total.

TABELA 5
Números de ações e valores por categoria do executor do contrato – 2001

Categoria do executor do contrato	Ações		Valor	
	nº	%	US\$ mil	%
Small Business	255.266	45,3%	42.701.428	19,8%
Large Business	260.424	46,3%	144.274.681	66,9%
JWOD Nonprofit Agency	3.608	0,6%	1.043.046	0,5%
Education. Nonprofit and HBCU/MI	14.973	2,7%	13.930.984	6,5%

(continua)

9. GSA Federal Procurement Data System (FPDS) Next Generation (NG). *Data Element Dictionary*, p.27.

(continuação)

State and Local Government	2.392	0,4%	348.925	0,2%
Foreign Contractor	17.822	3,2%	5.186.793	2,4%
Domestic Contractor Performing Outside	2.602	0,5%	1.811.551	0,8%
Others	5.927	1,1%	6.364.118	3,0%
Total	563.014	100,0%	215.661.526	100,0%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

2.2 Preferências nas licitações norte-americanas

Uma das características principais do processo de compras governamentais dos EUA é a existência de vários programas de preferência, que totalizaram valores próximos a US\$ 21 bilhões em 2001. Um deles é o que privilegia pequenas empresas no processo licitatório; o *Small Business Act*. Conforme Moreira e Moraes (2002), “as definições setoriais de pequena empresa industrial utilizam como critério o número de empregados, em faixa variando de 500 a 1.000, conforme o ramo industrial, com predominância do limite inferior”. No caso de pequena empresa comercial (atacadista ou varejista), é utilizado como critério o número de 500 empregados no máximo. O tamanho da empresa, assim, é especificado no aviso de licitação para que o interessado possa se classificar como pequena empresa. Se diferentes produtos ou serviços são licitados, o aviso de licitação identificará o tamanho da empresa para cada produto ou serviço. Outros programas privilegiam empresas sob controle de comunidades indígenas norte-americanas, proprietários portadores de deficiência física, etnias diversas, etc.

O total de subsídios indiretos a grupos privilegiados pode ser dividido em cinco grupos:

- a) Os privilégios para as pequenas empresas tomam quase a totalidade dos contratos subsidiados. Cerca de 92% dos US\$ 21 bilhões contidos em 119 mil contratos foram dedicados a pequenas empresas.
- b) O programa de contratação *HUBZone* (zonas de negócio historicamente subutilizadas) estimula o desenvolvimento econômico e cria empregos em comunidades urbanas e rurais, dando preferência, nas contratações federais, aos pequenos negócios. Essas preferências rumam aos negócios pequenos que obtêm a certificação de *HUBZone*, em parte por empregar pessoas residentes em uma *HUBZone*. A empresa deve também manter “um escritório principal” em uma dessas áreas especialmente designadas.

O programa resultou das provisões contidas no Ato de Reautorização de Pequenos Negócios, de 1997. O Programa de Contratação para Fortalecimento das *HUBZones* é adminis-

trado por uma equipe de funcionários em Washington, D.C., em cooperação com equipes de funcionários de campo, situadas nos escritórios distritais da *Small Business Act* em todo o país. A utilização desse benefício contemplou aproximadamente US\$ 760 milhões em 2001, 3% do total subsidiado.

- c) O programa *Javits-Wagner-O'Day* (JWOD) fornece oportunidades de emprego para mais de 36 mil americanos cegos ou portadores de outras deficiências severas, por meio de direcionamentos das compras governamentais aos produtos e serviços fornecidos por agências sem fins lucrativos que empregam tais indivíduos em todo o país. Essas empresas participaram em cerca de US\$ 400 milhões dos contratos do governo federal, ou 2% do total subsidiado.
- d) *Buy Indian* é um programa que dá acesso a empresas com participação acionária de povos índio-americanos. “*This code is authorized for use only by the Department of Interior and the Department of Health and Human Services (Indian Health Service).*”¹⁰ O total, em 2001, da concessão dos gastos sob essa categoria chegou a US\$ 84 milhões.
- e) *Very Small Business Set-Aside* é utilizado “*if the acquisition is between \$2,500 and \$50,000 and was awarded to a very small business concern as a result of using set-aside procedures*”. Apresentou um total de US\$ 5 milhões em 2001.

A tabela 6 mostra a composição de compras governamentais por programa de preferências. O valor total desses programas em 2001 representou aproximadamente 10% do total adquirido pelo governo federal norte-americano.

TABELA 6
Números de ações e valores por programas de preferência – 2001

Categoria	Ações		Valor	
	n ^o	%	US\$ mil	%
HUBZone	3.180	2,7%	763.912	3,6%
Combined HUBZone Preference/SDB	1.759	1,5%	377.782	1,7%
Small Disadvantaged Business (SDB)*	110.455	92,6%	19.674.647	92,3%
Directed to JWOD	3.043	2,6%	425.341	2,0%
Buy Indian/Self Determination	424	0,4%	84.118	0,4%
Very Small Business Set-Aside	347	0,3%	5.589	0,0%
Total	119.208	100,0%	21.331.389	100,0%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

*Significa assistência aos pequenos negócios, que sejam em pelo menos 51% pertencentes a um ou mais indivíduos que se encontram em desvantagem social e econômica. Isso pode incluir um negócio social, de posse pública, que tenha no mínimo 51% de suas ações incondicionalmente controladas por um ou mais indivíduos, econômica e socialmente prejudicados e cuja gerência e controle estão nas suas mãos.

10. http://www.fpd.gov/fpd/RM2003_ICAR.htm.

2.3 A pauta de aquisições do governo federal dos EUA

A construção de um acordo de livre comércio pressupõe simplicidade e transparência nas formas de acesso ao mercado contingente dos países signatários. Essa pressuposição se estende para incluir o caso das Compras Governamentais e propicia, portanto, para as empresas dos países signatários da ALC, as mesmas oportunidades de acesso às licitações públicas que vigoram para as empresas nacionais. Contudo, a efetividade e abrangência dessas oportunidades terão maior teor de relevância para as empresas dos países signatários da ALC se a demanda dos governos estiverem conformadas às suas produções particulares.

Assim, o esforço de negociação brasileira e a relevância da inclusão do tema Compras Governamentais na Alca, relativamente às compras governamentais do governo dos Estados Unidos, estará diretamente relacionado à existência de oportunidades não exploradas de comércio pelas empresas brasileiras nesse mercado particular. Essas oportunidades podem ser de dois tipos: aumento do comércio exterior de bens consumidos pelo governo federal norte-americano e oportunidades relacionadas a vários tipos de prestação de serviços.

De fato, a área de serviços no comércio internacional é uma das que mais tem crescido durante a última década. Somente para ilustrar, as importações de serviços nos Estados Unidos cresceram 54%; na Índia, 95%; e na China, 46%, nos últimos cinco anos da década de 1990.¹¹

A exportação de serviços brasileiros também teve um crescimento significativo, mas parte de uma base extremamente pequena: 0,5% do total de serviços comercializados internacionalmente em 1995 para 0,6% no ano 2000, mantendo durante esse período uma balança comercial deficitária com o resto do mundo. Pelos dados do Banco Central do Brasil, as exportações brasileiras de serviços nos últimos anos estiveram concentradas nos itens “profissionais técnicos”, “corretagens” e “serviços financeiros”. O Brasil, portanto, não é ainda competitivo nessa área, e as licitações que forem relacionadas a serviços tornam-se estrategicamente menos relevantes para mostrar o impacto da abertura sobre o comércio exterior brasileiro por conta de uma ALC com os Estados Unidos.¹²

O mapeamento da pauta de compras governamentais dos Estados Unidos da América revelou que grande parte das licitações promovidas pelas agências federais norte-americanas é de bens intangíveis, como mostra a tabela 7.

11. OMC, 2001.

12. No triênio 1999-2001, as exportações de serviços brasileiros para os EUA somaram o valor de US\$ 7 milhões.

TABELA 7

Números de ações e valores distribuídos por classe de compras do governo federal dos EUA (2000/02)*

Classe	Ações (mil)				US\$ (mil)				
	2000	2001	2001 %	Cresc (%)	2000	2001	2002	2001 %	Cresc (%)
Bens	182	198	35,2	8,7	76.523.263	79.860.528	90.501.882	36,97	8,75
Serviços	304	331	58,9	9,0	103.361.750	109.163.497	122.690.512	50,12	8,95
P&D	33	33	5,9	0,3	23.623.275	26.637.501	31.615.996	12,91	15,7
Total	519	563	100	8,3	203.508.288	215.661.526	244.808.390	100	9,68

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

* Os dados de 2002 somente apresentam, até o momento, os valores e não o número das ações.

As ações licitatórias que contemplaram serviços gerais foram em torno de 59% do total e 50% em termos de valor, pouco mudando entre os anos do triênio 2000-2002. Somando esses valores aos serviços específicos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), a participação no número total de ações licitatórias sobe para 66% e 63% em termos de valor, o que significa que a participação dos bens adquiridos pelo governo federal foi de 35% em termos de ações e 37% em termos dos valores contratados, em 2001. Embora não seja a maior fonte de licitações, a compra de bens pelo governo federal americano foi de US\$ 80 bilhões em 2001 e US\$ 90 bilhões em 2002, superior ao total das exportações brasileiras nos respectivos anos.

A agência governamental com maior participação no processo licitatório é o Departamento de Defesa, que concentrou 56,8% das ações e 66% do valor contratado em 2001, com ligeiro aumento para 67% em 2002. Deve-se notar que os outros departamentos relevantes compreendem setores considerados estratégicos dentro da estrutura política norte-americana, como o Departamento de Energia (US\$ 19 bilhões em compras) e a Nasa (US\$ 11 bilhões). Embora o valor total licitado pelas agências federais possa ser considerado expressivo, existe uma dificuldade de acesso ao processo de compras por parte de firmas não-americanas, já que a maior parte dele está concentrado em poucas agências.

TABELA 8

Compras do governo federal dos EUA por agência federal

Agência	2001				2002		
	Ações	%	US\$ mil	%	US\$ mil	%	
Defense, Department of	319.908	56,8	142.383.946	66,0	165.315.427	67,2	
Energy, Department of	5.896	1,0	18.572.578	8,6	18.982.558	7,7	
General Services Administration	57.303	10,2	11.885.732	5,5	12.412.855	5,0	
National Aeronautics and Space Administr.	15.660	2,8	10.419.052	4,8	11.592.177	4,7	

(continua)

(continuação)

Veterans Affairs, Department of	23.201	4,1	4.295.873	2,0	4.666.906	1,9
Health and Human Services, Department	11.623	2,1	4.039.460	1,9	5.484.695	2,2
Justice, Department of	29.321	5,2	3.790.478	1,8	4.098.082	1,7
Agriculture, Department of	17.880	3,2	3.524.229	1,6	3.471.033	1,4
Treasury, Department of The	11.668	2,1	3.096.637	1,4	3.326.129	1,4
Transportation, Department of	14.663	2,6	2.204.535	1,0	3.531.972	1,4
Interior, Department of The	18.140	3,2	2.036.339	0,9	2.218.548	0,9
Total	562.894	93,3	215.646.750	95,6	235.100.382	95,5

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

2.3.1 Aquisição de serviços gerais

A tabela 9 mostra a composição dos serviços gerais adquiridos pelas agências federais norte-americanas. A maior parte dos contratos de serviços gerais concentrou-se em serviços terceirizados da administração federal, com contratos de serviços de apoio à Administração Federal (*Profess., Administ., and Manag. Support Servic.*), Operações de Instalações Federais¹³ (*Operation of Government-Owned Facility*) e Serviços de Telecomunicações (*Automatic Data Processing and Telecom. Servic.*). Essas três modalidades compuseram 50% do valor total contratado às empresas de serviços gerais, perfazendo um terço do número de contratos efetivados.

TABELA 9
Serviços adquiridos pelo governo federal dos EUA

Categorias	US\$ mil			% em 2002	Cresc % a.a.	Agência principal	%
	2000	2001	2002				
Special Studies and Analyses - Not R&D	1.642.829	1.797.887	2.331.180	1,90	19,12	Defense	58,3
Architect and Engineering Servic. - Construction	3.367.924	3.365.456	3.249.367	2,65	-1,78	Defense	60,3
Automatic Data Processing and Telecom. Servic	13.382.826	15.804.721	16.945.062	13,8	12,52	Defense	34,9
Purchase Of Structures/Facilities	0	0	89.011	0,07	-	Defense	61,6
Natural Resources Management	2.966.862	3.590.685	3.374.350	2,75	6,65	Defense	46,4
Social Services	231.505	247.073	200.374	0,16	-6,97	HHS	33,4

(continua)

13. A maior parte desses valores deve-se à operação das prisões federais por empresas privadas.

(continuação)

Quality Control, Testing, and Inspection Servic.	370.536	482.656	481.448	0,39	13,99	Defense	61,1
Maintenance, Repair, and Rebuilding of Equip.	7.342.419	7.112.274	8.075.216	6,58	4,87	Defense	87,4
Modification of Equipment	902.581	1.137.362	899.825	0,73	-0,15	Defense	97,8
Technical Representative Services	1.222.405	1.231.014	1.095.040	0,89	-5,35	Defense	88,3
Operation of Government-Owned Facility	18.210.069	19.147.521	19.036.400	15,5	2,24	Energy	2,7
Installation Equipment	176.042	250.035	248.864	0,20	18,90	Defense	54,8
Salvage Services	290.535	226.133	259.404	0,21	-5,51	HHS	72,9
Medical Services	3.485.189	4.378.859	6.375.089	5,20	35,25	Defense	83,6
Profess., Administ., and Manag. Support Servic.	21.101.019	20.334.891	25.920.798	21,1	10,83	Defense	56,4
Utilities and Housekeeping Services	5.733.471	6.358.634	6.414.132	5,23	5,77	Defense	59,0
Photo., Mapping, Printing, and Publication	269.669	219.421	154.913	0,13	-24,21	Defense	73,2
Training Services	1.299.557	1.165.229	1.524.869	1,24	8,32	Defense	67,9
Transportation and Travel	3.177.068	3.046.443	3.790.121	3,09	9,22	Defense	84,8
Lease or Rental of Equipment	414.038	434.705	436.973	0,36	2,73	Defense	74,5
Lease or Rental of Facilities	1.883.793	2.465.558	2.610.008	2,13	17,71	Defense	87,3
Construction of Structures and Facilities	8.227.381	9.226.847	11.261.580	9,18	17,00	GSA	70,1
Mainten., Repair, or Alteration of Real Property	7.664.032	7.140.093	7.916.488	6,45	1,63	Defense	70,1
Total	103.361.750	109.163.497	122.690.512	100	8,95		

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

A tabela seguinte apresenta o número de ações e os valores totais dedicados às agências governamentais norte-americanas, ordenados por valores envolvidos em 2002. Como era se esperar, a agência governamental contratante mais relevante foi o Departamento de Defesa, que adquiriu mais da metade de todas as compras do governo norte-americano. O Departamento de Energia recebeu a segunda colocação, adquirindo 14%, seguido pelo Departamento de Administração de Serviços Gerais (7%).

Vale destacar o grau elevado de especialização das aquisições do Departamento de Energia e do Departamento de Estado, compreendendo cada um deles um número inferior a 5 mil atos licitatórios em 2001, contra, por exemplo, a abrangência das compras do Departamento de Defesa, que envolveu 171 mil licitações no mesmo ano.

TABELA 10

Serviços adquiridos pelo governo dos EUA por agência federal

Agência	2001		2002	%
	Ações	US\$ mil	US\$ mil	
Defense, Department of	171.494	55.228.646	65.124.781	53,1%
Energy, Department of	4.812	17.190.659	17.320.703	14,1%
General Services Administration	36.216	9.578.880	9.638.919	7,9%
National Aeronautics and Space Administration	8.214	6.557.765	7.135.735	5,8%
Justice, Department of	12.122	2.706.502	3.091.574	2,5%
Health and Human Services, Department of	7.948	2.533.273	3.381.370	2,8%
Veterans Affairs, Department of	17.034	1.825.551	2.250.939	1,8%
Transportation, Department of	11.156	1.712.871	1.873.963	1,5%
Treasury, Department of The	6.814	1.704.028	2.075.539	1,7%
Interior, Department of The	13.867	1.563.342	1.771.491	1,4%
State, Department of	4.213	1.320.264	1.718.753	1,4%
Total	331.226	109.114.404	122.690.512	94,0%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

2.3.2 Serviços de P&D

As licitações com objetivos de pesquisa e desenvolvimento tecnológico financiado diretamente pelo governo federal norte-americano compuseram o valor de US\$ 31,6 bilhões em 2002, apresentando um aumento significativo de 10% no triênio 2000/02. Os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento por parte do governo federal estiveram concentrados em pesquisa militar e aeroespacial; *Defense Systems* (AC), *Defense – Other* (AD) e *Space* (AR) concentraram 82% dos US\$ 31 bilhões despendidos em 2002.

Deve-se notar a aceleração dos investimentos em P&D com fins de defesa: crescimento de US\$ 4,5 bilhões de 2001 para 2002, considerando-se somente o *Defense Systems* e o *Defense Other*. Esse valor representa quase a totalidade do crescimento dos contratos envolvendo P&D de 2001 para 2002 (US\$ 5 bilhões), o que, muito provavelmente, é explicado pelo esforço de guerra promovido pelo governo norte-americano nesse período.

TABELA 11

Serviços de P&D adquiridos pelo governo federal dos EUA

Categorias	US\$ mil			% em	Cresc % a.a.	Agência principal	%em 2002
	2000	2001	2002	2002			
Agriculture	1.434	10.333	27.105	0,09	166,38	Defense, d.	71,2
Community Servic. and Develop.	12.817	22.133	82.021	0,26	85,66	Defense, d.	57,2
Defense Systems	10.330.417	11.950.254	14.108.601	44,62	10,95	Defense, d.	99,9
Defense – Other	5.199.864	5.757.431	8.113.572	25,66	15,99	Defense, d.	91,4
Economic Growth and Product.	113.454	117.015	98.455	0,31	-4,62	Defense, d.	60,5

(continua)

(continuação)

Education	87.393	58.278	63.186	0,20	-10,25	Education d.	90,6
Energy	208.014	313.361	287.727	0,91	11,42	Energy, d.	90,6
Environmental Protection	174.714	88.880	89.440	0,28	-20,00	Defense, d.	58,2
General Science and Techn.	327.307	744.679	953.724	3,02	42,83	Energy, d.	51,3
Housing	46	9.107	105	0,00	31,67	State, d.	76,2
Income Security	6.957	365	1.953	0,01	-34,52	Hhservices,	50,7
International Affairs and Coop.	1.029	5.558	96	0,00	-54,65	Defense, d.	95,8
Medical	738.838	849.352	1.196.461	3,78	17,43	Hhservices,	77,5
Natural Resources	15.107	23.984	25.185	0,08	18,57	Defense, d.	51,2
Social Services	1.318	110	10.219	0,03	97,92	Hhservices,	75,5
Space	3.807.091	3.866.022	3.683.334	11,65	-1,10	Nasa	76,0
Transportation, Modal	17.814	60.371	41.855	0,13	32,94	Defense, d.	46,9
Transportation, General	39.082	39.526	58.885	0,19	14,64	Transport, d.	96,9
Mining	6.198	1.274	936	0,00	-46,75	Defense, d.	49,3
Other Research and Develop.	2.534.381	2.719.468	2.773.136	8,77	3,05	Defense, d.	65,5
Total	23.623.275	26.637.501	31.615.996	100,0	10,20	Defense, d.	79,3

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

Também a agência que mais encomenda P&D é o Departamento de Defesa, seguido pela Nasa. Assim, pode-se concluir, para a aquisição de serviços, que as licitações do governo federal norte-americano estão concentradas no Departamento de Defesa, seja em serviços gerais ou em P&D. Quaisquer oportunidades de comércio de serviços para o Brasil nesse mercado estariam limitadas pelo caráter concentrador das aquisições, tanto em termos de agências como em termos de tipos de serviços contratados.

TABELA 12

Serviços de P&D adquiridos pelo governo dos EUA por agência federal

Agência	Ações		US\$ mil	
	2001	2001	2002	%
Defense, Department of	24.981	21.454.255	25.069.361	79,3%
National Aeronautics and Space Administration	4.252	2.429.016	2.906.017	9,2%
Health and Human Services, Department of	1.894	1.148.622	1.324.697	4,2%
Energy, Department of	339	1.096.528	1.252.943	4,0%
Transportation, Department of	681	118.995	731.352	2,3%
Interior, Department of The	216	77.458	93.651	0,3%
Education, Department of	125	70.073	77.018	0,2%
Environmental Protection Agency	380	52.428	44.645	0,1%
Total	33.282	26.637.493	31.615.996	99,6%

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

2.3.3 Bens tangíveis

De igual modo, para o caso da aquisição de bens materiais, existe uma concentração das aquisições pelo Departamento de Defesa. De fato, esse departamento respondeu por pouco mais de 80% das aquisições de bens no período 2001/02. Em termos da composição dos bens, a maior parte das compras é de veículos aeroespaciais e terrestres de combate, que responderam por 38,3% dos US\$ 90 bilhões de bens adquiridos pelo governo federal norte-americano em 2002. Também é o produto que apresenta o maior crescimento: 15,2% a.a., no período de 2000/02, conforme mostra a tabela 14.

TABELA 13
Bens adquiridos pelo governo dos EUA por agência federal

Agência	2001			2002		
	Ações	U\$ mil	%	U\$ mil	%	Cres (%)
Defense, Department of	123.433	65.701.045	82,2	75.121.285	83,0	14,3
General Services Administration	21.087	2.306.852	2,9	2.773.723	3,1	20,2
Veterans Affairs, Department of	6.129	2.468.271	3,1	2.411.571	2,7	-2,3
Agriculture, Department of	6.019	2.543.239	3,2	2.264.624	2,5	-11,0
National Aeronautics and Space Administr.	3.194	1.432.271	1,8	1.550.425	1,7	8,2
Treasury, Department of The	4.832	1.387.597	1,7	1.239.709	1,4	-10,7
Justice, Department of	17.182	976.343	1,2	996.645	1,1	2,1
Transportation, Department of	2.826	372.669	0,5	926.657	1,0	148,7
Health And Human Services, Depart. of	1.781	357.565	0,4	778.628	0,9	117,8
State, Department of	2.283	434.356	0,5	502.336	0,6	15,7
Commerce, Department of	1.589	282.743	0,4	445.417	0,5	57,5
Total	198.386	79.894.853	98,0	90.501.882	98,0	13,3

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002.

A tabela 14 foi construída para distinguir a composição dos estágios produtivos dos bens do mercado de compras governamentais norte-americano. Observamos que manufaturados de baixo valor agregado, como ferramentas manuais, válvulas, equipamentos para combate ao fogo, entre outros, também apresentaram crescimento expressivo no período. O total adquirido dos bens de pequeno valor agregado foi de US\$ 5 bilhões em 2002, com crescimento de 13,8% a.a., no período 2000/02.

TABELA 14

Bens adquiridos pelo governo dos EUA por conteúdo de valor agregado 2000/02

Categorias	U\$mil			% em 2002	Cresc a.a. (%)
	2000	2001	2002		
Primários e semimanufaturados	14.391.753	12.997.214	14.874.238	16,4	1,7
Manufaturados de baixo VA	4.022.737	4.819.417	5.211.001	5,8	13,8
Manufaturados de alto VA	24.955.206	23.874.270	27.967.084	30,9	5,9
Veículos	26.084.518	31.821.432	34.592.271	38,9	15,2
Armas	7.069.049	6.348.195	7.857.288	8,7	5,4
Total	76.523.263	79.860.528	90.501.882	100	8,8

Fonte: *Federal Procurement Report*, 2002

É reconhecido que, para os bens de alto valor agregado adquiridos pelo governo federal norte-americano, como fibras óticas, equipamentos de geração de energia elétrica e componentes informatizados utilizados nos veículos aeroespaciais e terrestres de combate, o Brasil não possui vantagem comparativa. Então, quaisquer possibilidades de maior participação das empresas brasileiras nas compras governamentais dos EUA estariam concentradas nos bens de baixo valor agregado e naqueles bens primários consumidos pelo governo norte-americano.

No entanto, nesse último caso, uma grande parte dos bens primários e semimanufaturados adquiridos pelas agências federais dos EUA concentram-se em petróleo e derivados, com um valor total de US\$ 5,2 bilhões em 2002. Assim, o total de bens primários, semimanufaturados e manufaturados de baixo valor agregado e de bens adquiridos pelas agências federais norte-americanas foram de aproximadamente US\$ 15 bilhões em 2002.

A tabela 15 contempla a descrição dos bens por classe Naics de produtos.¹⁴ A maior parte dos bens manufaturados de baixo valor agregado, semimanufaturados e primários está no final da lista. Nesse caso, os setores relevantes para as exportações brasileiras seriam os de “vestuário” (84), “alimentos processados” (89) e “móveis” (71), setores que consumiram US\$ 6,4 bilhões das compras das agências federais americanas em 2002.

14. *The North American Industry Classification System (Naics)* é um sistema de classificação da indústria desenvolvido pelas agências estatísticas do Canadá, do México e dos Estados Unidos. Ele foi criado especificamente para o Acordo Nafta e providencia uma definição comum da indústria dos três países e facilita a análise estatística entre as três economias.

TABELA 15
Bens adquiridos pelo governo dos EUA – 2000/02

Categorias cod.	US\$ mil			% em 2002	Cresc a.a.(%)	Agência principal	% principal
	2000	2001	2002				
10 Weapons	1.278.536	1.186.799	1.153.820	1,3	-5,0	Defense	98,3
11 Nuclear Ordnance	6.930	26.779	678.721	0,7	889	Defense	99,8
12 Fire Control Equipment	630.564	584.139	657.368	0,7	2,1	Defense	99,2
13 Ammunition and Explosives	2.165.858	2.038.048	2.949.567	3,3	16,7	Defense	98,0
14 Guided Missiles	3.624.655	3.123.348	3.753.901	4,1	1,8	Defense	100
15 Aircraft, Airframe Structural.	14.540.529	14.775.148	17.647.717	19,5	10,2	Defense	99,3
16 Aircraft Comp. Accessories	2.338.664	2.514.964	2.831.376	3,1	10,0	Defense	98,8
17 Aircraft Launching, Ground Hand. Eqp	231.687	228.591	373.253	0,4	26,9	Defense	98,6
18 Space Vehicles	1.209.612	1.457.293	2.128.860	2,4	32,7	Nasa	54,9
19 Ships, Small Craft, Floating Docks	3.639.117	8.426.401	6.971.624	7,7	38,4	Defense	98,6
20 Ship and Marine Equipment	294.347	135.011	248.352	0,3	-8,1	Defense	89,4
22 Railway Equipment	18.512	5.794	17.263	0,0	-3,4	Defense	74,6
23 Ground Effect Vehicles, Motor Vehicles	3.363.225	3.918.957	3.864.019	4,3	7,2	Defense	74,6
24 Tractors	86.802	55.012	54.883	0,1	-20,5	Defense	89,5
25 Vehicular Equipment Comp.	362.023	304.261	454.924	0,5	12,1	Defense	97,1
26 Tires and Tubes	98.640	120.317	105.640	0,1	3,5	Defense	99,6
28 Engines, Turbines, and Comp.	3.710.661	3.955.837	3.794.423	4,2	1,1%	Defense	98,4
29 Engine Accessories	416.233	318.777	684.351	0,8	28,2	Defense	99,3
30 Mechanical Power Transmission Equip	147.418	155.198	265.591	0,3	34,2	Defense	99,5
31 Bearings	122.984	141.437	141.516	0,2	7,3	Defense	98,4
32 Woodworking Machinery and Equipment	5.747	727	1.520	0,0	-48,6	Defense	70,6
34 Metalworking Machinery	90.579	86.699	88.875	0,1	-0,9	Defense	72,0
35 Service and Trade Equipment	30.919	53.326	186.760	0,2	145	Defense	92,5
36 Special Industry Machinery	175.205	135.074	254.304	0,3	20,5	HHS	37,4
37 Agricultural Machinery and Equipment	6.322	8.909	8.532	0,0	16,2	Defense	54,6
38 Construction, Mining, Excavating, and Highway Maintenance Equipment	175.765	152.219	161.362	0,2	-4,2	Defense	78,0
39 Materials Handling Equipment	190.135	339.539	394.833	0,4	44,1	Defense	97,2
40 Rope, Cable, Chain, and Fittings	16.673	19.953	19.005	0,0	6,8	Defense	92,3
41 Refrigeration, Air Conditioning, and Eqp	102.603	164.826	152.574	0,2	21,9	Defense	90,7

(continua)

(continuação)

42	Fire Fighting, Rescue, and Safety Eq	180.242	221.620	311.256	0,3	31,4	Defense	86,1
43	Pumps and Compressors	130.864	141.221	162.224	0,2	11,3	Defense	95,7
44	Furnace, Steam Plant, Nuclear Reactors	1.994.004	550.322	343.044	0,4	-58,5	Energy	90,3
45	Plumbing, Heating, and Sanitation Eq	18.473	42.232	43.523	0,0	53,5	Defense	87,7
46	Water Purification, Sewage Treatment Eq	18.522	12.032	45.644	0,1	57,0	Defense	92,5
47	Pipe, Tubing, Hose, and Fittings	102.992	109.935	223.215	0,2	47,2	Defense	99,0
48	Valves	136.472	160.319	188.255	0,2	17,4	Defense	98,8
49	Maintenance and Repair Shop Equipment	400.462	404.696	449.062	0,5	5,9	Defense	88,9
51	Hand Tools	98.970	77.952	78.239	0,1	-11,1	Defense	57,2
52	Measuring Tools	24.659	48.118	68.604	0,1	66,8	Defense	97,6
53	Hardware and Abrasives	384.889	349.534	388.197	0,4	0,4	Defense	94,4
54	Prefabricated Structures and Scaffolding	182.401	232.268	549.666	0,6	73,6	Defense	93,4
55	Lumber, Millwork, Plywood, and Veneer	21.338	33.764	39.861	0,0	36,7	Defense	57,0
56	Construction and Building Materials	96.946	88.274	124.972	0,1	13,5	Defense	75,0
58	Communicat., Detection, Radiation Eq.	4.867.245	4.777.844	5.400.179	6,0	5,3	Defense	85,1
59	Electrical and Electronic Eq Compon.	2.232.813	1.956.618	2.610.717	2,9	8,1	Defense	96,7
60	Fiber Optics Materials, Compon, Acces.	53.541	62.391	52.719	0,1	-0,8	Defense	60,9
61	Electric Wire, Power & Distribution Eq	744.931	628.448	698.868	0,8	-3,1	Defense	89,8
62	Lighting Fixtures and Lamps	47.098	64.622	90.596	0,1	38,7	Defense	87,1
63	Alarm, and Security Detection Systems	92.877	129.227	623.653	0,7	159	Transp	41,8
65	Medical, Dental Equip and Supplies	2.816.771	3.374.727	3.714.896	4,1	14,8	VetAffair	51,1
66	Instruments and Laboratory Equipment	1.169.615	1.326.231	1.593.786	1,8	16,7	Defense	70,4
67	Photographic Equipment	118.574	122.557	97.054	0,1	-9,5	Defense	75,5
68	Chemicals and Chemical Products	727.002	736.557	689.410	0,8	-2,6	Defense	87,3
69	Training Aids and Devices	705.983	857.179	565.963	0,6	-10,5	Defense	98,1
70	GenPurpose Automatic Data Process. Eq	5.772.884	6.001.287	6.547.957	7,2	6,5	Defense	42,3

(continua)

(continuação)

71	Furniture	661.265	838.333	1.091.285	1,2	28,5	Defense	37,5
72	Household and Commercial Furnishings	103.790	118.754	113.659	0,1	4,6%	Defense	74,8
73	Food Preparation and Serving Equipment	57.533	72.893	78.124	0,1	16,5	Defense	74,7
74	Office Machines, Text Processing Systems and Visible Record Equipment	48.460	155.535	98.463	0,1	42,5	Defense	42,6
75	Office Supplies and Devices	137.956	120.496	141.123	0,2	1,1	GSA	54,3
76	Books, Maps, and Other Publications	144.538	220.629	279.297	0,3	39,0	Defense	58,4
77	Musical Instruments, Home-Type Radios	2.887	2.915	6.349	0,0	48,3	Defense	82,6
78	Recreation and Athletic Equipment	28.281	41.994	45.983	0,1	27,5	Defense	90,4
79	Cleaning Equipment and Supplies	38.136	23.141	20.539	0,0	-26,6	GSA	69,3
80	Brushes, Paints, Sealers, and Adhesives	29.334	28500	40.395	0,0	17,3	Defense	37,0
81	Containers, Packaging, and Supplies	161.607	193.494	233.923	0,3	20,3	Defense	83,2
83	Textiles, Leather, Furs, Apparel & Shoes	238.518	192.029	243.574	0,3	1,1	Defense	66,4
84	Clothing, Individual Eqp, and Insignia	958.134	1.229.656	1.536.929	1,7	26,7	Defense	94,1
85	Toiletries	15.400	15.102	18.095	0,0	8,4	GSA	84,0
87	Agricultural Supplies	55.773	23420	21.237	0,0	-38,3	Interior	68,0
88	Live Animals	6.630	4.991	6.860	0,0	1,7	HHS	62,7
89	Subsistence	3.187.945	3.779.477	3.793.628	4,2	9,1	Defense	54,3
91	Fuels, Lubricants, Oils, and Waxes	4.992.160	4.107.848	5.200.554	5,7	2,1	Defense	99,2
93	Nonmetallic Fabricated Materials	71.098	151.168	237.801	0,3	82,9	Treasury	66,0
94	Nonmetallic Crude Materials	1.047.291	465.671	425.865	0,5	-36,2	Agricult	99,5
95	Metal Bars, Sheets, and Shapes	121.152	152.805	60.170	0,1	-29,5	Defense	42,3
96	Ores, Minerals, and Primary Products	495.832	192.806	144.010	0,2	-46,1	Treasury	96,4
99	Miscellaneous	1.692.261	770.134	917.525	1,0	-26,4	Defense	76,2
100	Purchase of Structures and Facilities	5.769	15.379	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Total		76.523.263	79.860.528	90.501.882	100	8,8		

Fonte: *Federal Procurement Report, 2002.*

3 CANADÁ

A Secretaria de Tesouro do Canadá é responsável pela política de compras governamentais do governo federal. Todas as compras governamentais são descentralizadas pelos departamentos e agências, a exemplo do que ocorre nos Estados Unidos, sendo centralizada a aquisição de bens pelo Departamento *Public Works and Government Services* (PWGSC).

Para o Canadá, as informações econômicas estatísticas estão disponíveis na agência *Statistical Canada*, no website <http://www.statcan.ca/english>. Informações detalhadas sobre gastos governamentais, até mesmo com divisões para cada província, podem ser obtidas por meio do pagamento de taxas sobre consultas selecionadas. O *Statistical Canada* dispõe de um banco de dados dinâmico *on-line*.

Não se obtiveram informações livres na Internet referente às aquisições do governo canadense decompostas por produto ou setores, além daquelas convencionalmente contempladas na matriz insumo-produto. Essa matriz encontra-se no site referenciado. No entanto, as informações não estão atualizadas.

Como o Canadá é signatário do Acordo Nafta, são listadas as suas entidades federais nos anexos do capítulo X desse Acordo, junto à OMC. Os valores revistos para as entidades são iguais ou superiores a US\$ 50 mil para bens e serviços e US\$ 6,5 milhões para obras públicas. Em se tratando de aquisições de empresas estatais, esses valores correspondem ao limite de US\$ 250 mil e US\$ 8 milhões, respectivamente. As formas de acesso das empresas ofertantes compreendem as modalidades de licitação aberta, licitação seletiva e licitação restrita. Na primeira, o acesso é irrestrito, e todo interessado pode participar. A licitação seletiva assemelha-se ao sistema de carta-convite, e a restrita trata de contratos individuais.

O capítulo X do Acordo Nafta, que dispõe sobre Compras Governamentais, sugere que os resultados totais das compras e o número de contratações efetivadas por país signatário sejam informados discriminando-se as respectivas entidades públicas e a origem das categorias de bens e serviços adquiridos. No entanto, os resultados estatísticos aplicados a esses dados até o momento não estão disponibilizados na Internet.

De fato, as negociações no âmbito do Acordo Nafta destinadas a ampliar a cobertura do Acordo Compras Governamentais foram estendidas até o início de 1999. Apesar da extensão temporal, não há indícios de maiores informações quantitativas relacionadas à cobertura das compras governamentais. De fato, as dificuldades para ampliar a cobertura das compras governamentais entre os países do Nafta restringem o acesso às informações quantitativas

relacionadas ao Canadá e ao México. Para estes últimos países, o principal entrave à constituição de maior abrangência das compras governamentais no Acordo Nafta localiza-se na política econômica dos Estados Unidos de incentivo e apoio à pequena e média empresa estadunidense.

Em adição, encontram-se em aberto as negociações, para inclusão no Acordo, das aquisições governamentais promovidas pelas entidades subcentrais canadenses e pelos estados e pelas províncias regionais dos países signatários. Além disso, o Canadá evoca reciprocidade dos Estados Unidos mediante a retirada de exceções existentes na legislação estadunidense, como o programa de preferências para pequenas empresas, as exigências do *Buy American Act* e as “preferências locais” relacionadas às compras governamentais.

O Canadá apresenta, por outro lado, um website que contempla as licitações governamentais em tempo real. É o *Government Electronic Tendering Service (Merx system)*.¹⁵ O Merx é um sistema eletrônico designado para fornecer acesso livre aos contratos governamentais no valor igual ou superior a 25 mil dólares canadenses, conforme previsto no Acordo de Livre Comércio entre Canadá e Estados Unidos, firmado anteriormente à inclusão do México. Ele pode ser acessado todo dia, vinte e quatro horas por dia. Em adição, a publicação *Government Business Opportunities*, da PWGSC, providencia uma lista dos contratos de compras governamentais potenciais cobertos pelo Acordo Nafta.

Alternativamente, para o Canadá encontramos, no site da OMC, o gasto público por departamentos governamentais. A compilação dessas informações produziu a tabela abaixo, a qual fornece ilustrativamente uma idéia da dimensão das compras governamentais pelo governo canadense.

TABELA 16
Desembolso do Canadá por algumas instituições governamentais

Instituição	Gasto efetivado (FY)	
	1996/97	1995/96
Bureau de Promotion des Industries du Bois (Bpib)	\$290,000	\$68,000
Canadian Institute for Advanced Research	\$3,500,000	\$3,361,342
Canadian Network for the Advanc. of Research Indus.and Educ.	\$19,996,303	\$19,351,013
Communications Technology R&D Incentive Programme	\$978,931	\$2,905,935
Defence Industry Productivity Programme	\$1,732,102	\$93,017,872
Economic and Regional Development Agreements/GDA	\$39,962,687 *	\$68,563,558 *
Environmental Technology Commercialization Programme	\$248,573	\$1,366,983
Industrial and Regional Development Programme	\$81,044	\$3,038,252
Microelectronics and Systems Development Programme	-	\$714,917

(continua)

15. www.merx.bmo.com.

(continuação)

National Business Networks Demonstration Programme	\$1,182,861	\$974,499
Northern Ontario Development Initiatives	\$7,861,515	\$5,502,227
Ontario Base Closures Adjustment Programme	\$2,312,242	\$317,926
Ontario Community Futures Programme	\$13,618,106	\$5,000,944
Sector Campaigns (Sector Competitiveness Initiatives)	\$6,951,688	\$18,594,120
St. Lawrence River Environmental Technology Development Prog.	-	\$221,995
Strategic Technologies Programme	\$9,584,334	\$15,360,683
Technology Outreach Programme	\$8,840,183	\$12,830,702
Technology Partnerships Programme	\$2,027,393	\$988,416
Industrial Research Assistance Programme	\$58.5 million	\$59.0 million
Atlantic Canada Opportunities Agency (Acoa)	\$70.4 million	\$20.8 million
Canada-Quebec Subsidiary Agreement On The Economic Development of Quebec Regions	\$16.1 million	\$34.2 million
Technology Partnerships Canada	\$73,148,952	-

Fonte: WTO (2001).

* *Industry Canada's expenditures.*

4 UNIÃO EUROPÉIA

A União Européia tem como base o Tratado de Roma, firmado em 1957. O Tratado não fixou regras sobre compras governamentais. As compras governamentais dos países-membros recebem tratamento igualitário e são, portanto, subordinadas ao princípio geral de livre circulação de bens e serviços, na não discriminação em razão da nacionalidade e na ausência de restrições quantitativas ao comércio ou medidas com efeitos equivalentes. O predomínio desses princípios, contudo, se por um lado estabelecem tratamento igualitário aos bens e serviços adquiridos pelos governos, por outro sugere que o acesso das empresas à demanda dos governos não o seja, pela ausência de um mercado comum de compras governamentais. Assim, cada país mantém suas tratativas com relação ao assunto compras governamentais independentemente do estabelecido nos outros países da União Européia.

Somente em 1971 foi estabelecida a Diretiva 71/305/EEC, com vistas à aplicação de normas comuns para a contratação de obras públicas nos países comunitários. Seis anos depois foram instituídas, pelo Conselho das Comunidades Européias, orientações complementares para a coordenação dos procedimentos relativos às aquisições governamentais.¹⁶ Entre essas, a ampla publicidade das licitações foi advogada para aumentar a competição entre as empresas ofertantes; as especificações técnicas dos bens e serviços requeridos pelas entidades públicas não deveriam produzir discriminações contra potenciais fornecedores externos e dever-se-iam aplicar critérios objetivos para a se-

16. Moreira, H.C. e Moraes, J.M., 2002.

leção de ofertantes e a adjudicação de contratos.¹⁷ Durante as décadas de 1980 e 1990, elaboraram-se diretivas adicionais para homogeneizar os procedimentos das aquisições governamentais de bens e serviços, com vistas ao estabelecimento de um único mercado de compras governamentais alinhado com os preceitos sugeridos pelo Gatt/OMC.

Assim, a União Européia impõe limites quantitativos às aquisições governamentais de bens e serviços por entidade definida e por categoria de produto¹⁸ e estabelece três modalidades para o processo de licitação:

- a) procedimentos abertos: qualquer fornecedor ou prestador de serviços pode apresentar propostas;
- b) procedimentos limitados: somente fornecedores e prestadores de serviços convidados podem apresentar propostas; e
- c) procedimentos negociados: as condições dos contratos são negociadas entre as entidades adjudicantes e os fornecedores e prestadores de serviços.

A tabela 17 a seguir relaciona o percentual das licitações públicas efetivadas em relação ao PIB dos países da União Européia, para o período 1993/00. Observamos que as participações são crescentes para a União Européia, considerando-se o período referenciado (crescimento de 150%). Por outro lado, não são providenciados os valores das aquisições governamentais discriminados por categoria de uso do bem e por agência ou instituição governamental.

Os dados sobre gastos governamentais e outras informações ainda estão separados para cada país-membro. De modo geral, essas informações podem ser acessadas nos sites de estatísticas econômicas nacionais. Dados macroeconômicos agregados são também publicados livremente pela maioria das agências estatísticas governamentais. Para alguns países, como Portugal e Espanha, não foram encontradas informações detalhadas na Internet sobre o mercado de compras governamentais, nem sobre as suas matrizes de insumo-produto.

TABELA 17

Valor das licitações públicas dos países da União Européia como proporção do PIB

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bélgica	0,82%	0,87%	0,99%	1,12%	1,57%	1,98%	2,31%	2,32%
Dinamarca	1,93%	2,45%	2,67%	2,17%	2,21%	2,26%	2,43%	3,55%
Alemanha	0,56%	0,78%	0,91%	1,02%	1,09%	1,12%	0,89%	0,96%

(continua)

17. *European Procurement Guidelines*, disponível no site www.simap.eu.int

18. A publicação *European Procurement Guidelines* providencia os limites quantitativos às entidades públicas e apresenta as categorias de uso dos produtos com as respectivas normas relativas à sua aquisição.

(continuação)

Grécia	3,43%	5,27%	4,65%	4,87%	5,45%	5,89%	5,10%	4,37%
Espanha	1,03%	1,03%	1,18%	1,41%	1,47%	1,50%	2,19%	3,25%
França	0,76%	0,79%	0,94%	1,18%	1,45%	1,81%	1,92%	2,44%
Irlanda	1,59%	1,38%	1,54%	2,10%	2,34%	1,94%	2,04%	2,60%
Itália	0,88%	1,07%	1,23%	1,20%	1,35%	1,30%	1,62%	2,17%
Luxemburgo	n/a	n/a	0,80%	1,11%	1,37%	2,12%	1,94%	1,67%
Holanda	0,82%	0,97%	0,99%	1,05%	1,12%	1,05%	1,19%	2,19%
Áustria	0,03%	0,35%	0,83%	1,37%	1,32%	1,47%	1,25%	2,31%
Portugal	1,70%	1,50%	2,19%	2,57%	2,20%	2,17%	2,10%	2,12%
Finlândia	0,03%	0,93%	1,30%	1,54%	1,36%	1,47%	1,57%	2,01%
Suécia	0,13%	1,94%	2,41%	2,31%	2,38%	2,46%	2,65%	3,67%
Grã-Bretanha	2,25%	2,97%	3,28%	3,23%	3,29%	3,04%	2,74%	3,81%
EU15	0,98%	1,28%	1,44%	1,57%	1,74%	1,80%	1,82%	2,41%

Fonte: DG MARKT/Eurostat, *Official Journal of the European Communities, Supplement 5* and on the basis of *National Accounts data* provided by Eurostat.

A tabela 18 contempla a participação das licitações com procedimento aberto no total das licitações efetivadas anualmente. Observamos um crescimento bastante significativo dessa modalidade de licitação, que, por sua natureza, consubstancia a aquisição mais de bens e serviços tradicionais do que de bens e serviços com especificação restrita. Para a União Européia, o crescimento da modalidade aberta em relação às outras formas de licitação foi surpreendente no período. Em alguns países como Bélgica, França, Itália, Áustria e Suécia, a relação aumentou cerca de três vezes entre 1993 e 2000.

As licitações públicas para a União Européia estão publicadas no *Tenders Eletronic Daily* (<http://ted.eur-op.eu.int/>), website que apresenta o suplemento *S* do *Official Journal of the European Communities* (OJ). Esse website contém todas as oportunidades sobre licitações abertas ao público e informações sobre as licitações dos países-membros da União Européia. A compilação desses dados, no entanto, não é feita nesse website, embora haja informações em arquivo sobre licitações antigas, obtidas por meio de mecanismos de busca providenciados na Internet.

TABELA 18

Percentual do valor das licitações na modalidade procedimentos abertos em relação ao valor total das aquisições governamentais da União Européia

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bélgica	5%	6%	7%	8%	11%	14%	16%	16%
Dinamarca	13%	16%	16%	13%	13%	13%	14%	21%
Alemanha	3%	4%	5%	6%	6%	7%	5%	6%
Grécia	n/a	n/a	34%	37%	43%	45%	38%	n/a
Espanha	n/a	n/a	9%	11%	11%	12%	17%	25%

(continua)

(continuação)

França	4%	4%	5%	7%	8%	11%	12%	15%
Irlanda	11%	10%	11%	16%	19%	16%	17%	21%
Itália	6%	8%	10%	10%	11%	11%	13%	18%
Luxemburgo	6%	0%	5%	7%	9%	14%	13%	12%
Holanda	n/a	n/a	5%	5%	6%	5%	6%	11%
Áustria	0%	2%	5%	8%	7%	8%	7%	13%
Portugal	n/a	n/a	15%	18%	15%	16%	15%	15%
Finlândia	0%	5%	8%	9%	8%	9%	10%	13%
Suécia	1%	9%	12%	12%	13%	13%	14%	20%
Grã-Bretanha	11%	13%	15%	15%	17%	16%	15%	22%
EU15	6%	8%	8%	9%	11%	11%	11%	15%

Fonte: DG MARKT/Eurostat, *Official Journal of the European Communities, Supplement S* and on the basis of *National Accounts data provided by Eurostat*.

O site do *Eurostat* (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>), Centro de Estatísticas da UE, é referência sobre informações estatísticas da região. Informações detalhadas, como a íntegra do *Official Journal of the European Communities*, devem ser adquiridas via website do *The European Union's Publisher* (http://eur-op.eu.int/general/en/index_en.htm), que centraliza as publicações da União Européia.

O *Official Journal of the European Communities* (OJ) é a única publicação oficial diária publicada nas línguas oficiais da União Européia. O OJ consiste de duas séries principais, a série *L* para legislação e a *C* para informações gerais, além do suplemento *S* para licitações públicas (http://eur-op.eu.int/general/en/oj_en.htm#2), que contém:

- os contratos públicos de todos os Estados-membros da UE abertos aos ofertantes de bens e serviços;
- os contratos para serviços públicos relacionados aos setores de água, energia, transporte e telecomunicações;
- os contratos públicos das instituições governamentais da UE;
- os contratos do *European Development Fund* (ACP – países);
- os financiamentos de projetos do *European Investment Bank*, *European Central Bank* e *European Bank for Reconstruction and Development*,
- os contratos da *European Economic Area* (Norway, Iceland and Liechtenstein);
- os contratos relacionados ao Acordo de Compras Governamentais concluídos no Gatt/WTO, para a Suécia;
- notícias da economia européia; e
- contratos públicos de serviços aéreos.

Os itens seguintes contemplam informações adicionais sobre a Grã-Bretanha e a Alemanha para ilustrar a possibilidade de extração de dados com vistas a mensurar a dimensão do mercado de compras governamentais dos países da União Européia. A obtenção desses dados por país-membro da União Européia pode ser útil, na perspectiva de um cruzamento das aquisições governamentais dos Estados-membros da União Européia com a oferta externa brasileira, enquanto não se estabelece um mercado único comunitário de compras governamentais.

4.1 Alemanha

A tabela 19, seguinte, contempla os dados agregados das compras governamentais da Alemanha publicados livremente, para os últimos cinco anos.

TABELA 19
Dados macroeconômicos da Alemanha, 1998-2002
 (EUR\$ bilhões)

Anos	PIB	Gasto privado e das famílias	Gasto governamental	Importação
1998	498,8	293,5	103,3	134,3
1999	515,5	305,5	106,3	154,0
2000	519,9	310,1	109,3	187,8
2001	531,7	320,5	109,9	170,5
2002 *	526,2	310,5	95,8	167,9

Fonte: *Federal Statistics Office Germany* (<http://www.destatis.de/indicators/e/vgr410ae.htm>).

* Estimativa.

Os dados contidos na decomposição setorial da matriz insumo-produto da Alemanha podem ser disponibilizados por meio do acesso a dois websites: o primeiro é o www.oecd.org.¹⁹ Esse site contém os dados relativos aos anos anteriores a 1990, relacionando 36 setores classificados a dois dígitos pela *International Standard Industrial Classification (ISIC, Rev.2)*.²⁰ A tabela 20 contempla ilustrativamente a extração, nesse website, dos gastos governamentais, do total importado e da oferta por setores da matriz insumo-produto e calcula a participação daqueles na oferta global setorial.

O segundo é o <http://www.destatis.de>, da *Federal Statistics Office Germany*. Este disponibiliza os dados requeridos para elaboração da matriz insumo-produto até o ano de 1997, com maior nível de decomposição da economia alemã, em relação à primeira fonte descrita. Contudo, o acesso a esses dados mais desagregados e atualizados (<http://www.destatis.de/allg/d/veroe/inoutput.htm>) representam um custo monetário, cujo valor é mensurado em função da demanda requerida e determinado pelo órgão de estatísticas oficiais competente.

19. Esse website contém informações, assemelhadas à matriz da Alemanha, para diversos países da Europa, mas também somente disponível para o período anterior a 1990.

20. Existe a intenção de atualização dessa matriz para anos mais recentes, conforme informação descrita no website.

TABELA 20

Gastos governamentais da Alemanha, importações e oferta global 1990

(D\$ milhões)

Cód	Input Output Germany	Despesa governamental (DG)	DG no valor adicionado %	Importação (M)	M no valor adicionado %	Valor adicionado
1	Agriculture, forestry & fishing	1.228	1,61%	33.846	44,51%	76.047
2	Mining & quarrying	74	0,24%	23.865	77,50%	30.793
3	Food, beverages & tobacco	2.888	1,21%	38.459	16,09%	239.007
4	Textiles, apparel & leather	1.577	2,02%	55.488	71,13%	78.013
5	Wood products & furniture	581	1,01%	11.615	20,17%	57.576
6	Paper, paper products	4.153	4,32%	18.165	18,91%	96.079
7	Industrial chemicals	10.019	5,01%	57.006	28,50%	200.036
9	Petroleum & coal products	1.662	2,74%	27.147	44,74%	60.678
10	Rubber & plastic products	1.168	1,54%	16.385	21,60%	75.850
11	Non-metallic mineral	544	0,85%	10.939	17,19%	63.637
12	Iron & steel	25	0,03%	16.947	18,58%	91.224
13	Non-ferrous metals	83	0,24%	19.057	56,18%	33.922
14	Metal products	401	0,37%	8.540	7,91%	108.003
15	Non-electrical machinery	1.474	0,69%	35.570	16,61%	214.087
16	computing machinery	1.178	4,84%	20.868	85,67%	24.359
17	Electrical apparatus, nec	3.589	1,90%	56.317	29,83%	188.770
19	Shipbuilding & repairing	2.015	27,24%	1.056	14,27%	7.398
21	Motor vehicles	3.685	1,45%	48.423	19,05%	254.152
22	Aircraft	5.891	37,69%	10.073	64,45%	15.630
23	Professional goods	5.268	18,89%	9.671	34,68%	27.889
24	Other manufacturing	4.581	6,36%	18.172	25,23%	72.029
25	Electricity, gas & water	7.096	6,23%	1.391	1,22%	113.867
26	Construction	9.241	3,54%	943	0,36%	260.785
27	Wholesale & retail trade	13.659	3,76%	4.881	1,34%	362.924
28	Restaurants & hotels	1.961	2,54%	2.668	3,46%	77.054
29	Transport & storage	3.466	2,34%	15.287	10,33%	147.927
30	Communication	3.627	5,76%	3.419	5,43%	63.016
31	Finance & insurance	1.718	0,98%	640	0,37%	174.601
32	Real estate					
	& business services	27.316	3,91%	13.266	1,90%	698.936
33	Community, social					
	& personal serv.	61.743	43,28%	3.854	2,70%	142.671
34	Producers of					
	government services	216.944	91,89%	1.822	0,77%	236.084
35	Other producers	40.090	49,43%	0	0,00%	81.100
36	Statistical discrepancy	5.125	16,17%	0	0,00%	31.695

Fonte: (Input Output Table, Germany) www.oecd.org.

4.2 Grã-Bretanha

Os dados relativos à Grã-Bretanha estão contidos também no website: www.oecd.org, com características assemelhadas aos dados disponibilizados para a Alemanha. Uma outra fonte de dados relativa à matriz insumo-produto da Grã-Bretanha pode ser encontrada no website: <http://www.statistics.gov.uk>. Nesse website, podem ser extraídas livremente informações desagregadas até o ano de 1995. As últimas matrizes insumo-produto anteriores ao ano de 1999 podem ser adquiridas mediante pagamento de £24 por meio do website <http://www.statistics.gov.uk/STATBASE/Product.asp?vlnk=3026&More=Y>.

A tabela 21 revela a composição dos gastos governamentais nos setores da matriz insumo-produto daquele país, com a distinção fundamental de incluir as importações governamentais, as importações gerais e a oferta total do país. Elas dimensionam o mercado de compras governamentais, contemplando as respectivas participações das aquisições governamentais externas.

TABELA 21

Gastos governamentais da Grã-Bretanha (incluindo importações governamentais), importações e oferta global, 1995

(£ milhões)

Cód	Denominação	Compras governamentais	Importação governo	Importações totais	Oferta global
1	Agriculture	26	7	5 092	15.725
2	Forestry	4	1	118	318
3	Fishing	4	1	123	376
4	Coal extraction	23	7	531	2.275
5	Oil and gas extraction	0	0	3 393	9.802
6	Metal ores extraction	1	38	551	14
7	Other mining and quarrying	4	5	2 882	1.144
8	Meat processing	198	45	2 736	4.781
9	Fish and fruit processing	121	46	2 583	2.781
10	Oils and fats	15	12	838	1 089
11	Dairy products	51	10	1 294	3.019
12	Grain milling and starch	19	5	595	2.183
13	Animal feed	12	0	215	3.151
14	Bread, biscuits, etc	59	4	428	2.838
15	Sugar	17	12	627	1.097
16	Confectionery	24	3	626	1.311
17	Other food products	54	17	1 269	1.331
18	Alcoholic beverages	2	2	3 557	590
19	Soft drinks and mineral waters	24	3	301	430
20	Tobacco products	0	0	439	1
21	Textile fibres	0	0	730	939

(continua)

(continuação)

22	Textile weaving	0	0	2 016	353
23	Textile finishing	0	0	2	979
24	Made-up textiles	9	3	446	278
25	Carpets and rugs	56	22	493	407
26	Other textiles	4	5	667	609
27	Knitted goods	15	28	1 339	67
28	Wearing apparel and fur products	149	119	5 210	637
29	Leather goods	19	41	657	246
30	Footwear	17	21	1 746	267
31	Wood and wood products	56	34	2 156	4.533
32	Pulp, paper and paperboard	37	68	5 294	2.848
33	Paper and paperboard products	487	63	1 029	7.673
34	Printing and publishing	959	70	1 373	12.729
35	Coke ovens, refined petroleum & nuclear fuel	185	42	2 691	5.433
36	Industrial gases and dyes	6	5	706	965
37	Inorganic chemicals	20	18	569	896
38	Organic chemicals	0	0	4 384	244
39	Fertilisers	5	4	460	668
40	Plastics & Synthetic resins etc	14	20	3 434	3.074
41	Pesticides	6	3	318	803
42	Paints, varnishes, printing ink etc	93	22	468	1.782
43	Pharmaceuticals	1205	1169	3 358	3 137
44	Soap and toilet preparations	91	22	1 281	1.145
45	Other Chemical products	12	39	2 878	881
46	Man-made fibres	0	0	746	258
47	Rubber products	26	20	1 533	1.691
48	Plastic products	99	31	3 044	10.230
49	Glass and glass products	85	41	854	2.121
50	Ceramic goods	60	28	494	702
51	Structural clay products	8	0	11	459
52	Cement, lime and plaster	119	9	60	930
53	Articles of concrete, stone etc	166	23	400	3.828
54	Iron and steel	2	1	3 784	6.428
55	Non-ferrous metals	4	4	4 735	3.704
56	Metal castings	3	0	0	1.733
57	Structural metal products	44	3	240	2.433
58	Metal boilers and radiators	8	1	316	601
59	Metal forging, pressing, etc	4	0	0	7.286
60	Cutlery, tools etc	37	32	1 208	1.278
61	Other metal products	26	11	1 694	4.217

(continua)

(continuação)

62	Mechanical power equipment	27	45	3 793	1.884
63	General purpose machinery	5	3	3 082	1.686
64	Agricultural machinery	1	2	743	220
65	Machine tools	7	5	1 389	398
66	Special purpose machinery	4	1	3 630	1.657
67	Weapons and ammunition	522	403	585	793
68	Domestic appliances nec	32	21	1 334	461
69	Office machinery & computers	37	309	12 383	633
70	Electric motors and generators etc	40	29	2 716	2.096
71	Insulated wire and cable	8	4	732	923
72	Electrical equipment nec	60	60	3 045	2.660
73	Electronic components	19	180	5 753	540
74	Transmitters for TV, radio and phone	69	46	3 023	1.063
75	Receivers for TV and radio	64	247	3 176	476
76	Medical and precision instruments	984	569	5 151	3 186
77	Motor vehicles	95	142	19 588	5 793
78	Shipbuilding and repair	687	50	821	1 192
79	Other transport equipment	15	9	691	363
80	Aircraft and spacecraft	694	2847	4 798	809
81	Furniture	319	57	1 233	1 685
82	Jewellery and related products	0	0	1 430	14
83	Sports goods and toys	6	37	1 296	18
84	Miscellaneous manufacturing nec & recycling	19	4	922	1 471
85	Electricity production and distribution	571	13	436	17 934
86	Gas distribution	303	2	19	4 998
87	Water supply	293	2	8	1 187
88	Construction	4 199	14	128	37 043
89	Motor vehicle distribution and repair, auto fuel retail	313	1	788	8 871
90	Wholesale distribution	1 579	29	444	27 411
91	Retail distribution	1	0	15	59
92	Hotels, catering, pubs etc	364	202	6 690	3 843
93	Railway transport	552	6	251	4 524
94	Other land transport	735	16	774	21 180
95	Water transport	14	2	1 813	1 364
96	Air Transport	71	2	4 053	4 013
97	Ancillary Transport services	54	3	1 281	22 831
98	Postal and courier services	636	28	355	6 888
99	Telecommunications	973	87	1 241	12 433

(continua)

(continuação)

100	Banking and finance	1 120	28	942	35 981
101	Insurance and pension funds (pt)	612	8	151	10 353
102	Auxiliary financial services	13	1	424	3 681
103	Owning and dealing in real estate	1 056	1	11	20 791
104	Letting of dwellings	0	0	424	0
105	Estate agent activities	100	0	4	1 673
106	Renting of machinery etc	476	35	471	8 296
107	Computer services	543	44	1 324	12 444
108	Research and development (pt)	550	88	640	3 897
109	Legal activities	243	5	192	7 885
110	Accountancy services	100	1	105	6 930
111	Market research, management consultancy	769	34	350	8 505
112	Architectural activities and technical consultancy	398	27	828	11 443
113	Advertising	225	10	552	11 602
114	Other business services (pt)	3 167	981	6 029	22 402
115	Public administration and defence (pt)	9	1	84	1 766
116	Education (pt)	1 745	66	284	6 230
117	Health and veterinary services	30 244	187	628	33 741
118	Social work activities (pt)	2 863	4	4	3 000
119	Sewage and Sanitary services	531	41	245	2 816
120	Membership organisations nec (pt)	132	0	0	1 683
121	Recreational services (pt)	742	118	3 333	8 781
122	Other service activities (pt)	110	4	86	1 052

Fonte: <http://www.statistics.gov.uk/themes/economy/Articles/NationalAccounts/inputoutput.asp> National Statistics UK.

5 CONCLUSÕES

É possível mapear o consumo governamental dos principais países envolvidos nos processos de integração com o Brasil, como os Estados Unidos, países da União Europeia e Canadá. Os Estados Unidos são os que divulgam suas aquisições com maior amplitude. A dimensão do mercado norte-americano de compras governamentais corresponde a aproximadamente um terço do PIB brasileiro, considerando-se somente a aquisição de bens e serviços das agências federais.

Quando computamos os gastos totais do governo norte-americano (incluindo governos locais e estaduais) em bens e serviços, despesa de custeio, investimentos governamentais e subsídios de diversas ordens, o valor chega próximo a US\$ 2 trilhões; representa cerca de 20% do PIB norte-americano e 3,7 vezes o PIB brasileiro.

Para a negociação pontual e gradativa em direção ao estabelecimento de uma ALC, a disponibilidade de dados sobre compras governamentais dos EUA se sobrepõe à dos demais países. Encontramos nas publicações oficiais dos EUA informações quantitativas sobre produtos e entidades governamentais compradoras, bem como sobre as participações das empresas ofertantes preferenciais. Os demais países não dispõem de uma sistema de informação com tal riqueza de detalhe. Esse aspecto é importante, tendo em vista que, para o processo das negociações internacionais, a dimensão global do mercado de compras governamentais pura e simplesmente perde relevância, justamente porque o interesse maior das empresas produtoras reside nos mercados de seus produtos particulares.

Uma das principais evidências que se extrai do mercado de compras governamentais estadunidense é a existência de um elenco de medidas protecionistas, nitidamente apoiada nos valores culturais, sociais e econômicos norte-americanos, sancionadas para tentar igualar as condições competitivas dos concorrentes domésticos. Essa política protecionista contém características estabelecidas pelas regras e normas que propiciam certo tipo de organização produtiva, originando barreiras à entrada para as empresas não-estadunidenses que têm princípios, organização da produção e características concorrenciais distantes do padrão norte-americano.

De fato, esse sistema de preferências é dedicado a qualquer empresa norte-americana que caracteristicamente se encontra em desvantagem por motivos não inerentes ao livre jogo das forças de mercado daquele país. Assim, empresas localizadas em áreas dos Estados Unidos “isoladas” e desvantagens relacionadas a etnias e deficiências físicas dos proprietários contam com acesso preferencial no mercado de compras do governo federal norte-americano.

Os resultados quantitativos mostraram que as pequenas empresas apoiadas pelos programas de preferências conseguiram mais de 10% em valor dos contratos licitados no mercado de compras governamentais dos Estados Unidos da América nos anos considerados. As grandes empresas, por outro lado, proveram mais da metade dos bens e serviços requeridos pelo governo norte-americano.

A totalidade das aquisições do governo federal dos Estados Unidos esteve, contudo, concentrada no orçamento do Departamento de Defesa, que adquiriu cerca de 70%.

Os resultados mostraram que mais da metade dos gastos no mercado de compras governamentais dos Estados Unidos da América está contida na prestação de serviços, sendo que cerca de um quarto desses gastos concentra-se em P&D.

O Departamento de Defesa norte-americano é o principal responsável por esses resultados, por meio da aquisição de tecnologia militar e equipamentos eletroeletrônicos. É reconhecida a reduzida competitividade com que contam os produtos brasileiros nessa área, em contraposição às empresas norte-americanas. Assim, esse é um mercado não promissor para as empresas brasileiras no curto prazo.

Além disso, cerca de 50% das aquisições do governo federal norte-americano correspondem à modalidade de contratos continuados. Somente participam nessa modalidade empresas que, por algum motivo, requeiram/necessitem da extensão/renovação de seus contratos de provimento de bens e serviços ao governo. Isso reduz sensivelmente as oportunidades de novos entrantes no mercado global de compras governamentais estadunidense, nos exatos 50% dedicados à modalidade de compras continuadas.

Os produtos demandados pelas agências federais do governo norte-americano, em sua grande maioria, são de relativo valor agregado e fim específico. Essa demanda do governo, cruzada com as exportações brasileiras, mostrou uma correlação não significativa (coeficiente de Spearman 0,06), sugerindo que as empresas brasileiras não possuem vantagens competitivas nesse mercado. Além disso, a avaliação dos gastos do governo federal estadunidense entre bens e serviços mostrou que este último representa uma parcela significativa do gasto total: acima de 60%, incluindo os gastos com P&D, para os anos considerados.

Os resultados apontaram, por fim, que as empresas brasileiras têm alcance limitado para penetrar nos segmentos de compras governamentais do governo federal dos Estados Unidos. Mesmo considerando os produtos de pequeno valor agregado demandados pelas agências governamentais norte-americanas, para os quais as empresas brasileiras detêm forças competitivas razoáveis, como móveis, alimentos processados e produtos têxteis, os ganhos seriam particularmente pequenos, pois representam menos de 5% do mercado em questão.

De fato, no subconjunto do mercado de compras governamentais de bens de menor valor agregado do governo federal dos Estados Unidos da América, o Brasil apresenta relativo potencial exportador. Mas esse mercado é justamente o de menor valor: inferior a US\$ 18 bilhões, incluindo-se os bens primários, como petróleo e derivados, em quaisquer dos anos considerados.

Para a União Européia e o Canadá, existem fontes de consulta bastante abrangentes, mas a obtenção de informações estatísticas com respeito ao histórico recente de compras governamentais implica geralmente ônus monetário. Em verdade, as entidades públicas desses países amplificam a divulgação de suas licitações utilizando a Internet, em adição à publicação em jornais oficiais, mas os resultados dos processos licitatórios por origem e categoria de uso dos bens e serviços não são disponibilizados livremente de forma setorial.

Os exemplos relacionados para a Grã-Bretanha e a Alemanha que contemplam os gastos governamentais por atividade econômica são extensivos à maioria dos países da União Européia e estão compreendidos nas matrizes de insumo-produto desses países. Vale ressaltar que a divulgação dos dados pela Internet referente às compras governamentais da Espanha e de Portugal é ainda pouco animadora, tanto no aspecto da divulgação das licitações dos órgãos governamentais quanto em relação aos resultados quantitativos que dimensionem o mercado de compras governamentais.

Fica a constatação, frente aos resultados obtidos, de que esforços devem ser despendidos no sentido de possibilitar adendos na legislação dos países, em especial na dos EUA, que contemplem preferências compensatórias às empresas não-residentes. Adicionalmente, para a consecução bem-sucedida dos projetos de integração internacional do Brasil, a questão não se restringe somente às condições de acesso aos mercados de Compras Governamentais pelas empresas dos países que serão signatários do acordo, mas também a se construírem condições competitivas isonômicas em linha com o demandado pelo mercado de compras governamentais nos países que serão signatários do acordo de constituição da ALC.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DG MARKT/EUROSTAT. *Official Journal of the European Communities, Supplement S*, vários números

FEDERAL PROCUREMENT DATA CENTER. *Federal Procurement Report*, Washington, DC, vários anos.

———. *Data Element Dictionary*, Washington DC, 2002.

GUIMARÃES, E.P. *Compras Governamentais dos Estados Unidos, Canadá, e União Européia: uma avaliação exploratória de viabilidade de quantificação*. LC/BRS/R.132, Cepal/BR, Nações Unidas, dez. 2002.

MOREIRA, H.C. e MORAES, J.M. *Compras governamentais: políticas e procedimentos na OMC, União Européia, Nafta, Estados Unidos e Brasil*, LC/BRS/R.130, Cepal, set. 2002.

OMC. *International Trade Statistics*, 2001.

SENADO FEDERAL. *Constituição Federal do Brasil, 1988*. Ed. Secretaria Especial de Editoração, BSB, 2002.

Websites:

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS – Department of Commerce (<http://www.bea.doc.gov/>), 2002.

———. *A Guide to the National Income and Product Accounts of the United States* (<http://www.bea.gov/bea/dn2/i-o.htm>), 2002.

———. (<http://www.bea.doc.gov/bea/an/0398niw/maintext.htm>), 2002.

CONTRACTS CANADA INFORMATION CENTRE (<http://contractscanada.gc.ca>), 2002.

ECONOMIC TIME SERIES PAGE: Economagic.com (<http://www.economagic.com/>), 2002.

EUROPEAN PROCUREMENT GUIDELINES (<http://www.simap.eu.int>), 2002.

EUROSTAT (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>), 2002.

———. (http://eur-op.eu.int/general/en/salesagents_en.htm), 2002.

———. (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/structuralindicators>), 2002.

FEDERAL PROCUREMENT DATA CENTER (<http://www.fpd.gov>), 2002.

FEDERAL STATISTICS OFFICE GERMANY (<http://www.destatis.de>), 2002.

———. (<http://www.destatis.de/allg/d/veroe/inoutput.htm>), 2002.

———. (<http://www.destatis.de/indicators/e/vgr410ae.htm>), 2002.

INTERNATIONAL BUREAU OF STATISTICS (http://www.census.gov/main/www/stat_int.html), 2002.

MERX-the Electronic Tendering Service-Contracts Canada (<http://www.merx.bmo.com>), 2002.

NATIONAL STATISTICS – Industry Input-Output of UK (<http://www.statistics.gov.uk/>), 2000.

———. (<http://www.statistics.gov.uk/themes/economy/Articles/NationalAccounts/inputoutput.asp>), 2002.

———. (<http://www.statistics.gov.uk/STATBASE/Product.asp?vlnk=3026&More=Y>), 2002.

OECD (<http://www.oecd.org/>), 2002.

STATISTICAL CANADA (<http://www.statcan.ca/english/>), 2002.

TENDERS ELETRONIC DAILY (<http://ted.eur-op.eu.int/>), 2002.

THE EUROPEAN UNION'S PUBLISHER (http://eur-op.eu.int/general/en/index_en.htm), 2002.

———. (http://eur-op.eu.int/general/en/oj_en.htm#2), 2002.

UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE (<http://www.unece.org/>), 2002.

WORLD TRADE ORGANIZATION (<http://www.wto.org>), 2002.

http://www.arnet.gov/far/current/html/Subpart_19_13.html

http://www.fpdc.gov/fpdc/RM2003_ICAR.htm

<http://fpdcapp.gsa.gov/pls/fpdsweb/fpdsprodsearch1>