

# TALKING TRADE

WITH *wit*  
Women Inside Trade



## Entrevista com Isadora Barbosa

No dia 18 de maio, o Brasil formalizou seu interesse em participar do Acordo de Compras Governamentais (GPA) da OMC - o primeiro passo para iniciar as negociações com esse fim. Atualmente, 48 membros da OMC fazem parte do Acordo, que abre o mercado de compras públicas dos países participantes.

Para tratar da decisão brasileira de fazer parte do GPA, conversamos, nesta edição do *Talking Trade with WIT*, com a Isadora Barbosa.

Isadora Barbosa é especialista em política e indústria na Confederação Nacional da Indústria, atuando nos temas de negociações na OMC. Formada em direito e relações internacionais, possui mestrado em direito econômico internacional e política pela Universidade de Barcelona.

Como nas edições anteriores, a ideia do *Talking Trade* é ouvir o que as WITs têm para dizer sobre os temas que importam na agenda do comércio internacional.

Boa leitura!

*Coti Negri e Tatiana Prazeres – Líderes do GT Comércio, WITs*

## 1. Por que o Brasil decidiu fazer parte do GPA? Que interesses busca atender?

O Brasil, desde 2017, já era membro observador do GPA (“*Government Procurement Agreement*”). Em dezembro do ano passado, o Conselho de Estratégia Comercial da CAMEX concedeu o mandato negociador para que o país desse início às negociações para entrada no Acordo. Em seguida, o Ministro Paulo Guedes aproveitou a ocasião do Fórum Econômico Mundial, em Davos, para anunciar a intenção do Brasil em aderir ao GPA.

Como justificativa, alega-se o acesso ao mercado de compras públicas dos 48 membros do GPA, que equivale a cerca de USD 1,7 trilhão/ano, além do aumento da concorrência com produtores externos nas compras públicas brasileiras, o que poderia representar uma economia aos cofres públicos e coibir práticas anticoncorrenciais e atos de corrupção. Por fim, estaria em linha com o intuito de maior abertura da economia brasileira e enviaria uma espécie de sinal positivo ao processo de adesão do Brasil à OCDE.

## 2. Que dificuldades o Brasil deve enfrentar neste processo de acessão? A negociação se limita ao nível federal ou os estados serão envolvidos também? É possível fazer alguma previsão a respeito de quanto pode durar este processo?

O processo negociador de acessão ao GPA é complexo. Primeiramente, o Brasil deverá apresentar uma oferta inicial de acesso a mercado e um “*checklist*” com indicação da legislação aplicável aos processos de licitações. Em seguida, iniciam-se as negociações com os membros do Acordo e é conduzida uma análise de compatibilidade da legislação brasileira com as regras do GPA. Por fim, é feita a oferta final de acesso a mercado e a entrada do Brasil precisará ser aprovada pelo Comitê de Compras Governamentais da OMC.



Women Inside Trade

O escopo das obrigações do Acordo é delimitado através de listas de compromissos que definem, por exemplo, quais entidades governamentais serão envolvidas, podendo ser “centrais”, “sub centrais” ou “outras entidades”. Portanto, o GPA pode ir muito além do nível federal, podendo chegar aos níveis estaduais e até mesmo municipais.

É difícil prever quanto tempo durará o processo de acessão, pois irá depender da velocidade do país para adequar sua legislação interna aos compromissos estabelecidos pelo Acordo e do quanto o Brasil estará disposto a ceder durante as negociações. Como base de comparação, o último membro a ingressar no GPA foi a Austrália, que levou 3 anos e meio para concluir o processo, enquanto a China vem negociando sua entrada desde 2007.

### **3. Parece que, no pós-pandemia, política industrial voltará a ganhar importância no mundo. Como fica a possibilidade de um país que faz parte do GPA utilizar compras públicas como instrumento de política industrial? Essas limitações preocupam ou deveriam preocupar o Brasil?**

O mercado de compras governamentais movimenta, em média, 12% do PIB dos países. No Brasil, o mercado de compras públicas é de cerca de USD 157 bilhões/ano, representando o 6º maior mercado mundial.

Portanto, trata-se de um importante instrumento de política pública, na medida em que o poder de compra do Estado pode ser utilizado para atingir determinados objetivos, como, por exemplo, o desenvolvimento industrial, a transferência de tecnologia e inovação, a redução de desigualdades, a proteção de pequenas empresas, dentre outros. Tal atuação se faz ainda mais importante no contexto atual de crise econômica.

No entanto, com a entrada no GPA, pode-se reduzir o espaço para implementar tais políticas, já que o Acordo impõe tratamento igual entre seus membros, o que significa que o Brasil não poderá, salvo exceções,



Women Inside Trade

diferenciar os fornecedores nacionais dos fornecedores estrangeiros e deverá tratar de forma isônoma todos os países membros do Acordo. Na prática, as chamadas “margens de preferência” não poderão mais ser concedidas às empresas nacionais nos setores cobertos pelo Acordo e nem os “*off-sets*” poderão ser exigidos das empresas participantes em licitações públicas.

Portanto, é importante que o Brasil preserve de forma cuidadosa seu espaço para adoção de políticas públicas, dando especial atenção a quais entidades governamentais, bens, serviços, valores mínimos de licitações, o país irá se comprometer. Além disso, é importante estar atento e ser estratégico na adoção de exceções genéricas ou específicas perante os compromissos do Acordo. Por fim, o Brasil deve se valer das flexibilidades previstas para países em desenvolvimento, avaliar com cautela os impactos da adesão ao Acordo e manter um diálogo aberto com o setor produtivo nacional.

#### **4. O GPA é frequentemente visto como um aliado no combate à corrupção. Faz sentido ou é exagero?**

De modo geral, o Acordo de Compras Governamentais prevê regras que englobam a não discriminação, o tratamento imparcial e a transparência nos editais e nos procedimentos de licitações públicas.

O Texto do Acordo foi revisitado em 2014, onde foi incluído em seu Preâmbulo um trecho que diz que: “os membros reconhecem a importância de medidas transparentes no que diz respeito às compras públicas e à condução de licitações de modo imparcial e transparente, de modo a evitar conflitos de interesses e práticas corruptas, conforme os instrumentos internacionais aplicáveis, como, por exemplo, a Convenção das Nações Unidas contra a Corrupção”. Vale lembrar que tal Convenção foi promulgada pelo Brasil através do Decreto nº 5.687, de janeiro de 2006.

Portanto, embora o GPA estimule a boa governança e o combate às práticas corruptivas, não há disposições que efetivamente combatam a corrupção. Além disso, é importante destacar que a concorrência



Women Inside Trade

já é ampliada aos fornecedores estrangeiros nas chamadas licitações internacionais e não há nada que impeça o Brasil de adotar medidas voluntárias para tornar seus procedimentos mais transparentes e previsíveis, independentemente de sua adesão ao Acordo.

**5. A maior participação de pequenas e médias empresas (PME) em compras públicas pode se traduzir em melhores resultados para a igualdade de gênero, dado que as empresas pertencentes a mulheres são na maioria PMEs. Qual é o link entre o GPA e gênero? Os compromissos do Acordo podem contribuir para os empreendimentos liderados por mulheres nessa área?**

Não há quaisquer previsões no texto do Acordo relativas a gênero. No entanto, o texto revisado do GPA criou um Comitê para a implementação de um programa de trabalho que visa rever as medidas e políticas vigentes para pequenas e médias empresas, de modo a dar assistência, promover e facilitar a participação de PMEs nos processos de compras públicas.

No Brasil, a Constituição Federal prevê tratamento favorecido para empresas de pequeno porte brasileiras, enquanto a Lei Complementar 123/2006 prevê que a administração pública deverá realizar licitações exclusivas para microempresas e empresas de pequeno porte, para contratações de até R\$ 80.000,00, além de estabelecer cotas de 25% dos bens a serem fornecidos.

No entanto, como mencionado anteriormente, o Acordo estabelece regras sobre não discriminação e, portanto, tais políticas não poderiam ser mais adotadas nos setores cobertos pelo Acordo. Portanto, há que se resguardar no processo negociador uma certa margem para que tais políticas de incentivo às PMEs possam seguir sendo adotadas, atentando-se aos valores mínimos de licitações que estarão cobertos pelo Acordo, já que as PMEs tendem a participar de procedimentos de compras públicas que envolvam valores menores.



Women Inside Trade