

Na Mídia

13/08/2020 | [O Estado de S.Paulo](#)

Acessão do Brasil ao Acordo de Compras Governamentais: desafios e oportunidades

José Diaz | Milena da Fonseca Azevedo



Em maio deste ano, o governo brasileiro formalizou o início do processo de negociação de acessão ao Acordo de Compras Governamentais (*Government Procurement Agreement – GPA*, em inglês) na Organização Mundial do Comércio (OMC), sendo o primeiro país da América Latina a solicitar a acessão ao acordo. O mercado de compras públicas dos 48 membros do acordo é da ordem de US\$ 1,7 trilhão por ano em bens, serviços e construção civil.

A acessão ao acordo já era esperada quando no Fórum Econômico Mundial, que ocorreu em janeiro de 2020, o Ministro da Economia, Paulo Guedes aproveitou a presença de diversos empresários e autoridades internacionais para anunciar mais este passo para a inserção internacional do Brasil.

Este é um passo natural para o país após a abertura do mercado de compras públicas nos acordos com Peru, Chile, Mercosul e, mais recentemente, com a União Europeia e Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA).

O GPA é um acordo plurilateral da OMC (ou seja, nem todos os membros da organização são parte do acordo, mas somente aqueles que o assinaram) que traz regras para abertura comercial justa e transparente no mercado de compras governamentais. Além das regras, que incluem mecanismos de não discriminação, regras de conduta em licitações, condições e qualificação para participantes, documentação, entre outros, o acordo possui uma lista de compromissos. Esta lista cobre as entidades governamentais participantes (governo central, governo local e outras entidades), bem como lista de concessão de bens, serviços, serviços de construção, os valores acima dos quais as atividades de compras estarão abertas à concorrência estrangeira e exceções.

O ingresso efetivo no GPA representará um ambiente novo para o empresariado brasileiro, que, até então, participa do mercado de compras governamentais muitas vezes em condições diferenciadas frente aos concorrentes internacionais e está menos familiarizado com os desafios relacionados à abertura do mercado.

Do ponto de vista da negociação do acordo, o primeiro ponto de atenção é que o acordo certamente trará igualdade ao ambiente competitivo entre empresas nacionais e empresas estrangeiras. Esse fato levará ao fim de prerrogativas como margem de preferência (critério de desempate dando preferência à indústria nacional) e possibilidade de exigência de conteúdo local pelo governo nacional. Tais regras frontalmente violam as obrigações de tratamento igualitário entre os países e serão abordadas na acessão ao acordo. Além disso, o acordo tem por objetivo promover maior transparência com a publicação de editais e publicidade dos atos públicos.

Outro ponto para se chamar a atenção nas negociações, é lembrar que em março de 2019, o Brasil renunciou à sua condição de país em desenvolvimento em acordo com o Governo Trump em troca de apoio à acessão à Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE). Tal condição permite, dentre outros, o acesso à tratamento preferencial e diferenciado nos acordos da OMC. Após tal declaração, haveria que se firmar entendimento se o país estaria, portanto, privado do uso das condições especiais e diferenciadas previstas no GPA (o acordo prevê a possibilidade de medidas de transição para tais países) ou se tal declaração dizia respeito exclusivamente aos direitos vigentes até aquele momento.

Finalmente, considerando que o acordo é no sistema de listas concessivas, o outro grande desafio será ver setores nos quais haverá ou não abertura, visto que a lista é o meio de liberalização e que permite acesso a mercados.

De acordo com o anúncio do governo brasileiro, espera-se que assim que se voltar à normalidade, em decorrência da COVID-19, seja feita uma oferta inicial para acessão ao acordo. Feita a oferta, a acessão é concluída quando todos os membros do acordo concordarem com os termos negociados. Esse processo, no caso da Austrália (último país a entrar no acordo) durou 3 anos. Outros países, como Rússia e China estão negociando a acessão ao acordo desde 2017 e 2007, respectivamente.

Esse mercado, que até então era mais fechado à concorrência, vai requerer que as empresas atinjam maior grau de competitividade e busquem maior eficiência. Além dos fatores extrínsecos a elas (como a reforma tributária, legislação trabalhista, dentre outros), as empresas terão um custo de adaptação à concorrência

para um mercado que passará a ser global com a acessão ao GPA. Além de competidores vorazes como a China (em processo mais avançado de acessão), há outras grandes potências que já são parte do acordo, como Estados Unidos, União Europeia, Japão, Coreia do Sul, Cingapura, entre outros.

O grande desafio do governo será encontrar nas negociações o ponto de equilíbrio entre os desafios das empresas em lidar com a concorrência externa e objetivos governamentais de controle das contas públicas, de modo a propiciar o maior ganho possível no âmbito do acordo e beneficiar os interesses ofensivos das empresas nacionais.

***José Diaz e Milena da Fonseca Azevedo, sócio e advogada da área de comércio internacional, aduaneiro e relações governamentais do Demarest Advogados**