

PT

PT

PT



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 23.9.2004
COM(2004) 608 final

LIVRO VERDE

CONTRATOS PÚBLICOS NO SECTOR DA DEFESA

FR

LIVRO VERDE

CONTRATOS PÚBLICOS NO SECTOR DA DEFESA

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

I. RAZÕES PARA UMA ACÇÃO NO DOMÍNIO DOS CONTRATOS PÚBLICOS NO SECTOR DA DEFESA

1. **Mercados segmentados no sector da defesa**
2. **Especificidades próprias dos contratos no sector da defesa**

2.1 Papel preponderante dos Estados

2.2 Imperativos de segurança de abastecimento e de confidencialidade

2.3 Complexidade dos programas de aquisição de armamento

3. **Limites do quadro legal em vigor**

3.1 Regime derogatório comunitário

3.2 Legislações nacionais não homogéneas

3.3 Regimes específicos para os programas de cooperação

II. PISTAS DE REFLEXÃO PARA DEFINIR ACÇÕES A NÍVEL EUROPEU

1. **Explicitar melhor o quadro legal comunitário em vigor**
2. **Completar o quadro legal comunitário através de um instrumento específico**

2.1 Objectivos

2.2 Conteúdo

MODALIDADES DE CONSULTA

INTRODUÇÃO

O presente Livro Verde constitui uma das acções anunciadas pela Comissão Europeia na sua comunicação « Para uma política comunitária em matéria de equipamento de defesa », adoptada em 11 de Março de 2003¹. Através destas acções, a Comissão Europeia pretende contribuir para a construção progressiva de um mercado europeu de equipamento de defesa (« European Defence Equipment Market », EDEM) mais transparente e aberto entre os Estados-Membros, o que tornaria o sector mais eficaz, do ponto de vista económico, sem deixar de respeitar as suas especificidades.

A evolução no sentido de um mercado à escala europeia é um dos elementos-chave para reforçar a competitividade das indústrias europeias, garantir uma melhor afectação dos recursos em matéria de defesa e apoiar o desenvolvimento das capacidades militares da União, no quadro da Política Europeia de Segurança e Defesa (PESD).

A criação de uma Agência Europeia de Defesa, competente no domínio das capacidades de defesa, da investigação, das aquisições e do armamento reforça o interesse da constituição de um tal mercado.

A criação do EDEM pressuporia a realização de um conjunto de iniciativas complementares, entre as quais a instituição de um quadro legaladequado em matéria de aquisição de equipamentos de defesa. Uma maior abertura dos mercados no sector da defesa, actualmente segmentados a nível nacional, permitiria, com efeito, aumentar as oportunidades comerciais para as empresas europeias do sector, incluindo as PME, além de contribuir para o seu crescimento e reforço da respectiva competitividade.

O presente Livro Verde tem por objectivo prosseguir, no respeito do princípio da subsidiariedade, o debate já iniciado neste domínio.² Assim, a Comissão Europeia solicitou a participação de dois grupos de trabalho constituídos, por representantes dos Estados-Membros e das indústrias europeias, nas etapas preparatórias do Livro Verde.

Numa primeira parte, o Livro Verde identifica as razões que justificam uma acção específica através da análise da situação actual dos mercados, das suas múltiplas particularidades e da regulamentação em vigor. Com base nessas constatações, estabelece-se, numa segunda parte, pistas de reflexão sobre os instrumentos a considerar.

I. RAZÕES PARA UMA ACÇÃO NO DOMÍNIO DOS CONTRATOS PÚBLICOS NO SECTOR DA DEFESA

As despesas de defesa dos Estados-Membros constituem uma parte importante das respectivas despesas públicas, na ordem dos 160 milhares de milhões de euros para os vinte e cinco Estados-Membros, dos quais um quinto é consagrado às aquisições de equipamento militar (aquisições, investigação e desenvolvimento)³.

¹ COM(2003) 113 final.

² Trabalhos do Grupo Político Europeu de Armamento (POLARM), do Grupo de Armamento da Europa Ocidental (GAEO), da *Agency Establishment Team* encarregada de instituir a Agência Europeia de Defesa.

³ Fontes: NATO (Organização do Tratado do Atlântico Norte) e SIPRI (*Instituto Internacional de Investigação sobre a Paz, em Estocolmo*), 2002.

Actualmente, os contratos públicos no sector da defesa caracterizam-se por uma segmentação a nível nacional (n.º 1), por especificidades que os diferenciam dos restantes contratos públicos (n.º 2) e por um quadro jurídico cuja aplicação é complexa (n.º 3).

1. Mercados segmentados no sector da defesa

Apesar de a totalidade das despesas militares dos Estados-Membros ser considerável, continua a ser, em grande medida, fragmentada a nível dos mercados nacionais, o que constitui actualmente um problema importante para todos os Estados-Membros dotados de uma indústria de defesa. No seguimento das reduções orçamentais e da reestruturação das forças armadas, a dimensão dos mercados nacionais – incluindo os dos grandes Estados – deixou de ser suficiente para atingir volumes de produção que permitam amortizar os elevados custos de I&D dos sistemas de armamento. Esta situação, bem como a fragmentação dos esforços de investigação e desenvolvimento na Europa, implicam um custo acrescido para os contribuintes, limitando a competitividade da indústria de defesa europeia e a sua possibilidade de resposta às necessidades da PESD, em termos de capacidade. Tendo em consideração a natureza dual das tecnologias (militar e civil), a competitividade global da indústria na Europa é igualmente afectada.

Registaram-se progressos durante os últimos dez anos, nomeadamente devido ao reforço da cooperação transeuropeia em matéria de armamento e ao início da abertura à concorrência desses mercados, à escala europeia. Estas iniciativas obtiveram resultados modestos, não permitindo a constituição de um mercado europeu no sector da defesa. No que diz respeito aos programas realizados em cooperação, o recurso, ainda, frequente ao princípio da contrapartida adequada para o investimento limita a abertura, geralmente, aos países participantes e implica uma repartição dos trabalhos baseada em critérios de política industrial exclusivamente nacionais. Quanto às aquisições nacionais, a parte dos contratos celebrados de acordo com um procedimento concorrencial continua a ser pequena. Independentemente dos procedimentos utilizados, a parte celebrada com fornecedores nacionais continua a ser predominante.

2. Especificidades próprias dos contratos no sector da defesa

As especificidades dos contratos no sector da defesa resultam da própria natureza dos bens militares e dos serviços conexos. Não são exclusivamente de ordem económica e tecnológica, mas dependem igualmente da política de segurança e defesa de cada um dos Estados-Membros⁴. Consequentemente, as indústrias de defesa possuem um carácter estratégico e desfrutam de relações particulares com os Estados.

2.1 Papel preponderante dos Estados

No seguimento das privatizações e dos esforços de optimização das políticas de aquisição destes últimos anos, o papel dos Estados atenuou-se mas continua a ser predominante. Enquanto clientes únicos, os Estados determinam a procura dos produtos em função das necessidades militares ligadas aos respectivos objectivos estratégicos, definindo assim a dimensão dos mercados. Participam, em graus variados consoante os países, no financiamento da investigação e do desenvolvimento, desse modo influenciando o saber-fazer tecnológico e a competitividade, a longo prazo, das indústrias. Enquanto reguladores, controlam o comércio de armamento através das licenças de exportação necessárias às indústrias, nomeadamente

⁴ Ver documento do grupo POLARM do Conselho, anexado à Comunicação COM(97) 583 de 4.12.1997.

para fornecer equipamento no interior da União, e da concessão de autorizações para apresentação de propostas. Este controlo é realizado igualmente, embora de modo mais limitado, no que diz respeito às reestruturações industriais, e até ao nível dos accionistas.

2.2 Imperativos de segurança de abastecimento e de confidencialidade

Os imperativos de defesa pressupõem que as fontes de abastecimento sejam asseguradas durante a totalidade do período em que decorrem os programas de armamento, desde a concepção até à retirada de serviço do equipamento, em tempo de paz e em tempo de guerra. Por conseguinte, os Estados podem ser levados a instituir garantias de abastecimento particulares. A manutenção de uma capacidade industrial de defesa exclusivamente nacional pode parecer um modo fiável de responder aos interesses estratégicos e às situações de urgência (operações militares).

Do mesmo modo, os imperativos de defesa podem implicar, para os Estados, a disponibilidade de equipamento que garanta a superioridade tecnológica das forças militares envolvidas. Essa superioridade depende, por exemplo, da confidencialidade dos programas e das suas especificações técnicas. A obrigação de proteger essas informações confidenciais obriga os industriais a disporem de habilitações específicas nacionais em matéria de segurança.

2.3 Complexidade dos programas de aquisição de armamento

Os programas de desenvolvimento de armamento são complexos. O seu volume de produção é limitado e os riscos de fracasso comercial tornam necessário o apoio dos Estados. Com frequência, o equipamento é constituído por sistemas novos que integram simultaneamente tecnologias militares e civis. O seu ciclo de vida é longo: o período entre a manifestação da necessidade operacional e o fim de vida de um sistema pode atingir cinquenta anos. A relação entre qualidade e preço, e a gestão dos riscos devem poder ser asseguradas durante a totalidade desse período. Assim, os Estados devem ter acesso a capacidades industriais e a tecnologias adequadas durante todo o ciclo de vida de um sistema, e manter relações perenes e fiáveis com os fornecedores.

De resto, as aquisições de equipamento de armamento « pronto a utilizar⁵ » disponível no mercado são frequentemente objecto de “compensações” que consistem, para um país comprador, na exigência de uma contrapartida que pode ultrapassar 100% do montante do contrato. Essa contrapartida pode ser directa, através de encomendas a sociedades nacionais ou de transferências de saber-fazer e de tecnologia ligados ao contrato original. Pode também ser indirecta e incluir outros sectores industriais, além do abrangido pelo contrato em questão, nomeadamente sectores não militares.

3. Limites do quadro legal em vigor

3.1 Regime derogatório comunitário

As particularidades do sector da defesa foram reconhecidas desde a fundação da Comunidade, através de um regime derogatório definido no artigo 296.º do Tratado CE. De acordo com o disposto no n.º 1 do referido artigo:

⁵ Equipamento acabado, já produzido e disponível para venda.

“a) Nenhum Estado-Membro é obrigado a fornecer informações cuja divulgação considere contrária aos interesses essenciais da sua própria segurança.

b) Qualquer Estado-Membro pode tomar as medidas que considere necessárias à protecção dos interesses essenciais da sua segurança e que estejam relacionadas com a produção ou o comércio de armas, munições e material de guerra; tais medidas não devem alterar as condições de concorrência no mercado comum no que diz respeito aos produtos não destinados a fins especificamente militares.”⁶

Tendo em conta o seu âmbito geral, esta disposição é susceptível de se aplicar igualmente no domínio dos contratos públicos.

Como clarificado no artigo 10.º da nova Directiva 2004/18/CE, a regulamentação comunitária em matéria de contratos públicos é aplicável aos contratos públicos celebrados por entidades adjudicantes no domínio da defesa, sob reserva do disposto no artigo 296.º do Tratado CE. Consequentemente, as regras comunitárias são, em princípio, igualmente aplicáveis no sector da defesa, mas os Estados-Membros têm a possibilidade de derrogar a essas regras nos casos e nas condições especificamente previstas para esse efeito. De qualquer forma, a possibilidade de derrogação prevista no artigo 296.º do Tratado CE não pode ser invocada nem no caso dos bens civis nem daqueles que não sejam destinados a fins especificamente militares, mesmo que tenham sido adquiridos pelos ministérios de defesa nacional.

A jurisprudência do Tribunal delimitou as condições de utilização desta derrogação de forma restritiva, indicando que⁷:

- a sua utilização não constitui uma reserva geral e automática, devendo ser justificada caso a caso. Os Estados dispõem assim de uma possibilidade de manter secretas as informações que colocariam em causa a sua segurança, e da faculdade de invocar uma isenção às regras do mercado interno em matéria de comércio de armamento, sendo obrigados a avaliar cada contrato a fim de averiguarem se este é ou não abrangido pela derrogação,
- a utilização de medidas nacionais derogatórias pelos Estados só se justifica se for necessária para realizar o objectivo de salvaguardar os interesses essenciais de segurança invocados,
- o ónus da prova cabe ao Estado-Membro que dela pretenda prevalecer-se,
- essa prova é apresentada, se necessário, aos juízes nacionais ou então, caso seja aplicável, ao Tribunal de Justiça, ao qual a Comissão poderá recorrer no exercício da sua função de guardião do Tratado.

Assim, os Estados-Membros podem geralmente derrogar às regras dos Tratados e das directivas comunitárias, mas apenas em condições bem determinadas. Contudo, colocam-se diversas dificuldades em termos de aplicação:

⁶ Em conformidade com o n.º 2 do mesmo artigo, o Conselho adoptou, em 1958, uma lista de produtos aos quais são aplicáveis as disposições do n.º 1.

⁷ Entre outros, o acórdão Johnston, processo 222/84 e o acórdão Comissão das Comunidades Europeias contra Reino de Espanha, processo C-414/97. Este último, apesar de ter sido pronunciado em matéria de IVA, é aplicável ao domínio dos contratos públicos.

- na ausência de uma interpretação precisa destas disposições, desenvolveu-se uma prática quase sistemática de recurso a esta derrogação, em matéria de contratos públicos. Apesar das clarificações do Tribunal, o reduzido número de publicações no Jornal Oficial da União Europeia deixa transparecer que certos Estados-Membros estimam poder recorrer à derrogação de forma automática;
- uma vez que a noção de interesse essencial de segurança não está definida nem no direito comunitário, nem na jurisprudência do Tribunal, os Estados beneficiam, na prática, de uma larga margem de avaliação ao determinar os contratos susceptíveis de ser abrangidos pelo seu âmbito;
- a lista de 1958⁸ não constitui uma base de referência apropriada para delimitar o âmbito de aplicação do artigo 296.º do Tratado CE, uma vez que nunca foi publicada oficialmente ou revista desde então.

Por conseguinte, constata-se que os contratos no sector da defesa continuam ainda, em grande medida, a ser abrangidos pelas legislações exclusivamente nacionais.

3.2 *Legislações nacionais não homogéneas*

Em matéria de contratos no sector da defesa, a maior parte das regulamentações nacionais prevê derrogações à aplicação das regras previstas para os contratos públicos, denotando graus de transparência variáveis. Tal constitui uma dificuldade potencial para os fornecedores não nacionais.

- A **publicação dos anúncios de concurso**, quando pertinente, realiza-se em boletins nacionais específicos, cujos conteúdo, frequência e modo de difusão variam de um Estado para o outro.
- Os casos, previstos nas legislações nacionais, em que é possível **não haver publicação** são numerosos e diferem consoante os países.
- As **especificações técnicas** são frequentemente muito pormenorizadas e baseadas em normas não homogéneas.
- Os **critérios de selecção** dos fornecedores têm em consideração, em certos Estados, a capacidade de oferecer compensações industriais e, na maioria dos Estados, a confidencialidade e a segurança de abastecimento, cuja definição permanece vaga e cuja apreciação não tem em conta as mesmas exigências, remetendo, por vezes, para a origem dos bens ou para a nacionalidade dos fornecedores.
- O **processo de adjudicação** realiza-se essencialmente através de procedimentos por negociação cujas modalidades não estão enquadradas de forma idêntica, nomeadamente no que diz respeito à duração das negociações e às possibilidades de alterações ao objecto do contrato.
- A **adjudicação** baseia-se prioritariamente no critério da oferta economicamente mais vantajosa. Contudo, nesta fase, a segurança de abastecimento e as compensações industriais são, de novo, tidas em consideração por certos Estados.

⁸ Ver nota de rodapé n.º 6.

Os obstáculos mencionados levaram a que certos Estados-Membros, no âmbito do acordo político intergovernamental do GAEO⁹, se empenhassem na harmonização do conteúdo e das modalidades de publicação dos respectivos boletins nacionais, bem como na adopção de regras mais abertas em matéria de adjudicação. Com base em princípios pertinentes, este sistema produziu, no entanto, resultados limitados, tanto a nível da transparência como da adjudicação, devido à sua natureza juridicamente não vinculativa.

3.3 Regimes específicos para os programas de cooperação

Juntamente com os regimes nacionais mencionados, as regras *ad hoc* previstas nos acordos intergovernamentais são utilizadas para as aquisições relacionadas com os programas de armamento desenvolvidos em cooperação¹⁰. Geralmente, devido aos elevados investimentos realizados pelos países participantes nestes programas, é o princípio da contrapartida industrial que condiciona a adjudicação da encomenda.

Para compensar os elevados custos decorrentes desta prática, criou-se a agência transnacional OCCAR¹¹ em 1996, que foi dotada de personalidade jurídica em 2000. O seu regime contratual mais concorrencial prevê a substituição dos sistemas de “contrapartida justa” por programa, por uma “contrapartida justa global” que poderá incidir sobre vários anos e envolver diversos programas. Contudo, a sua aplicação dependerá do número de novos programas atribuídos à gestão da Organização.

Uma vez que estas tentativas não obtiveram resultados satisfatórios, os Estados-Membros criaram recentemente uma Agência Europeia de Defesa sob a autoridade do Conselho, no quadro institucional único da União Europeia, cuja missão será, nomeadamente, contribuir, em consulta com a Comissão, para a realização de um mercado europeu competitivo no sector da defesa¹².

II. PISTAS DE REFLEXÃO PARA DEFINIR ACÇÕES A NÍVEL EUROPEU

O quadro acima delineado da situação dos contratos públicos da defesa mostra que diversos obstáculos limitam o acesso das indústrias europeias aos mercados dos Estados-Membros e, conseqüentemente, as suas oportunidades de crescimento.

Assim, a Comissão propõe o prosseguimento do debate sobre a oportunidade de desenvolver uma acção comunitária no domínio dos contratos no sector da defesa. A presente fase de reflexão permitiu à Comissão identificar dois instrumentos possíveis: um instrumento que se limitaria a clarificar o quadro legal em vigor (n.º 1) e um outro, destinado a estabelecer regras específicas no domínio da defesa, adaptadas às características desse sector (n.º 2).

⁹ Os dezasseis países membros, entre os quais quatorze Estados-Membros da União (BE, DK, DE, EL, ES, FR, IT, LU, NL, PT, UK, AT, FI, SE), adoptaram orientações em matéria de adjudicação em 1990, que foram actualizadas em 1999.

¹⁰ Estes contratos são geralmente celebrados por agências *ad hoc* ou por agências da NATO que agem em nome dos Estados que participam nos programas em questão.

¹¹ OCCAR (*Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement*) – *Organismo Conjunto de Cooperação em Matéria de Armamento*; aberta, em determinadas condições, a todos os Estados-Membros, agrupa actualmente apenas cinco Estados (DE, BE, FR, IT e UK).

¹² Acção Comum que institui uma Agência Europeia de Defesa (AED), adoptada em 12 de Julho de 2004 pelo Conselho.

Os instrumentos mencionados não impediriam acções complementares organizadas pelos Estados-Membros, no âmbito das instâncias apropriadas. Com efeito, não poderiam responder exhaustivamente a todas as questões relacionadas com as especificidades dos contratos no sector da defesa, sobretudo no que diz respeito à segurança de abastecimento, um conceito que deve evoluir em função da convergência dos interesses de segurança nacionais, no quadro da política externa europeia de segurança e defesa. O desenvolvimento progressivo de uma abordagem comum neste domínio poderia facilitar a aplicação dos instrumentos comunitários. Do mesmo modo, esses instrumentos constituiriam uma ferramenta útil para o êxito da cooperação entre Estados-Membros.

1. Clarificar o quadro legal comunitário em vigor

A clarificação do quadro legal poderia ser efectuada através de um instrumento não legislativo, como uma comunicação interpretativa da Comissão. Esse instrumento visaria explicitar a regulamentação comunitária em vigor, a fim de facilitar a sua aplicação por parte das autoridades competentes e o seu entendimento por parte dos operadores interessados. Poderia adoptar-se uma comunicação interpretativa dentro de um prazo relativamente curto que, por natureza, apenas poderia consagrar o direito em vigor.

A Comissão explicitaria melhor os princípios enunciados pelo Tribunal de Justiça sobre a interpretação do artigo 296.º do Tratado CE e, nomeadamente, a respectiva aplicação em matéria de contratos públicos, de modo a facilitar, na prática, a delimitação entre os contratos abrangidos pela excepção e os que o não são. No caso destes últimos, as regras de direito comum - as directivas relativas a contratos públicos - continuariam a ser aplicáveis.

A comunicação não seria juridicamente vinculativa, enquanto tal, mas explicitaria princípios e regras que o são. Assim, a Comissão seria obrigada a respeitar essa interpretação no exercício das suas funções de guardião do Tratado. A Comissão deve igualmente tirar todas as ilações operacionais decorrentes da adopção de uma tal clarificação do direito em vigor.

Perguntas

1. Considera útil/necessário/suficiente explicitar o quadro regulamentar actual de acordo com as modalidades apresentadas?
2. Existem outros aspectos do regime comunitário em questão que necessitariam de clarificação?

2. Completar o quadro legal comunitário através de um instrumento específico

2.1. Objectivos

O quadro legal comunitário poderia ser completado com um novo instrumento legislativo específico para os contratos no sector da defesa (bens, serviços e obras), designadamente uma directiva que visasse coordenar os processos de adjudicação relativos a estes contratos.¹³ A directiva em causa estabelecerá um quadro específico de regras aplicáveis aos contratos abrangidos pelo âmbito de aplicação *ratione materiae* do artigo 296.º do Tratado CE mas em

¹³ Tratar-se-ia de uma tarefa análoga à efectuada em 1990 para ter conta as particularidades dos contratos nos sectores da água, da energia e dos transportes, através de uma directiva específica (anterior 93/38 e alterada pela Directiva 2004/17/CE de 31 de Março de 2004).

relação aos quais o recurso à excepção não se justifica (condições definidas pela jurisprudência do Tribunal de Justiça). Aplicar-se-ia aos contratos no sector da defesa actualmente abrangidos pelo âmbito de aplicação das directivas em vigor, mas permitiria dispor de regras que correspondessem mais adequadamente às suas especificidades.

A directiva teria três objectivos principais:

- maior segurança jurídica, na medida em que permitiria a categorização mais correcta dos contratos: a) abrangidos pelas directivas clássicas; b) abrangidos pela própria directiva nova; e c) excluídos de todos os enquadramentos comunitários;
- informação mais ampla, à escala comunitária, sobre os contratos em questão e, conseqüentemente, uma maior abertura dos mercados, o que permitiria às indústrias de defesa europeias participarem, em condições de igualdade, nos convites à apresentação de propostas em todos os Estados-Membros;
- introdução da flexibilidade necessária às adjudicações relativas a estes contratos, através da criação de um corpo de regras adaptadas às especificidades dos mesmos..

Este instrumento poderia igualmente servir como referência, na eventualidade de um Estado-Membro decidir não recorrer à excepção referida no artigo 296.º do Tratado CE nos casos em que ela pudesse ser invocada.

2.2 *Conteúdo*

- A delimitação do seu **âmbito de aplicação** poderia basear-se numa definição de âmbito geral da categoria de material militar abrangido, e/ou numa lista. Poderia utilizar-se a lista de 1958 ou outra mais correcta e actualizada, nomeadamente a do código de conduta em matéria de exportação de armamento¹⁴.
- Com base no modelo das directivas em vigor para os demais sectores, uma disposição especificaria que a directiva não exclui a possibilidade de invocar o artigo 296.º do Tratado CE, nas condições definidas pelo Tribunal de Justiça. Além disso, identificaria os casos em que as condições de aplicação dessa **isenção** estão clara e manifestamente preenchidas (por exemplo, no caso do material nuclear).
- As **entidades adjudicantes** seriam os ministérios da defesa e as agências que agissem em seu nome, bem como outros ministérios que efectuem aquisições de materiais militares. A aplicação da directiva a outros organismos, como a nova Agência de Defesa, seria especificada no âmbito das instâncias apropriadas.
- A aplicação da directiva não prejudicaria as possibilidades de isenção conferidas aos Estados-Membros no quadro dos acordos da **OMC** e do acordo sobre contratos públicos.
- Os **procedimentos** deveriam garantir o respeito dos princípios da transparência e da não discriminação, tendo simultaneamente em conta as especificidades destes contratos. A regra poderia ser a generalização do recurso ao processo por negociação com publicação prévia de um anúncio de concurso. O recurso a um processo por negociação sem

¹⁴ Anexada à Declaração do Conselho de 5 de Junho de 1998 (8675/2/98, PESC) que cria um mecanismo de transparência das políticas de exportação de armamento.

publicidade poderia ser considerado em casos a definir, com base nas excepções previstas nas directivas em vigor e, caso aplicável, noutros casos inspirados nas legislações nacionais.

- A **publicidade** poderia realizar-se através de um sistema centralizado a nível comunitário, mediante a utilização de um boletim de publicação harmonizado. O objecto do contrato poderia ser descrito em termos de desempenhos técnicos, a fim de evitar uma potencial discriminação dos fornecedores.
- Os **critérios de selecção** acordados deveriam permitir garantir a não discriminação e a igualdade de tratamento entre empresas, e ter em conta as particularidades dos contratos no sector da defesa, nomeadamente a confidencialidade, a segurança de abastecimento, etc. Deveriam, igualmente, ter em consideração as habilitações conformes às regras de protecção do segredo de defesa.
- A **adjudicação** relativa ao contrato realizar-se-ia com base em critérios definidos. Tal implicaria um debate sobre a eliminação progressiva de práticas como as compensações directas e indirectas.

Perguntas

3. As regras das actuais directivas parecem-lhe adaptadas/inadaptadas às especificidades dos contratos no sector da defesa (especificar)?
4. Uma directiva específica seria um instrumento útil/necessário para realizar o mercado europeu de equipamento de defesa e para reforçar a base industrial e tecnológica da defesa europeia?
5. Qual a sua opinião acerca da utilização dessa eventual directiva nas aquisições efectuadas por outros organismos, nomeadamente a Agência Europeia de Defesa?
6. Procedimentos: o processo por negociação com publicidade prévia parece-lhe adaptado às especificidades dos contratos no sector da defesa? Em que situações deveria ser permitido o recurso ao processo por negociação sem publicidade?
7. Âmbito de aplicação: qual seria o meio mais adequado para definir o âmbito de aplicação? Uma definição genérica e, nesse caso, qual? Uma nova lista e, nesse caso, qual? A utilização combinada de uma definição e de uma lista?
8. Isenções: a definição de uma categoria de bens que seriam manifestamente excluídos da directiva parece-lhe útil/necessário?
9. Publicação: um sistema centralizado de publicação parecer-lhe-ia apropriado? Em que modalidades?
10. Critérios de selecção: na sua opinião, que critérios deveriam ser tidos em conta, além dos já previstos nas actuais directivas, para ter em consideração as particularidades do sector da defesa? A confidencialidade, a segurança de abastecimento, etc.? E de que forma devem ser definidos?
11. Na sua opinião, como deverá ser encarada a prática das compensações?

MODALIDADES DE CONSULTA

O presente Livro Verde dá início a uma consulta oficial, que decorrerá durante o período de quatro meses a contar da data de publicação. O seu enquadramento será assegurado pela Direcção-Geral do Mercado Interno, da Comissão.

Livro Verde

Procedimento de consulta

Fim da consulta: quatro meses a partir da data de publicação do Livro Verde

ÍNDICE

Convida-se as partes interessadas a enviar as suas respostas às perguntas colocadas, bem como observações e sugestões para o seguinte endereço:

A/c Comissão Europeia, DG Mercado Interno

Consulta “Livro Verde sobre contratos público no sector da defesa”

Av. de Cortenbergh/Kortenberglaan 100 (1/100)

B-1049 Bruxelas

ou por correio electrónico

(MARKT-C3-DPP@cec.eu.int)

O Livro Verde está igualmente disponível na seguinte página da Web:

http://europa.eu.int/comm/internal_market/consultations

NB: Todas as contribuições poderão ser publicadas, excepto se o autor solicitar expressamente o respectivo tratamento confidencial.