

**PT**

**PT**

**PT**



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 6 de Dezembro de 2005  
COM (2005)626

**COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO**

**ao Conselho e ao Parlamento Europeu relativa aos resultados da consulta lançada pelo Livro Verde sobre os contratos públicos no sector da defesa e sobre as iniciativas futuras da Comissão**

## COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO

### **ao Conselho e ao Parlamento Europeu relativa aos resultados da consulta lançada pelo Livro Verde sobre os contratos públicos no sector da defesa e sobre as iniciativas futuras da Comissão**

O objectivo da presente comunicação da Comissão é dar conta dos contributos das partes interessadas no contexto da consulta lançada pelo Livro Verde sobre os contratos públicos no sector da defesa<sup>1</sup>. A Comissão apresenta ainda as acções que tenciona empreender para dar seguimento ao Livro Verde.

#### **I. ANTECEDENTES**

##### **1. Contexto político**

No âmbito do desenvolvimento da Política Europeia de Segurança e Defesa (PESD), os Estados-Membros começaram a recorrer à União Europeia como o quadro onde se deve inscrever a melhoria da coordenação das capacidades militares e que pode contribuir para uma melhor relação custo-eficácia dos gastos da defesa e para melhorar a competitividade da base tecnológica e industrial europeia na área da defesa. A criação da Agência Europeia de Defesa (AED), em Julho de 2004, representou um passo importante para atingir estes objectivos.

Em Março de 2003, em paralelo com os esforços dos Estados-Membros, a Comissão Europeia lançou a iniciativa para o Mercado Europeu de Equipamento de Defesa (MEED)<sup>2</sup>, que incluía várias acções em áreas da competência da Comunidade (contratos públicos, transferências intra-comunitárias, normalização e investigação, por exemplo).

As actividades na área dos contratos públicos no sector da defesa formam, assim, parte de uma iniciativa de carácter geral efectuada aos níveis comunitário e intergovernamental.

##### **2. Características do mercado de defesa**

Os mercados de equipamento de defesa são específicos.

Os orçamentos consagrados à defesa representam, no conjunto dos Estados-Membros, cerca de 169 mil milhões de euros, incluindo cerca de 82 mil milhões relativos a contratos. Os gastos com a defesa e as capacidades industriais da EU estão concentrados em 85% e 90%, respectivamente, nos seis principais países produtores de armas<sup>3</sup>.

Os mercados de defesa abrangem uma vasta gama de produtos e serviços, desde material não bélico, como material de escritório e alimentação, até material bélico de grande sensibilidade, como equipamento de cifragem ou equipamento nuclear, biológico e químico (NBQ). Muitos sistemas de armamento são complexos e integram tecnologias sofisticadas. Desenvolvidos em função de uma procura específica de um número muito pequeno de clientes, os respectivos

---

<sup>1</sup> COM (2004) 608 23 de Setembro de 2004.

<sup>2</sup> Comunicação da Comissão “Para uma política comunitária em matéria de equipamento de defesa”, 11 de Março de 2003.

<sup>3</sup> UK, FR, DE, IT, ES e SV.

ciclos de desenvolvimento e de vida são longos e implicam custos elevados não recorrentes. Por sua vez, isto faz com que os Governos dos países produtores tenham que suportar uma parte importante dos custos de investigação e desenvolvimento. A sensibilidade do equipamento de defesa relativamente aos interesses de segurança dos Estados-Membros pode variar consoante as circunstâncias políticas e militares. Contudo, regra geral, a sua sensibilidade é proporcional à sua complexidade tecnológica e importância estratégica.

Dada a especificidade de muitos produtos de defesa, os Governos desempenham um papel predominante quer como clientes quer como reguladores. Ao mesmo tempo, mantêm uma relação tradicionalmente estreita com os seus fornecedores, onde a confidencialidade e a segurança do fornecimento são elementos particularmente importantes.

Uma vez que a organização e o funcionamento dos mercados de defesa se encontram estreitamente relacionados com a política de segurança e defesa de cada Estado-Membro, os mercados de defesa na UE permanecem fragmentados ao nível nacional. A fragmentação é, de facto, a principal característica da procura europeia (25 clientes nacionais) e do seu quadro normativo (25 conjuntos diferentes de regras e procedimentos).

### **3. Quadro normativo dos contratos públicos no sector da defesa e sua aplicação**

A legislação dos contratos públicos e, especialmente a sua aplicação, é também um aspecto importante da fragmentação do mercado na Europa. O Livro Verde e a presente comunicação centram-se sobre este aspecto particular do problema.

Segundo a legislação europeia em vigor, os contratos no domínio da defesa são abrangidos pelas regras do mercado interno. Assim, a Directiva 2004/18/CE<sup>4</sup> relativa à coordenação dos processos de adjudicação dos contratos de empreitada de obras públicas, dos contratos públicos de fornecimento e dos contratos públicos de serviços (a directiva “contratos públicos”) aplica-se aos contratos públicos adjudicados por entidades adjudicantes no sector da defesa, nos termos do artigo 296.º do Tratado (“artigo 296.º”<sup>5</sup>). Este artigo permite aos Estados-Membros derrogar às regras comunitárias dos contratos públicos no sector das armas, munições e material de guerra se os seus interesses vitais de segurança estiverem em causa. Em contrapartida, tanto os contratos públicos de produtos diferentes das armas, munições e do material de guerra, bem como os de armas, munições e material de guerra não relativos a interesses de segurança essenciais, são abrangidos pela legislação comunitária.

Contudo, dado que o conceito de interesses de segurança essenciais é algo vago, a aplicação do artigo 296.º tem sido sempre muito difícil. Nos termos do n.º 2 do referido artigo, o Conselho adoptou em 1958 uma lista de armas, munições e material de guerra abrangidos em

---

<sup>4</sup> Directiva 2004/18/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 31 de Março de 2004, relativa à coordenação dos processos de adjudicação de empreitadas de obras públicas, de fornecimentos públicos e de prestação de serviços públicos. A partir de 31 de Janeiro de 2006 esta directiva substituirá as Directivas 92/50/CEE, 93/36/CEE e 93/98/CEE. A excepção relativa ao artigo 296.º permanecerá inalterada na substância.

<sup>5</sup> De acordo com o n.º 1 do referido artigo :“(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.”

princípio pela derrogação. Porém, esta lista é bastante genérica não sendo sempre claro quais as regras a aplicar aos diferentes tipos de contratos de defesa.

Por um lado, o material que não é de guerra não se encontra incluído na lista baseada no artigo 296.º e (normalmente) não diz respeito a interesses de segurança essenciais; como resultado, aplica-se a directiva “contratos públicos”. Por outro lado, o equipamento de defesa sensível encontra-se incluído na lista de 1958 e diz claramente respeito a interesses de segurança essenciais; nestes casos, o uso do artigo 296.º é legítimo. Contudo, os Estados-Membros compram igualmente equipamento com características específicas do material de defesa mas que não é (necessariamente) essencial para os respectivos interesses de segurança. Esta categoria forma uma grande “área cinzenta” onde a aplicação do artigo 296.º é menos clara.

Na prática, a maior parte dos Estados-Membros recorre quase automaticamente à possibilidade de subtrair a quase totalidade dos contratos públicos no sector da defesa à aplicação das regras comunitárias, sem tomar em consideração as condições definidas pelo Tratado e o Tribunal no que toca à aplicação do artigo 296.º<sup>6</sup>. A taxa de publicação de anúncios de concursos públicos pelos ministérios da defesa não ultrapassa os 10% e a dos Governos centrais é cerca de 20% (25% com exclusão da defesa)<sup>7</sup>. Em consequência, a maior parte dos contratos no sector da defesa é adjudicada com base nas regras nacionais na matéria, cujos critérios de selecção e procedimentos de publicação, etc., divergem bastante entre si; os Estados-Membros adoptam esta atitude em parte porque consideram que a directiva “contratos públicos” nem sempre é adequada aos contratos no sector da defesa nacional.

Em geral, considera-se que a fragmentação das regras nacionais sobre contratos públicos e a sua aplicação na prática têm por efeito limitar a transparência e a concorrência dos mercados no sector da defesa. Por sua vez, esta limitação teve consequências negativas ao nível da eficiência da despesa pública, da capacidade militar dos Estados-Membros e, por fim, da competitividade da base tecnológica e industrial europeia no sector da defesa (EDITB).

O Livro Verde procurou identificar soluções comunitárias de acção por forma a melhorar a situação.

#### **4. O Livro Verde**

Entre Janeiro e Abril de 2004, a Comissão organizou vários seminários com peritos governamentais e representantes da indústria para recolher informação técnica necessária à preparação do Livro Verde e para determinar quais as expectativas das várias partes interessadas.

Em 23 de Setembro de 2004, a Comissão adoptou o Livro Verde e lançou a consulta pública, convidando todas as partes interessadas a apresentar os seus comentários sobre as maneiras de melhorar a regulação europeia dos contratos públicos europeus no sector da defesa. O Livro Verde apresenta propostas para os segmentos do mercado não abrangidos pelo artigo 296.º que se encontram, assim, dentro do âmbito de aplicação das regras comunitárias.

A Comissão sugeriu duas iniciativas comunitárias possíveis:

---

<sup>6</sup> Ver *Johnston*, processo 222/84; Comissão contra Espanha, processo C-414/97.

<sup>7</sup> Fonte: base de dados TED.

- Uma comunicação interpretativa, para clarificar a legislação em vigor e, em particular, os princípios que regem o uso da derrogação prevista pelo artigo 296.º
- Uma directiva com novas disposições mais flexíveis para os contratos públicos de armamento, munições e material de guerra não relacionados com interesses de segurança essenciais. Estas novas regras devem tomar em conta todas as especificidades destes contratos de defesa.

As duas soluções foram apresentadas sem se excluírem mutuamente. Além disto, a Comissão deixou claro que, seja qual for a situação, os Estados-Membros poderão sempre invocar o artigo 296.º, desde que as condições estabelecidas no Tratado (e confirmadas pela jurisprudência do TJCE) se encontrem preenchidas de forma estrita.

Além disso, as duas opções só dirão respeito a contratos públicos no sector da defesa emanados de autoridades nacionais no mercado interno europeu. O comércio de armas com os países terceiros continuará a reger-se pelas regras da OMC e, em particular, pelo artigo XXIII do acordo de contratos públicos governamentais (Government Procurement Agreement - GPA), que permite aos Estados-Membros derrogar ao próprio acordo quando se encontrem em jogo interesses de segurança essenciais.

## **II. RESULTADOS DA CONSULTA**

### **1. Participação**

Durante os seis meses que durou a consulta, foram realizados vários encontros bilaterais, seminários e reuniões de grupos de trabalho que permitiram à Comissão explicar a sua iniciativa e obter uma ideia mais clara dos interesses e das preocupações dos intervenientes. Quando a consulta terminou, a Comissão tinha recebido 40 contributos de 16 Estados-Membros, instituições e indústria<sup>8</sup>. Dada a sensibilidade do tema e o número relativamente pequeno de intervenientes envolvido, a Comissão considera esta uma boa participação.

### **2. Pareceres**

Em todos os contributos se acolhe favoravelmente o Livro Verde e se apoia o objectivo da Comissão de contrariar a fragmentação do mercado e aumentar a concorrência interna europeia através de um adequado conjunto de regras para os contratos públicos no sector da defesa.

A vasta maioria dos interessados partilha a opinião da Comissão sobre o Livro Verde. Reconhecem que existe uma interpretação incorrecta generalizada do artigo 296.º e considera a legislação em vigor na matéria pouco adequada ao sector da defesa, apesar das recentes adaptações. Os principais obstáculos mencionados foram os seguintes:

- a publicação dos concursos públicos no Jornal Oficial das Comunidade Europeias não é compatível com os requisitos de confidencialidade;

---

<sup>8</sup> Todos os contributos recebidos foram publicados na língua original, em [http://www.europa.eu.int/comm/internal\\_market/publicprocurement/dpp\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/dpp_en.htm)

- o uso do procedimento por negociação - o único adequado neste caso – é demasiado restrito e não suficientemente definido;
- os critérios de selecção baseiam-se exclusivamente em aspectos técnicos, económicos e financeiros, e as condições-chave para seleccionar os candidatos no sector da defesa – como a segurança do fornecimento, confidencialidade e urgência – são inexistentes;
- as regras relativas a cadernos de encargos, prazos e contratos de seguimento são desadequadas.

Quase todos os intervenientes apoiam a iniciativa comunitária dos contratos públicos no sector da defesa e afastam a opção de não intervir. Quanto aos instrumentos apresentados como possíveis soluções, os interessados exprimiram várias opiniões:

### 2.1 *Comunicação Interpretativa*

#### (1) **A maioria considerou a Comunicação Interpretativa útil. Argumentos a favor de uma comunicação interpretativa:**

- Enquanto medida não legislativa poderia ser preparada rapidamente;
- Como especificaria em pormenor as disposições do TJCE relativamente à aplicação do artigo 296.º, poderia reduzir o risco de uma incorrecta interpretação jurídica e, assim, garantir uma melhor aplicação da legislação em vigor pelos Estados-Membros (e o uso mais regular de procedimentos concursais);
- Sem mais acções legislativas, a Comissão teria uma base jurídica mais clara e sólida para aplicar as regras dos contratos públicos.

#### (2) **Só uma minoria de interessados se mostrou céptica ou oposta à comunicação. Argumentos contra a comunicação:**

- Dado que não alteraria o quadro normativo em vigor não contribuiria para a respectiva homogeneidade.
- Os princípios definidos pelo Tratado e a jurisprudência relevante são suficientemente claros e deviam ser do conhecimento dos interessados; assim, é desnecessária mais clarificação.
- Uma comunicação viria clarificar apenas a aplicação do artigo 296.º, mas não poderia especificar em relação a que contratos se aplicaria, uma vez que nem viria esclarecer o conceito de interesses de segurança essenciais nem comentar a lista de 1958 (ambas as acções são da competência dos Estados-Membros). A incerteza sobre o alcance do artigo 296.º não seria alterada.
- Decidir se os contratos de defesa dizem respeito a interesses de segurança essenciais é mais um aspecto de cariz político do que jurídico. Uma abordagem meramente legalista e rígida de um problema de definição política poderia criar ainda mais confusão e aumentar o número de litígios jurídicos sobre os limites do artigo 296.º

- Uma comunicação interpretativa não eliminaria a relutância dos Estados-Membros em aplicar a directiva “contratos públicos” em vigor ao sector da defesa. O seu impacto em termos de transparência e concorrência seria assim limitado ao que não é material de guerra. Poderia gerar-se alguma poupança à margem dos mercados de defesa, mas falharíamos o principal objectivo da iniciativa (ou seja, aumentar o custo-eficácia dos mercados de defesa e a competitividade da EDITB).

## 2.2 *Directiva sobre a defesa*

O panorama geral relativamente a uma directiva na matéria é mais complexo:

(1) **A maioria dos interessados considera que uma directiva sobre defesa seria útil. As principais vantagens seriam as seguintes:**

- Ao coordenar as regras nacionais em certos aspectos dos mercados de defesa, a directiva contribuiria para a maior homogeneidade do quadro normativo na UE;
- Sendo juridicamente vinculativa, a directiva poderia fomentar a transparência, a não discriminação e a igualdade de tratamento em certas partes do mercado de defesa.
- Poderia trazer novas regras mais flexíveis e adaptadas aos contratos públicos no sector da defesa, não abrangidos pelo artigo 296.º e para os quais as directivas em vigor são demasiado rígidas e inadequadas.
- Poderia ter em conta as características específicas dos contratos de defesa que não são tratadas de forma adequada pelas directivas em vigor, como:
  - Um adequado sistema centralizado de publicação;
  - O uso geral do procedimento por negociação (que permitiria às entidades adjudicantes consultarem e negociarem depois do concurso as condições do contrato com as empresas seleccionadas);
  - Possibilidade de as entidades adjudicantes usarem o procedimento por negociação sem publicação prévia do anúncio de concurso em certos casos definidos, como urgência militar;
  - Novos critérios específicos de selecção a aplicar na avaliação das propostas, como confidencialidade e segurança no fornecimento;
  - Cláusulas para garantir a concorrência adequada através da cadeia de fornecimento, em particular para melhorar o acesso das PME ao mercado;
  - Cláusulas para harmonizar as práticas de compensação.
- A directiva não evitaria a dificuldade decorrente da definição do âmbito de aplicação do artigo 296.º, mas poderia ser suficientemente flexível para se transformar numa alternativa credível aos procedimentos nacionais. Neste caso,

poderia desactivar o problema da escolha entre as regras comunitárias e o artigo 296.º

(2) **Entre os interessados favoráveis a uma directiva, há contudo diferentes opiniões quanto à melhor oportunidade e às condições de base:**

- alguns dos participantes sugeriram que o trabalho nesse sentido deveria começar;
- outros prefeririam esperar e decidir se a clarificação da legislação em vigor é suficiente;
- alguns argumentaram que as condições políticas e económicas em outras áreas (por exemplo, a estrutura da base industrial ou a mentalidade dos compradores) devem ser preenchidas para criar condições de concorrência equitativas aos fornecedores não nacionais antes de começar o trabalho conducente à directiva;
- outros argumentaram que o trabalho com a directiva poderia constituir um catalisador das reformas nestas áreas correlacionadas.

(3) **Só alguns interessados se manifestaram explicitamente contra a directiva e avançaram argumentos diferentes:**

- Como medida legislativa, é pouco provável que seja concluída rapidamente;
- A directiva em vigor é suficientemente flexível e não existe por isso necessidade de acrescentar à legislação em vigor um novo instrumento legislativo;
- Só teria impacto limitado, porque levaria demasiado tempo a preparar e a implementar, ou porque não se aplicaria a contratos de elevado valor (que, regra geral, dizem respeito a interesses de segurança essenciais e permaneceriam assim abrangidos pela derrogação prevista no artigo 296.º);
- Criaria três procedimentos diferentes com novas fronteiras entre os vários segmentos de mercado. Isto poderia envolver uma limitação do direito de recorrer ao artigo 296.º e tornaria difícil a separação entre o âmbito de aplicação das directivas civis e de defesa.

Para resumir, mesmo se é difícil retirar uma conclusão geral uma única tendência geral, parece que a maioria dos interessados é a favor de uma comunicação interpretativa sem que, por isso, seja contra uma directiva. Contudo, existe algum desacordo sobre a melhor oportunidade para esta última.

As preferências por uma comunicação interpretativa ou uma directiva, também no que toca à oportunidade, não se inscrevem nas linhas tradicionais de divisão entre Estados-Membros pequenos e grandes ou produtores e não produtores. O mesmo se verifica com a indústria, com diferenças entre associações europeias e nacionais e entre associações da indústria do sector da defesa e de outros sectores. O Parlamento Europeu expressou um apoio claro a uma abordagem global que combinasse uma comunicação interpretativa e uma nova directiva adaptada às especificidades da defesa aplicável aos contratos de armas, munições e material de guerra não abrangidos pelo artigo 296.º (combinada com o desenvolvimento de um código de conduta intergovernamental no domínio dos contratos de defesa abrangidos pelo artigo 296.º - ver infra).

Todos os intervenientes solicitaram à Comissão que se associasse estreitamente e participasse activamente no desenvolvimento e na implementação das soluções apoiadas.

### **3. Alargamento do debate**

Durante a consulta, vários intervenientes apresentaram outras opções além das já propostas no Livro Verde.

- Muitos referiram que é necessária maior transparência e concorrência, incluindo na área abrangida pelo artigo 296.º Em parte para responder a isto, os ministros da defesa mandataram a Agência Europeia de Defesa (AED) para explorar as possibilidades de elaborar o referido código em prol da concorrência europeia nesta área do mercado. Um código deste tipo seria um instrumento político não vinculativo, que poderia complementar os instrumentos comunitários e visar o mesmo objectivo num segmento diferente do mercado da defesa. Poderia ainda incluir um sistema de notificação sobre o uso do artigo 296.º
- Outros consideraram que um instrumento intergovernamental seria uma solução intermédia/provisória no caminho para a directiva comunitária. Embora os dois instrumentos pudessem abranger diferentes segmentos do mercado, seria aconselhável deste ponto de vista fomentar a convergência das políticas dos contratos públicos nacionais antes de coordenar as regras nacionais em vigor na matéria.
- Alguns, contudo, acreditam que um instrumento intergovernamental deste tipo pode ser uma alternativa para as iniciativas comunitárias. Deste ponto de vista, a directiva seria aceitável se o código se revelasse ineficaz.

Além disso, quase todos os participantes sublinharam que os contratos públicos são apenas um aspecto da construção de um mercado europeu do armamento (EDEM). Sublinharam a necessidade de as iniciativas comunitárias no domínio da legislação dos contratos públicos serem acompanhadas por acções noutras áreas; esta condição prévia era considerada absolutamente necessária para a construção de um mercado europeu interno eficiente no domínio do mercado de defesa e para a criação de condições de concorrência equitativas para a indústria. Neste contexto, as partes interessadas mencionaram acordos destinados a garantir a segurança dos fornecimentos, transferências e trânsito, harmonização políticas de exportação, ajudas de estado, práticas de compensação e total privatização de todas as empresas de defesa europeias.

As partes interessadas manifestaram ainda as suas preocupações sobre as condições de acesso ao mercado da UE, particularmente com vista à situação de desequilíbrio relativamente a certos países terceiros. Esperam que todas as medidas tomadas ao nível europeu favoreçam a reciprocidade de acesso, em particular com os EUA, e sublinharam a necessidade de reforçar a competitividade das indústrias da UE nos mercados mundiais.

### **III. AVALIAÇÃO DA COMISSÃO E INICIATIVAS FUTURAS**

Todo o processo de consulta mostra que o quadro legislativo em vigor dos concursos públicos no sector da defesa não funciona correctamente, na prática, pelas diferentes razões acima invocadas. As iniciativas adequadas têm, por isso, que ser tomadas para melhorar a situação que é, quase unanimemente, considerada insatisfatória. A Comissão está pronta a desempenhar o seu papel na prossecução deste objectivo.

- (1) Por um lado, a linha que divide as aquisições no domínio da defesa correlacionadas com interesses de segurança essenciais, na acepção do artigo 296.º, e as restantes não é clara, ou pelo menos não é encarada da mesma forma por todos os Estados-Membros. Consequentemente, a aplicação da derrogação permanece problemática.

A Comissão adoptará, pois, em 2006 uma comunicação interpretativa relativa à aplicação do artigo 296.º do Tratado e aos concursos públicos no sector da defesa. Esta comunicação relembrará os princípios que regem a aplicação da derrogação, à luz da jurisprudência do TJCE, e clarificará os critérios de decisão em que devem basear-se os Estados-Membros para aplicar ou não a derrogação.

Conquanto traga mais certeza jurídica e orientação para os Estados-Membros, uma comunicação interpretativa não virá alterar o quadro legislativo em vigor. Limitar-se-á a clarificá-lo, com o objectivo de tornar a sua aplicação mais uniforme.

Em linha com o princípio de melhoria do quadro regulador, a comunicação interpretativa será acompanhada por uma avaliação de impacto adequada, com o objectivo de verificar se realmente poderá trazer benefícios.

Como a comunicação interpretativa também dirá respeito a temas relacionados com a livre circulação de bens, pode ter outras consequências, por exemplo, sobre as transferências intracomunitárias de produtos de defesa. Este aspecto será devidamente tido em consideração na proposta de comunicação.

- (2) Por outro lado, a mera clarificação poderá ser insuficiente. A consulta confirmou ainda que a actual directiva “concursos públicos”, mesmo na sua versão revista, pode não ser adequada a muitos contratos de defesa, visto que não tem em consideração alguns dos aspectos específicos deste tipo de contratos.

Assim, a Comissão considera que uma directiva de coordenação dos procedimentos nacionais para a aquisição dos produtos de defesa (armamento, munições e material de guerra) e serviços de defesa seria o instrumento mais adequado para melhorar a situação descrita. Esta directiva poderia ter em consideração todas as necessidades específicas dos concursos no sector da defesa e oferecer novas regras mais flexíveis neste domínio, aplicáveis sempre que não fosse possível seguir a derrogação do artigo 296.º

De acordo com o princípio da melhoria do quadro regulador, uma directiva deste tipo deveria ainda ser subordinada aos resultados das respectivas avaliações de impacto, que serão completadas em 2006, antes da apresentação de uma eventual proposta.

A Comissão seguirá também com grande interesse o desenvolvimento do código de conduta em preparação pela AED. Este código, voluntário e não vinculativo, visaria criar mais transparência e concorrência também num outro segmento do mercado, visto que se aplicaria aos casos em que as condições de aplicação do artigo 296.º se verificam. Este tipo de iniciativa intergovernamental poderia complementar com benefícios as iniciativas tomadas pela Comunidade.