



Cap QCO Adm PROTÁSIO PAIVA BUENO NETO

**LICITAÇÕES INTERNACIONAIS – UM ESTUDO DE CASO NO EXÉRCITO  
BRASILEIRO**

**Rio de Janeiro  
2018**

**Cap QCO Adm PROTÁSIO PAIVA BUENO NETO**

**LICITAÇÕES INTERNACIONAIS – UM ESTUDO DE CASO NO EXÉRCITO  
BRASILEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado à Escola de Formação  
Complementar do Exército / Escola de  
Aperfeiçoamento de Oficiais como  
requisito parcial para a obtenção do Grau  
Especialização em Ciências  
Militares

**Orientador: Maj QCO Adriano Felix Braga de Queiroz**  
**Coorientador: Cap Eng Andrey Felicio Antunes**

**Rio de Janeiro**  
**2018**

Cap QCO Adm PROTÁSIO PAIVA BUENO NETO

**LICITAÇÕES INTERNACIONAIS – UM ESTUDO DE CASO NO EXÉRCITO  
BRASILEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado à Escola de Formação  
Complementar do Exército / Escola de  
Aperfeiçoamento de Oficiais como  
requisito parcial para a obtenção do Grau  
Especialização em Ciências  
Militares

Aprovado em

**COMISSÃO DE AVALIAÇÃO**

---

Adriano Felix Braga de Queiroz – Maj QCO – Presidente  
Escola de Formação Complementar do Exército

---

Andrey Felicio Antunes – Cap Eng – Membro  
Escola de Formação Complementar do Exército

# LICITAÇÕES INTERNACIONAIS – UM ESTUDO DE CASO NO EXÉRCITO BRASILEIRO

Protásio Paiva Bueno Neto<sup>1</sup>

## RESUMO

O artigo busca apresentar as licitações internacionais como uma ferramenta para efetivar a competitividade e a busca por melhores propostas à administração pública e às Forças Armadas. A questão não é de fácil compreensão, dada a ausência de sistematicidade com que a Lei nº 8.666/1993 trata do tema. Assim, o artigo se propôs a diferenciar licitações internacionais e nacionais, a utilização de contratos internacionais e das Cartas de Crédito como instrumento de pagamento dos contratos executados pelas Comissões das Forças Armadas Brasileiras no exterior, em um contexto de crescente inserção do Brasil no cenário mundial e no desenvolvimento do comércio exterior, ensejando a importação de materiais e serviços pelas as Forças Armadas, buscando a compreensão do processo de aquisição de material de emprego militar realizado pela Comissão Brasileira do Exército em Washington (CEBW).

**Palavras-chave:** Licitações Internacionais. Contratos Internacionais. Pagamentos Internacionais. CEBW.

## ABSTRACT

The article seeks to present international biddings as a tool to make competitiveness and the search for better proposals to the public administration and the Armed Forces. The issue is not easy to understand given the lack of systematicity on the subject in Law 8.666 / 1993.

Thus, the article proposed to differentiate international and national biddings, the use of international contracts and the Letters of Credit as a payment instrument for the contracts executed by the Brazilian Armed Forces Commissions abroad, in a context of Brazil's growing insertion in the and the consequent importation of materials and services by the Armed Forces, seeking an understanding of the process of acquisition of military employment material carried out by the Brazilian Army Commission in Washington (CEBW).

**Keywords:** International Bids. International Contracts. International Payments. CEBW.

---

<sup>1</sup> Capitão QCO Administração da turma de 2010. Especialista em Administração Pública pela UCB em 2009. Especialista em Aplicações Complementares às Ciências Militares pela EsAEx em 2010. Mestrando em Negócios Internacionais pela UCES, 2017.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	6
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TÉORICO</b> .....	8
2.1	Licitações Públicas.....	8
2.2	Licitações Internacionais.....	9
2.3	Comissão do Exército Brasileiro em Washington.....	11
2.4	Contratos Administrativos Internacionais.....	11
2.5	Pagamento dos Contratos Internacionais.....	12
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	13
<b>4</b>	<b>RESULTADOS</b> .....	15
4.1	Processo de aquisição de materiais realizado pela CEBW e tipos de contratos internacionais utilizados.....	15
4.2	Pagamento Internacional por meio de cartas de crédito.....	18
<b>5</b>	<b>CONCLUSÕES</b> .....	20
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	22

# LICITAÇÕES INTERNACIONAIS – UM ESTUDO DE CASO NO EXÉRCITO BRASILEIRO

## 1. INTRODUÇÃO

As compras realizadas pelo governo devem ser feitas mediante processo licitatório de caráter público, definido propriamente por lei.

Deve-se observar, no entanto, que a finalidade da licitação pública, tanto como uma aquisição privada, não é a de contratar o bem ou serviço de menor preço, mas sim a oferta que seja mais vantajosa e que melhor atenda à relação custo-benefício para a Administração, conservando o aspecto de igualdade entre os concorrentes.

Dessa forma, a Administração Pública realiza uma licitação internacional por necessidade, já que, em razão de limitações do mercado nacional, não consegue realizar licitações e contratações em condições vantajosas.

A licitação internacional, tema extremamente atual e pouco estudado, é tratada pela Lei nº 8.666/93.

As licitações internacionais são aquelas em que existem empresas estrangeiras no processo de contratação com a Administração Pública.

Nas licitações internacionais existem muitas particularidades, entre elas a modalidade a ser utilizada. Como assinala o caput do Art. 42 da Lei nº 8.666, nas licitações internacionais, a modalidade a ser utilizada é a Concorrência, podendo participar do certame empresas nacionais e estrangeiras em igualdade.

Um dos princípios fundamentais para a realização da licitação de forma correta é o da igualdade entre os licitantes, em que nenhum dos competidores pode ser possuidor de benefícios ou ser prejudicado.

Além dessa igualdade entre os licitantes, o Brasil também é signatário de tratados internacionais que permitem a participação de empresas estrangeiras em processos licitatórios.

Para a realização deste estudo, faz-se necessária a definição do problema e de suas possíveis soluções.

Com uma maior velocidade dos meios de transporte e a facilidade de comunicação entre os mais distantes países, as relações internacionais tornaram-se

cada vez mais frequentes e dinâmicas, onde as trocas comerciais e culturais impulsionam uma cadeia de eventos e descobertas em Estados menos desenvolvidos, gerando o que chamados de globalização.

Dessa maneira não só as relações contratuais entre indivíduos de distintos países tornaram-se mais frequentes, mas cada vez mais os Estados buscavam através das suas relações com seus aliados internacionais o desenvolvimento e a busca de novas tecnologias, para que não se tornasse defasado perante os demais países, uma vez que com seus próprios recursos humanos e de produção não tem capacidade para acompanhar o acelerado ritmo dos países mais ricos.

Sendo o modo mais rápido de trazer tecnologia para o país, o Estado não pode, entretanto, realizar qualquer negócio jurídico com um ente privado, seja nacional ou internacional, sem observar os princípios da isonomia, da impessoalidade, da indisponibilidade do interesse público, da competitividade, entre outros garantidores da vontade popular. De tal maneira é necessária a utilização da chamada licitação internacional para que se de o real cumprimento de tais princípios.

Dessa forma, como se dá o processo de aquisição, recebimento e pagamento de um produto ou serviço adquirido através de uma licitação internacional?

Algumas questões de estudo podem ser formuladas no entorno deste questionamento:

- a. Qual a diferença entre as licitações normais (nacionais) e as licitações internacionais?
- b. Quais os tipos de contratos de compra e venda internacionais existentes?
- c. Quais os tipos de instrumentos de pagamento existentes para a compra e venda internacionais?
- d. Quais são as razões pelas quais se utilizam determinados tipos de contratos e de instrumentos de pagamento?

As respostas aos questionamentos anteriormente apresentados balizarão o presente trabalho, a fim de elucidar de ua maneira mais didática o presente problema apresentado.

Serão apresentados neste tópico os objetivos gerais e específicos a serem atingidos com este trabalho, definindo, dessa forma, como será trabalhado o tema licitações internacionais.

O objetivo geral do presente estudo é integrar os conceitos básicos e a

informação científica relevante e atualizada, a fim de definir o que são licitações internacionais e descrever o processo de aquisição de bens e serviços através de licitações internacionais.

Com a finalidade de alcançar o objetivo geral proposto para o presente trabalho, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

a. Determinar a diferença entre as licitações normais (nacionais) e as licitações internacionais.

b. Discriminar os tipos de contratos de compra e venda internacionais existentes.

c. Discriminar os tipos de instrumentos de pagamento existentes para a compra e venda internacionais.

d. Apresentar um estudo de caso, analisando as razões pelas quais se utilizaram determinados tipos de contratos e de instrumentos de pagamento.

A justificativa deste estudo é trazer conhecimento acadêmico ao processo de licitações internacionais no Exército Brasileiro, tendo em vista que o tema é pouco explorado e tem grande importância, principalmente por envolver, geralmente, aquisições de grande valor monetário.

Após a conclusão deste trabalho, será possível apresentar o fluxo completo de uma licitação internacional realizada pelo Exército Brasileiro, desde a fase preparatória da licitação até o recebimento e pagamento de um bem ou serviço licitado.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

A revisão de literatura foi realizada com o intuito de reunir e expor tais conceitos e abordar, de forma crítica e sucinta, dentro daquilo que interessa ao presente trabalho, a forma como o tema pode ser abordado de modo a contribuir com sua difusão dentro do Exército Brasileiro.

### **2.1 Licitações Públicas**

A priori, licitação é a forma na qual o Estado promove suas relações patrimoniais e econômicas com terceiros interessados, quando deseja adquirir, locar, alienar bens, executar obras ou serviços, com o objetivo de determinar qual a



melhor proposta de acordo com os interesses da administração, adotando um procedimento regulado por lei a fim de garantir a sua lisura e a igualdade entre os participantes dessa disputa.

Essa lei, denominada Lei das Licitações, é a nº 8.666 de 21 de Junho de 1993 a qual estipula normas e diretrizes as quais o administrador deve se seguir para que possa realizar negócios com terceiros, regendo não só os órgãos da administração direta como também as fundações especiais, as autarquias, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e as demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Celso Antônio Bandeira de Mello dispõe que:

“Licitação – em suma síntese- é um certame que as entidades governamentais devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com elas travar determinadas relações de conteúdo patrimonial, para escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas. Estriba-se na ideia de competição, a ser travada isonomicamente entre os que preencham os atributos e aptidões necessários ao bom cumprimento das obrigações que se propõem assumir.” (Melo, 2009, p.517)

Tal procedimento segue uma complexa seqüência de atos que culminam na realização de um Contrato Administrativo entre o ente público e o particular, desde a habilitação do concorrente, passando pelo registro dos cadastros, até chegar ao procedimento de avaliação das propostas e seu julgamento de acordo com os ditames legais, além dos dispostos no edital.

## 2.2 Licitações Internacionais

Primeiramente é necessário, distinguir licitação internacional e licitação interna. Na chamada licitação internacional, segundo Celso Antônio Bandeira de Melo, temos aquela aberta à participação de empresas estrangeiras que não estejam em funcionamento no país.

De tal sorte, não pode qualquer empresa estrangeira participar dos procedimentos licitatórios realizados no Brasil, sendo necessária a autorização por decreto expedida pelo Governo Federal para que a empresa possa disputar o certame e ter a oportunidade de contratar com a administração pública brasileira.

Ocorre que o Art. 1138, do Código Civil, traz outro requisito indispensável as empresas estrangeiras, que é a necessidade de ter representante permanente no Brasil com os devidos poderes para tratar todas as questões relativas à empresa que aqui deseja manter relações contratuais.

Assim a empresa estrangeira poderá funcionar no país e participar dos procedimentos licitatórios, seja isoladamente, seja consorciada com uma empresa brasileira.

O Art. 32, parágrafo 4º, da Lei 8.666/93 dispõe que é necessário as empresas estrangeiras que não funcionem no país ter representante legal para responder administrativamente e judicialmente, devendo ainda atender as exigências da lei, inclusive autenticar os documentos equivalentes aos exigidos aos licitantes nacionais nos consulados e traduzi-los por tradutor juramentado.

Segundo Barbosa (2005), no âmbito do Direito Internacional Econômico, o controle sobre as licitações governamentais foi inicialmente proposto durante as negociações para a composição do texto da Carta de Havana. Contudo, esse tratado foi parcialmente rejeitado pelos Estados Unidos, tendo apenas as suas partes II e III adotadas, excluindo desta qualquer regulamentação ou obrigação relativa às aquisições governamentais.

Após a percepção do grande vazio na regulação das aquisições governamentais no comércio internacional, e considerando que as licitações dos Estados representavam de 10 a 15% do PIB dos mesmos na década de 70, o *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT, se propôs a regular tal situação.

Ainda, durante a Rodada Uruguai, foram colhidas estatísticas referentes ao Acordo sobre Licitações Governamentais, e notou-se que o mesmo, na década de 90, regulou em torno de 30 bilhões de dólares. Este fato levou ao estabelecimento e à adoção do Acordo sobre Compras Governamentais como um dos Acordos Plurilaterais que compõem o acordo constitutivo da Organização Mundial do Comércio. Inseridas neste contexto, as Comissões no exterior, instadas a adquirir determinado equipamento, material ou serviço, providenciam o procedimento licitatório, aplicando o disposto no artigo 123 da Lei nº 8.666/93, que afirma que em suas licitações e contratações administrativas, as repartições sediadas no exterior observarão as peculiaridades locais e os princípios básicos desta Lei, na forma da regulamentação específica.

### 2.3 Comissão do Exército Brasileiro em Washington

Para prover as aquisições que objetivam suprir as necessidades das Forças Armadas Brasileiras, foram criadas Comissões Militares no exterior. Para atendimento das necessidades da Força Aérea, foram criadas a Comissão Aeronáutica Brasileira na Europa (CABE), sediada em Londres, Reino Unido, instituída pelo Decreto nº 70.303, de 20 de março de 1972 e a Comissão Aeronáutica Brasileira em Washington (CABW), criada pelo Decreto nº 19.447, de 21 de agosto de 1945, que estão intrinsecamente ligadas ao crescimento e à evolução da Aeronáutica Brasileira, considerando a significativa quantidade de aeronaves, equipamentos e sistemas de origem europeia e norte-americanas importados. Para atendimento à Marinha do Brasil, foram criadas a Comissão Naval Brasileira na Europa (CNBE), também sediada em Londres – Reino Unido, pelo Decreto nº 69.442, de 29 de outubro de 1971 e a Comissão Naval Brasileira em Washington – CNBW, pelo Decreto nº 70.872, de 25 de julho de 1972, objetivando prover as ações de obtenção e apoio logístico às Forças Navais, bem como o apoio ao tráfego de carga no exterior. Com a mesma finalidade, e apoiando ao Exército Brasileiro, foi criada a Comissão em Washington (CEBW), por intermédio do Ofício Reservado nº 232-D1- 211-11, de 16 de abril de 1940.

Assim, quando determinada Unidade militar no país necessita adquirir algum material, equipamento ou serviço no exterior, realiza procedimentos preparatórios peculiares de cada Comando Militar, dentre eles: o planejamento, definição de necessidades, delineamento e especificação de requisitos e possíveis negociações prévias com potenciais fornecedores. Sequencialmente são providenciadas as requisições para abertura dos processos de cotação e/ou aquisição e o respectivo procedimento licitatório e contratação, tarefas essas realizadas pelas Comissões no exterior, anteriormente citadas.

### 2.4 Contratos Administrativos Internacionais

Pode-se entender que a possibilidade de a Administração Pública poder relacionar-se com uma empresa estrangeira dá a licitação o caráter internacional, em razão de abordar nos editais dispositivos diferenciados que possibilitem o contrato administrativo com uma empresa não brasileira.

Relacionando a licitação ao tema contratos, temos um contrato administrativo nacional quanto a Administração Pública realiza seu contrato com ente interno ou empresa estrangeira devidamente autorizada a funcionar no país. Ocorre que quando o licitante for domiciliado fora do país, de modo a ter apenas um representante no Brasil, temos a formação de um contrato administrativo internacional (Abreu, R., 2008).

Outra regra do direito internacional que deve ser observada é a possibilidade de pagamento às empresas estrangeiras por meio de carta de crédito, meio muito utilizado no comércio internacional privado. Como tal medida não é prevista pela Lei 8.666/93, existe o entendimento de que a Administração Pública deve realizar o pagamento dessa forma, entretanto, não o pode usar para pagar empresas nacionais.

## 2.5 Pagamento dos Contratos Internacionais

Genericamente, contrato administrativo, segundo Hely Lopes Meirelles (2000), é o ajuste que a Administração Pública, agindo nessa qualidade, firma com particular ou outro ente administrativo para a consecução de objetivos de interesse público, nas condições definidas pela própria Administração.

Porém, os contratos realizados pelas Comissões no exterior são contratos internacionais, e algumas premissas especiais devem ser consideradas, o que lhes conferem significativa diferença dos contratos públicos na esfera interna.

Para que seja realizado o fechamento do ciclo da despesa no exterior, efetivado após a sua liquidação nos moldes do caput dos artigos 62 e 63 da Lei nº 4.320/64, os envolvidos (importador e exportador) devem negociar qual modalidade de pagamento será adotada e, por estar intimamente ligada à segurança do pagamento, é geralmente definida pelo exportador. (CRUZ, 1999)

Como modalidades de pagamento possíveis no comércio internacional podemos citar: o pagamento antes do embarque; o pagamento após o embarque sem interferência bancária na documentação; o pagamento com interferência bancária no trâmite documental, sendo o banco apenas prestador de serviços, ao que chamamos cobrança; o pagamento com interferência bancária no trâmite documental, figurando o banco como garantidor, ao que chamamos de cobrança com garantia ou aval bancário ou figurando o banco como pagador, sendo esta

última modalidade conhecida por Crédito, Crédito Documentário, Carta de Crédito ou Letter of Credit (L/C), modalidade de pagamento pelas comissões no exterior.

A Lei de Licitações e Contratos Administrativos (LLCA) não especifica de que forma a Administração deve pagar pelo objeto do contrato, se por meio de depósito bancário, carta de crédito ou qualquer outra forma. Em vista disso, é possível o pagamento à empresa estrangeira por meio de Carta de Crédito, uma vez que essa é a prática comum no comércio internacional. (PLAWIAK, 2005)

Tratando-se dos pagamentos internacionais, Santos (2003) salienta que, em conformidade com a prática internacional, os pagamentos às empresas estrangeiras são efetuados através de carta de crédito.

### **3. METODOLOGIA**

O presente estudo foi realizado dentro de um processo científico e calcado em procedimentos metodológicos. Assim, nesta seção, será apresentada de forma clara e detalhada como o problema elencado pode ser solucionado, bem como quais critérios, estratégias e instrumentos foram utilizados no decorrer deste processo de solução e as formas pelas quais foram utilizados.

A trajetória desenvolvida pela presente pesquisa teve seu início na revisão teórica do assunto, através da consulta bibliográfica a manuais doutrinários, documentos e trabalhos científicos (artigos, trabalhos de conclusão de curso e dissertações), a qual prosseguiu até a fase de apresentação dos resultados alcançados no estudo de caso.

Quanto à natureza, o presente estudo caracteriza-se por ser uma pesquisa do tipo aplicada, por ter por objetivo gerar conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos relacionados às compras internacionais realizadas pelo Exército Brasileiro.

Trata-se de estudo bibliográfico que, para sua consecução, terá por método a leitura exploratória e seletiva do material de pesquisa, bem como sua revisão integrativa, contribuindo para o processo de síntese e análise dos resultados de vários estudos, de forma a consubstanciar um corpo de literatura atualizado e compreensível.

A seleção das fontes de pesquisa será baseada em publicações de autores de reconhecida importância no meio acadêmico e em artigos veiculados em

periódicos indexados pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

O delineamento de pesquisa contemplou as fases de levantamento e seleção da bibliografia; coleta dos dados, crítica dos dados, leitura analítica e fichamento das fontes, argumentação e discussão dos resultados.

Para a definição de termos, levantamento das informações de interesse e estruturação de um modelo teórico de análise foi realizada uma revisão de literatura em artigos científicos das bases de dados do Scholar Google, PubMed, do LILACS, do SCIELO e do ISI; em livros e monografias da Biblioteca da Escola de Aperfeiçoamento de Oficiais e da Biblioteca da Escola de Comando e Estado-Maior do Exército; em monografias do Sistema de Monografias e Teses do Exército Brasileiro; na literatura jurídica brasileira; na página da internet da Comissão do Exército Brasileiro em Washington (CEBW); e nas leis relacionadas à área de licitações públicas, em especial a Lei de Licitações (Lei nº 8.666/93).

A fim de realizar a busca a respeito do assunto foi utilizada a localização de dados eletrônicos, por meio de sites de busca na internet, utilizando, para otimizar a busca, os seguintes termos descritores: "*licitações*", "*licitações internacionais*", "CEBW".

Foram consultados estudos publicados em português, referentes à Lei de Licitações, casos de aquisições internacionais de bens e serviços e casos de licitações realizadas pelos Órgãos de Direção Setorial (ODS), em Brasília, sendo excluídos das buscas estudos e assuntos não correlatos a licitações internacionais e casos antigos de compras internacionais anteriores à Lei de Licitações.

Em virtude do escopo do trabalho, o estudo limitou-se a apresentar aspectos não aprofundados sobre as diversas fases das licitações internacionais, a fim de possibilitar a apresentação do fluxo completo, porém resumido, do processo licitatório internacional.

Por tratar-se de uma pesquisa bibliográfica, com posterior apresentação de estudo de caso, a investigação teve um limitador de dificuldade de acesso às informações.

## 4. RESULTADOS

De maneira geral, a pesquisa bibliográfica e as consultas aos sítios eletrônicos possibilitaram:

- Apresentar o processo de aquisição de materiais realizado pela CEBW;
- Apresentar os tipos de contratos internacionais utilizados; e
- Identificar a forma de pagamento internacional utilizada..

### 4.1 Processo de aquisição de materiais realizado pela CEBW e tipos de contratos internacionais utilizados

O processo de aquisição de bens e serviços, realizado pela CEBW, tem início fora da Comissão, ainda no Brasil. Tendo em mãos a cota de recursos do orçamento do ano estabelecida pelo Estado-Maior do Exército (EME), que define a política a ser seguida pela Força, cada Órgão de Direção Setorial (ODS) divide essa cota entre as diretorias pelas quais é responsável e estas especificam qual é o material/serviço de que elas necessitam a ser adquirido no exterior dentro de sua área de atuação.

Durante o processo de planejamento do que se pretende adquirir e, muitas vezes, até antes dessa fase inicial, os departamentos ou as diretorias enviam à CEBW um Pedido de Cotação Inicial (PCI). O PCI equivale a uma pesquisa de mercado, de caráter bastante informal, que tem a finalidade de fornecer aos departamentos ou às diretorias uma noção preliminar, uma orientação no que diz respeito aos custos dos bens e serviços que se pretende adquirir para que o órgão que o enviou possa redigir um Quadro de Importação (QI). Ao receber o PCI, a CEBW transforma-o num pedido de cotação orçamentária, ou Request for Budgetary Quotation (RFBQ), que ela remete aos fornecedores. Estes, por sua vez, respondem ao RFBQ e as cotações são, assim como a CEBW as recebe, enviadas para o órgão que as requisitou.

O Quadro de Importação (QI) constitui um documento, redigido nos Órgãos de Direção Setorial (nesse caso, chamados de órgãos importadores - OI), que contém a descrição de bens e/ou serviços que a Força pretende importar. Nesse documento estão contidas especificações técnicas e a quantidade e volume da aquisição do bem ou serviço. Pronto o QI, é então confeccionada a Nota de

Movimentação de Crédito (NC), pela Secretaria de Economia e Finanças (SEF), de acordo com as regras do Sistema Integrado de Administração Financeira do Governo Federal (SIAFI). Os recursos são externados mediante a contratação de câmbio, atendendo às regras do Sistema de Comércio Exterior (SisComEx). Essa NC informa à CEBW que os recursos necessários à realização da importação já se encontram disponíveis. Ao receber o documento, a Comissão tem à sua disposição o crédito, estando apta a empregá-lo, como requisitado pelo QI.

A CEBW passa a atuar ativamente no processo de aquisição quando tem posse do QI e de sua NC corresponde, abrindo então um processo licitatório. A Seção de Aquisição e Controle da Comissão transforma os QI com os materiais e ou serviços requisitados em um Pedido de Cotação (Request for Quotation - RFQ), que é então enviado aos fornecedores do bem/serviço em questão, com o intuito de obter um número adequado de cotações válidas, de acordo com o estabelecido pela Lei 8.666/93.

Figura 1 – Request for Quotation (RFQ).



Fonte: <http://www.cebw.org/en/biddings-in-progress>.

Os fornecedores interessados respondem ao Pedido de Cotação e enviam suas respostas à CEBW. As cotações são tabuladas na própria Seção de Aquisição e Controle. O critério de seleção normalmente é o preço, desde que satisfeitos os requisitos técnicos. Comparadas as propostas, o chefe da Seção de Licitação da CEBW adjudica o item para a empresa que apresentou a proposta vencedora, ou



seja, ele expressa sua opinião sobre a empresa a fornecer o item em licitação. A decisão final fica por conta do Chefe da CEBW, Ordenador de Despesa, que, ao receber a proposta, pode homologá-la ou não.

Após a homologação, a Seção de Aquisição e Controle passa a confeccionar o contrato, onde consta legalmente a responsabilidade do concorrente selecionado de fornecer o bem/serviço adquirido em troca do pagamento anteriormente acertado. Findo o processo licitatório, os recursos são empenhados, ou seja, oficialmente comprometidos com a empresa selecionada para a compra do item em questão e o contrato é assinado nessa mesma data. O processo de negociação pode ser demorado e intenso, de acordo com a natureza do item adquirido. Por exemplo, normalmente, aquisições que envolvem, ao mesmo tempo, materiais e serviços tomam-se bastante complicadas, uma vez que podem prever a instalação de equipamentos, cursos de operação, manutenção, garantia de desempenho, etc. O pagamento à contratada pode ser feito mediante carta de crédito, ou contra fatura (mediante cheque ou transferência bancária) e fica sob responsabilidade da Seção de Finanças da CEBW.

A última tarefa sob responsabilidade da Comissão corresponde ao acompanhamento do contrato, do momento em que é assinado até a entrega do bem/serviço na OM de destino ou até o vencimento do contrato. O intuito nesta fase é assegurar o cumprimento do contrato pelas partes nele envolvidas, evitando e solucionando discrepâncias que eventualmente apareçam. Esse monitoramento é realizado pela Seção de Aquisição e Controle da CEBW, em conjunto com o fornecedor, com o OI, com a OM de destino e com o Centro de Importação e Exportação do Exército (CIEM), que recebe a mercadoria no porto ou aeroporto de destino (Rio de Janeiro).

Figura 2 – Contract Terms and Conditions.

This Contract was entered on this (date) at the offices of the Brazilian Naval Commission in Washington, with complete observance of the existing legal provisions, between the Command of the Navy of the Federative Republic of Brazil, represented by Captain Délio Maia de Sales, holder of the United States Department of State PID nº \_\_\_\_\_, President of the Brazilian Naval Commission in Washington, located at 5130 MacArthur Blvd. NW, Washington, D.C., 20016-3318, and "Company's Name", represented by "Name of the Representative", REP site, REP location.

WHEREAS the present Contract fulfilled all legal requirements of Brazilian Law nº 8.666/93 and its amendments.

WHEREAS this Contract was preceded by IFGB 03/2018.

WHEREAS this Contract was approved by the End User, "Arsenal de Marinha no Rio de Janeiro (ARMJ)", with the Brazilian Navy, according to the administrative proceedings.

WHEREAS the legal instruments Rules for Administrative Agreements of the Brazilian Navy (SGM-102, Rev 4, Item 13.10.1) and Ordinance nº 180/2001, modified by Ordinances 236/MB/2002, 258/MB/2003, 111/MB/2004, 258/MB/2012, 159/MB/2013 and 626/MB/2014 issued by the Commander of the Brazilian Navy, granted authority to the President of the Brazilian Naval Commission in Washington to sign this Contract on behalf of the Brazilian Navy within its area of jurisdiction.

WHEREAS in order to meet the payments of the costs and expenses referred to in this Contract, funds were allocated through End User's request nº D/41000-2018-50001.

NOW THEREFORE, in consideration of the foregoing, the execution of this agreement by each of the parties hereto, and the full and faithful performance of the covenants, representations and warranties contained herein, it is agreed as follows.

**CLAUSE 1 - DEFINITIONS**

As used in this Contract, the following terms shall have the meanings given to them below:

1.1 The term "Buyer" shall mean the Brazilian Naval Commission in Washington (BNC).

1.2 The term "Seller" shall mean "Company's Name", a corporation organized under the United States laws.

1.3 The term "End User" shall mean "Arsenal de Marinha no Rio de Janeiro" (AMFJ).

1.4 The terms "Equipment" and "Service" shall mean any good(s) or service(s) covered by this contract.

Fonte: <http://www.cebaw.org/en/biddings-in-progress>.

#### 4.2 Pagamento Internacional por meio de cartas de crédito

Para o Comando do Exército, a Carta de Crédito é o documento emitido por um banco localizado na praça do importador, dirigido a um banco no país do exportador, solicitando-lhe que pague a esse vendedor os valores correspondentes a uma transação comercial, desde que comprovado o cumprimento de uma série de ações tais como o embarque das mercadorias e a apresentação dos documentos vinculados a tal negociação.

O trecho abaixo é de um contrato firmado no exterior, demonstrando a utilização da cláusula *Letter of Credit*:

**CLAUSE 7 — PAYMENT TERMS** 7.1 Payments for MATERIAL to be delivered under Supplements to this Contract shall be effected by the BUYER, as follows: 7.1.1 100 % of the MATERIAL cost under each and respective Supplement shall be paid from irrevocable documentary Letter of Credit to be opened at the instruction and at the expense of the BUYER in US Dollars by the ISSUING BANK instructed by BACE in favour of the SELLER. The

*Letter of Credit shall be advised to the SELLER by telex or SWIFT through JSC VTB Bank, [...] The Letter of Credit shall be valid for 60 months from the opening date. Each SUPPLEMENT may be issued for a minimum amount of (.....,00) US Dollars within the total limit of the Letter of Credit. 7.1.4 Payments from the Letter of Credit shall be effected in US Dollars converted into Euros by the ISSUING BANK, according to procedure indicated in field 78 of the Letter of Credit Proforma (Annex 6 to the present Contract). Payments from the Letter of Credit shall be effected upon presentation to the JSC VTB Bank, [...] of the following documents: The Commercial Invoice in one original and three copies issued by the SELLER in the name of the BUYER, in US Dollars and in English, indicating the number of the Contract and the number of the Supplement; Acceptance certificate of the material in English signed by the BUYER [...]*

Traduzindo o trecho do contrato acima, temos que:

Cláusula sétima – Condições de Pagamento 7.1  
Pagamentos dos materiais a serem entregues sob Parcial de Carta de Crédito a esse Contrato devem ser efetuados pelo Comprador, como segue: 7.1.1 100% dos custos dos materiais sob cada e respectiva Parcial de Carta de Crédito devem ser pagos por Carta de Crédito irrevogável abertas com as instruções e custas do Comprador em Dólares Americanos pelo Banco emitente sob instruções da CABE em favor do Vendedor. A Carta de Crédito deve ser avisada ao Vendedor por telex ou SWIFT

via banco JSC VTB, [...] A Carta de Crédito deve ser válida por 60 meses da data de abertura. Cada Parcial de Carta de Crédito deve ser emitida para um valor mínimo de (.....,00) Dólares Americanos até o limite total da Carta de Crédito.

7.1.4 Pagamentos pela Carta de Crédito devem ser efetuados em Dólares Americanos convertidos para Euros pelo Banco emitente, de acordo com os procedimentos indicados no campo 78 das instruções para emissão da Carta de Crédito (Anexo 6 do presente contrato) Pagamentos pela Carta de Crédito devem ser efetuados sob a apresentação ao banco JSC VTB, [...] dos seguintes documentos: A Nota Fiscal original e três cópias emitidas pelo Vendedor em nome do Comprador, em Dólares Americanos e no idioma inglês, indicando o número do Contrato e o número do Parcial da Carta de Crédito; Certificado de Recebimento dos materiais na língua inglesa assinados pelo Comprador [...]

## **5. CONCLUSÕES**

Indiscutivelmente, o Brasil vem constando na agenda mundial e desponta em razão de suas riquezas e potencialidades, ensejando o fortalecimento da Defesa e Segurança nacionais. Neste contexto, a missão institucional das Forças Armadas ganha relevo e para a sua consecução faz-se necessária a busca de equipamentos, sistemas, materiais e serviços no exterior, promovendo a sua importação.

Com a crescente inserção do Governo brasileiro no mundo do Comércio Internacional e do Comércio Exterior, torna-se inevitável a necessidade de coordenação e interpretação da legislação interna à luz das normas do direito comercial internacional, atuando o Estado brasileiro, neste contexto, como comprador e contratante no exterior.

O fluxo de bens e serviços entre os países ou suas empresas rege-se por um conjunto de tratados, convenções, acordos, normas ou até mesmo leis, resultantes dos usos e costumes comerciais solidificados através dos tempos e do esforço das nações e organismos internacionais interessados na promoção do desenvolvimento mundial através do comércio.

Assim, os processos de aquisição no exterior para a Aeronáutica são executados pelas Comissões em Washington e Londres e, naquelas Organizações, são recebidas as solicitações de cotação e aquisição, promovendo-se os respectivos processos licitatórios e de contratação, ocorrendo de forma semelhante nas Comissões das demais Forças Armadas brasileiras no exterior.

Neste trabalho, buscou-se compreender o processo de aquisição de material de emprego militar realizado pelas comissões de compra das Forças Armadas brasileiras situadas fora do País, utilizando-se a Comissão do Exército Brasileiro em Washington como referência.

Além do conteúdo do referencial bibliográfico, apresentou-se um breve histórico sobre as comissões de compra do Exército, da Marinha e da Aeronáutica brasileiros, exemplificando, com a CEBW, como é realizado o processo de aquisição de material bélico fora do País.

Viu-se que o trabalho realizado pelas comissões das Forças Armadas brasileiras no exterior é feito no estrito cumprimento do estabelecido pela Lei 8.666/93 e que a proximidade com os fornecedores, de fato, por si só pode explicar a sua existência no exterior, tendo em vista a especificidade e o volume dos materiais adquiridos.

As Comissões, ao estabelecerem sua relação comercial de aquisição no exterior, firmam contratos internacionais com as empresas e conectam-se, desta forma, a diferentes ordenamentos jurídicos. Como instrumento de pagamento dos contratos internacionais é utilizado, dentre outros, o instituto das Cartas de Crédito (L/C). Tal forma de pagamento é considerada uma das melhores técnicas asseguradoras da consumação do negócio pretendido, frente às incertezas que envolvem os importadores e exportadores, principalmente os riscos políticos.

De tudo o que foi exposto, cumpridos os passos para a despesa com responsabilidade, guardadas as considerações e cuidados para o uso da L/C, bem como da necessidade dos operadores em conhecer, previamente, suas

características, a Carta de Crédito é um instrumento hábil para o pagamento dos contratos executados no exterior.

Através do analisado até aqui, percebemos que qualquer relação comercial que o Estado tenha ou não com qualquer empresa que seja, deve ser iniciada pelo procedimento licitatório, a não ser aqueles casos em que não se faz obrigatório o emprego desta.

Ressalta-se, ainda, que a parte final deste dispositivo diz que as normas advindas dos acordos, protocolos, convenções ou tratados internacionais aprovados pelo Congresso Nacional e, as normas e procedimentos provenientes das entidades estrangeiras responsáveis pela liberação dos recursos não afastam a incidência da Lei nº 8.666/93 em caso de conflito com o princípio do julgamento objetivo.

Além dessa igualdade dos licitantes, o Brasil também é signatário de tratados internacionais que permitem a participação de empresas estrangeiras em procedimentos licitatórios pela modalidade da concorrência e outras exceções.

## **REFERÊNCIAS**

ABREU, R. R. G. **Contratos Administrativos Internacionais: A lei nº 8.666/93 frente às normas do comércio internacional**. Curitiba: Editora Revista Brasileira de Direito Internacional, 2012.

BARBOSA, Rangel Garcia. **Doutrina-602/137**. Curitiba: Zênite, 2005.

BARROSO, L. **Fundamentos Teóricos e Filosóficos do Novo Direito Constitucional Brasileiro**. Rio de Janeiro: Top Books, 2001.

BORGES, D. **Licitações, Subsídios e Patentes**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 1997.

BRASIL. Lei de Licitações (1993). **Lei de Licitações**: promulgada em 21 de junho de 1993. Disponível em <[www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/l8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/l8666cons.htm)> Acesso em: 28 JUN 2018.

CRUZ, Flávio da et al. **Comentários à lei nº 4.320**. São Paulo: Atlas, 1999.

DROMI, R. **Informativo de Licitações e Contratos**. Paraná: Editora Zênite, 1997.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro**. São Paulo: Malheiros, 2000.

MELO, C. A.. B. **Curso de Direito Administrativo**. 26ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

PLAWIAK, R. B. **Contratos administrativos internacionais: a lei nº 8666/93 frente às normas do comércio internacional**. Curitiba: Revista Brasileira de Direito Internacional da Universidade Federal do Paraná, 2005.

RODAS, J. **Contratos Internacionais**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002.

SANTOS, A. F. dos. **Elementos conceituais da licitação internacional**. Revista Licitações e Contratos - CONSULEX, Brasília, DF, V.6, n. 64, p. 22-25, out. 2003.