

CONTRATAÇÃO

Pública Electrónica

Saiba quanto poupa o Estado
com as plataformas
de compras 'online'

- ▶ Conheça a actualidade e as mudanças previstas
- ▶ As estratégias das empresas fornecedoras das plataformas
- ▶ O que dizem as associações das regras da contratação

CONTRATAÇÃO PÚBLICA ELECTRÓNICA



O OBSERVATÓRIO de Prospectiva da Engenharia e da Tecnologia, vai organizar no próximo dia 16 de Novembro, o 5º Congresso da Contratação Pública Electrónica, sob o tema: 'Os Desafios da Mudança: O memorando da Troika, o crescimento económico e a contratação pública electrónica', que contará com a presença do presidente do Tribunal de Contas, Guilherme d'Oliveira Martins e Mira Amaral, entre outros.

Estado poupa 60 milhões de euros com centralização das compras públicas

A fusão da Agência Nacional de Compras Pública com a Empresa de Gestão Partilhada de Recursos da Administração Pública também sevirá para poupar.

RAQUEL CARVALHO
raquel.carvalho@economico.pt

A redução de estruturas orgânicas na Administração Pública directa e indirecta e uma profunda necessidade de reorganizar e racionalizar o sector empresarial do estado estão por trás da decisão de fundir a Agência Nacional de Compras Públicas (ANCP) com a Empresa de Gestão Partilhada de Recursos da Administração Pública (GERAP), ambas entidades públicas empresariais. Os últimos meses foram de preparação para a fusão tendo o Ministério das Finanças e da Administração Pública tido como prioridade, a transferência das competências e respectivos recursos do Instituto de Informática do Ministério das Finanças, que com a fusão será extinto, para a GERAP.

A consolidação desta fusão vai gerar poupanças significativas, mas que ainda não estão contabilizadas. Além de poupar dinheiro, haverá ganhos de eficiência decorrentes de sinergias em recursos.

Mas já existem números concretos ao nível da poupança para o Estado, desde que a ANCP foi criada em 2007. Até agora, a centralização das compras permitiu poupanças de 168 milhões de euros, ultrapassando as expectativas, que eram de 150 milhões de euros. Para este ano, a ANCP, liderada por Paulo Magina, prevê poupar mais 60 milhões de euros.

De frisar que já foram celebrados 15 acordos quadros que permitiram seleccionar 270 fornecedores, dos quais 68% são Pequenas e Médias Empresas.

Comissão Europeia destaca Portugal

Desde 1 de Novembro de 2009 que é obrigatório para qualquer empresa do sector público aceder a plataformas electrónicas para contratação pública e Portugal está muito bem nesta área. Luís Valadares Tavares, presidente do Observatório de Prospectiva de Engenharia e da Tecnologia, tem vários estudos feitos na área da contratação pública e faz "um balanço muito positivo", desta matéria no país, o que acredita que se deve "ao facto de haver uma política estável nesta área desde 2002". Segundo o especialista, a aposta na contratação pública electrónica "foi acertada e dá uma boa imagem do país". Destaca que Portugal "foi o primeiro país na União Europeia a tornar obri-



PAULO MAGINA
Presidente da Agência Nacional de Compras Públicas



LUÍS VALADARES TAVARES
Presidente do Observatório de Prospectiva de Engenharia e da Tecnologia

POUPANÇA

Total da poupança já conseguida pelo Estado desde que a ANCP foi criada em 2007.

168
milhões de euros

gatória a contratação pública electrónica", e frisa que a Comissão Europeia "dedicou pela primeira vez um capítulo especial a Portugal no livro verde, dando-nos como um exemplo de sucesso a seguir".

Valadares Tavares adiantou que "se poupar em 2010 entre 6% a 12% o valor dos contratos, o que representa mil milhões de euros", e frisou o facto da contratação pública ter trazido "mais competição e mais transparência". Porém, adverte que "por ser mais transparente a contratação pública electrónica permite ver os erros de forma mais nítida. Um deles é o facto de se perceber que estão a ser utilizados ajustes directos em situações onde se devia utilizar concursos públicos". Segundo Valadares Tavares "deviam ser feitos mais concursos e não devia haver excepções para se abrir a porta à utilização de ajustes directos", defendendo que devia ser obrigatório que os ajustes directos fossem feitos por via electrónica. Aliás, esta é uma das exigências da Troika no memorando de entendimento. Tal como não haver excepções, como as que existem nos hospitais EPE, que ainda não são obrigados a concorrer por esta via, facto que o professor lamenta.

O memorando de entendimento da Troika dá continuação à reforma da Administração Pública que já está a ser seguida desde o anterior Governo, mas introduz medidas de redução da despesa. Para Manuel Amorim, CEO da Anosistemas de Informática e Serviços, essas mudanças vão traduzir-se "na diminuição do volume de negócios gerados na Contratação Pública". Porém, lembra que as medidas "vêm trazer para o universo da aplicação do código dos contratos públicos, entidades que inicialmente estavam fora do perímetro da contratação pública e vieram eliminar excepções". Daí que acredite que Portugal tem novos desafios e que pode elevar ainda mais o seu patamar como caso de sucesso, um facto que "proporciona uma excelente oportunidade para os principais players exportarem tecnologia e know-how para os restantes Países da Comunidade Europeia", diz. Também Rui Fontoura, CEO da Saphety destaca o percurso de Portugal e diz que os desafios actuais são "a generalização deste tipo de tecnologia a outros organismos da administração pública central e local e respectiva integração entre ambos os universos". ■



Paulo Alexandre Coelho



ATÉ AGOSTO DE 2011, foram realizados 6450 concursos públicos por via electrónica, no valor de mais de 8.3 milhões de euros, segundo dados revelados pelo Instituto da Construção e Imobiliário - INCI. No mesmo período realizaram-se 73289 ajustes directos, no valor de mais de 2,8 milhões de euros, o que representa uma poupança entre 6 a 12%.



O CONSELHO DE MINISTROS aprovou em Setembro o regime jurídico da contratação pública nos domínios da defesa e da segurança, relativa à adjudicação de contratos de empreitada com o intuito de favorecer a participação das PME nos futuros contratos, ao contemplar expressamente disposições explícitas em matéria de subcontratação.



» NOVOS ACORDOS

A Agência Nacional de Compras Públicas, celebrou em Setembro dois novos acordos quadro. Um para prestadores de serviços de Viagens, Alojamentos e Transporte Aéreo e outro para fornecimento e aluguer operacional de veículos automóveis e motociclos eléctricos. O primeiro dos concursos já qualificou 13 prestadores de serviços. A despesa com estas áreas na administração pública é de 60 milhões de euros por ano

ENTREVISTA RODRIGO ESTEVES DE OLIVEIRA, VIEIRA DE ALMEIDA & ASSOCIADOS

“O código demora a absorver”

O sistema actual é transparente, e para tal contribuiu a contratação electrónica.

O autor, com Mário Esteves de Oliveira, do livro “Concursos e outros procedimentos de contratação pública”, lançado este ano, acredita que o código dos contratos públicos, apesar de complexo, contribuiu para uma maior transparência dos concursos públicos em Portugal.



Doutorado na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Rodrigo Esteves de Oliveira é sócio da Vieira de Almeida & Associados, da área de Direito Público.

Considera o sistema da contratação pública em Portugal um exemplo?

O sistema que temos hoje é indiscutivelmente melhor do que o que tínhamos até então. O Código dos Contratos Públicos (CCP) é um diploma bem sistematizado e bem elaborado, mesmo se um pouco complexo, que demora algum tempo a absorver. De qualquer forma, mais vale tentar impor a todos mais organização e método, procurando influenciar comportamentos, do que contemporizar com as práticas que até então eram habituais e que não eram um modelo de transparência. O CCP é um desafio à Administração Pública e aos operadores económicos. O sistema de contratação pública actual é um sistema transparente, para o que muito contribuiu a contratação electrónica (‘e-procurement’) e a imposição de um modelo de avaliação de propostas que deve obedecer a certas exigências legais, além de permitir maior controlo da despesa pública.

O que, em sua opinião, poderia melhorar?

Tirando aspectos mais pontuais, podia fazer-se um esforço sério de maior simplificação do próprio âmbito de aplicação do Código, que é muito complexo, e da disciplina de alguns procedimentos, que me parece excessivamente pesada. Há casos em que a regulação legal é deficiente e, além disso, dificilmente compatível com o direito comunitário. Por outro lado, há inúmeras leis avulsas que permitem ajustes directos de valor considerável e que deviam ser revogadas. E há também isenções de algumas entidades que são dificilmente compatíveis com o direito comunitário, como sucede com as fundações públicas universitárias.

Acha positiva a fusão Agência Nacional de Compras Públicas e da Empresa de Gestão de Gestão Partilhada de Recursos da Administração Pública?

Em tese, faria sentido a existência de duas estruturas, uma vocacionada para as compras públicas, outra dedicada às áreas de gestão de recursos humanos. É verdade que ficaremos provavelmente com uma super-agência, em importância e tamanho, que ficará incumbida da gestão de dois assuntos com afinidades, mas também com diferenças sensíveis. Ponto absolutamente essencial é que a organização e estrutura interna dessa nova entidade seja capaz de reflectir as afinidades, mas sobretudo as diferenças existentes nas duas áreas - compras públicas e gestão de recursos humanos. ■ I.M.

CONTRATAÇÃO PÚBLICA ELECTRÓNICA



Rui Dias Ferreira, CEO da Vortal. A empresa já tem representação no Reino Unido e estão atentos a países como os Estados Unidos, Brasil e alguns PALOP.



Pedro Vaz Paulo, CEO da Gatewit, que era Construlink. A mudança de nome é muito recente e tem como causa a intenção de internacionalizar a marca.



Manuel Amorim, CEO da Al... em São Paulo, no Brasil, ou

Internacionalização marca aposta de

A estratégia de crescimento das empresas é comum: alargar a oferta de produtos e serviços e entrar em novos mercados. O balanço dos últimos dois anos revela níveis consideráveis de crescimento, com tendência para se manter.

RAQUEL CARVALHO
raquel.carvalho@economico.pt

Internacionalizar e inovar são as palavras-chaves que ditam as estratégias de crescimento das quatro principais empresas portuguesas que disponibilizam plataformas electrónicas para contratação pública. O Diário Económico com os seus gestores e concluiu que o mercado tem estado a crescer.

Vortal lança duas plataformas

VORTALnext e vortalCORPORATE são as grandes novidades da Vortal para este ano, que está a ser caracterizado pelo lançamento de novos produtos e pela aposta na internacionalização. Jorge Macara, market director vortalGov@helth, informa que a plataforma VORTALnext, prevista para ser lançada este mês irá “potenciar a utilização deste tipo de ferramentas para a totalidade dos procedimentos por ajuste directo”. Já a vortalCORPORATE “é destinada a compradores privados de novos sectores que não a construção e a administração, como a indústria, o turismo, a energia, a distribuição e retalho e telecomunicações e media”, diz.

Em 2012, a empresa estará focada no seu processo de internacionalização, “onde vai investir cerca de dois milhões de euros”, informa Jorge Macara, que destaca Espanha, Reino Unido e Europa Central, mas também os Estados Unidos, o Brasil, e os PALOP.

De frisar que a empresa está em Espanha desde 2008, onde regista um crescimento, e que se estima possa representar a curto prazo 10% do negócio. Está igualmente presente no Reino Unido com um escritório e uma equipa local, e na República Checa, “onde acabou de adquirir o Allytrade que é a plataforma líder

Factos essenciais

Vortal

» A Vortal está presente em Espanha, Reino Unido e República Checa, mas quer entrar no Brasil, nos Estados Unidos e nos PALOP.

Gatewit

» A mudança do nome Construlink para Gatewit representa novos serviços e produtos e que o futuro passa por novos mercados e novos mundos.

Saphety

» A curto-médio prazo a Saphety quer reorganizar a oferta e facilitar o crescimento do volume de encomendas em Portugal e no estrangeiro.

ANO

» 2010 foi de consolidação de vários projectos e negócios, onde a Ano conseguiu crescer, abrir novas frentes de negócio e investir na internacionalização.

em eTendering e eProcurement, tanto na Administração Pública como nas Empresas”, explica Jorge Macara.

Em 2010, a Vortal atingiu um volume de negócios de mais de 9,8 milhões de euros, fruto de mais de 3,5 mil milhões de euros de contratos e mais de 67.500 consultas. Com 25 mil clientes, a empresa pretende “este ano atingir os 11 milhões de euros de vendas, um crescimento acima dos 10%”, refere Jorge Macara, que adianta que o investimento em I&D “representa cerca de 10% do volume de negócios, ou seja, mais de um milhão de euros”.

Gatewit marca nova estratégia

Gatewit é o novo nome da Construlink e a mudança de designação teve como objectivo “criar um certo distanciamento quanto à palavra construção, que remetia para um sector ao qual a Gatewit esteve mais ligada nos seus primeiros anos de actividade”, explica Pedro Vaz Paulo, CEO da empresa. A empresa está agora ligada a outros sectores de actividade, com particular destaque para as tecnologias de informação, onde está a diversificar a oferta. Mas o ‘rebranding’ além de ter o propósito “de acompanhar o momento de crescimento da empresa”, pretende ainda acompanhar “a sua entrada nos mercados internacionais”, elucida, esclarecendo que a nova imagem permite à Gatewit posicionar-se “de forma mais direccionada para o que hoje é o nosso core business: Empowering ePlatforms”.

No fundo, a mudança “representa novos serviços e produtos”, diz Pedro Vaz Paulo que afirma que a empresa apresenta actualmente ao mercado “uma oferta mais alargada de serviços e soluções que a Construlink não tinha”. A nova marca representa igual-

mente o futuro, que, assegura o CEO, “passa por novos mercados e novos mundos”, onde, a par da Europa, o Brasil ganha grande destaque.

Em 2010, a Gatewit facturou 4,2 milhões de euros, sendo que as previsões para este ano, apontam para resultados de cinco milhões de euros. Pedro Vaz Paulo explica que a Gatewit quer marcar a diferença e reforçar-se “enquanto tecnológica portuguesa, querendo expandir tecnologia e know how”, informando ainda que a empresa investe em I&D cerca de 25% do orçamento anual.

Saphety factura 4,4 milhões em 2010

Reforçar a oferta e a internacionalização e aumentar a carteira de grandes clientes empresariais no mercado nacional e na Administração Pública estão a ser as armas utilizadas pela Saphety para crescer o volume de negócios e as encomendas. Tanto para este ano, como para 2012, as perspectivas são boas, seguindo a tendência dos últimos anos. Rui Fontoura, CEO da Saphety, diz que as “expectativas são de manutenção dos níveis de crescimento verificados em 2010”.

O ano passado, “a empresa atingiu os 4,4 milhões de euros de volume de negócios, um crescimento de 52% quando comparado com 2009. Já o volume de encomendas foi na ordem dos 5,1 milhões de euros, cerca de mais 15% do que em 2009”, revela.

Para continuar a tendência de crescimento, a Saphety vai reforçar a sua posição no mercado nacional e internacional, “através do alargamento do leque de serviços que disponibiliza às empresas que já integram a actual carteira de clientes e junto de novos clientes”, explica. A curto e médio prazo, as prioridades da em-



Bruno Barbosa

A empresa quer abrir ainda este ano um escritório em Espanha e aumentar as operações em Angola.

empresas

os nos próximos anos.

presa passam por reorganizar a oferta e iniciar operações no exterior". De salientar será o facto que a empresa investe por ano 20% da facturação em I&D.

ANO com crescimento de 10% em 2010

A Ano - Sistemas de Informática e Serviços estipulou para 2011, a abertura de um escritório em São Paulo, no Brasil, o aumento da operação em Angola e Moçambique, e a abertura até ao final do ano, de um escritório em Espanha, pelo que se pode dizer que a internacionalização está no topo das prioridades desta empresa que atingiu em 2010 "um volume de facturação de 2.4 milhões de euros, o que representou um crescimento homólogo de cerca de 10%", informa Manuel Amorim, CEO da empresa.

O responsável assume que 2010 foi "um ano positivo, de consolidação de vários projectos e negócios, onde conseguimos crescer, abrimos novas frentes de negócio e investimos numa equipa que preparou a companhia para a internacionalização". A empresa "está a preparar um portfólio de produtos novos, e a investir fortemente na internacionalização com a instalação de equipas de 'Country Managers' portugueses que conhecem bem a companhia e os mercados", revela Manuel Amorim que informa estarem a ser criados "novas áreas de negócio, com estruturas próprias". Por tudo isto, a perspectiva para 2011 é de crescimento, prevendo-se que a empresa atinja uma facturação de mais de 2.5 milhões de euros.

Manuel Amorim salienta que a ANO "mantém uma fidelização de praticamente 100% dos clientes e uma taxa de adesão de novos clientes que ronda os 10%". A ANO "investe anualmente em I&D cerca de 30% do volume de facturação anual". ■

PUB

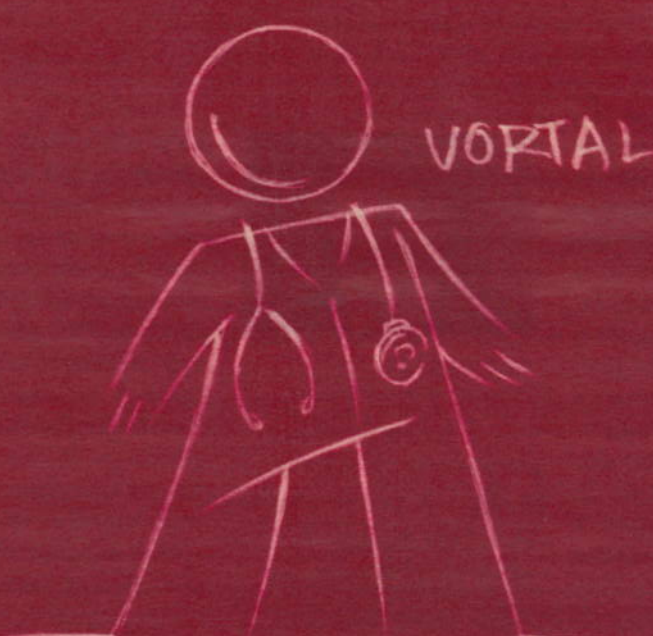
VORTAL next

Your smart B2B Platform

VORTAL GOV



VORTAL HEALTH



www.vortal.biz

vortalGOV®

vortalHEALTH®

As associações sectoriais como a AICCOPN, a APRITEL e a ESOP dizem que a transparência ficou aquém das expectativas.



Empresas criticam custos elevados

No geral, as empresas consideram a contratação pública electrónica uma boa ideia, mas criticam o modelo.

RAQUEL CARVALHO
raquel.carvalho@economico.pt

As opiniões dividem-se nas empresas que utilizam as plataformas de contratação pública quanto aos seus benefícios. Mas no geral, o descontentamento impera.

O Diário Económico contactou algumas associações para recolher a opinião dos associados no que respeita aos custos de utilização dessas plataformas, e às mudanças positivas que a contratação electrónica veio trazer. A Associação dos Operadores de Telecomunicações (APRITEL) concluiu que “a opinião é positiva e que a contratação pública electrónica veio trazer mais transparência e veio agilizar o processo”, como revelou a presidente Ana Paula Marques. Já a Associação de Empresas de Software Aberto Portuguesas (ESOP), informa que “veio complicar os processos de concursos pela falta de maturação e qualidade das plataformas electrónicas”.

A associação informa que as empresas contactadas demonstraram descontentamento em relação às plataformas electrónicas, considerando que “são mantidas com uma qualidade e funcionalidades insuficientes para que as empresas de plataformas possam vender formação e versões ‘premium’ do serviço”, e lamentando o facto de serem pagas.

A associação admite que “conceptualmente a ideia é boa”, mas constata que a forma como



REIS CAMPOS,
presidente da AICCOPN

“A utilização das plataformas não teve efeitos significativos na diminuição de custos, uma vez que a exploração das plataformas por entidades privadas acarreta custos indirectos que oneram de forma significativa as empresas.

foi implementada “acaba por trazer mais problemas do que vantagens”. Além disso, conclui não haver menos burocracia, afirmando que a mesma se tornou “digital, complexa e diversa, o que torna muito difícil o procedimento para as PME”. Aliás, a ESOP diz mesmo saber de PME que “desistem de negócios devido a estas dificuldades”.

De facto, as opiniões divergem, uma vez que Ana Paula Marques, presidente da APRITEL afirma que “o tratamento electrónico dos dados e documentos facilita a sua consulta”. Porém, também aponta desvantagens. É que apesar de admitir haver desburocratização de processos, garante que “o facto de existirem várias plataformas electrónicas, cada uma delas com distintos modelos de interecção e arquitectura não contribua para a transparência do processo”. Aliás, tal como na APRITEL, também as associadas da ESOP e da Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN) defendem a uniformização no funcionamento das plataformas. Outro ponto negativo que todas apontam são os custos associados ao acesso às plataformas que diz Ana Paula Marques, “são ainda injustificadamente elevados”. Reis Campos aborda também a questão dos custos elevados associados à contratação pública electrónica. “Por força da lei, o registo e o recurso à plataforma é gratuito”, como esclarece. No entan-

to, o modelo implementado em Portugal assenta “na exploração das plataformas por entidades privadas, o que acarreta custos indirectos que oneram de forma significativa as empresas concorrentes”. Reis Campos informa ter sido relatado o facto de ter que se pagar para se poder tirar partido de algumas funcionalidades fundamentais, uma situação que considera “absolutamente incompreensível”. Desta forma, garante que “a utilização de plataformas não teve efeitos significativos no que se refere à diminuição de custos”. Este ponto é igualmente apontado pelas associadas da ESOP, que criticam o pagamento de de serviços adicionais, acreditando que “isto é um incentivo ao mau serviço”.

O presidente da AICCOPN destaca ainda que “a possibilidade de processar, numa única plataforma, toda a informação relativa a um concurso público, desde a fase de formação até ao momento da celebração do contrato deveria implicar, necessariamente, uma maior transparência e ganhos ao nível da simplificação e agilização de procedimentos”, o que diz, não ter acontecido, e “estar aquém das expectativas”. Porém, em termos globais, e no que se refere aos princípios subjacentes à desmaterialização dos procedimentos, Reis Campos afirma que “a introdução da contratação pública electrónica é uma iniciativa positiva”. ■

OPINIÃO

Milhares de oportunidades de negócio para as PME

Praticamente 100% dos concursos públicos já são feitos por via das plataformas electrónicas, assim como 75% das compras das administrações públicas.

Se há um par de anos afirmássemos que a contratação pública seria realizada quase na sua totalidade por via electrónica e que o termo plataforma electrónica seria utilizado diariamente nas entidades públicas e nas dezenas de milhares

de empresas que fazem negócios com o Estado, ninguém acreditaria.

Mas é verdade! Portugal, no início de 2008, deu um passo decisivo ao anunciar uma medida: as aquisições por parte do Estado passariam a ser realizadas, obrigatoriamente, por via electrónica, em linha com a meta estabelecida na Declaração de Manchester, 50% das aquisições públicas acima dos limiares comunitários devem ser realizadas por via electrónica.

A evolução foi notável nos últimos dois anos, praticamente 100% dos concursos públicos já são feitos em plataformas electrónicas e 75% (*) do total das compras das administrações públicas, são feitas por esta mesma via.

Portugal é de longe o país da União Europeia mais avançado nesta matéria e hoje o grande desafio, depois de já comprovados os benefícios inerentes à contratação electrónica, é trazer para o mundo digital os 25% das aquisições que ainda são feitas por vias menos transparentes e eficientes.

Para se atingir este objectivo é necessário que se legisle em linha com a medida proposta no memorando de entendimento da troika "aumentar a transparência, melhorando a publicação e actualização do Portal Base", tornando obrigatória a utilização de plataformas em procedimentos por ajuste directo. Desta forma conseguiremos garantir os 100% das publicações no BASE, na medida em que as plataformas têm obrigatoriamente que enviar via interface a informação referente às adjudicações para o referido portal conhecido por muitos como o portal da transparência.

Esta nova forma de contratar tem permitido à administração pública poupar em média 10 a 15% nas suas aquisições e permitir às empresas acederem a dezenas de milhar de novos negócios por ano, com custos comerciais administrativos e operacionais absolutamente residuais à distância de um clique. ■



JORGA MACARA
Director de Mercado
vortalGOV @ HEALTH

Hoje o grande desafio, depois de já comprovados os benefícios inerentes à contratação electrónica, é trazer para o mundo digital os 25% das aquisições que ainda são feitas por vias menos transparentes e eficientes.

Um caso de sucesso que deve ser exportado

A contratação electrónica é uma condição necessária mas não suficiente para melhorar a contratação pública.

A

União Europeia lançou um desafio a todos os Estados-membros para tornar o mercado mais justo, transparente e concorrencial independentemente da sua dimensão e localização. As metas a atingir abriam caminho para que

a execução das compras públicas fossem efectuadas de forma electrónica e pelo menos 50% dos procedimentos cujos montantes se situam acima dos limites comunitários da contratação pública teriam que ser promovidos de forma electrónica.

Actualmente podemos afirmar que em Portugal a contratação pública electrónica é já uma realidade incontornável sendo a sua obrigatoriedade desde 1 de Novembro de 2009. As principais empresas de tecnologias de informação a actuar neste sector desenvolveram soluções inovadoras, incorporando os novos requisitos funcionais e colocaram a disposição das entidades adjudicantes e operadores económicos, produtos de software de grande usabilidade e simplicidade contribuindo assim para o sucesso da contratação pública electrónica. Ainda neste contexto foram ultrapassados grandes desafios no curto espaço de tempo que as entidades adjudicantes e operadores económicos tiveram para se adaptar ao novo modelo de contratação pública electrónica bem com a assimilação de novos conceitos associados à desmaterialização. Os impactos directos da contratação pública electrónica incluem importantes reduções da despesa pública sendo conhecidos casos concretos de poupança de 15 a 20% da despesa anual com aquisição de bens, serviços e obras. Como é evidente, a contratação electrónica é uma condição necessária mas não suficiente para melhorar a contratação pública. É essencial que as entidades adjudicantes conheçam o quadro legal, compreendam as virtualidades de cada procedimento e apostem na transparência e na concorrência.

O caminho a seguir deve potenciar a eliminação de todos os regimes especiais (permanentes ou temporários) para contratos públicos abaixo dos limiares comunitários, assegurando a plena concordância entre o regime português com o disposto no Tratado sobre o funcionamento da União Europeia.

A contratação pública electrónica em Portugal traduz-se assim num caso de sucesso a nível europeu proporcionando uma excelente oportunidade para os principais 'players' exportarem tecnologia e know-how para os restantes países da Comunidade Europeia. ■



RUI VELHO
Director Comercial Ano Sistemas
Informática e Serviços

Os impactos directos da contratação pública electrónica incluem importantes reduções da despesa pública sendo conhecidos casos concretos de poupança de 15 a 20% da despesa anual com aquisição de bens, serviços e obras.

(*) fonte: Contratação Pública em Portugal
- Relatório Síntese 2010.