Políticas para a seleção e contratação de consultores financiados pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento

GN-2350-15

maio de 2019

INÍCIO DA VIGÊNCIA: JANEIRO 2020

Sumário

I. Introdução 1
Propósito 1
Aplicabilidade das Políticas 3
Arranjos alternativos para as aquisições 3
Conflito de interesses 3
Vantagem obtida mediante concorrência desleal 4
Elegibilidade 5
Contratação antecipada e financiamento retroativo 6
Associações entre consultores 6
Revisão, assistência e monitoramento pelo Banco 6
Contratações viciadas 7
Referências ao Banco 7
Treinamento ou transferência de conhecimento 7
Idioma 7
Plano de Aquisições 12
Aquisições sustentáveis 12
II. Seleção baseada na qualidade e custo (SBQC) 12
Processo de seleção 12
Termos de referência 13
Estimativa do custo (Orçamento) 13
Publicidade 13
Lista curta de consultores 14
Preparação e emissão da Solicitação de Propostas (SP) 15
Carta convite 15
Instruções aos Consultores 15
Contrato 16
Recebimento de propostas 16
Avaliação das propostas: consideração de qualidade e custo 16
Avaliação da qualidade 17
Avaliação do custo 18
Avaliação combinada de qualidade e custo 19

Negociações e adjudicação do contrato 19
Publicação da adjudicação do contrato 20
Prazo suspensivo 20
Reunião informativa com o Mutuário 21
Rejeição de todas as propostas e nova solicitação de propostas 21
Confidencialidade 21
III. Outros métodos de seleção 22
Generalidades 22
Uso de sistemas nacionais 22
Seleção baseada na qualidade (SBQ) 22
Seleção com orçamento fixo (SOF) 23
Seleção baseada no menor custo (SMC) 23
Seleção baseada nas qualificações do consultor (SBQ) 24
Seleção direta (SD) 24
Práticas comerciais 25
Seleção de tipos específicos de consultores 25
IV. Tipos de contratos e disposições importantes 27
Tipos de contratos 27
Disposições importantes 28
V. Seleção de consultores individuais 30
Apêndice 1: Revisão pelo Banco da seleção de consultores 32
Programação do processo de seleção 32
Revisão *ex ante* 32
Modificação do contrato assinado 33
Revisão *ex post* 33
Devida diligência relativa a sanções impostas pelo Banco 34
Apêndice 2: Instruções aos Consultores 35
Apêndice 3: Orientação para os Consultores 37
Propósito 37
Responsabilidade pela seleção de consultores 37
Papel do Banco 37
Informações sobre serviços de consultoria 38

Papel dos Consultores 38
Confidencialidade 39
Medidas tomadas pelo Banco 39
Reunião informativa com o Banco 40
Apêndice 4: Políticas para aquisições em empréstimos ao setor privado 41
1. Aplicação de políticas ao setor privado 41
2. Métodos de aquisições 41
3. Conflito de interesses 41

Siglas, abreviaturas e termos definidos

Abreviatura ou termo	Terminologia ou definição
Dia útil	Qualquer dia que seja um dia útil oficial do Mutuário. Exclui feriados oficiais do Mutuário.
Princípios básicos de aquisições (PBA)	Os Princípios Básicos de Aquisições do Banco são: valor pelo dinheiro, economia, eficiência, igualdade de oportunidades, transparência e integridade, conforme estabelecidos nestas Políticas
SBQ	Seleção baseada nas qualificações do consultor
SOF	Seleção com orçamento fixo
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
IC	Instruções aos consultores
SMC	Seleção pelo menor custo
ONG	Organização não governamental
SBQ	Seleção baseada na qualidade
SBQC	Seleção baseada na qualidade e no custo
SP	Solicitação de propostas
SD	Seleção direta
ES	Programas de Enfoque setorial
UNDB	United Nations Development Business

I. Introdução

Propósito

1.1 O propósito deste documento é definir as políticas do Banco e explicar os procedimentos para selecionar, contratar e monitorar consultores requeridos para projetos financiados no todo ou em parte pelo Banco[1] ou por fundos administrados pelo Banco[2] e executados por beneficiários.

1.2 O Contrato de Empréstimo governa as relações legais entre o Mutuário e o Banco e as Políticas se aplicam à seleção e contratação de consultores para o projeto conforme estipulado no Contrato de Empréstimo. Os direitos e obrigações do Mutuário[3] e do consultor são governados pela Solicitação de Propostas (SP)[4] emitida pelo Mutuário e pelo contrato assinado pelo Mutuário com o consultor e não por estas Políticas ou pelo Contrato de Empréstimo. Nenhuma parte, além das partes no Contrato de Empréstimo, terá qualquer direito dele decorrente nem poderá reivindicar recursos do empréstimo.

1.3 Para os fins destas Políticas, o termo *consultores*[5] inclui uma ampla variedade de entidades privadas e públicas, inclusive empresas de consultoria, empresas de engenharia, gerentes de construção, empresas de administração, agentes de aquisições, agentes de inspeção, Agências Especializadas[6] e outras organizações multinacionais, bancos comerciais e de investimento, universidades, instituições de pesquisa, agências do governo, organizações não governamentais (ONGs) e indivíduos.[7] Os Mutuários do Banco usam essas organizações como consultores para ajudar numa ampla gama de atividades, como assessoria sobre políticas, reformas institucionais, gestão, serviços de engenharia, supervisão da construção, serviços financeiros, serviços de aquisições, estudos sociais e ambientais e identificação, preparação e implementação de projetos para complementar a capacidade do Mutuário nessas áreas.

Considerações gerais e Princípios Básicos de Aquisições

1.4 O Mutuário é responsável por preparar e implementar o projeto e, portanto, por selecionar o consultor e adjudicar e, subsequentemente administrar o contrato. As regras e procedimentos específicos a serem aplicados na contratação de consultores dependem das circunstâncias de

---

1 As referências nestas Políticas ao termo "*Banco*" incluem o Banco Interamericano de Desenvolvimento e os fundos por ele administrados e as referências a "*empréstimos*" incluem todos os instrumentos e métodos de financiamento, as cooperações técnicas e o financiamento de operações. As referências a "*Contrato de Empréstimo*" incluem todos os instrumentos legais nos quais as operações do Banco são formalizadas.

2 Se houver discrepâncias entre os convênios dos fundos administrados pelo Banco e estas Políticas, prevalecerão os convênios.

3 Em alguns casos, o Mutuário atua somente como intermediário e o projeto é executado por outro organismo ou entidade. As referências nestas Políticas ao Mutuário incluem esses organismos e entidades, bem como Submutuários que participam de acordos de subempréstimos. O termo "Mutuário" também inclui "Beneficiários" no caso de operações não reembolsáveis financiadas pelo Banco.

4 Veja o Apêndice 2.

5 Os auditores e empresas de auditoria que realizam auditorias independentes não são considerados consultores, mas sua seleção está sujeita aos procedimentos estipulados no parágrafo 3.20 destas Políticas.

6 Agências Especializadas são agências afiliadas a organizações públicas internacionais que podem ser contratadas pelo Mutuário como consultores, agentes de aquisições ou fornecedores, com financiamento do Banco. Para os fins destas Políticas, as Agências Especializadas serão consideradas consultores, aplicando-se as mesmas regras.

7 Veja nos parágrafos 3.15-3.21 os tipos de consultores. Consultores individuais são tratados na Seção V.

cada caso, mas os seguintes Princípios Básicos de Aquisições orientam a política aplicada pelo Banco ao processo de seleção:

(a) Valor pelo dinheiro: este princípio significa o uso efetivo, eficiente e econômico dos recursos, o que requer uma avaliação dos custos e benefícios relevantes, junto com uma avaliação dos riscos e atributos não relacionados com o preço, conforme o caso. O preço em si não representa necessariamente o valor pelo dinheiro, já que outros atributos distintos do preço, como qualidade, sustentabilidade, inovação e os custos do ciclo de vida, poderiam ser priorizados como parte da licitação;

(b) Economia: este princípio se refere à compra de insumos de qualidade apropriada a um preço adequado. O princípio da economia considera fatores relacionados como o preço e fatores não relacionados com o preço, como a qualidade, sustentabilidade e custos do ciclo de vida, conforme o caso, que apoiam o valor pelo dinheiro. A economia pode considerar a sustentabilidade em virtude de critérios específicos, em apoio à política de aquisições sustentáveis do Mutuário;

(c) Eficiência: este princípio requer que os processos de aquisições sejam proporcionais ao valor e aos riscos das atividades subjacentes do projeto;

(d) Igualdade: este princípio consiste em dar a todos os consultores qualificados a oportunidade de competir para a prestação de serviços financiados pelo Banco;

(e) Transparência: este princípio requer que a informação relevante sobre a aquisição seja posta à disposição a todas as partes interessadas de maneira sistemática e oportuna, por meio de fontes facilmente acessíveis e amplamente disponíveis a um custo razoável, ou de forma gratuita, e que se informe adequadamente sobre as atividades de aquisição, inclusive a adjudicações de contratos;

(f) Integridade: este princípio se refere ao uso do financiamento do Banco para os fins previstos e com práticas de boa governança e requer que todas as partes que participem no processo de aquisição se atenham aos mais altos padrões de ética durante esse processo nos contratos financiados pelo Banco e na execução do projeto e, que se abstenham de incorrer em Práticas Proibidas, de acordo com o parágrafo 1.23 e os Procedimentos de Sanções do Banco.

1.5 O Banco considerará um enfoque adequado ao propósito tanto nos resultados visados quanto no processo de aquisição ao determinar a proposta mais apropriada para atingir os objetivos de desenvolvimento sustentável e os resultados do projeto, considerando o contexto, a necessidade de serviços de alta qualidade e o risco para a saúde humana e o meio ambiente, e o valor, a natureza e a complexidade dos serviços de consultoria. Além disso, o Banco pode considerar incentivos ao desenvolvimento e uso de consultores nacionais nos países-membros mutuários.

1.6 O Banco considera que, na maioria dos casos, essas considerações podem ser melhor abordadas mediante concorrência entre empresas qualificadas de uma lista curta em que a seleção se baseia na qualidade da proposta e, se for apropriado, no custo dos serviços a serem fornecidos. As seções II e III destas Políticas descrevem os diferentes métodos para seleção de consultores aceitos pelo Banco e as circunstâncias em que são apropriados para formular procedimentos de seleção que reflitam os melhores Princípios Básicos de Aquisições do Banco em todo o ciclo de aquisições. O método de Seleção Baseada na Qualidade e Custo (SBQC), descrito na seção II é o mais recomendado. Contudo, a SBQC não é o método mais apropriado de seleção para todos os casos;

portanto, a seção III descreve outros métodos de seleção e as circunstâncias em que são mais apropriados.

1.7 Os métodos que podem ser adotados para a seleção de consultores num projeto são indicados no Contrato de Empréstimo. Os contratos a serem financiados no âmbito do projeto e seu método de seleção estabelecido, em conformidade com as disposições do Contrato de Empréstimo, serão especificados no Plano de Aquisições, conforme indicado no parágrafo 1.25 destas Políticas.

Aplicabilidade das Políticas

1.8 Os serviços de consultoria aos quais se aplicam estas Políticas são de natureza intelectual e de assessoramento. Estas Políticas não se aplicam a outros tipos de serviços nos quais predominam os aspectos físicos da atividade (por exemplo, obras de construção, manufatura de bens, operação e manutenção de instalações, levantamentos, perfuração exploratória, fotografia aérea, imagens de satélite e serviços contratados com base no desempenho da produção física mensurável).[8]

1.9 Os procedimentos descritos nestas Políticas se aplicam a todos os contratos de serviços de consultoria financiados no todo ou em parte com empréstimos ou doações do Banco ou fundos administrados pelo Banco[9] implementados pelo Mutuário. Na contratação de serviços de consultoria financiados com outras fontes, o Mutuário pode adotar outros procedimentos, desde que demonstre de maneira satisfatória ao Banco que: (a) o procedimento a ser usado resultará na seleção de consultores com as qualificações profissionais necessárias; (b) o consultor selecionado prestará os serviços de acordo com o cronograma estabelecido; e (c) o alcance dos serviços é coerente com as necessidades do projeto.

Arranjos alternativos para as aquisições

1.10 A pedido do Mutuário, o Banco poderá aceitar, em conformidade com suas políticas, regras e requisitos operacionais, que se utilizem e apliquem as normas e procedimentos de aquisições de outro organismo multilateral ou bilateral ou organização internacional e que essa parte assuma uma posição de liderança no apoio à execução e ao acompanhamento das atividades de aquisições, mediante acordos de confiança mútua. Esses acordos deverão ser coerentes com os Princípios Básicos de Aquisições e as disposições do parágrafo 1.4 e assegurar que as Práticas Proibidas e os Procedimentos de Sanções do Banco, bem como os recursos contratuais do Banco estabelecidos no acordo legal com o Mutuário permitam a aplicação das políticas da organização designada.

Conflito de interesses

1.11 A política do Banco requer que os consultores forneçam um assessoramento profissional, objetivo e imparcial e a todo momento devem atribuir máxima importância aos interesses do cliente, sem ter em vista a possibilidade de futuros trabalhos, e que, ao fornecer o assessoramento, evitem conflitos com outros compromissos assumidos e com seus próprios interesses corporativos. Não

[8] Estes serviços serão licitados e contratados com base em indicadores de resultados físicos mensuráveis e adquiridos de acordo com as *Políticas para Aquisição de Bens e Contratação de Obras Financiadas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento*, doravante denominadas Políticas de Aquisições.

[9] Na medida em que o Acordo do Fundo Administrado não entre em conflito com estas disposições, em cujo caso o Acordo prevalecerá. As Políticas de Aquisições do setor privado são especificadas no Apêndice 4.

poderão ser contratados consultores para a prestação de serviços que entrem em conflito com obrigações atuais ou assumidas anteriormente com outros clientes, ou que os possa colocar em situação que os impossibilite de prestar serviços segundo os melhores interesses do Mutuário. Sem limitação do caráter geral do preceito exposto acima, não deverão ser contratados consultores que se enquadrem nas situações descritas a seguir:

(a) Conflito entre atividades de consultoria e aquisição de bens, obras ou serviços (exceto os de consultoria regulados por estas Políticas[10]): Uma empresa contratada pelo Mutuário para o fornecimento de bens, obras ou serviços (exceto os de consultoria regulados por estas Políticas) para um projeto, bem como cada uma de suas afiliadas, será desqualificada para a prestação de serviços de consultoria relacionados a tais bens, obras ou serviços. Por outro lado, uma empresa contratada para a execução de serviços de preparação ou implementação de um projeto, bem como cada uma de suas afiliadas, será desqualificada para o fornecimento posterior de bens, obras ou serviços (exceto os de consultoria regulados por estas Políticas) resultantes ou diretamente relacionados com os serviços de consultoria prestados pela empresa na preparação ou implementação.

(b) Conflito entre serviços de consultoria: Os consultores (inclusive seus funcionários e subconsultores) e quaisquer de seus afiliados não poderão ser contratados para executar qualquer serviço que, por sua natureza, possa entrar em conflito com outro serviço dos consultores. Por exemplo: consultores contratados para a preparação de projetos de engenharia relativos a um projeto de infraestrutura não deverão ser contratados para preparar uma avaliação ambiental independente para o mesmo projeto; e consultores que assessoram um cliente na privatização de bens públicos não poderão adquirir tais bens nem prestar assessoria a adquirentes desses bens. Do mesmo modo, consultores contratados para preparar os Termos de Referência (TR) de um serviço não devem ser contratados para esse serviço.

(c) Relação com funcionários do Mutuário: Os consultores (inclusive seus acionistas, diretores executivos, funcionários e subconsultores) que têm uma relação de trabalho, inclusive de emprego ou outra relação financeira, ou uma relação familiar ou pessoal, antes ou durante a execução do contrato, com funcionários do mutuário, consultor, empresa de consultoria ou funcionários do Banco (ou com os funcionários da entidade executora do projeto ou de um beneficiário do empréstimo) que estiverem, direta ou indiretamente envolvidos em qualquer fase: (i) da preparação dos Termos de Referência do contrato, (ii) do processo de seleção para tal contrato, ou (iii) da supervisão de tal contrato, não poderão receber um contrato, a menos que o conflito decorrente dessa relação tenha sido revelado e resolvido de forma aceitável para o Banco no decorrer do processo de seleção e execução do contrato.

Vantagem obtida mediante concorrência desleal

1.12 A equidade e a transparência no processo de seleção requerem que os consultores ou seus afiliados que estejam competindo para um projeto específico não obtenham qualquer vantagem indevida por haverem prestado serviços de consultoria relacionados ao projeto em questão. Para tanto, o Mutuário deverá colocar à disposição de todos os consultores da lista curta, juntamente com a Solicitação de Propostas, todas as informações que poderiam gerar uma vantagem indevida para um consultor.

[10] Veja o parágrafo 1.7 destas Políticas.

Elegibilidade

1.13 *Os recursos dos empréstimos do Banco somente podem ser usados para pagamento de serviços prestados por indivíduos ou empresas de países-membros do Banco*. Os indivíduos ou empresas de outros países serão inelegíveis para participar em contratos a serem financiados no todo ou em parte com empréstimos do Banco. Quaisquer outras condições relativas à participação deverão se limitar àquelas essenciais para assegurar a capacidade da empresa de cumprir o contrato em questão. Não obstante:

(a) Um consultor pode ser excluído se: (i) uma lei ou regulamento oficial do país do Mutuário vedar relações comerciais com o país do consultor, desde que o Banco entenda que tal exclusão não impede a concorrência efetiva na contratação dos serviços de consultoria necessários, ou (ii) por um ato em cumprimento da decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, nos termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas, o país do Mutuário proibir pagamentos a qualquer país, pessoa ou entidade. Se o país do Mutuário proibir o pagamento a uma determinada empresa ou por determinados bens em virtude de tal ato de cumprimento, a empresa poderá ser excluída.

(b) Empresas governamentais ou instituições do país do Mutuário somente poderão participar se comprovarem que: (i) são jurídica e financeiramente autônomas, (ii) são regidas pela legislação comercial e (iii) não são agências dependentes do Mutuário ou Submutuário.

(c) Como exceção ao item (b), quando os serviços de universidades ou centros de pesquisa públicos do país do Mutuário forem de natureza única e excepcional e sua participação for crucial à implementação do projeto, o Banco poderá concordar com a contratação dessas instituições, analisando cada caso. Da mesma forma, professores universitários ou cientistas de instituições de pesquisa podem ser contratados individualmente no âmbito de um financiamento do Banco.

(d) Funcionários do governo e servidores públicos somente poderão ser contratados para serviços de consultoria, como consultores individuais ou membros da equipe de uma empresa de consultoria, se (i) estiverem em licença sem vencimentos, (ii) não estiverem sendo contratados pela instituição em que estavam trabalhando imediatamente antes de entrar em licença e (iii) sua contratação não gerar qualquer tipo de conflito de interesses (veja o parágrafo 1.12).

(e) Qualquer empresa, indivíduo, matriz, subsidiária ou forma prévia de organização constituída ou integrada por qualquer indivíduo designado como parte contratante que o Banco declare inelegível nos termos dos subparágrafos (b)(v) e (e) do parágrafo 1.23 destas Políticas, referentes a Práticas Proibidas (conforme definido no parágrafo 1.23), ou declarado inelegível por outra instituição financeira internacional e sujeito aos acordos celebrados pelo Banco com relação ao reconhecimento recíproco de sanções, será inelegível para a adjudicação de um contrato financiado pelo Banco ou para a obtenção de benefício financeiro ou de qualquer outra natureza oriundo de um contrato financiado pelo Banco, durante o período determinado pelo Banco.

Contratação antecipada e financiamento retroativo

1.14 Em algumas circunstâncias, por exemplo, quando se quer acelerar a implementação do projeto, o Mutuário, com a prévia aprovação do Banco, pode realizar a seleção de consultores antes da assinatura do correspondente Contrato de Empréstimo. Esse procedimento é denominado contratação antecipada. Nesses casos, os procedimentos de seleção, inclusive a publicidade, deverão estar de acordo com os Princípios Básicos de Aquisições, devendo o Banco revisar o processo usado pelo Mutuário. O Mutuário que optar pela contratação antecipada o fará por sua conta e risco, e a "não objeção" emitida pelo Banco relativa aos procedimentos, documentação ou proposta de adjudicação não comprometerá o Banco a efetivar o empréstimo relativo ao projeto em questão. Se o contrato for assinado, o reembolso pelo Banco de qualquer pagamento feito pelo Mutuário no âmbito do contrato antes da assinatura do empréstimo será considerado financiamento retroativo, somente admitido nos limites especificados no Contrato de Empréstimo.

Associações entre consultores

1.15 Os consultores podem associar-se entre si, por meio de consórcio ou acordo de subconsultoria, a fim de complementar suas respectivas áreas de especialização, fortalecer a adequação técnica de suas propostas e colocar à disposição um grupo maior de especialistas, propiciar melhores abordagens e metodologias e, em alguns casos, oferecer preços mais baixos. A associação pode ser de longo prazo (independentemente de serviços específicos) ou para um trabalho específico. Se o Mutuário empregar uma associação sob a forma de consórcio, a associação deverá designar uma das empresas para representá-la; todos os membros do consórcio deverão assinar o contrato e serão responsabilizados conjunta e solidariamente pela execução integral do serviço. Uma vez finalizada a lista curta e remetidas as Solicitações de Propostas (SP), quaisquer associações sob a forma de consórcio ou subconsultoria entre empresas integrantes da lista curta só serão permitidas com a aprovação do Mutuário. Os Mutuários não poderão exigir que os consultores formem associações com uma empresa específica ou determinado grupo de empresas, mas podem incentivar associações com empresas nacionais qualificadas.

Revisão, assistência e monitoramento pelo Banco

1.16 Compete ao Banco rever a contratação de consultores pelo Mutuário, a fim de assegurar que o processo de seleção seja realizado de acordo com os Princípios Básicos de Aquisições. Os procedimentos de revisão são descritos no Apêndice 1.

1.17 Sob circunstâncias especiais e em resposta a um pedido escrito do Mutuário, o Banco pode fornecer ao Mutuário uma lista curta de empresas capazes de executar o serviço. A entrega da lista não representa endosso dos consultores.

1.18 O Mutuário é responsável por supervisar o desempenho dos consultores e assegurar que executem os serviços de acordo com os termos do contrato. Sem assumir qualquer responsabilidade do Mutuário ou dos consultores, caberá aos funcionários do Banco monitorar o trabalho conforme necessário para determinar, de maneira satisfatória ao Banco, que o trabalho está sendo efetuado de acordo com padrões apropriados e que se baseia em dados aceitáveis. Conforme o caso, o Banco poderá participar das discussões entre o Mutuário e os consultores e, caso necessário, poderá ajudar o Mutuário a abordar questões referentes aos serviços. Se uma parte significativa da preparação do projeto estiver sendo realizada nos escritórios dos consultores, os funcionários

do Banco poderão, com a concordância do Mutuário, visitar esses escritórios com o objetivo de revisar o trabalho dos consultores.

Contratações viciadas

1.19 O Banco não financia gastos com serviços de consultoria se os Consultores não forem selecionados ou os serviços não forem contratados conforme as disposições acordadas no Contrato de Empréstimo e no Plano de Aquisições[11] aprovado pelo Banco. Em tais casos, o Banco poderá valer-se de outros recursos legais previstos no Contrato de Empréstimo e adotar outras medidas apropriadas, inclusive declarar a aquisição viciada. Mesmo se o contrato tiver sido adjudicado após a obtenção da "não objeção" do Banco, o Banco ainda poderá declarar que a aquisição está em desacordo com os procedimentos regulamentares, se concluir que a "não objeção" baseou-se em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário ou que os termos e condições do contrato foram modificados sem a aprovação do Banco.

Referências ao Banco

1.20 O Mutuário usará o seguinte texto[12] ao referir-se ao Banco na SP e nos documentos do contrato:

> "*[nome do Mutuário ou Beneficiário]* (doravante denominado "Mutuário") solicitou ou recebeu financiamento (doravante denominado "recursos") do Banco Interamericano de Desenvolvimento (doravante denominado "Banco") para custear o projeto indicado na Folha de Dados. O Mutuário pretende aplicar parte dos recursos em pagamentos elegíveis nos termos do Contrato para o qual esta Solicitação de Propostas foi emitida. Os pagamentos somente serão efetuados pelo Banco a pedido do Mutuário, sujeitos à prévia aprovação do Banco de acordo com os termos e condições do contrato de financiamento entre o Mutuário e o Banco (doravante denominado "Contrato de Empréstimo") e estarão sujeitos em todos os aspectos aos termos e condições daquele Contrato de Empréstimo. Nenhuma outra parte, além do Mutuário, terá quaisquer direitos decorrentes do Contrato de Empréstimo, nem poderá reivindicar seus recursos."

Treinamento ou transferência de conhecimento

1.21 Se o serviço incluir um componente importante de treinamento ou transferência de conhecimento para funcionários do Mutuário ou consultores nacionais, os Termos de Referência deverão indicar os objetivos, natureza, alcance e metas do programa de treinamento, inclusive pormenores sobre treinadores e pessoas que serão treinadas, conhecimentos a serem transferidos, cronograma, supervisão e avaliação. O custo do programa de treinamento deverá ser incluído no contrato de consultoria e no orçamento do serviço.

Idioma

1.22 A SP e as propostas deverão ser preparadas em um dos seguintes idiomas, à escolha do Mutuário: inglês, francês, espanhol ou português. A SP, o contrato e toda correspondência e documentos referentes à proposta enviados pelo consultor e pelo Mutuário devem ser redigidos no idioma

[11] Veja o parágrafo 1.25.

[12] A ser modificado em caso de doação ou fundos administrados.

especificado na SP. Os documentos de apoio e impressos que integrarem a proposta poderão ser redigidos em outro idioma, desde que acompanhados de uma tradução dos trechos relevantes para o idioma especificado na SP, em cujo caso, para fins de interpretação das propostas, vigorará essa tradução.

Práticas Proibidas

1.23 O Banco requer que todos os Mutuários (incluindo Beneficiários de doações), Órgãos Executores e Organismos Contratantes, bem como todas firmas, entidades ou indivíduos licitando ou participando de uma atividade financiada pelo Banco, inclusive, entre outros, requerentes, licitantes, fornecedores de bens, empreiteiros, empresas de consultoria e consultores individuais, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou fornecedores (inclusive seus respectivos funcionários, empregados e representantes, quer com atribuições expressas ou implícitas) observem os mais altos padrões éticos e denunciem ao Banco[13] qualquer ato suspeito de constituir Prática Proibida sobre o qual tenham conhecimento ou venham a tomar conhecimento durante o processo de seleção ou durante a negociação ou execução de um contrato. As Práticas Proibidas compreendem: (i) práticas corruptas; (ii) práticas fraudulentas; (iii) práticas coercitivas; (iv) práticas colusivas; (v) práticas obstrutivas; e (vi) apropriação indébita. O Banco estabelece mecanismos para denúncia de suspeitas de Práticas Proibidas. As denúncias devem ser apresentadas ao Escritório de Integridade Institucional (OII) do Banco para que se realize a devida investigação. O Banco também estabelece procedimentos de sanções para a resolução de casos. Além disso, o Banco celebrou acordos com outras instituições financeiras internacionais visando ao reconhecimento recíproco das sanções aplicadas pelos respectivos órgãos de sanção. Para o cumprimento desta política:

(a) O Banco define, para os fins desta disposição, os seguintes termos:

(i) Uma "*prática corrupta"* consiste em oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, qualquer coisa de valor para influenciar indevidamente as ações de outra parte;

(ii) Uma "*prática fraudulenta"* é qualquer ato ou omissão, inclusive a tergiversação de fatos ou circunstâncias, que deliberada ou imprudentemente engane ou tente enganar uma parte para obter benefício financeiro ou de outra natureza ou para evadir uma obrigação;

(iii) Uma "*prática coercitiva"* consiste em prejudicar ou causar danos ou ameaçar prejudicar ou causar danos, direta ou indiretamente, a qualquer parte ou a seus bens para influenciar indevidamente as ações de uma parte;

(iv) Uma "*prática colusiva"* é um acordo efetuado entre duas ou mais partes com o intuito de alcançar um propósito impróprio, inclusive influenciar inapropriadamente as ações de outra parte;

(v) Uma "*prática obstrutiva*" consiste em:

[13] Informações sobre a apresentação de denúncias de Práticas Proibidas, as regras aplicáveis à investigação e ao processo de sanções e o acordo que regula o reconhecimento mútuo de sanções entre as instituições financeiras internacionais estão disponíveis no site do Banco (www.iadb.org/integrity)

(i) destruir, falsificar, alterar ou ocultar evidência significativa para uma investigação do Grupo BID ou prestar declarações falsas aos investigadores com o fim de obstruir uma investigação do Grupo BID;

(ii) ameaçar, assediar ou intimidar qualquer parte para impedir a divulgação de assuntos relevantes para a investigação do Grupo BID ou a continuação da investigação; ou

(iii) todo ato que vise a impedir o exercício dos direitos contratuais de auditoria e inspeção do Grupo BID, previstos no parágrafo 1.23 (f) e ou seus direitos de acesso à informação; e

(vi) A "*apropriação indébita*" consiste no uso de fundos ou recursos do Grupo BID para um propósito indevido ou não autorizado, cometido de forma intencional ou por negligência grave.

(b) Se o Banco determinar que, em qualquer etapa da adjudicação ou execução de um contrato, uma empresa, entidade ou indivíduo licitando ou participando de uma atividade financiada pelo Banco, inclusive, entre outros, requerentes, licitantes, empreiteiros, empresas de consultoria e consultores individuais, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou fornecedores, Mutuários (inclusive Beneficiários de doações), Órgãos Executores e Organismos Contratantes (inclusive seus respectivos funcionários, empregados e representantes, quer sejam suas atribuições expressas ou implícitas), tiver cometido uma Prática Proibida, o Banco poderá:

(i) Não financiar nenhuma proposta de adjudicação de um contrato de serviços de consultoria financiados pelo Banco.

(ii) Suspender os desembolsos da operação se for determinado, em qualquer etapa, que um funcionário, agente ou representante do Mutuário, Órgão Executor ou Organismo Contratante cometeu uma Prática Proibida.

(iii) Declarar a aquisição inelegível e cancelar e/ou declarar vencido antecipadamente o pagamento da parte do empréstimo ou doação destinada a um contrato, se houver evidências de que o representante do Mutuário ou Beneficiário de uma doação não tomou as medidas corretivas adequadas (inclusive, entre outras, a notificação adequada ao Banco após tomar conhecimento da Prática Proibida) dentro de um período que o Banco considere razoável.

(iv) Emitir uma advertência à empresa, entidade ou indivíduo na forma de uma carta formal de censura de seu comportamento.

(v) Declarar que uma empresa, entidade ou indivíduo é inelegível, permanentemente ou por um período determinado, para: (i) receber um contrato ou participar em atividades financiadas pelo Banco; e (ii) ser o subconsultor, subempreiteiro, fornecedor ou provedor

de serviços designado[14] de uma empresa elegível que esteja recebendo um contrato financiado pelo Banco.

(vi) Submeter a questão às autoridades judiciais apropriada.

(vii) Impor outras sanções que julgar apropriadas às circunstâncias, inclusive multas que representem para o Banco o reembolso dos custos referentes às investigações e processo. Essas sanções podem ser impostas adicionalmente ou em substituição às sanções acima mencionadas.

(c) As disposições dos incisos (i) e (ii) do parágrafo 1.23 (b) se aplicarão também nos casos em que as partes tenham sido temporariamente declaradas inelegíveis para a adjudicação de novos contratos, na pendência da adoção de uma decisão definitiva em um processo de sanção ou qualquer outra decisão.

(d) Qualquer medida tomada pelo Banco segundo as disposições acima mencionadas será de caráter público.

(e) Além disso, qualquer empresa, entidade ou indivíduo licitando ou participando de uma atividade financiada pelo Banco, inclusive, entre outros, requerentes, licitantes, empreiteiros, empresas de consultoria e consultores individuais, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou fornecedores, Mutuários (inclusive Beneficiários de doações), Órgãos Executores ou Organismos Contratantes (inclusive seus respectivos funcionários, empregados e representantes, quer suas atribuições sejam expressas ou implícitas), poderá ser sujeito a sanções, em conformidade com os acordos que o Banco tenha celebrado com outra instituição financeira internacional com respeito ao reconhecimento recíproco de decisões de inelegibilidade. Para fins do disposto neste parágrafo, o termo "sanção" refere-se a toda inelegibilidade permanente, imposição de condições para a participação em futuros contratos ou adoção pública de medidas em resposta a uma violação das normas de uma instituição financeira internacional aplicáveis a denúncias de Práticas Proibidas.

(f) O Banco requer a inclusão na SP e nos contratos financiados com um empréstimo ou doação do Banco de uma disposição exigindo que os consultores, seus requerentes, licitantes, empreiteiros, representantes, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou fornecedores permitam que o Banco revise quaisquer contas, registros e outros documentos relativos à apresentação de propostas e ao cumprimento do contrato e os submeta a uma auditoria por auditores designados pelo Banco. De acordo com esta política, os consultores e seus representantes, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou fornecedores deverão prestar plena assistência ao Banco em sua investigação. O Banco requererá ainda que os contratos financiados com um empréstimo ou doação do Banco incluam uma disposição que obrigue os consultores e seus representantes, funcionários, subconsultores, subempreiteiros, provedores de serviços ou fornecedores a: (i) manter todos os documentos e registros referentes às atividades financiadas pelo Banco por um período

[14] Considera-se um subconsultor, subempreiteiro, fornecedor ou provedor de serviços designado (diferentes nomes são usados, dependendo dos documentos de licitação) aquele que foi (i) incluído pelo licitante em seu pedido de pré-qualificação ou oferta porque proporciona experiência e know-how específicos e essenciais que permitem que o licitante cumpra os requisitos de qualificação para a licitação, ou (ii) designado pelo Mutuário.

de sete (7) anos após a conclusão do trabalho contemplado no respectivo contrato; e (ii) fornecer qualquer documento necessário à investigação de denúncias de Práticas Proibidas e assegurar que os empregados ou representantes dos consultores que tenham conhecimento das atividades financiadas pelo Banco estejam disponíveis para responder às consultas relacionadas com a investigação provenientes de funcionários do Banco ou de qualquer investigador, agente, auditor ou consultor devidamente designado. Caso o consultor, seu representante, funcionário, subempreiteiro, subconsultor, subempreiteiro, prestador de serviços ou fornecedor deixe de cooperar ou cumprir o exigido pelo Banco, ou de qualquer outra forma crie obstáculos à investigação por parte do Banco, o Banco, a seu critério, poderá tomar medidas apropriadas contra o consultor, seu representante, funcionário, subconsultor, subempreiteiro, prestador de serviços ou fornecedor.

(g) O Banco exigirá que, quando um Mutuário selecionar uma agência especializada para fornecer serviços de assistência técnica, de acordo com o parágrafo 3.15 no âmbito de um acordo entre o Mutuário e a respectiva agência especializada, todas as disposições do parágrafo 1.24, relativas às sanções e Práticas Proibidas, sejam aplicadas integralmente aos requerentes, licitantes, empreiteiros, empresas de consultoria e/ou consultores individuais, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, fornecedores de bens ou prestadores de serviços ou fornecedores (inclusive seus respectivos funcionários, empregados e representantes, quer suas atribuições sejam expressas ou implícitas), ou qualquer outra entidade que tenha assinado contratos com essa agência especializada para fornecer bens ou prestar serviços correlatos em conexão com as atividades financiadas pelo Banco. O Banco se reserva o direito de obrigar o Mutuário a lançar mão de recursos tais como a suspensão ou a rescisão. As agências especializadas deverão consultar a lista de empresas ou indivíduos declarados temporária ou permanentemente inelegíveis pelo Banco. Caso alguma agência especializada assine um contrato ou uma ordem de compra com uma empresa ou um indivíduo declarado temporária ou permanentemente inelegível pelo Banco, o Banco não financiará os gastos correlatos e poderá tomar as demais medidas que considere convenientes.

1.24 Além da Lista de Empresas e Indivíduos Sancionados do Banco, o Mutuário pode, com a concordância específica do Banco, introduzir na SP para contratos financiados pelo Banco a exigência de que o consultor inclua na proposta o compromisso de observar, na licitação e execução de um contrato, as leis e sistema de sanções do país contra práticas proibidas (inclusive suborno) e as normas e sanções de um organismo multilateral ou bilateral de desenvolvimento ou organização internacional, atuando como cofinanciador, conforme o caso, listadas na SP.[15] O Banco aceitará a inclusão dessa exigência a pedido do país mutuário, desde que as disposições que governam esse compromisso sejam satisfatórias para o Banco.

[15] Por exemplo, tal compromisso pode ser assim redigido: "Comprometemo-nos, no decorrer do processo licitatório (e durante a execução do contrato, caso nos seja adjudicado), a observar estritamente a legislação contra práticas proibidas (inclusive suborno) em vigor no país de [Contratante], e as normas e sanções de um organismo de desenvolvimento multilateral ou bilateral ou organização internacional, atuando como cofinanciador, conforme essas leis e normas tenham sido incluídas por [Contratante] nos documentos de licitação para este contrato e, sem prejuízo dos procedimentos do Banco para lidar com casos de Práticas Proibidas, cumprir as normas administrativas estabelecidas por [autoridade local] para receber e resolver todas as reclamações relativas aos procedimentos de licitação."

Plano de Aquisições

1.25 Como parte da preparação do projeto, o Mutuário deverá elaborar e, antes das negociações do empréstimo, fornecer ao Banco para sua aprovação um Plano de Aquisições[16] aceitável ao Banco, estabelecendo (a) os contratos específicos para os serviços de consultoria necessários à execução do projeto, durante o período inicial de pelo menos 18 meses, (b) os métodos propostos para a seleção de serviços de consultoria; e (c) os respectivos procedimentos de revisão pelo Banco[17]. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme necessário durante toda a duração do projeto. O Mutuário deverá implementar o Plano de Aquisições da maneira aprovada pelo Banco.

Aquisições sustentáveis

1.26 O Mutuário pode incluir requisitos adicionais de sustentabilidade no processo de aquisições, inclusive seus próprios requisitos de políticas de aquisições sustentáveis, se forem aplicados em conformidade com os Princípios Básicos de Aquisições e aceitáveis para o Banco. Os requisitos de sustentabilidade são aqueles relacionados com considerações de sustentabilidade econômica e financeira, social, ambiental e institucional, entre outras, aplicáveis aos serviços de consultoria contratados.

II. Seleção baseada na qualidade e custo (SBQC)

Processo de seleção

2.1. A Seleção Baseada na Qualidade e Custo (SBQC) usa um processo competitivo entre empresas constantes da lista curta que leva em conta a qualidade da proposta e o custo dos serviços para a seleção da empresa vencedora. O custo, como fator de seleção, deve ser utilizado judiciosamente. Os pesos relativos atribuídos à qualidade e ao custo serão fixados em cada caso, dependendo da natureza do serviço.

2.2. O processo de seleção incluirá os seguintes passos:

(a) Preparação dos Termos de Referência.

(b) Preparação da estimativa de custo e do orçamento.

(c) Publicidade.

(d) Preparação da lista curta de consultores.

(e) Preparação e emissão da SP [que deve incluir a carta convite, as Instruções aos Consultores , os Termos de Referência e a minuta do contrato].

---

16 Veja o Apêndice 1. Se o Projeto incluir aquisições de bens, obras e serviços que não sejam de consultoria, o Plano de Aquisições também deve incluir os métodos para aquisições de bens, obras e serviços que não sejam de consultoria de acordo com as *Políticas para Aquisições de Bens e Contratação de Obras Financiadas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento.* O Banco divulgará publicamente o Plano de Aquisições depois que o empréstimo for aprovado; qualquer atualização será divulgada ao público depois da sua aprovação pelo Banco.

17 Veja o Apêndice 1.

(f) Recebimento de propostas.

(g) Avaliação das propostas técnicas: consideração da qualidade.

(h) Abertura pública das propostas de preço.

(i) Avaliação das propostas de preço.

(j) Avaliação final da qualidade e custo.

(k) Negociações e adjudicação do contrato à empresa selecionada.

Termos de referência

2.3. O Mutuário será responsável pela preparação dos Termos de Referência referentes ao serviço. Os Termos de Referência serão preparados por pessoas ou empresas especializadas na área do serviço a ser prestado. O escopo dos serviços descritos nos termos deverá ser compatível com o orçamento disponível. Os termos devem definir claramente os objetivos, metas e escopo do serviço e fornecer informações básicas (inclusive uma lista dos estudos e dados básicos relevantes) para facilitar a preparação das propostas pelos consultores. Caso a transferência de conhecimento ou o treinamento seja um dos objetivos do serviço, deverá ser especificamente descrito, juntamente com o número de funcionários submetidos a treinamento, e assim por diante, a fim de permitir que os consultores estimem os recursos necessários. Os Termos de Referência fornecerão a relação dos serviços e levantamentos necessários para executar os serviços, bem como os resultados esperados (por exemplo, relatórios, dados, mapas, levantamentos). Contudo, os Termos de Referência não deverão ser excessivamente detalhados e inflexíveis, a fim de possibilitar que os consultores competidores apresentem sua própria metodologia e distribuição de pessoal. As empresas devem ser orientadas no sentido de comentar os termos em suas propostas. Os termos devem estabelecer claramente as respectivas responsabilidades do Mutuário e dos consultores.

Estimativa do custo (Orçamento)

2.4. A preparação de uma estimativa de custo cuidadosa é essencial para a distribuição realista de recursos orçamentários. A estimativa de custo se baseará na avaliação feita pelo Mutuário dos recursos necessários à execução do serviço: tempo de pessoal, apoio logístico e insumos físicos (por exemplo, veículos e equipamento de laboratório). Os custos deverão ser classificados em duas categorias amplas: (a) honorários ou remuneração (de acordo com o tipo de contrato utilizado e (b) despesas reembolsáveis - e divididos entre custos externos e locais. O custo do tempo de pessoal será calculado em bases realistas para o pessoal estrangeiro e nacional.

Publicidade

2.5. Para todos os projetos, o Mutuário deve preparar e enviar ao Banco uma minuta do Aviso Geral de Aquisições. O Banco providenciará sua publicação na versão on-line de United Nations Development

Business (UNDB online) e no site do Banco.[18] A fim de obter manifestações de interesse, o Mutuário deverá incluir no Aviso Geral de Aquisições[19] a relação dos serviços de consultoria previstos e publicar um Aviso Específico de Aquisições solicitando manifestação de interesse para cada contrato de empresa de consultoria em jornal de circulação nacional no país do Mutuário ou diário oficial nacional (se estiver disponível na Internet) ou num portal eletrônico de acesso gratuito onde o Mutuário anuncie todas as oportunidades de negócios do governo. Adicionalmente, os contratos com custo estimado em mais de US$ 200.000 deverão ser publicados na versão on-line de UNDB e no site do Banco. Os Mutuários poderão também divulgar tais solicitações de manifestação de interesse num jornal internacional ou revista técnica. As informações solicitadas deverão limitar-se ao mínimo necessário a fim de garantir a determinação de adequação da empresa e não ser complexas a ponto de desestimular os consultores de manifestar interesse. No mínimo 14 dias, contados da data de publicação em UNDB, deverão ser dados para a elaboração das respostas, antes da preparação da lista curta.

Lista curta de consultores

2.6. O Mutuário é responsável pela preparação da lista curta. O Mutuário deve considerar primeiro as empresas que expressaram interesse e possuem as qualificações relevantes. A lista curta deve incluir no mínimo 5 (cinco) e no máximo 8 (oito) empresas elegíveis com uma ampla cobertura geográfica. O Banco pode aceitar listas curtas com um número menor de empresas em circunstâncias especiais; por exemplo, quando apenas poucas empresas qualificadas expressaram interesse no serviço específico ou quando o valor do contrato não justifica uma concorrência mais ampla. Para fins de estabelecer uma lista curta, a nacionalidade de uma empresa é a do país em que ela foi legalmente constituída e, no caso de um consórcio, a nacionalidade da empresa designada para representá-lo. Depois que o Banco emitir sua "não objeção" a uma lista curta, o Mutuário não pode acrescentar ou excluir nomes sem a aprovação do Banco. As empresas que expressaram interesse, bem como qualquer outra empresa que assim solicitar, devem receber a lista curta final de empresas.

2.7. A lista curta pode incluir somente consultores nacionais, se o custo dos serviços for abaixo do teto estabelecido no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco,[20] houver um número suficiente de empresas qualificadas para ter uma lista curta de empresas com custos competitivos e a concorrência incluindo consultores estrangeiros não se justificar ou os consultores estrangeiros não expressaram interesse.[21] Os mesmos montantes serão usados em operações de empréstimo do Banco que utilizam o Programa de Enfoque Setorial (ES)[22] (que combina fundos do governo e

---

18 UNDB é uma publicação das Nações Unidas. A informação sobre assinatura está disponível em: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, Nova York, N.Y. 10163-5850, EUA. (site: www.devbusiness.com; e-mail: dbusiness@un.org). O site do Banco Interamericano de Desenvolvimento é http://www.iadb.org.

19 O Aviso Geral de Aquisições é preparado pelo Mutuário e submetido ao Banco, que providenciará sua publicação na versão on-line de United Nations Development Business (UNDB) e no site do Banco Interamericano de Desenvolvimento (http://www.iadb.org).

20 Os limites em dólares poderão ser determinados em cada caso, levando em conta a natureza do projeto, a capacidade dos consultores nacionais e a complexidade dos serviços. Em nenhum caso os tetos poderão exceder o montante definido pelo Banco para o país do Mutuário. Os tetos em dólares para cada país mutuário serão indicados no site do Banco.

21 O Mutuário pode incluir na lista curta de consultores nacionais qualquer empresa de outro país-membro do Banco que esteja registrada no país do Mutuário.

22 O ES é um enfoque adotado pelas agências de desenvolvimento para apoiar um programa do país que abrange mais de um projeto. Geralmente abrange todo um setor ou grande parte de um setor.

de doadores) como o umbral abaixo do qual as listas curtas incluirão somente empresas nacionais selecionadas segundo procedimentos acordados com o Banco. Contudo, se expressarem interesse, as empresas estrangeiras devem ser consideradas.

2.8. A lista curta preferencialmente, deve incluir consultores da mesma categoria, com capacidade e objetivos comerciais semelhantes. Consequentemente, a lista curta deve ser composta de empresas de experiência semelhante ou de organizações sem fins lucrativos (ONGs, universidades, agências especializadas, entre outras) que atuam no mesmo campo. Se houver uma combinação das duas, será utilizada a Seleção Baseada na Qualidade (SBQ) ou a Seleção Baseada nas Qualificações dos Consultores (SBQ) (para serviços pequenos).[23] A lista curta não pode incluir consultores individuais.

Preparação e emissão da Solicitação de Propostas (SP)

2.9. A SP incluirá (a) a carta convite, (b) as Instruções aos Consultores, (c) os Termos de Referência; e (d) o contrato proposto. Os Mutuários deverão usar as SP padronizadas aplicáveis, emitidas pelo Banco, com as modificações mínimas necessárias, aceitáveis para o Banco, a fim de atender às condições específicas de cada projeto. Tais modificações deverão ser introduzidas somente por meio da Folha de Dados da SP. Os Mutuários relacionarão todos os documentos incluídos na SP. O Mutuário poderá usar um sistema eletrônico para distribuir a SP, desde que o Banco considere esse sistema adequado. Se a SP for distribuída eletronicamente, o sistema eletrônico deverá ser seguro para evitar modificações na SP e não poderá impor restrições de acesso à SP por parte dos consultores integrantes da lista curta.

Carta convite

2.10. A Carta Convite anunciará a intenção do Mutuário de contratar o fornecimento de serviços de consultoria, a fonte dos recursos, detalhes a respeito do cliente, a data, hora e endereço de entrega de propostas.

Instruções aos Consultores

2.11. A sessão de Instruções aos Consultores na SP deve conter todas as informações necessárias a fim de ajudar os consultores a preparar propostas adequadas e propiciar o máximo de transparência ao processo de seleção fornecendo informações sobre o processo de avaliação e indicar os critérios e fatores de avaliação e os respectivos pesos, bem como a nota mínima para aprovação. Nas instruções deverão indicar uma estimativa do nível de insumos profissionais essenciais (em tempo dos funcionários) exigidos dos consultores ou o orçamento total, mas não ambos. Todavia, os consultores poderão elaborar suas próprias estimativas do tempo necessário para a execução do serviço e apresentar o custo correspondente em suas propostas. Nas instruções especificarão o prazo de validade da proposta, que deverá ser adequado para a avaliação das propostas, a decisão sobre a adjudicação, a revisão do Banco e a conclusão das negociações do contrato. A lista detalhada das informações a serem incluídas nas instruções consta do Apêndice 2.

[23] O valor em dólares que define "pequeno" será determinado em cada caso, levando em conta a natureza e complexidade dos serviços, mas não excederá US$ 200.000.

Contrato

2.12. A Seção IV destas Políticas apresenta sucintamente os tipos de contrato de uso mais frequente. Os Mutuários deverão adotar o Modelo Padrão de Contrato expedido pelo Banco que seja adequado, com alterações mínimas, desde que aceitas pelo Banco, necessárias para atender às peculiaridades do país e do projeto. Essas alterações somente poderão ser introduzidas mediante Condições Especiais do Contrato, vedando-se alterações no texto das Condições Gerais do Contrato incluídas nos Contratos Padrão do Banco. Esses modelos de contrato abrangem a maior parte dos serviços de consultoria. Se o modelo se mostrar inadequado (por exemplo, para inspeção de pré-embarque, serviços de aquisição, treinamento de universitários, publicidade de atividades de privatização ou projetos conjuntos com instituições similares), os Mutuários poderão utilizar outros modelos de contrato aceitos pelo Banco.

Recebimento de propostas

2.13. O Mutuário deverá proporcionar aos consultores tempo suficiente para a elaboração das propostas. O prazo proporcionado dependerá do serviço, mas normalmente não será inferior a quatro semanas ou superior a três meses (por exemplo, serviços que requeiram a definição de metodologia sofisticada, elaboração de plano mestre multidisciplinar). Durante este intervalo, as empresas poderão solicitar esclarecimentos, por escrito, a respeito das informações contidas na SP. O Mutuário deverá fornecer esses esclarecimentos por escrito, enviando cópias a todas as empresas constantes da lista curta (que tenham manifestado interesse na apresentação de propostas). Se necessário, o Mutuário poderá prorrogar o prazo de apresentação de propostas. As propostas técnicas e de preço serão apresentadas simultaneamente. Não serão admitidas quaisquer alterações nas propostas técnicas e de preço após esgotado o prazo estabelecido para a apresentação de propostas. A fim de resguardar a integridade do processo, as propostas técnicas e de preço serão apresentadas em envelopes separados e lacrados. Os envelopes técnicos serão abertos imediatamente por uma comissão formada por funcionários dos departamentos competentes (técnico, financeiro ou jurídico, conforme o caso), após o encerramento do prazo de entrega das propostas. As propostas de preço permanecerão lacradas e depositadas com um auditor público bem conceituado, ou autoridade independente, até a realização da sessão pública de abertura. Qualquer proposta entregue após o encerramento do prazo de entrega será devolvida ainda fechada. Os Mutuários poderão usar sistemas eletrônicos que permitam aos consultores enviar propostas por meios eletrônicos, desde que o Banco esteja satisfeito com a adequação do sistema, inclusive, entre outros fatores, que o sistema seja seguro, mantenha a confidencialidade e autenticidade das propostas submetidas e use um sistema de autenticação ou equivalente para assegurar que os consultores permaneçam vinculados às suas propostas. Nesse caso, os consultores deverão continuar tendo a opção de enviar suas propostas em cópia impressa.

Avaliação das propostas: consideração de qualidade e custo

2.14. Os critérios e a metodologia de avaliação serão especificados, detalhadamente, na SP e deverão ser apropriados ao tipo, natureza, condições de mercado e a complexidade dos serviços de consultoria objeto da contratação. A avaliação das propostas será efetuada em duas etapas: primeiro será considerada a qualidade e depois o custo. Os avaliadores das propostas técnicas não terão acesso às propostas de preço até que se conclua o processo de avaliação técnica, inclusive revisões e a "não objeção" do Banco. As propostas de preço somente serão abertas depois que a

avaliação das propostas técnicas tiver sido concluída e os resultados divulgados aos consultores participantes. A avaliação será realizada em plena conformidade com as disposições da SP.

Avaliação da qualidade

2.15. O Mutuário avaliará cada proposta técnica (usando um comitê de avaliação de três ou mais especialistas no setor), levando em conta vários critérios: (a) a experiência do consultor nos serviços a serem prestados; (b) a qualidade da metodologia proposta, incluindo os critérios de inovação e sustentabilidade; (c) as qualificações do pessoal essencial proposto; (d) transferência de conhecimento, se for estipulado nos Termos de Referência; e (e) participação de cidadãos do país entre o pessoal essencial que irá prestar os serviços. Cada critério será classificado numa escala de 1 a 100. Depois as classificações serão ponderadas para se tornar pontuações. Os seguintes pesos são indicativos. As percentagens a serem aplicadas deverão corresponder ao serviço específico, natureza, condições do mercado, sustentabilidade, e o grau de inovação e complexidade, se for o caso, e deverão estar nas faixas indicadas abaixo, salvo se o Banco aprovar outras condições. Os pesos propostos devem ser indicados na SP.

Experiência do Consultor:	0 a 10 pontos
Metodologia:	20 a 50 pontos
Pessoal essencial:	30 a 60 pontos
Transferência de conhecimento:[24]	0 a 10 pontos
Participação de cidadãos do país:[25]	0 a 10 pontos
Total:	100 pontos

2.16. O Mutuário normalmente dividirá esses critérios em subcritérios. Por exemplo, os subcritérios de metodologia poderiam ser *inovação* e *nível de detalhe*. Entretanto, o número de subcritérios deve se restringir ao mínimo essencial. O Banco não recomenda o emprego de listas excessivamente pormenorizadas de subcritérios que poderiam conduzir a uma avaliação meramente mecânica, em vez da avaliação profissional das propostas. O peso atribuído à experiência pode ser relativamente modesto, visto que esse critério já terá sido considerado quando da inclusão do consultor na lista curta. Deve-se atribuir peso maior à metodologia no caso de serviços mais complexos (por exemplo, estudo multidisciplinar de viabilidade ou estudos administrativos).

2.17. Recomenda-se a avaliação apenas do pessoal essencial. Dado que o pessoal essencial é quem determina, em última análise, a qualidade da execução do serviço, deve-se atribuir maior peso a esse critério se o serviço a ser executado for complexo. O Mutuário deverá examinar e verificar as qualificações e experiência do pessoal essencial proposto por meio de seus currículos, os quais devem ser precisos, completos e assinados por um funcionário autorizado da empresa de consultoria e pelo indivíduo proposto. O pessoal deverá ser avaliado de acordo com os três subcritérios abaixo, conforme for relevante para o serviço:

[24] A transferência de conhecimento pode ser o principal objetivo de alguns serviços; nesses casos, isso deve ser indicado nos Termos de Referência e, somente com a aprovação prévia do Banco, poderá receber uma ponderação maior para refletir sua importância.

[25] Conforme indicado pelo número de cidadãos do país entre o pessoal essencial apresentado por empresas estrangeiras e nacionais.

(a) Qualificações gerais: educação e treinamento geral, anos de experiência, cargos ocupados, tempo com a empresa de consultoria e experiência em países em desenvolvimento, entre outros fatores;

(b) Adequação ao serviço: educação, treinamento e experiência no setor, campo, assunto e outros fatores relevantes para o serviço;

(c) Experiência na região: conhecimento do idioma local, cultura, sistema administrativo e organização governamental, entre outros fatores.

2.18. Os Mutuários avaliarão cada proposta de acordo com o grau de cumprimento dos Termos de Referência. A proposta deverá ser considerada inadequada, e rejeitada nessa etapa, caso deixe de atender a aspectos importantes dos Termos de Referência ou deixe de alcançar a nota técnica mínima especificada na SP.

2.19. No final do processo, o Mutuário preparará o Relatório de Avaliação Técnica (RAT) da "qualidade" das propostas, inclusive a proposta recomendada, e, no caso de contratos sujeitos a revisão *ex ante*, submetê-lo ao Banco para sua revisão e "não objeção". O relatório deve explicar os resultados da avaliação e descrever os pontos fortes e fracos das propostas. Todos os registros relativos à avaliação, como a folha de classificação de cada proposta, devem ser mantidos até a conclusão do projeto e sua auditoria.

Avaliação do custo

2.20. Concluída a avaliação de qualidade e emitida a "não objeção" do Banco, deverá o Mutuário informar a pontuação técnica atribuída a cada um dos consultores que enviaram propostas, notificando aqueles consultores cujas propostas não tenham atendido aos requisitos mínimos de qualificação ou não se ajustaram à SP e aos Termos de Referência, e que os envelopes contendo as respectivas propostas de preço serão restituídos sem que sejam abertos, após a assinatura do contrato. O Mutuário, simultaneamente, notificará aos consultores que tenham atingido a pontuação mínima para qualificação a data, hora e local de abertura das propostas de preço. A data de abertura deverá permitir aos consultores tempo suficiente para que tomem as providências necessárias para comparecer à abertura das propostas de preço. As propostas de preço serão abertas em sessão pública, ante os representantes dos consultores que decidirem comparecer (pessoalmente ou on-line). Quando da abertura das propostas, serão lidos em voz alta e registrados (e publicados on-line se as propostas forem enviadas eletronicamente) o nome do consultor, a nota técnica e os preços propostos, e uma cópia desse registro será imediatamente enviada ao Banco. O Mutuário deve também preparar uma ata dessa sessão pública, cuja cópia será enviada prontamente ao Banco e a todos os consultores que tenham apresentado propostas.

2.21. O Mutuário, a seguir, examinará as propostas de preço. Os erros aritméticos, se forem constatados, serão corrigidos. Para os fins de comparação das propostas, os custos serão convertidos a uma única moeda selecionada pelo Mutuário (moeda local ou moeda estrangeira livremente conversível), conforme estabelecido na SP. O Mutuário fará esta conversão utilizando as taxas de câmbio para venda dessa moeda, em transações similares, conforme fixadas por fonte oficial (como o Banco Central), por banco comercial ou por jornal de circulação internacional. A SP especificará a fonte a ser utilizada para a determinação da taxa de câmbio, bem como a data da taxa, não podendo tal data ser anterior a quatro semanas antes do prazo para a

apresentação das propostas nem posterior à data original de término do prazo de validade da proposta.

2.22. Para fins de avaliação, o "custo" excluirá os impostos indiretos locais[26] incidentes sobre o contrato e o imposto de renda pago no país do Mutuário sobre a remuneração dos serviços prestados por pessoal não residente do consultor. O custo incluirá a remuneração do consultor e outras despesas, tais como viagens, tradução, impressão de relatórios ou despesas de secretariado. A proposta de menor custo receberá uma nota financeira igual a 100, atribuindo-se às demais propostas notas financeiras inversamente proporcionais aos seus preços. Alternativamente, uma proporção direta ou outra metodologia poderá ser adotada na distribuição das notas referentes ao preço. A metodologia a ser adotada deverá estar descrita na SP.

Avaliação combinada de qualidade e custo

2.23. A nota final será obtida somando-se as notas ponderadas atribuídas à qualidade e ao custo. O peso atribuído ao "custo" será escolhido levando-se em conta a complexidade do serviço e a importância relativa da qualidade. Ressalvados os serviços especificados na Seção III, o peso atribuído ao custo será 20 ou 30 pontos de um total de 100. Os pesos propostos para qualidade e custo serão fixados na SP. A empresa que obtiver a maior nota final será convidada para negociação.

Negociações e adjudicação do contrato

2.24. As negociações incluirão discussões sobre os Termos de Referência, metodologia, pessoal, insumos do Mutuário e condições especiais do contrato, para adjudicar o contrato à proposta mais vantajosa, ou seja, a proposta com a melhor avaliação. Essas discussões não devem alterar substancialmente os Termos de Referência originais ou condições do contrato, para que a qualidade do produto, seu custo e a relevância da avaliação inicial não sejam afetados. Não devem ser feitas reduções substanciais nos insumos do trabalho apenas com o propósito de se adequar ao orçamento. No caso de serviços de consultoria complexos e soluções inovadoras, em que o Mutuário talvez não conheça a melhor solução disponível no mercado, o Banco pode aceitar discutir com o Mutuário sobre os Termos de Referência ou as condições originais do contrato, o produto final e o custo para obter a proposta mais vantajosa. Os Termos de Referência finais e a metodologia ajustada serão incorporados na "Descrição de Serviços," que passará a fazer parte integrante do contrato.

2.25. A empresa selecionada não poderá substituir o pessoal essencial, a menos que ambas as partes concordem que, em virtude de atrasos indevidos no processo de seleção, tal substituição tenha se tornado inevitável, ou que tais alterações são indispensáveis para atingir os objetivos do serviço.[27] Caso não se verifiquem essas hipóteses, e caso tenha sido incluído pessoal essencial sem confirmação de sua disponibilidade, a empresa poderá ser desqualificada, dando-se continuidade ao processo com a empresa que obteve a seguinte melhor classificação. O pessoal essencial proposto para substituição deverá ter qualificação igual ou superior ao inicialmente proposto.

[26] Todos os impostos indiretos cobrados sobre as faturas do contrato, no âmbito nacional, estadual (ou provincial) e municipal.

[27] O estabelecimento na SDP de prazos realistas de validade das proposta e a preparação de uma avaliação eficiente diminui este risco.

2.26. As negociações do preço devem incluir esclarecimentos a respeito da responsabilidade do consultor pelo pagamento de impostos do país do Mutuário (se houver) e de que modo essa responsabilidade tributária se refletiu ou se refletirá no contrato. Como os pagamentos em Contratos por Preço Global baseiam-se na entrega de resultados (ou produtos), o preço ofertado deverá incluir todos os custos (por exemplo, tempo de trabalho, gastos fixos, viagens, hotel). Por conseguinte, se o método de seleção de um Contrato por Preço Global incluir o preço como componente, o preço não poderá ser negociado. No caso de Contratos Baseados no Tempo, o pagamento é baseado em insumos (tempo de trabalho e despesas reembolsáveis) e o preço ofertado deverá incluir os honorários do pessoal e uma estimativa das despesas reembolsáveis. Se o método de seleção incluir o preço como componente, não poderão ser negociados os honorários do pessoal, salvo em circunstâncias excepcionais, como, por exemplo, se os honorários propostos forem muito superiores à remuneração normalmente cobrada por consultores para contratos similares. Consequentemente, a proibição de negociação não elimina o direito do cliente de solicitar esclarecimentos e, se os honorários forem muito altos, solicitar a sua modificação, após a devida consulta ao Banco. As despesas reembolsáveis devem ser pagas relativamente às despesas efetivamente incorridas, contra a apresentação de recibos, e, portanto, não estão sujeitas a negociação. Entretanto, caso o cliente queira estabelecer tetos para os preços unitários de certas despesas reembolsáveis (como viagens ou diárias de hotel), ele deve indicar os níveis máximos de tais despesas na SP ou definir uma diária na SP.

2.27. Se as negociações não resultarem num contrato aceitável, caberá ao Mutuário encerrá-las, convidando para negociar a empresa classificada a seguir. O Mutuário deverá consultar o Banco antes de tomar essa providência. O consultor será informado das razões do encerramento das negociações. O Mutuário, uma vez iniciadas as negociações com a empresa seguinte, não deve reabrir as negociações anteriores. Concluídas com sucesso as negociações e emitida a "não objeção"[28] do Banco ao contrato negociado, deverá o Mutuário notificar prontamente às outras empresas constantes da lista curta que suas propostas não foram aceitas.

Publicação da adjudicação do contrato

2.28. Após a adjudicação do contrato, o Mutuário deverá publicar na versão on-line de UNDB, no site do Banco e, se for o caso, no site oficial do país do Mutuário a seguinte informação: (a) os nomes de todos os consultores que apresentaram propostas; (b) as notas técnicas atribuídas a cada consultor; (c) os preços avaliados de cada consultor; (d) a classificação final dos consultores; (e) o nome do consultor vencedor e o preço; (f) informação sobre beneficiário final do licitante vencedor, se for o caso; e (g) duração e resumo do objeto do contrato. A mesma informação deverá ser enviada a todos os consultores que apresentaram propostas.

Prazo suspensivo

2.29 Nas licitaçõe públicas internacionais será aplicado um prazo suspensivo a fim de dar tempo aos consultores para examinar a Notificação da Intenção de Adjudicar e avaliar se seria apropriado apresentar uma reclamação. A Notificação da Intenção de Adjudicar é uma notificação enviada por escrito a todos os licitantes que tenham apresentado ofertas para informá-las sobre a intenção de adjudicar o contrato ao licitante vencedor.

[28] Para contratos sujeitos à revisão *ex ante* do Banco.

2.30 O prazo suspensivo que começará quando o Mutuário enviar aos consultores a Notificação da Intenção de Adjudicar, esse prazo durará dez (10) dias úteis a partir da data de envio, a menos que se conceda uma prorrogação. O contrato não será adjudicado nem antes nem durante o prazo suspensivo.

2.31 Sem prejuízo do exposto anteriormente, não será estabelecido um prazo suspensivo nas seguintes situações:

(a) Quando se tenha apresentado somente uma proposta;

(b) Numa contratação direta;

(c) Num processo de cancelamento entre empresas com acordos básicos;

(d) Em situações de emergência reconhecidas pelo Banco.

2.32 Se, dentro do prazo suspensivo, o Mutuário receber uma reclamação de um consultor não selecionado, o Mutuário não adjudicará o contrato até que se tenha solucionado a reclamação.

2.33 Se, ao finalizar o prazo suspensivo, o Mutuário não tiver recebido nenhuma reclamação de um consultor não selecionado, adjudicará o contrato em conformidade com sua decisão, conforme comunicado através da Notificação da Intenção de Adjudicar.

Reunião informativa com o Mutuário

2.34 Se for aplicável o prazo suspensivo, na Notificação da Intenção de Adjudicar referida no parágrafo 2.29, ou na publicação da adjudicação do contrato referida no parágrafo 2.28 (se não houver prazo suspensivo), conforme o caso, o Mutuário deverá especificar que qualquer consultor que deseje conhecer os motivos pelos quais sua proposta não tenha sido selecionada poderá solicitar esclarecimentos ao Mutuário. O Mutuário deverá prontamente indicar as razões pelas quais a proposta não foi selecionada, por escrito ou numa reunião informativa, à escolha do consultor. O consultor solicitante deverá arcar com todos os custos para participar de tal reunião.

Rejeição de todas as propostas e nova solicitação de propostas

2.35 O Mutuário poderá rejeitar todas as propostas se forem inadequadas por apresentarem grande deficiência no cumprimento dos Termos de Referência ou representarem custos substancialmente superiores às estimativas originais. Neste último caso, a viabilidade de um aumento do orçamento ou da redução do escopo dos serviços com a empresa deve ser investigada em consulta com o Banco. Antes da rejeição de todas as propostas e da solicitação de novas propostas, o Mutuário deverá notificar o Banco, indicando as razões para a rejeição de todas as propostas, e deverá obter a "não objeção" do Banco antes de rejeitar as propostas e iniciar um novo processo. O novo processo poderá incluir a revisão da SP (inclusive a lista curta) e do orçamento ou um novo método de seleção. Estas revisões deverão ser acordadas com o Banco.

Confidencialidade

2.36 Salvo o disposto nos parágrafos 2.20 e 2.27, a informação relativa à avaliação de propostas e recomendações sobre adjudicação não será divulgada aos consultores que apresentaram as

propostas ou outras pessoas não oficialmente vinculadas ao processo até que seja emitida a Notificação da Intenção de Adjudicar o contrato.

III. Outros métodos de seleção

Generalidades

3.1 Esta seção descreve os métodos de seleção que podem ser usados quando a SBQC não for o método mais econômico e eficiente e quando se considere que outros métodos aceitáveis para o Banco são mais apropriados. Todas as disposições relevantes[29] da Seção II (SBQC) se aplicarão sempre que houver concorrência. Além disso, esta seção descreve os métodos de seleção geralmente usados em circunstâncias específicas, como o uso de sistemas nacionais e sistemas eletrônicos de aquisições, entre outros.

Uso de sistemas nacionais

3.2 A pedido do Mutuário, o Banco pode utilizar e aplicar no âmbito nacional ou subnacional as regras, procedimentos e sistemas de aquisições do Mutuário, ou de entidade do Mutuário, se os mesmos forem coerentes com os Princípios Básicos de Aquisições, e se o Banco tiver avaliado de forma satisfatória[30] os considerar aceitáveis.

Seleção baseada na qualidade (SBQ)

3.3 O método de Seleção Baseada na Qualidade é apropriada para os seguintes tipos de serviços:

(a) Serviços complexos ou altamente especializados, para os quais haja dificuldade na definição precisa dos Termos de Referência e dos insumos exigidos dos consultores e para os quais os clientes esperam que os consultores demonstrem inovação em suas propostas (por exemplo, estudos econômicos ou setoriais de um país, estudos de viabilidade multisetorial, projetos de usinas de processamento de resíduos tóxicos, plano de desenvolvimento urbano ou reformas do setor financeiro).

(b) Serviços que tenham grande impacto a longo prazo e cujo objetivo seja obter os melhores especialistas (por exemplo, projetos de viabilidade e engenharia estrutural de grandes obras de infraestrutura, tais como grandes represas, estudos de políticas de alcance nacional e estudos gerenciais de grandes organismos governamentais).

(c) Serviços que possam ser realizados de formas substancialmente diferentes, de modo que as propostas não sejam suscetíveis de comparação (por exemplo, serviços de assessoria de gerenciamento e estudos setoriais e de políticas cujo valor dependa da qualidade da análise).

3.4 Quando a seleção é baseada na qualidade, a SP pode exigir apenas a apresentação da proposta técnica (sem a proposta de preço) ou a apresentação das propostas técnica e de preço simultaneamente, mas em envelopes separados (sistema de dois envelopes). A SP deverá incluir o orçamento estimado ou a estimativa do tempo a ser alocado pelo pessoal essencial, ressaltando que

[29] As disposições da Seção II serão aplicadas com as modificações e supressões exigidas pelo método para selecionar consultores usado no caso específico. Não se exige publicidade quando a seleção direta for aplicada.

[30] O Banco aplica a Metodologia para Avaliação de Sistemas de Aquisições (MAPS) desenvolvida pelas instituições financeiras internacionais.

esses dados são apresentados apenas a título de informação, tendo os consultores liberdade para propor suas próprias estimativas.

3.5 Caso sejam solicitadas apenas propostas técnicas, após avaliá-las usando a mesma metodologia utilizada na SBQC, o Mutuário deverá solicitar ao consultor que obteve a melhor classificação técnica que apresente uma proposta de preço detalhada. O Mutuário e o consultor deverão então negociar a proposta de preço[31] e o contrato. Todos os demais aspectos do processo de seleção serão idênticos aos da SBQC, inclusive a publicação da adjudicação do contrato, conforme descrito no parágrafo 2.28, com a ressalva de que apenas o preço da empresa ganhadora será publicado. Se os consultores forem convidados a apresentar simultaneamente propostas técnicas e de preço, deverão ser adotadas medidas de segurança, como na SBQC, a fim de garantir que apenas a proposta de preço relativa à empresa vencedora seja aberta, devolvendo-se as demais ainda fechadas, após a conclusão satisfatória das negociações.

Seleção com orçamento fixo (SOF)

3.6 Este método é apropriado apenas para serviços simples, que possam ser definidos com precisão e cujo orçamento seja fixo. A SP indicará o orçamento disponível, convidando os consultores a apresentar as suas melhores propostas técnicas e de preço em envelopes separados, dentro dos limites do orçamento. Os Termos de Referência devem ser particularmente bem elaborados a fim de garantir que o orçamento seja suficiente para a execução dos serviços pelos consultores. Na avaliação de todas as propostas técnicas será adotado, primeiramente, um procedimento semelhante ao da SBQC. Em seguida, as propostas de preço deverão ser abertas em público e os preços deverão ser lidos em voz alta. As propostas que ultrapassarem o orçamento indicado serão rejeitadas. O consultor que tenha submetido a proposta técnica com a melhor classificação dentre os demais deverá ser selecionado e convidado para negociar o contrato. A publicação da adjudicação do contrato será feita conforme descrito no parágrafo 2.28.

Seleção baseada no menor custo (SMC)

3.7 Este método somente é apropriado para seleção de consultores quando os serviços a serem contratados forem de natureza padronizada ou rotineira (por exemplo, projeto de engenharia de obras sem complexidade), para os quais já existem práticas e padrões bem estabelecidos. Neste método, estabelece-se uma qualificação "mínima" para a "qualidade". As empresas integrantes de uma lista curta serão convidadas a apresentar propostas em dois envelopes. Primeiramente, serão abertas e avaliadas as propostas técnicas. Serão rejeitadas as que obtiverem nota inferior à qualificação mínima[32] passando-se à abertura, em sessão pública, das outras propostas de preço. A empresa com a proposta de menor preço será, então, selecionada e a publicação da adjudicação do contrato será feita conforme indicado no parágrafo 2.28. Nesse método, a qualificação mínima deverá ser fixada, considerando-se que todas as propostas acima do mínimo competirão apenas no "custo". A qualificação mínima será indicada na SP.

---

31 As negociações de preço numa SBQ incluem a negociação da remuneração e outras despesas do consultor.

32 Este método não é um substituto da SBQC e deve ser usado somente em casos específicos de natureza técnica padrão e rotineira em que o componente intelectual é mínimo. Para este método a qualificação mínima será de 70 pontos numa escala de 1 a 100.

Seleção baseada nas qualificações do consultor (SBQ)

3.8 Este método pode ser adotado no caso de serviços pequenos,[33] para os quais não se justifica a elaboração e avaliação de propostas competitivas. Nesses casos, o Mutuário deve elaborar os Termos de Referência, solicitar manifestações de interesse, bem como informações relativas à experiência e competência dos consultores relevantes para a execução do serviço, elaborar uma lista curta e selecionar a empresa com qualificação e referências mais adequadas. A empresa selecionada será convidada a apresentar uma proposta técnica combinada com a proposta de preço e, em seguida, a negociar o contrato.

3.9 O Mutuário deverá publicar na versão on-line de UNDB, no site do Banco e, se for o caso, no site oficial do país do Mutuário o nome do consultor ao qual o contrato tenha sido adjudicado, o preço, o prazo e o escopo. Esta publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida cobrindo o período anterior.

Seleção direta (SD)

3.10 A Seleção Direta de consultores não proporciona os benefícios de uma seleção competitiva no que diz respeito à qualidade e custo, não apresenta transparência e pode ensejar práticas inaceitáveis. Por esse motivo, deve ser usada apenas em circunstâncias excepcionais. A justificativa para a adoção desse método será examinada no contexto dos interesses gerais do cliente e do projeto, considerada a responsabilidade do Banco no sentido de assegurar o cumprimento dos Princípios Básicos de Aquisições e proporcionar oportunidade igual a todos os consultores qualificados.

3.11 A Seleção Direta pode ser adequada somente se representar evidente vantagem em relação à concorrência: (a) para serviços que envolvam continuação de trabalhos anteriores já executados pela mesma empresa (veja o próximo parágrafo); (b) em emergências, como para atender a situações decorrentes de desastres e para serviços de consultoria necessários durante o período imediatamente posterior à emergência; (c) para serviços muito pequenos[34]; ou (d) quando apenas uma empresa mostrar-se qualificada ou com experiência de valor excepcional para a execução do serviço.

3.12 Se for essencial a continuidade dos serviços, a SP inicial deverá destacar essa possibilidade e, se possível, os fatores utilizados na seleção do consultor deverão levar em conta a probabilidade de continuação. A continuidade na abordagem técnica, a experiência adquirida e a continuidade da responsabilidade profissional do mesmo consultor podem tornar preferível a continuação dos serviços com o consultor inicial à instauração de novo processo seletivo, desde que verificado o desempenho satisfatório na tarefa inicial. Para as novas tarefas, o Mutuário solicitará ao consultor selecionado inicialmente a elaboração de propostas técnica e de preço com base nos Termos de Referência fornecidos pelo Mutuário, que serão então negociadas.

3.13 Se o contrato inicial não tiver sido adjudicado com base em processo competitivo ou se tiver sido adjudicado sob financiamento vinculado, ou se as novas tarefas tiverem valor substancialmente maior, normalmente será adotado um processo competitivo aceito pelo Banco, no qual o consultor

[33] O valor em dólares que define "pequeno" será determinado em cada caso, levando em conta a natureza e complexidade dos serviços, mas não excederá US$ 200.000.

[34] O valor em dólares que define "muito pequeno" será determinado em cada caso, levando em conta a natureza e complexidade dos serviços, mas não excederá US$ 100.000.

que executou o serviço inicial não será excluído de consideração se manifestar interesse em participar. O Banco considerará exceções a essa norma apenas em circunstâncias especiais e desde que não seja viável novo processo competitivo.

3.14 O Mutuário deverá publicar na versão on-line de UNDB, no site do Banco e, se for o caso, no site oficial do país do Mutuário o nome do consultor ao qual o contrato tenha sido adjudicado, o preço, a duração e o escopo do contrato. Essa publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida que cubra o período anterior.

Práticas comerciais

3.15 No caso de empréstimos repassados por um intermediário financeiro a empresas do setor privado ou empresas comerciais autônomas do setor público, o Submutuário poderá adotar práticas bem-estabelecidas do setor privado ou práticas comerciais que o Banco tenha considerado aceitáveis. Deve-se também considerar a adoção dos métodos de seleção descritos anteriormente, especialmente se os serviços a serem executados forem de grande porte.

Seleção de tipos específicos de consultores

3.16 Seleção de agências especializadas como consultores. As agências especializadas podem ser contratadas como consultores quando forem qualificadas para prestar assistência técnica e assessoramento em sua área de especialização. Todavia, não deverão receber tratamento preferencial num processo de seleção competitiva, embora os Mutuários possam reconhecer os privilégios e imunidades outorgados às agências especializadas, assim como aos seus funcionários, nos termos das convenções internacionais vigentes, e acordar com as referidas agências especializadas formas especiais de pagamento previstas nos seus convênios constitutivos, desde que aceitas pelo Banco. Para neutralizar os privilégios Agências Especializadas, bem como outras vantagens, tais como isenção de impostos e facilidades, e disposições especiais a respeito de pagamentos, deve-se adotar nesses casos a SBQ. As agências especializadas poderão ser contratadas diretamente, desde que os critérios descritos no parágrafo 3.10 destas Políticas sejam cumpridos.

3.17 Uso de organizações não governamentais (ONGs). As ONGs são organizações voluntárias, sem fins lucrativos, que podem ser singularmente qualificadas para auxiliar na elaboração, gerenciamento e implementação de projetos, especialmente por sua participação e conhecimento de questões locais, necessidades da comunidade e/ou abordagens participativas. As ONGs podem ser incluídas na lista curta se manifestarem interesse nesse sentido e desde que suas qualificações sejam aceitas pelo Mutuário e pelo Banco. É preferível que os Mutuários não incluam empresas de consultoria numa lista curta destinada à contratação de serviços para os quais ONGs tenham melhor qualificação. Para serviços nos quais a participação e o conhecimento local sejam enfatizados, a lista curta poderá ser totalmente constituída por ONGs. Nesses casos, deverá ser utilizada a SBQC, refletindo, no critério de avaliação, as qualificações singulares das ONGs, tais como voluntariado, fins não lucrativos, conhecimentos locais, abrangência de atuação e reputação. Os Mutuários poderão contratar uma ONG mediante Seleção Direta, desde que cumpridos os critérios indicados no parágrafo 3.10 destas Políticas.

3.18 *Agência de contratações.* Quando o Mutuário não dispuser da necessária organização, recursos ou experiência, pode ser mais eficiente empregar, como seu agente, uma empresa especializada

em processos de aquisição. Quando as agências de contratações forem contratadas especificamente como "agentes" para adquirir itens específicos, normalmente prestando os serviços a partir de seus próprios escritórios, geralmente serão remunerados através de uma percentagem do valor da aquisição para a qual foram contratados ou uma combinação da referida percentagem com um honorário fixo. Nesses casos, as agências de contratações serão selecionadas pelo procedimento de SBQC, atribuindo-se ao custo um peso de até 50%. No entanto, quando as agências de contratações prestarem apenas serviços de consultoria com relação às aquisições ou atuarem como "agentes" em um projeto completo num escritório específico, geralmente serão pagos com base no tempo trabalhado e, nesses casos, serão selecionados de acordo com procedimentos para SBQC e contratos baseados no tempo trabalhado. Os agentes deverão seguir todos os procedimentos de aquisição descritos no Contrato de Empréstimo e no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco em nome do Mutuário, inclusive o uso da *Solicitação Padrão de Propostas* do Banco, procedimentos de revisão e documentação.

3.19 *Agentes de inspeção*. Os Mutuários podem desejar empregar agentes para inspecionar e certificar os bens antes do embarque ou quando de sua chegada ao país do Mutuário. A inspeção realizada por essas agências geralmente abrange a qualidade e quantidade dos bens, bem como a razoabilidade do preço. A agência de inspeção deve ser selecionada pelo procedimento SBQC, atribuindo-se ao custo um peso de até 50% e utilizando-se um modelo de contrato no qual os pagamentos sejam feitos com base no percentual do valor dos bens inspecionados e certificados.

3.20 *Bancos*. Bancos comerciais e de investimento, instituições financeiras e administradoras de fundos, contratados pelos Mutuários para a venda de ativos, emissão de títulos e outras transações financeiras empresariais, especialmente no contexto de operações de privatização, serão selecionados pelo método SBQC. A SP especificará os critérios de seleção relativos à atividade (por exemplo, experiência em serviços semelhantes ou conhecimento de compradores potenciais) e o custo dos serviços. Além da remuneração convencional (honorário por disponibilidade), pode-se incluir também um honorário de êxito, que poderá ser fixo, mas que normalmente é expresso como um percentual do valor dos ativos ou outros títulos a serem alienados. A SP deverá esclarecer que a avaliação do custo levará em conta o honorário de êxito em combinação com o honorário por disponibilidade ou isoladamente. Caso ocorra isoladamente, o honorário por disponibilidade deverá ser estabelecido para todos os consultores da lista curta e indicado na SP, e as pontuações financeiras deverão basear-se no honorário de êxito. Para a avaliação combinada (especialmente no caso de contratos grandes), o custo poderá receber um peso maior do que o recomendado no parágrafo 2.24, ou a seleção poderá basear-se apenas no custo das propostas que atendam à pontuação técnica mínima especificada. A SP deverá especificar claramente o procedimento para apresentação e comparação das propostas.

3.21 *Auditores.* Os auditores geralmente desempenham suas tarefas de acordo com Termos de Referência predefinidos e padrões profissionais. Os auditores serão selecionados através de SBQC, na qual o custo será um fator substancial de seleção (40 a 50 pontos) ou, alternativamente, mediante "seleção baseada no menor custo", descrita no parágrafo 3.7. No caso de serviços muito pequenos[35], pode-se usar SQC.

3.22 *Empreiteiros para prestação de serviços.* Projetos do setor social podem demandar a utilização de grande número de indivíduos prestando serviços sob contrato (por exemplo: assistentes sociais,

[35] Veja a nota 33

tais como enfermeiros, paramédicos, pesquisadores de opinião pública, entre outros). A descrição de funções, qualificações mínimas, condições de emprego, procedimentos de seleção e a revisão desses procedimentos e documentos por parte do Banco serão descritos nos documentos do projeto e o contrato deverá estar incluído no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco.

IV. Tipos de contratos e disposições importantes

Tipos de contratos

4.1 *Contrato por soma global.*[36] Utilizam-se contratos por soma global principalmente para tarefas em que o teor e a duração dos serviços, bem como os produtos a serem entregues pelos consultores, são claramente definidos. São comumente adotados para planejamentos simples, estudos de viabilidade, estudos ambientais, projetos detalhados de estruturas comuns ou padronizadas e elaboração de sistemas de processamento de dados, entre outros. Os pagamentos são vinculados à entrega de produtos, como relatórios, desenhos, planilhas de quantidades, documentos de licitação e programas de computador. Os contratos por soma global são de administração simples porque os pagamentos são devidos contra a entrega de itens claramente especificados.

4.2 *Contrato baseado no tempo.*[37] Este tipo de contrato é apropriado quando é difícil definir o escopo e a duração dos serviços, seja porque os serviços relacionam-se com atividades de terceiros, para as quais o prazo de conclusão pode variar, seja pela dificuldade de avaliar os insumos requeridos pelos consultores para atingir os objetivos do trabalho. Este tipo de contrato é comumente utilizado para estudos complexos, supervisão de obras, serviços de assessoria e a maioria dos serviços de treinamento. Os pagamentos baseiam-se em honorários por horas, dias, semanas ou meses, acordados para o pessoal (normalmente relacionado no contrato) e em itens reembolsáveis, a partir da comprovação de despesas efetivamente incorridas e/ou preços unitários ajustados. Os honorários do pessoal incluem salário, encargos sociais, custo operacional, comissão (ou lucro) e, se necessário, gratificações especiais. Esse tipo de contrato estabelecerá um valor máximo de pagamentos totais a serem feitos aos consultores. Esse teto deve incluir uma reserva de contingência para trabalhos e prazos imprevistos, bem como provisão para reajuste de preços, se for necessário. Os contratos baseados no tempo precisam ser supervisionados e administrados cuidadosamente pelo cliente, a fim de assegurar o progresso satisfatório da prestação dos serviços de consultoria e a adequação dos pagamentos solicitados pelos consultores.

4.3 *Contratos de honorários por disponibilidade ou honorários de êxito.* Estes contratos são amplamente utilizados nos casos de consultores (bancos ou instituições financeiras) que preparam empresas para venda ou fusão, especialmente em operações de privatização. A remuneração do consultor inclui o honorário por disponibilidade e honorários de êxito, estes últimos normalmente expressos como um percentual do preço de venda dos ativos.

4.4 Contrato por porcentagem. Esses contratos são utilizados comumente para serviços arquitetônicos e para agentes de compras e de inspeção. Os contratos remunerados por percentagem relacionam diretamente os honorários pagos ao consultor com o custo estimado ou efetivo de construção da obra, ou com o custo dos bens adquiridos ou inspecionados. Os contratos são negociados com base

[36] Modelo padrão de *Contrato para Serviços de Consultores (Remuneração por soma global)*.

[37] Modelo padrão de *Contrato para Serviços de Consultores (Serviços complexos baseados no tempo)*. Esses documentos estão disponíveis no site do Banco: http://www.iadb.org

nas normas vigentes no mercado para os serviços ou nas estimativas de custo de homens-mês para os serviços, ou são submetidos à seleção competitiva. Deve-se levar em conta que, no caso de serviços de arquitetura ou engenharia, os contratos por percentagem estão implicitamente desprovidos de incentivos para obtenção de economia e, portanto, são desestimulados. Em decorrência disso, o uso de um contrato desse tipo para serviços de arquitetura é recomendado apenas se for baseado em preço fixo e abranger serviços definidos com precisão (por exemplo, não se aplicaria à supervisão de obras).

4.5 *Contrato para entrega indefinida (Acordo de preço).* Estes contratos são utilizados se o Mutuário necessitar de pronta disponibilidade de serviços especializados de consultoria relativos a determinada atividade, cuja extensão e duração não podem ser definidas antecipadamente. São adotados, geralmente, na contratação de "assessores" para a implementação de projetos complexos (por exemplo, comitê de barragem), árbitros especializados para compor comitês de resolução de conflitos, reformas institucionais, consultoria para aquisições ou resolução de problemas técnicos, normalmente pelo período de um ano ou mais. O Mutuário e a empresa concordam quanto aos honorários unitários a serem pagos aos especialistas e os pagamentos são efetuados com base no tempo efetivamente gasto na execução do serviço.

4.6 *Acordo básico* Um acordo básico pode ser apropriado para a seleção recorrente de serviços de consultoria ou para consolidar requisitos quando entidades diferentes do Mutuário contratam os mesmos tipos de serviços de consultoria. Trata-se de um acordo entre o Mutuário e a empresa selecionada ou um consultor individual, que estabelece os termos e condições aplicáveis aos serviços de consultoria específicos, contratados diretamente ou por seleção competitiva, a serem prestados segundo os termos do acordo.

Disposições importantes

4.7 *Moeda.* A SP estipulará claramente que as empresas devem expressar o preço de seus serviços em qualquer moeda livremente conversível. Se os consultores quiserem expressar o preço como uma soma de montantes em moedas estrangeiras, poderão fazê-lo, desde que a proposta inclua no máximo três moedas estrangeiras. O Mutuário pode exigir que os consultores indiquem a parcela do preço que representa os custos na moeda do país do Mutuário. O pagamento, nos termos do contrato, será feito na moeda ou moedas em que o preço for expresso na proposta.

4.8 *Reajuste de preços.* A fim de reajustar a remuneração à inflação externa e/ou local, nos contratos com duração estimada superior a 18 meses deverá constar uma disposição sobre reajuste de preços. Contratos de duração inferior à mencionada poderão incluir disposição a esse respeito quando se esperar que a inflação externa e/ou local seja elevada e imprevisível.

4.9 *Pagamento.* As condições de pagamento, inclusive valores a serem pagos, cronograma e procedimentos de pagamento, devem ser acordadas no decorrer das negociações. Os pagamentos podem ser feitos em intervalos regulares (como nos contratos baseados no tempo) ou contra a entrega de produtos acordados (como nos contratos por soma global). Pagamentos adiantados (como aqueles destinados à cobertura de custos de mobilização) que excederem 10% do valor do contrato devem ser normalmente respaldados por garantias de pagamento adiantado.

4.10 Os pagamentos devem ser efetuados prontamente, de acordo com as disposições do contrato. Para tanto:

(a) Os consultores podem ser pagos diretamente pelo Banco a pedido do Mutuário ou excepcionalmente mediante Carta de Crédito;

(b) Somente as quantias em disputa poderão ser retidas, sendo o restante da fatura pago de acordo com o contrato; e

(c) O contrato estipulará o pagamento dos encargos financeiros se houver atraso no pagamento por motivos imputáveis ao cliente além do prazo previsto no contrato; o montante desses encargos será especificado no contrato.

4.11 *Garantia de manutenção da oferta e garantia de cumprimento.* Essas garantias não são recomendadas para serviços de consultoria. Sua execução está frequentemente sujeita a decisões subjetivas, podendo ser facilmente objeto de abuso; essas garantias tendem a aumentar os custos da consultoria, sem benefícios evidentes, e esse aumento é consequentemente repassado para o Mutuário.

4.12 *Contribuição do Mutuário.* O Mutuário poderá designar membros de sua equipe profissional para exercer diversas funções. O contrato entre o Mutuário e o consultor deverá detalhar as normas relativas a essa equipe, denominada pessoal de contrapartida, bem como as instalações fornecidas pelo Mutuário, tais como alojamento, escritórios, apoio administrativo, serviços públicos, materiais e veículos. O contrato deve prever as medidas a serem tomadas pelo consultor se quaisquer dos itens não puderem ser fornecidos ou tiverem que ser retirados durante a execução do serviço, bem como a indenização que o consultor deverá receber nesse caso.

4.13 *Conflito de interesses.* O consultor não deverá receber qualquer remuneração relativa ao serviço, além da prevista no contrato. O consultor e seus associados não empreenderão nenhuma atividade de consultoria ou outras atividades que conflitem com os interesses do cliente nos termos do contrato. O contrato deverá conter disposições limitando o envolvimento futuro do consultor em outros serviços resultantes dos serviços de consultoria ou a eles diretamente relacionados, conforme estipulado nos parágrafos 1.12 e 1.13 das Políticas.

4.14 *Responsabilidade profissional.* Espera-se que o consultor desempenhe suas funções com a necessária diligência e de acordo com os padrões predominantes que regem a atividade profissional. Considerando-se que a responsabilidade do consultor perante o Mutuário encontra-se regulamentada pela legislação aplicável, não há necessidade de inserir disposições a esse respeito no contrato, salvo se as partes desejarem limitar esta responsabilidade. Nesse caso, devem assegurar-se de: (a) que não poderá haver limitação no caso de negligência grosseira ou culpa grave por parte do consultor; (b) que a responsabilidade do consultor perante o Mutuário não poderá, em nenhuma hipótese, ser inferior a um multiplicador do valor total do contrato a ser indicado na SP e nas condições especiais do contrato (o valor de tal limite dependerá de cada caso específico);[38] e (c) que qualquer limitação desse tipo deve referir-se apenas à responsabilidade do consultor perante o cliente, não afetando a responsabilidade do consultor perante terceiros.

4.15 *Substituição de funcionários.* Se, durante o serviço, for necessária a substituição (por motivo de doença ou diante da comprovada inadequação do funcionário), deverá o consultor submeter

[38] Recomenda-se que o Mutuário faça seguro contra os potenciais riscos acima desses limites.

à aprovação do Mutuário outro funcionário com pelo menos o mesmo nível de capacitação, antes de fazer a substituição.

4.16 *Lei aplicável e resolução de conflitos.* O contrato deverá conter disposições a respeito da lei aplicável e do foro para a resolução de conflitos. Os contratos de consultoria sempre deverão conter uma cláusula sobre resolução de conflitos. A arbitragem comercial internacional pode ter vantagens práticas sobre outros métodos de resolução de conflitos. Portanto, recomenda-se que os Mutuários incluam nos contratos disposições relativas a esse tipo de arbitragem. O Banco não poderá ser nomeado árbitro, nem aceitará pedidos para indicar um árbitro.

4.17 *Sistemas eletrônicos de aquisições***.** O Banco incentiva os Mutuários a modernizarem constantemente seus sistemas de aquisições, inclusive incorporando elementos de aquisições eletrônicas, para assegurar o cumprimento dos Princípios Básicos de Aquisições. Os Mutuários podem usar sistemas eletrônicos de aquisições (pregão eletrônico) para aspectos do processo de aquisições, inclusive, entre outros, emissão da solicitação de propostas, adendos, recebimento de propostas e a aplicação de outras ações ou métodos de aquisições, desde que o Banco esteja satisfeito com a adequação do sistema, inclusive sua acessibilidade, segurança e integridade, confidencialidade e registro de auditoria.

V. Seleção de consultores individuais

5.1 Consultores individuais são contratados para serviços em relação aos quais: a) equipes não são necessárias; b) não é necessário qualquer apoio profissional externo adicional (trabalho em casa); e c) a experiência e as qualificações do indivíduo são os requisitos principais. Quando a coordenação, administração ou responsabilidade coletiva forem dificultadas em virtude do número de pessoas, é aconselhável contratar uma empresa.

5.2 Consultores individuais são selecionados com base em suas qualificações para o serviço. Não se exige publicidade[39] e os consultores não precisam submeter propostas. Os consultores devem ser selecionados mediante comparação das qualificações de, pelo menos, três candidatos dentre aqueles que manifestaram interesse na execução dos serviços ou que tenham sido diretamente identificados pelo Mutuário. Os indivíduos considerados para comparação de qualificações deverão preencher os requisitos mínimos relevantes, e os que forem selecionados para contratação pelo Mutuário deverão ser os mais bem qualificados e plenamente capacitados para o desempenho dos serviços. A capacidade é aferida com base no histórico acadêmico, experiência e, quando apropriado, no conhecimento das condições locais, tais como idioma, cultura, sistema administrativo e organização do governo.

5.3 Periodicamente, funcionários permanentes ou associados de uma empresa de consultoria poderão estar disponíveis como consultores individuais. Nesses casos, se aplicarão as disposições relativas ao conflito de interesse integrantes destas Políticas à empresa matriz e suas afiliadas. Os consultores devem assinar as condições de elegibilidade e integridade no respectivo formulário individual.

5.4 Consultores individuais podem ser contratados diretamente com a devida justificativa em casos excepcionais, tais como: (a) tarefas que sejam continuação de serviço prévio que o consultor

[39] No entanto, em alguns casos os Mutuários poderão, por conta própria, considerar a vantagem de publicar um convite a participar ou publicar quando esta for obrigatória, segundo as leis nacionais.

tenha executado e para o qual o consultor tenha sido selecionado competitivamente; (b) serviços de duração total estimada em menos de seis meses; (c) situações de emergência que decorram de desastres naturais; e (d) quando o indivíduo for o único consultor qualificado para o serviço.

Apêndice 1: Revisão pelo Banco da seleção de consultores

Programação do processo de seleção

1. O Banco revisará o processo de seleção para a contratação de consultores proposto pelo Mutuário no Plano de Aquisições[40] a fim de assegurar sua conformidade com o Contrato de Empréstimo e estas Políticas. O Plano de Aquisições deverá cobrir um período inicial de no mínimo 18 meses. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme necessário, sempre cobrindo o período de 18 (dezoito) meses seguintes de implementação do projeto. Quaisquer modificações do Plano de Aquisições deverão ser enviadas ao Banco para sua aprovação prévia.

Revisão *ex ante*

2. Com relação a todos os contratos sujeitos à revisão ex ante do Banco:

   (a) O Mutuário, antes de solicitar propostas, submeterá à revisão e "não objeção" do Banco o custo estimado e a SP (inclusive a lista curta) propostos. O Mutuário deve fazer as modificações da lista curta e dos documentos que o Banco razoavelmente solicitar. Quaisquer outras modificações estarão subordinadas à "não objeção" do Banco, antes do envio da SP aos consultores constantes da lista curta.[41]

   (b) Após a avaliação das propostas técnicas, o Mutuário fornecerá ao Banco, com tempo suficiente para a sua revisão, o relatório da avaliação técnica (elaborado, se solicitado pelo Banco, por especialistas aceitáveis ao Banco) e, se solicitado pelo Banco, uma cópia das propostas. Se o Banco concluir que a avaliação técnica é incompatível com as disposições da SP, informará prontamente ao Mutuário, indicando as razões de tal decisão. Caso contrário, o Banco emitirá a "não objeção" à avaliação técnica. O Mutuário deve também solicitar a "não objeção" do Banco se o relatório de avaliação recomendar a rejeição de todas as propostas.

   (c) O Mutuário somente poderá prosseguir com a abertura das propostas de preço após receber a "não objeção" do Banco à avaliação técnica. Quando o preço for considerado na seleção do consultor, o Mutuário poderá, então, seguir com a avaliação do preço de acordo com as disposições da SP. O Mutuário deverá fornecer ao Banco, para informação, o relatório final de avaliação junto com sua recomendação sobre a empresa vencedora. O Mutuário deverá notificar a empresa que recebeu a maior pontuação total na avaliação final sobre sua intenção de adjudicar-lhe o contrato e convidá-la para as negociações.

   (d) Se, após a Notificação da Intenção de Adjudicar segundo o parágrafo 2.28 (se não se aplicar um prazo suspensivo), conforme o caso, o Mutuário receber reclamações dos consultores, este enviará ao Banco uma cópia do recurso e da resposta do Mutuário para sua "não objeção".

   (e) Se, como resultado da análise de um recurso, o Mutuário modificar sua intenção de adjudicar o contrato, as razões de tal decisão e um relatório de avaliação revisado deverão ser

---

40 O Plano de Aquisições leva em conta os objetivos de desenvolvimento do projeto, bem como as condições do mercado, entre outras considerações.

41 No caso de contratos adjudicados nos termos do parágrafo 3.12 em que não for viável um novo processo competitivo, o Mutuário não deverá iniciar as negociações sem fornecer ao Banco, para sua consideração, a justificativa necessária e receber a "não objeção" do Banco, devendo seguir os requisitos deste parágrafo 2 em todos os aspectos relevantes.

enviados ao Banco para "não objeção". O Mutuário deverá providenciar a republicação da adjudicação do contrato no formato do parágrafo 2.28 destas Políticas.

(f) Concluídas as negociações, deverá o Mutuário fornecer ao Banco, em tempo hábil para sua revisão, uma cópia do contrato negociado devidamente rubricado. Se o contrato negociado resultou na substituição de pessoal essencial ou qualquer modificação nos Termos de Referência e no contrato originalmente apresentado, o Mutuário deverá ressaltar as alterações e explicar por que são apropriadas e necessárias.

(g) Se o Banco determinar que o relatório de avaliação final, a recomendação de adjudicação e/ou o contrato negociado são incompatíveis com os termos da SP, informará prontamente o Mutuário, indicando as razões de sua posição. Caso contrário, o Banco informará sua "não objeção" à adjudicação do contrato. O Mutuário somente poderá confirmar a adjudicação do contrato após receber a "não objeção" do Banco.

(h) Uma vez assinado o contrato, o Mutuário fornecerá ao Banco uma cópia da versão final do contrato antes de efetuar o primeiro pedido de desembolso.

(i) A descrição e o montante do contrato, bem como o nome e endereço da empresa selecionada, estarão sujeitos à divulgação pelo Banco, quando do recebimento da cópia do contrato assinado pelo Mutuário.

Modificação do contrato assinado

3. No caso de contratos sujeitos à revisão *ex ante*, o Mutuário deverá solicitar a "não objeção" do Banco, antes de conceder uma prorrogação substancial do prazo fixado para a execução do contrato, concordar com qualquer modificação substancial do escopo dos serviços, substituir pessoal essencial, renunciar a obrigações constantes das condições do contrato ou proceder a quaisquer alterações no contrato que possam, no conjunto, elevar seu valor original em mais de 15%. Se o Banco determinar que a proposta seria incompatível com as disposições do Contrato de Empréstimo, e/ou do Plano de Aquisições informará prontamente ao Mutuário, declarando suas razões. Cópias de todas as modificações o contrato deverão ser fornecidas ao Banco.

Revisão *ex post*

4. Durante a implementação do Projeto e até um período de três (3) anos após a data do último desembolso do Empréstimo, o Mutuário deverá reter toda a documentação relacionada com cada contrato não regido pelo parágrafo 2. Esses documentos incluem, entre outros, a cópia original assinada do contrato, a análise das respectivas propostas e as recomendações de adjudicação, para exame pelo Banco ou por seus consultores. Nos contratos adjudicados por contratação direta, deve-se incluir evidência da justificativa, as qualificações e experiência dos consultores e o original assinado do contrato. O Mutuário deverá também fornecer tal documentação ao Banco caso este venha a solicitá-la. Se determinar que o contrato não foi adjudicado de acordo com os procedimentos indicados no Contrato de Empréstimo e detalhados no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco, ou se o próprio contrato não for compatível com esses procedimentos, o Banco deverá informar prontamente o Mutuário sobre a aplicação do parágrafo 1.19 destas Políticas, expondo as razões de sua decisão.

Devida diligência relativa a sanções impostas pelo Banco

5. Na avaliação de propostas, o Mutuário deverá verificar a elegibilidade dos consultores mediante consulta à lista de empresas e de indivíduos declarados temporária ou permanentemente inelegíveis pelo Banco, de acordo com o disposto nos subparágrafos (b) e (c) do parágrafo 1.23 destas Políticas e nos subparágrafos (b) e (c) do parágrafo 1.16 das Políticas para Aquisição de Bens e Contratação de Obras, publicadas no site externo do Banco, e não poderá adjudicar nenhum contrato a qualquer empresa ou indivíduo que conste desta lista. No caso de atividades financiadas pelo Banco que estejam sendo executadas por uma parte que tenha sido declarada temporária ou permanentemente inelegível para a adjudicação de contratos adicionais, o Mutuário deverá adotar medidas adicionais de devida diligência sujeitas a supervisão e controle rigorosos (quer sejam os contratos sujeitos a revisão *ex ante* ou *ex post*). Além disso, o Mutuário não poderá assinar outros documentos contratuais com tal parte, inclusive aditamentos ou prorrogações de prazo para a conclusão da execução de contratos vigentes, sem a prévia aprovação do Banco. O Banco somente financiará gastos adicionais se tais gastos tiverem sido incorridos antes da data de conclusão estabelecida no contrato original ou da data estabelecida (i) para contratos sujeitos a revisão ex ante, em aditamento ao qual o Banco tenha manifestado sua não objeção; e (ii) para contratos sujeitos a revisão ex post, em aditamento ratificado antes da data efetiva da inelegibilidade temporária ou permanente. O Banco não financiará nenhum novo contrato, aditamento ou adendo que introduza uma modificação substancial em qualquer contrato existente assinado com uma empresa ou indivíduo sujeito a inelegibilidade temporária ou permanente na data efetiva de sua inelegibilidade ou em data posterior.

Apêndice 2: Instruções aos Consultores

O Mutuário deverá adotar as SP padrão emitidas pelo Banco, inclusive as Instruções aos Consultores, que abrangem a maioria dos serviços. Em circunstâncias excepcionais, caso o Mutuário precise modificar as instruções padrão, deverá fazê-lo por meio da Folha de Dados, e não através de modificações do texto principal. As instruções conterão as informações adequadas a respeito dos seguintes aspectos dos serviços:

(a) Umadescrição muito breve do serviço.

(b) Os formulários padrão para as propostas técnicas e de preço.

(c) Os nomes e informação de contato dos funcionários aos quais devem ser dirigidos os pedidos de esclarecimento e com os quais o representante dos consultores deverá se reunir, se for necessário.

(d) Os detalhes relativos ao procedimento de seleção a ser adotado, inclusive: (i) a descrição do processo de duas fases, se for o caso; (ii) a lista dos critérios de avaliação técnica e dos pesos atribuídos a cada critério; (iii) os pormenores da avaliação financeira; (iv) os pesos relativos da qualidade e custo, no caso de SBQC; (v) a nota mínima de aprovação para a qualidade; (vi) os pormenores a respeito da abertura pública das propostas de preço.

(e) Uma estimativa do nível de insumos do pessoal essencial (em meses de pessoal) exigido dos consultores ou orçamento total, mas não ambos.

(f) Indicação do nível mínimo de experiência, desempenho acadêmico etc., exigido do pessoal essencial.

(g) Os detalhes e situação do financiamento externo.

(h) Informação sobre negociações, bem como informação financeira e outras informações exigidas da empresa selecionada durante a negociação do contrato.

(i) O prazo para apresentação de propostas.

(j) Moedas em que os custos dos serviços serão expressos, comparados e pagos.

(k) Uma referência a qualquer lei do país do Mutuário que possa ser relevante para o contrato de consultoria.

(l) Uma declaração de que a empresa e suas afiliadas serão desqualificadas para o fornecimento posterior de bens, obras ou serviços para o projeto se, a critério do Banco, tais atividades constituírem conflito de interesse com os serviços prestados.

(m) O modo de apresentação da proposta, inclusive a exigência de que as propostas técnicas e as propostas de preço sejam apresentadas em separado e fechadas, de forma a assegurar que a avaliação técnica não seja influenciada pelo preço.

(n) Uma solicitação para que a empresa convidada: (i) acuse o recebimento da SP; e (ii) informe ao Mutuário se apresentará uma proposta.

(o) Uma lLista curta de consultores convidados a apresentar propostas e se são permitidas associações entre consultores da lista curta.

(p) O período durante o qual as propostas permanecerão válidas e durante o qual os consultores se comprometerão a manter, sem alterações, o pessoal essencial, os honorários e o preço total propostos; havendo prorrogação do período de validade da proposta, é direito dos consultores retirar sua proposta.

(q) A data prevista em que o consultor selecionado deve começar os serviços.

(r) Uma declaração esclarecendo: (i) se o contrato e pessoal do consultor são ou não isentos de impostos; e, em caso negativo, (ii) qual o ônus fiscal previsto ou onde tal informação pode ser obtida oportunamente, além de declaração requerendo que o consultor inclua na proposta de preço um valor separado claramente identificado, destinado ao pagamento de impostos.

(s) Se se não estiver incluído nos Termos de Referência ou na minuta do contrato, detalhes dos serviços, instalações, equipamento e pessoal a ser fornecido pelo Mutuário.

(t) As etapas dos serviços, se for o caso, a probabilidade de serviços complementares.

(u) O procedimento para pedidos de esclarecimento sobre a informação apresentada na SP.

(v) As condições para subcontratar parte dos serviços.

Apêndice 3: Orientação para os Consultores

Propósito

1. Este apêndice apresenta orientação para os consultores que desejam fornecer serviços profissionais e de consultoria financiados pelo Banco ou pelos fundos que ele administra.

Responsabilidade pela seleção de consultores

2. A responsabilidade pela implementação do projeto e, por conseguinte, pelo pagamento dos serviços de consultoria é exclusiva do Mutuário. O Banco, de sua parte, em atendimento ao seu Convênio Constitutivo, deve tomar as medidas necessárias para assegurar que os recursos de qualquer empréstimo concedido, garantido ou com participação do Banco sejam utilizados somente para os propósitos do empréstimo, com devida atenção aos Princípios Básicos de Aquisições. Os desembolsos dos recursos do empréstimo ou doação somente serão feitos mediante solicitação do Mutuário. Os comprovantes de que os recursos são usados de acordo com o Contrato de Empréstimo e/ou Plano de Aquisições (ou o Acordo do Fundo Fiduciário Administrado) serão submetidos juntamente com o pedido de desembolso pelo Mutuário. Os pagamentos poderão ser efetuados: (a) para reembolsar o Mutuário por pagamentos já realizados com seus próprios recursos, (b) diretamente a terceiros (ao consultor) ou (c) a um banco comercial, para pagar despesas relacionadas com garantias irrevocáveis de reembolso de carta de crédito (tal procedimento é excepcional no caso de consultores). Conforme ressaltado no parágrafo 1.4 destas Políticas, o Mutuário é responsável pela seleção e contratação dos consultores. Ele solicita, recebe e avalia propostas e adjudica o contrato. O contrato é firmado entre o Mutuário e o consultor. O Banco não é parte no contrato.

Papel do Banco

3. Conforme disposto nestas Políticas (Apêndice 1), o Banco revisa a SP, a avaliação das propostas, as recomendações de adjudicação e o contrato, a fim de assegurar que o processo seja realizado em obediência aos procedimentos acordados, conforme disposto no Contrato de Empréstimo e detalhado no Plano de Aquisições. Para todos os contratos sujeitos a revisão ex ante, o Banco examinará os documentos antes de sua emissão, conforme descrito no Apêndice 1. Se, no decorrer do processo de seleção (e mesmo após a adjudicação do contrato), o Banco concluir que os procedimentos acordados não foram observados em qualquer aspecto substancial, poderá declarar que a seleção não foi feita segundo os procedimentos regulamentares, conforme previsto no parágrafo 1.19. Porém, se o Mutuário adjudicar o contrato após a "não objeção" do Banco, este somente poderá declarar que a seleção não foi feita segundo os procedimentos regulamentares se a "não objeção" se baseou em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário. Além disso, se constatar o envolvimento dos representantes do Mutuário ou do consultor em Práticas Proibidas, o Banco poderá impor as sanções previstas no parágrafo 1.23 (b) destas Políticas.

4. O Banco publica SP e contratos padrão para tipos diferentes de serviços de consultoria. O Mutuário deve utilizar tais documentos, conforme previsto nos parágrafos 2.9 e 2.12 destas Políticas, com um mínimo de alterações aceitáveis pelo Banco, visando a adaptá-los a peculiaridades do projeto. O Mutuário deve finalizar e emitir esses documentos como parte da SP.

Informações sobre serviços de consultoria

5. Informações a respeito dos serviços de consultoria, inclusive uma breve descrição de sua natureza e, quando disponível, prazos, estimativa de custo e pessoas/mês, entre outras informações, deverão constar do Perfil do Projeto (PP), que descreve projetos em elaboração. Informações semelhantes serão também incluídas na descrição de cada projeto, no site do Banco em Aquisições, Projetos em Execução. As referidas informações serão atualizadas continuamente. Cada projeto requer a publicação de um Aviso Geral de Aquisições na versão on-line de United Nations Development Business (UNDB)[42] e no site do Banco, que incluirá descrição mais pormenorizada dos serviços requeridos, do Mutuário e do custo previsto. No caso de contratos de valor elevado[43], tal procedimento deverá ser seguido de anúncio específico em UNDB e no site do Banco, à espera de "manifestações de interesse". O Relatório do Projeto fornecerá informações ainda mais pormenorizadas.

6. Informações a respeito de projetos propostos e aprovados estão no site do Banco. O Relatório do Projeto está disponível após a aprovação do empréstimo. A publicação da versão eletrônica da UNDB está disponível mediante assinatura on-line.

Papel dos Consultores

7. Quando os consultores recebem a SP, e se cumprirem os requisitos dos Termos de Referência e as condições comerciais e contratuais, deverão tomar as providências necessárias no sentido de elaborar uma proposta adequada (por exemplo: visitar o país onde será executado o serviço, buscar associações, compilar documentação e criar a equipe de preparação). Se os consultores encontrarem nos documentos da SP, especialmente no procedimento de seleção e nos critérios de avaliação, qualquer ambiguidade, omissão, contradição interna ou qualquer característica que não seja clara ou que pareça discriminatória ou restritiva, deverá solicitar esclarecimentos do Mutuário, por escrito, no prazo fixado na SP para busca de esclarecimento.

8. Deve-se ressaltar que a SP específica emitida pelo Mutuário rege cada seleção, conforme previsto no parágrafo 1.2 destas Políticas. Se os consultores constatarem a incompatibilidade de qualquer dispositivo da SP com as prescrições contidas nestas Políticas, também devem comunicar tal fato ao Mutuário.

9. Os consultores devem assegurar-se de que estão submetendo uma proposta integralmente adequada, que inclui toda a documentação solicitada na SP. É essencial assegurar a precisão dos currículos do pessoal essencial apresentados na proposta. Os currículos serão assinados pelos consultores e indivíduos e datados. O descumprimento de requisitos essenciais da SP resultará na rejeição da proposta. Depois que as propostas técnicas forem recebidas e abertas, não se pode solicitar nem permitir que os consultores alterem a substância, o pessoal essencial e outras informações. Do mesmo modo, uma vez recebidas as propostas de preço, não se pode solicitar nem permitir que os consultores alterem o preço cotado e outras informações, exceto durante as negociações realizadas de acordo com as disposições da SP. Se o pessoal essencial

[42] UNDB é uma publicação das Nações Unidas. Informações sobre assinatura encontram-se em: Development Business, Nações Unidas, GCPO Box 5850, Nova York, N.Y. 10163-5850, EUA. (site: www.devbusiness.com; e-mail: dbusiness@un.org). O site do Banco Interamericano de Desenvolvimento é http://www.iadb.org.

[43] Contratos cujo custo for estimado em mais de US$ 200.000.

não estiver disponível para uma empresa devido a prorrogação da validade das propostas, pode-se efetuar sua substituição por pessoal de qualificação equivalente ou superior.

Confidencialidade

10. Conforme indicado no parágrafo 2.36, o processo de avaliação da proposta deve ser confidencial até que seja emitida a Notificação da Intenção de Adjudicar o contrato, exceto a divulgação dos pontos técnicos, conforme indicado nos parágrafos 2.20 e 2.27. A confidencialidade habilita os revisores do Mutuário e do Banco a evitar a realidade ou percepção de interferência inapropriada. Se, durante o processo de avaliação, os consultores quiserem fornecer informação adicional ao Mutuário, ao Banco ou a ambos, devem fazê-lo por escrito.

Medidas tomadas pelo Banco

11. Se os consultores quiserem abordar questões ou tiverem perguntas sobre o processo de seleção, podem enviar ao Banco cópias de suas comunicações com o Mutuário, ou podem escrever ao Banco diretamente se o Mutuário não responder prontamente ou se a comunicação for uma reclamação contra o Mutuário. Todas essas comunicações devem ser dirigidas à Representação do Banco no país do Mutuário com cópia à Divisão de Aquisições dos Projetos na sede do Banco em Washington, D.C.

12. As comunicações de consultores da lista curta recebidas pelo Banco antes do encerramento do prazo para apresentação de propostas, nos casos apropriados, serão encaminhadas ao Mutuário com os comentários do Banco, para que o Mutuário tome medidas ou responda.

13. As comunicações, inclusive reclamações que o Banco receber dos consultores após a abertura das propostas técnicas, serão tratadas da seguinte maneira. Se os contratos não estiverem sujeitos a revisão *ex ante* do Banco, qualquer comunicação deve ser enviada ao Mutuário para devida consideração e medidas apropriadas. A resposta do Mutuário será examinada durante a subsequente supervisão do projeto por funcionários do Banco. Excepcionalmente, se a reclamação for particularmente grave, o Banco pode exigir que o Mutuário, antes de prosseguir, envie toda a documentação relevante para sua revisão *ex ante* e comentários segundo os procedimentos estipulados no parágrafo 2 do Apêndice 1. No caso de contratos sujeitos a revisão *ex ante*, o Banco examinará a comunicação, em consulta com o Mutuário e, se precisar de informação adicional, solicitará ao Mutuário. Se for necessário obter informação ou esclarecimento do consultor, o Banco pedirá que o Mutuário a obtenha e a comentará ou incorporará, conforme o caso, no relatório de avaliação. A revisão do Banco só estará concluída depois que a comunicação for examinada e considerada. As comunicações recebidas de consultores envolvendo alegações de Práticas Proibidas[44] podem receber tratamento diferente por motivo de confidencialidade. Nesses casos, o Banco aplicará a devida atenção e discrição ao compartilhar com o Mutuário qualquer informação considerada apropriada.

[44] Qualquer suspeita de Práticas Proibidas deve ser notificada diretamente ao Escritório de Integridade Institucional (OII) do Banco por e-mail: OII-reportfraud@iadb.org; através do site do Banco Interamericano de Desenvolvimento; chamada grátis nos EUA (877) 223-4551 (podem ser cobradas tarifas em chamadas de outros países); ou contatando o OII na sede do Banco em Washington DC: +1-202-623-1000.

14. Além de acusar o recebimento de comunicações, o Banco se absterá de qualquer discussão ou correspondência com o consultor durante o processo de seleção e revisão, até que a adjudicação seja notificada.

Reunião informativa com o Banco

15. Conforme indicado no parágrafo 2.34, se um consultor quiser saber por que sua proposta não foi selecionada, deve dirigir seu pedido ao Mutuário. Se o consultor não ficar satisfeito com a explicação e quiser uma resposta direta do Banco, pode dirigir-se à Representação no país mutuário com cópia à Divisão de Aquisições dos Projetos na sede do Banco em Washington, D.C., que agendará uma reunião no nível apropriado e com os funcionários relevantes. Nessa reunião, somente a proposta do consultor será discutida, e não as propostas de outros concorrentes.

Apêndice 4: Políticas para aquisições em empréstimos ao setor privado

1. Aplicação de políticas ao setor privado

De acordo com as políticas do Banco, são empresas do setor privado as que não tenham qualquer participação do governo no seu capital ou nas quais a participação do governo represente menos de (50%) de seu capital total. Em geral, as políticas de contratação de consultores do Banco também são aplicadas ao setor privado, seja a entidade um Mutuário do Banco ou beneficiário de uma garantia do Banco. Em particular, as políticas do Banco relativas ao uso apropriado dos recursos de empréstimo e elegibilidade de bens, obras e serviços, assim como suas políticas relativas à economia e eficiência, são aplicadas ao setor privado.

2. Métodos de aquisições

Os mutuários do setor privado devem utilizar procedimentos de contratação de acordo com as práticas do setor privado ou comerciais, que sejam usuais e consideradas aceitáveis pelo Banco. O Banco deverá assegurar-se de que tais procedimentos resultam em preços de mercado competitivos para os bens e serviços e que atendem às necessidades do projeto.

3. Conflito de interesses

Os contratos adjudicados por Mutuários do setor privado devem ser negociados de maneira imparcial, levando em conta os interesses financeiros do Mutuário em vez dos interesses da empresa matriz. Quando um acionista de um Mutuário do setor privado também atuar como empreiteiro para o Mutuário, deve-se demonstrar ao Banco que os custos da aquisição são aproximadamente equivalentes às estimativas orçamentárias e preços de mercado, e que as condições do contrato são equitativas e razoáveis. O Banco não financiará aquisições que excederem os preços de mercado.