Divulgação pública

Divulgação pública

BANCO MUNDIAL

Regulamento de Aquisições para Mutuários de Operações de Financiamento de Projetos de Investimento

AQUISIÇÕES EM OPERAÇÕES DE FINANCIAMENTO DE PROJETOS DE INVESTIMENTO

Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria

Sexta Edição
Fevereiro de 2025

THE WORLD BANK
IBRD • IDA

Official Use Only

Primeira publicação - Julho de 2016 Segunda edição – Novembro de 2017 Terceira edição – Julho de 2018
Quarta edição – Novembro de 2020 Quinta Edição – Setembro de 2023 Sexta Edição – Fevereiro de 2025

Este documento é protegido pelas leis de direitos autorais. Autorizado seu uso e reprodução sem fins comerciais, desde que os créditos sejam atribuídos ao Banco Mundial. Proibida sua modificação.

Pedimos aos interessados em enviar comentários ou perguntas sobre esta publicação ou em obter mais informações sobre aquisições nos projetos financiados pelo Banco Mundial para entrar em contato com:

Grupo de Políticas e Serviços de Aquisições
Vice-presidência de Políticas Operacionais e Serviços Nacionais
The World Bank, 1818 H Street, NW Washington, D.C., 20433, U.S.A.

Prefácio

Bem-vindo ao Regulamento de Aquisições do Banco Mundial para Mutuários de

Operações de Financiamento de Projetos de Investimento (o “Regulamento de

Aquisições”). Nossa visão de aquisições é:

“A área de Aquisições nas operações de Financiamento de Projetos de Investimento (IPF) auxilia os Mutuários a obter, com integridade, o Value for Money (VfM) no âmbito de projetos de desenvolvimento com sustentabilidade”

Este Regulamento foi escrito com essa finalidade e, por esse motivo, reflete o extenso conjunto de opiniões e comentários enviados pelos atores envolvidos com aquisições em operações de Financiamento de Projetos de Investimento (IPF) financiadas pelo Banco Mundial. Concebido para apoiar um ambiente de compras moderno e sob medida, apresenta em detalhes as muitas opções disponíveis para adequar cada processo de aquisição de forma que atenda às necessidades da operação e alcance os resultados esperados.

Todos os anos, bilhões de dólares são destinados pelos usuários deste Regulamento à contratação e aquisição de obras, serviços ou bens junto a prestadores de serviços, fornecedores e consultores em mais de 170 países, nas mais diversas localizações geográficas e em condições operacionais por vezes desafiadoras. Cobrindo desde a aquisição de obras de infraestrutura de grande complexidade, serviços avançados de consultoria, equipamentos/Plantas de grande porte, tecnologias da informação de última geração, pesquisa e desenvolvimento e provisão de suprimentos críticos, até a contratação de bens e serviços simples e rotineiros, o presente Regulamento prima pela praticidade, em todas as situações, de modo a garantir a abordagem de aquisição certa para produzir os resultados esperados.

Este regulamento se pauta pelos seguintes princípios básicos de aquisição: *value for money*, economicidade, integridade, adequação à finalidade, eficiência, transparência e equidade.

Alinhado com tais princípios, o Regulamento oferece aos Mutuários várias opções para construir a abordagem certa de mercado. Além disso, o Regulamento especifica as regras a serem seguidas no processo de aquisição, o que facilita a compreensão do processo por todos os envolvidos.

Como complemento ao Regulamento, o Banco dispõe de uma série de documentos padrão de aquisição (DPAs), orientações e material explicativo, de treinamento, vídeos e material de ensino a distância, todos eles disponíveis em

www.worldbank.org/procurement.

Os processos de aquisição podem ser desafiadores, mas os Mutuários podem contar com o apoio do Banco Mundial, sempre que for necessário. Para mais informações, contate o representante local do Banco Mundial ou acesse www.worldbank.org/procurement.

Certos de que o uso deste regulamento trará ótimos resultados, colocamo-nos à disposição dos seus usuários para apoiá-los na consecução dos seus objetivos de desenvolvimento.

Abreviaturas e definições de termos frequentes

Nesta seção listamos as abreviaturas e os termos utilizados com mais frequência no Regulamento. Os termos cuja definição figura nesta lista estão grafados em maiúscula ao longo do documento.

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
Acordo Legal	Refere-se a cada contrato celebrado com o Banco Mundial que tenha como objeto empréstimo destinado a projeto. Inclui o Plano de Aquisições e todos os demais documentos nele aludidos como sendo parte integrante do Acordo Legal. Quando o Banco celebra um acordo de projeto com uma entidade responsável pela execução do projeto, o termo inclui o acordo do projeto.
AEL	Aviso específico de licitação.
Agência da ONU	O termo Agência da ONU abrange indistintamente departamentos, organizações especializadas e seus escritórios regionais, fundos e programas da Organização das Nações Unidas.
AGL	Aviso Geral de Licitação.
AID	Associação Internacional de Desenvolvimento.
AM	Acordo-Marco.
Anexo	Cada um dos anexos do presente Regulamento de Aquisições para Mutuários
Engajamento Antecipado com o Mercado	Uma forma de reunião (presencial ou virtual) ou comunicação por escrito com representantes de possíveis ofertantes e/ou órgãos/representantes do setor que estejam atuando em nome de setores inteiros ou segmentos pertinentes de um determinado setor, realizada conforme descrito nos parágrafos 3.8 a 3.13 do Anexo V (com os objetivos essenciais descritos no parágrafo 3.10 do Anexo V).
Auditor de Integridade	Prestador de serviços independente especializado em assegurar a integridade dos processos licitatórios através de acompanhamento.
Banco	BIRD e/ou AID (atuando por conta própria ou na qualidade de gestor de recursos de doação).

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
Bens	Uma das categorias de aquisições. Compreende *commodities*, matérias-primas, máquinas, equipamentos, veículos, Plantas e serviços afins, como transporte, seguro, instalação, comissionamento, treinamento e manutenção inicial.
BIRD	Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento.
BOO	Construção, propriedade, operação. Do inglês *Build, own, operate.*
BOOT	Construção, propriedade, operação e transferência. Do inglês *Build, own, operate and transfer.*
BOT	Construção, operação e transferência. Do inglês *Build, operate, and transfer.*
Candidato	Qualquer empresa, consórcio de empresas ou Consultor que apresente sua Candidatura atendendo a convite para Pré-Qualificação, Seleção Inicial ou Pré-Seleção para composição de lista curta.
Candidatura	Documentação apresentada por Candidato em resposta a convite para Pré-Qualificação ou Seleção Inicial.
CDD	Participação Comunitária Do inglês *Community-Driven Development.*
CIP	Sigla utilizada nas regras Incoterm que significa Transporte e Seguro pagos até… local de destino designado. Do inglês *Carriage and Insurance Paid to (named place of destination).*
Consultor	Denominação dada a uma diversidade de entidades privadas, consórcios de empresas ou pessoas físicas que prestam serviços de natureza consultiva ou profissional. Quando se tratar de pessoa física, o Mutuário não tratará o Consultor como funcionário.
Critérios Classificatórios ou de Classificação	Critérios de Avaliação usados para avaliar atributos não monetários de Ofertas/Propostas, inclusive qualidade, riscos/mitigações, oportunidades de *VfM*, sustentabilidade e outros aspectos técnicos.
Critérios de Avaliação	Critérios monetários e não monetários que definem o modo como o Mutuário avalia qual Ofertante/Proponente apresenta a Oferta/Proposta Mais Vantajosa.
Dia útil	Qualquer dia de trabalho de acordo com o calendário oficial do país do Mutuário, excluídos os feriados oficiais.
Diálogo competitivo	Método usado para a seleção de Bens, Obras ou Serviços Técnicos descrito nos parágrafos 6.39 a 6.41 e no Anexo XIII.
Documentos de Aquisição	Termo genérico empregado neste Regulamente que abrange todos os documentos relativos aos processos de aquisição emitidos pelo

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
	Mutuário para possíveis Candidatos/Ofertantes/Proponentes. São exemplos desses documentos: AGL, AEL, MI, SMI, documentação de Pré-Qualificação, de Seleção Inicial, de Solicitação de Ofertas/Propostas, modelos de contratos e quaisquer aditamentos.
Documentos Padrão de Aquisição (DPAs)	Documentos de Aquisição emitidos pelo Banco para serem utilizados pelo Mutuário nos projetos IPF. São exemplos o AGL, o AEL, a MI, a SMI, os documentos padrão de pré-qualificação, os documentos de seleção inicial e as solicitações de ofertas/propostas.
Eps	Empresas Públicas.
Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD)	Documento com a estratégia formulada pelo Mutuário para determinado projeto. Descreve como as aquisições nas operações de IPF contribuem para o alcance dos objetivos de desenvolvimento do projeto e do *VfM*.
Financiamento de Projeto de Investimento (IPF)	Financiamento do Banco destinado a projetos de investimento que têm como objetivo promover a redução da pobreza e o desenvolvimento sustentável. A política de IPF apoia projetos com objetivos de desenvolvimento, atividades e resultados definidos, cujos recursos são liberados para determinadas categorias de despesas admissíveis. Do *inglês Investment Project Finance*.
Fraude e Corrupção	Refere-se a corrupção, fraude, conluio, coerção e obstrução, práticas sujeitas a sanções conforme as Diretrizes Anticorrupção e refletidas no parágrafo 2.2a do Anexo IV deste Regulamento.
Idioma nacional	Considera-se Idioma Nacional: o idioma vernáculo do Mutuário, ou o idioma usado no território nacional do Mutuário para transações comerciais, se esta opção for satisfatória para o Banco.
Incoterms	Refere-se à terminologia empregada no comércio internacional de bens, publicada pela Câmara de Comércio Internacional (CCI).
ICD	Indicador-Chave de Desempenho. Do inglês *Key Performance Indicator*.
Lista Curta	Processo de seleção para composição de lista curta realizado previamente ao envio de convite para apresentação de propostas para aquisição de Serviços de Consultoria.
MI	Manifestação de Interesse.
MOD	Melhor oferta definitiva.
Mutuário	Mutuário ou beneficiário de operações de Financiamento de Projetos de Investimento (IPF) e qualquer outra entidade envolvida

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
	na implementação de projetos financiados nessa modalidade.
Notificação de Adjudicação do Contrato	Publicação da Adjudicação do Contrato, como descrito nos parágrafos 5.93 a 5.95.
Notificação de Intenção de Adjudicação	Comunicação mediante a qual Ofertantes/Proponentes são cientificados da intenção do Mutuário de adjudicar um contrato, conforme descrito nos parágrafos 5.72 a 5.77.
Obras	Categoria de aquisição que compreende os serviços de construção, reparação, reabilitação, demolição, restauração e manutenção de estruturas de engenharia civil, bem como serviços relacionados, tais como transporte, seguro, instalação, comissionamento e treinamento.
Oferta	Oferta feita por empresa ou consórcio de empresas em resposta a Solicitação de Ofertas, referente ao fornecimento dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos demandados.
Oferta/Proposta Mais Vantajosa	Conforme a definição dada no Anexo X, Critérios de Avaliação.
Ofertante	Empresa ou consórcio de empresas que apresenta Oferta atendendo a Solicitação de Ofertas referente a Bens, Obras ou Serviços Técnicos.
ONG	Organização Não Governamental.
Parágrafo	Cada um dos parágrafos numerados deste Regulamento. Excluem-se desta definição os parágrafos dos Anexos.
Plano de Aquisições	Refere-se ao Plano de Aquisições do Mutuário para projetos IPF, conforme descrito nos parágrafos 4.4 e 4.5. O Plano de Aquisições constitui parte integrante do Acordo Legal.
Plantas	Categoria de aquisição referente ao fornecimento de instalações equipadas, como as contratadas nas modalidades elaboração de projeto, fornecimento, instalação, comissionamento, manutenção, modificação e proteção.
Por escrito	Significa comunicado ou registrado em meio escrito. Inclui, por exemplo: cartas, e-mails, faxes ou comunicações através de sistema de compras eletrônicas (desde que o sistema eletrônico seja acessível e seguro, garanta a integridade e confidencialidade da mensagem e possua recursos suficientes para rastrear as operações em caso de auditoria).
PPP	Parceria Público-Privada.
Prazo suspensivo	Refere-se ao período subsequente ao Notificação de intenção de

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
	adjudicação, conforme descrito nos parágrafos 5.78 a 5.80.
Pré-Qualificação	Processo de composição de lista de pré-seleção que pode ser utilizado antes do envio de convite para apresentação de ofertas para aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos.
Princípios Básicos de Aquisições	Os Princípios Básicos do Banco para Aquisições (*value for money*, economia, integridade, adequação à finalidade, eficiência, transparência e equidade) são descritos em detalhes na Seção III. C das Políticas do Banco: Aquisições em operações IPF e outras questões operacionais relacionadas às aquisições.
Processo de Aquisição	Processo que tem início com a identificação de uma demanda e que compreende planejamento, elaboração de especificações/requisitos, considerações orçamentárias e de seleção até adjudicação e gerenciamento do contrato. Encerra-se no último dia do período de garantia.
Proponente	Empresa ou consórcio de empresas que apresenta Proposta para fornecimento de Bens, Obras ou Serviços Técnicos, atendendo a uma Solicitação de Propostas.
Proposta	Refere-se à oferta apresentada por uma das partes em resposta a uma Solicitação de Propostas, com estipulação de preço ou não, para fornecimento de Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria à outra parte.
QAS	Quadro Ambiental e Social.
Reclamação	Refere-se às reclamações descritas nos parágrafos 3.26 a 3.31 e no Anexo III, Reclamações relacionadas aos processos de aquisição.
Regulamento de Aquisições	Refere-se ao “Regulamento de Aquisições do Banco Mundial para Mutuários de Financiamento de Projetos de Investimento”.
SBQ	Seleção Baseada na Qualidade.
SBQC	Seleção Baseada em Qualidade e Custo.
SDC	Método de seleção denominado Solicitação de Cotação.
SDO	Método de seleção denominado Solicitação de Oferta.
SDP	Método de seleção denominado Solicitação de Proposta.
Seção	Cada uma das seções em que se divide este Regulamento de Aquisições para Mutuários.
Seleção Inicial (SI)	Processo de composição de lista de pré-seleção realizado previamente ao convite para apresentação de propostas quando da aplicação de um método de seleção de Solicitação de Propostas.

Abreviaturas / sigla	Sigla por extenso / definição
Serviços de Consultoria	Compreendem uma gama de serviços de natureza consultiva ou profissional e são fornecidos pelos Consultores. Em regra, envolvem a prestação de assessoramento especializado ou estratégico, como, por exemplo, consultoria nas áreas de gestão, políticas ou comunicação. Os serviços de consultoria na área de assessoramento e projetos incluem, por exemplo: estudos de viabilidade, gerenciamento de projetos, serviços de engenharia, serviços financeiros e contábeis, treinamento e desenvolvimento.
Serviços Técnicos	Serviços outros que não os de Consultoria. Os Serviços Técnicos geralmente são licitados e contratados com base em resultados mensuráveis e para os quais podem ser claramente identificados e sistematicamente aplicados parâmetros de desempenho. São exemplos deste tipo de serviços: perfuração, aerofotogrametria, imagens de satélite, mapeamento e operações semelhantes.
Sistema de Sanções do Grupo Banco Mundial (Sistema de Sanções)	Normativa formada pela Política do Grupo Banco Mundial de "Sanções cominadas para casos de fraude e corrupção" e por outros regulamentos afins adotados pelo Banco.
Situações de Emergência	Para efeitos do presente Regulamento, o Banco considera como Situações de Emergência aquelas em que o Mutuário/Beneficiário ou, dependendo do caso, o país membro necessita urgentemente de assistência em decorrência de desastre natural ou causado pelo homem ou de conflito.
SMC	Seleção pelo Menor Custo. Método de avaliação para selecionar Consultores com base no menor preço.
SMI	Solicitação de Manifestação de Interesse.
SOF	Seleção com Orçamento Fixo. Método de avaliação utilizado na seleção de Consultores em que as Propostas se baseiam em um orçamento fixo.
SQC	Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor
TDR	Termo de Referência.
VfM	*Value for Money*. Custo-qualidade.

Official Use Only

Índice

Seção I. Introdução 1

Seção II. Considerações gerais 3

Âmbito de aplicação 3

Arranjos alternativos de aquisições 3

Seção III. Governança 5

Governança 5

Atribuições e responsabilidades 5

Conflito de interesses 6

Vantagem competitiva indevida 8

Uma Oferta/Proposta por Ofertante/Consultor 8

Elegibilidade 8

Inobservância de exigências 10

Reclamações relacionadas a Aquisições 10

Fraude e corrupção 11

Desqualificação de empresas 11

Seção IV. EAPD e Plano de Aquisições do Projeto **13**

Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento 13

Engajamento Antecipado com o Mercado 13

Plano de Aquisições 13

EAPD e Plano de Aquisições em situações de necessidade extrema de assistência 14

Seção V. Disposições aplicáveis às Aquisições 15

Contratação antecipada e financiamento retroativo 15

Procedimentos para aquisições no mercado nacional 15

Extrema necessidade de assistência 16

Sistemas eletrônicos de compras 16

Planejamento das aquisições e ferramentas de acompanhamento 16

Aluguel de bens 16

Aquisição de bens usados 16

Compras sustentáveis 17

Engenharia de valor 17

Idioma 17

Informações confidenciais 18
Divulgação de informação relacionada às avaliações 18
Comunicações 18
Publicação das oportunidades de aquisição 18
Documentos Padrão de Aquisição 19
Normas e especificações técnicas 19
Uso de marcas 19
Tipos de contrato e arranjos contratuais 19
Condições contratuais 20
Incoterms 20
Esclarecimentos sobre os Documentos de Aquisição 20
Garantia para as Ofertas/Propostas 20
Prazo para elaboração e apresentação de Ofertas/Propostas 21
Consórcios de empresas 21
Validade das Ofertas/Propostas 21
Abertura das Ofertas/Propostas 22
Ofertas/Propostas apresentadas fora do prazo 23
Critérios de avaliação (inclusive a adoção obrigatória de Critérios Classificatórios e Pesos Mínimos) 23
Preferência nacional 23
Moeda 24
Ajustes de preços 24
Rejeição de Ofertas/Propostas 24
Ofertas/Propostas com desequilíbrios financeiros sérios ou que concentrem seus custos na fase inicial 25
Ofertas/Propostas com valores atipicamente baixos 26
Oferta/Proposta Mais Vantajosa 26
Notificação de Intenção de Adjudicação 27
Prazo suspensivo 28
Esclarecimentos pelo Mutuário 29
Término do prazo suspensivo e adjudicação do contrato 30
Notificação de Adjudicação do Contrato 30
Esclarecimentos pelo Banco 31
Gerenciamento de contratos 31
Registros 31

Seção VI. Métodos de seleção aprovados: Bens, Obras e Serviços Técnicos….33 Métodos de seleção aprovados 33
Opções de abordagem do mercado 36
Formatos particulares de seleção aprovados 39
Tipos particulares de arranjos contratuais 42
Seção VII. Métodos de seleção aprovados: Serviços de consultoria 44
Métodos de seleção aprovados 44
Procedimentos para seleção de Empresas de Consultoria 47
Opções de abordagem do mercado 48
Formatos particulares de seleção aprovados 48
Pessoal de apoio para a implementação do projeto 49
Tipos particulares de arranjos contratuais 50
Métodos aprovados para seleção de consultores individuais 50

Anexo I. *Value for Money* 52
Anexo II. Supervisão do Processo de Aquisição 54
Anexo III. Reclamações relacionadas a Aquisições 60
Anexo IV. Fraude e corrupção 67
Anexo V. Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento 71
Anexo VI. Preferência nacional 75
Anexo VII. Compras sustentáveis 79
Anexo VIII. Tipos de Contratos 81
Anexo IX. Condições Contratuais nas Licitações Públicas Internacionais 83
Anexo X. Critérios de avaliação 87
Anexo XI. Gerenciamento de contratos 91
Anexo XII. Métodos de seleção 93
Anexo XIII. Diálogo competitivo 111
Anexo XIV. Parcerias Público-Privadas 117
Anexo XV. Acordos-Marco 121

Seção I. Introdução

1.1 Aquisições nas operações de Financiamento de Projetos de Investimento (IPF) auxilia os Mutuários a obter, com integridade, o *Value for Money* (*VfM*) no âmbito de projetos que fomentem o desenvolvimento com sustentabilidade.

1.2 Conforme determina seu Convênio Constitutivo, o Banco "tomará as providências necessárias para assegurar que os recursos de empréstimos sejam usados exclusivamente para a finalidade prevista, observando aspectos tais como economia e eficiência e isenção de motivação política ou de outras influências ou considerações de cunho não financeiro". Tendo em vista essa exigência, bem como outras normas internas cabíveis, o Banco adotou o Regulamento de Aquisições para Mutuários de Financiamento de Projetos de Investimento (Regulamento de Aquisições), instrumento que rege a aquisição de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria nas operações de IPF financiadas no todo ou em parte com seus recursos.

1.3 Embora as regras e procedimentos de aquisição a serem adotados em determinado projeto dependam das circunstâncias específicas em que este se insere, os seguintes Princípios Básicos para Aquisições em geral norteiam as decisões tomadas pelo Banco em relação a este Regulamento de Aquisições: *value for money*, economicidade, integridade, adequação à finalidade, eficiência, transparência e equidade.

Seção II. Considerações gerais

Âmbito de aplicação

2.1 O Acordo Legal rege a relação jurídica entre o Mutuário e o Banco. O Regulamento de Aquisições se aplica à aquisição de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria nas operações de IPF, conforme disposto no Acordo Legal. Os direitos e deveres do Mutuário e dos fornecedores de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria no âmbito das operações de IPF são regidos pelos correspondentes documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas e pelos contratos assinados entre o Mutuário e esses fornecedores, e não pelo presente Regulamento de Aquisições ou pelo Acordo Legal. Somente as partes signatárias do Acordo Legal gozarão de direitos oriundos desse financiamento ou poderão reivindicá-los.

2.2 O Regulamento de Aquisições não se aplica à aquisição de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria financiados pelo Banco nas seguintes situações:

a. em projetos nos quais a participação do Banco se dá na qualidade de garantidor; e/ou

b. através de empréstimos concedidos a mutuários do setor privado, feitos por intermediários financeiros elegíveis.

2.3 No caso de contratos que não sejam financiados com recursos do Banco, mas que se insiram no escopo de um projeto financiado pelo Banco, o Mutuário poderá adotar outras regras e procedimentos para aquisições, desde que, a critério do Banco:

a. as regras e procedimentos sejam condizentes com o dever do Mutuário de executar o projeto de maneira diligente e eficiente; e

b. os Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria a serem adquiridos:

i. sejam especificados de tal forma que apresentem qualidade satisfatória e sejam compatíveis com os demais elementos e com os objetivos do projeto;

ii. sejam entregues ou concluídos conforme os prazos acordados; e

iii. seu custo não produza efeito adverso na viabilidade econômico-financeira do projeto.

Arranjos alternativos de aquisições

2.4 A pedido do Mutuário, o Banco, observadas suas políticas e regras e satisfeitas as exigências fiduciárias e operacionais aplicáveis, poderá:

a. concordar em empregar as regras e procedimentos licitatórios de outra agência ou organização multilateral ou bilateral, e com que essa parte assuma um papel de liderança no suporte e monitoramento da execução das atividades de aquisição; e

b. aceitar que sejam usadas regras e procedimentos licitatórios de agência ou órgão do Mutuário.

Seção III. Governança

Governança

3.1 Nas operações de Financiamento de Projetos de Investimento, a governança dos processos de aquisição será pautada pela objetividade e transparência na prestação de contas e pela clareza na definição de atribuições e responsabilidades de cada parte.

Atribuições e responsabilidades

Mutuário

3.2 O Mutuário é responsável pela execução das atividades de aquisição financiadas pelo Banco de acordo com este Regulamento de Aquisições, a saber: planejamento, análise e avaliação ao mercado, solicitação e avaliação de Candidaturas/Cotações/Ofertas/Propostas e adjudicação e gerenciamento de contratos. O Mutuário conservará todos os Documentos de Aquisição e todos os registros das aquisições efetuadas com recursos do Banco, conforme o Acordo Legal exigir.

3.3 O Mutuário poderá mobilizar Auditores de Controle de Integridade independentes para diferentes fases do processo de aquisição, entre as quais a de contatos e negociação com empresas (inclusive a Engajamento Antecipado com o Mercado), abertura, avaliação e negociação de Propostas/Ofertas, adjudicação e/ou assinatura de contrato. Nos casos que exigirem um Auditor de Integridade, o Mutuário deverá submeter sua escolha à aprovação do Banco.

Banco

3.4 Para garantir que seus recursos sejam destinados exclusivamente para os fins previstos, o Banco adota uma abordagem baseada na avaliação de riscos ao executar suas funções no processo de aquisição, a saber: assistência à implementação, monitoramento e supervisão da execução. Consulte o Anexo II, Supervisão do Processo de Aquisições, para mais detalhes.

Revisões Prévia e Posterior dos Documentos de Aquisição

3.5 O Banco conduz revisões prévias das atividades de aquisição consideradas de alto valor e/ou alto risco para determinar se são executadas em conformidade com os requisitos do Acordo Legal.

3.6 As atividades de aquisição executadas pelo Mutuário são objeto de revisão posterior pelo Banco para determinar se foram satisfeitas as exigências contratuais do Acordo Legal. O Banco poderá delegar a terceiros a condução dessas revisões posteriores, tais como órgão de controle. Os terceiros responsáveis por tais revisões deverão observar os Termos de Referência (TDR) fornecidos pelo Banco.

3.7 A realização de revisão prévia ou posterior de determinada aquisição será determinada de acordo com o projeto e com os riscos de aquisição inerentes ao contrato. Tais riscos são avaliados pelo Banco na elaboração do projeto e reavaliados e atualizados durante sua implementação.

3.8 A necessidade de revisão prévia ou posterior será indicada no Plano de Aquisições. Os riscos e as respectivas medidas de mitigação são monitorados e reavaliados pelo Banco ao longo de todo o projeto.

Caso o Banco julgue necessário e conveniente, poderá solicitar que o Mutuário altere as exigências do Plano de Aquisições referentes a essas revisões.

Revisão independente do Processo de Aquisição

3.9 As revisões independentes do processo de aquisição são auditorias realizadas por terceiros indicados pelo Banco quando se verifica a necessidade de uma revisão com base na avaliação de risco. Nesses casos, o Mutuário colaborará com os terceiros franqueando-lhes acesso a tudo que necessitarem.

Assistência direta na implementação

3.10 O Banco poderá concordar em prestar ao Mutuário assistência direta na implementação dos processos de aquisição quando considerar que essa assistência se faz necessária para auxiliar o Mutuário a alcançar os objetivos e resultados de desenvolvimento do projeto. O alcance e a natureza dessa assistência serão determinados caso a caso pelo Banco. No entanto, a concessão desta assistência não implica que as aquisições passam a ser executadas pelo Banco em nome do Mutuário, uma vez que o Mutuário continua sendo responsável pela execução do projeto.

Pessoas físicas e jurídicas

3.11 A participação efetiva de empresas e indivíduos cujo trabalho se destaca pela qualidade é fundamental para a promoção de uma concorrência real e a obtenção do *VfM* nos Processos de Aquisição.

3.12 As empresas e indivíduos que participam nos processos de aquisição de operações de IPF do Banco são responsáveis por seguir as exigências dos Documentos de Aquisição e do contrato que venham a celebrar com o Mutuário.

Conflito de interesses

3.13 O Banco estabelece como requisito para as empresas ou indivíduos envolvidos em processos de aquisição nos projetos de IPF a ausência de conflitos de interesse.

Bens, Obras e Serviços Técnicos

3.14 Para uma empresa, configuram conflito de interesse as seguintes situações:

a. quando os Bens, Obras ou Serviços Técnicos prestados resultam de Serviços de Consultoria prestados por ela nas fases de elaboração ou implementação de um projeto ou estejam diretamente relacionados a esses serviços; ou quando tais Serviços de Consultoria tenham sido prestados por outra empresa que detenha controle direto ou indireto sobre ela ou que seja sua controlada ou sua coligada. Esta disposição não se aplica às empresas (de Consultoria, prestadores de serviços ou fornecedores) que executem conjuntamente as obrigações da contratada nas modalidades de contrato *turnkey* ou elaboração de projeto e construção (*design and build*);

b. quando a empresa, incluído o seu pessoal, tiver relação comercial estreita ou vínculo familiar próximo com funcionário do quadro de profissionais do Mutuário, da agência executora do projeto, de um beneficiário de parcela do financiamento do Banco ou de qualquer outra parte que represente ou atue em nome do Mutuário, que:

i. esteja direta ou indiretamente envolvida na elaboração dos Documentos de Aquisição, das especificações do contrato e/ou do processo de avaliação do contrato em questão;

ii. possa estar envolvida na execução ou supervisão desse contrato, a menos que o conflito decorrente dessa relação tenha sido resolvido de maneira aceitável para o Banco ao longo do processo de aquisição e da execução do contrato; ou

c. quando a empresa não se enquadra em alguma das demais situações de conflito de interesse descritas nos DPAs do Banco pertinentes ao processo de aquisição em questão.

Serviços de Consultoria

3.15 São deveres dos Consultores:

a. prestar serviços de consultoria com profissionalismo, objetividade e imparcialidade;

b. zelar pelos interesses do Mutuário em todo momento, independentemente da possibilidade de serviços futuros; e

c. ao prestar seus serviços, evitar conflitos com outros serviços e com seus próprios interesses comerciais.

3.16 Os Consultores não serão contratados para nenhum serviço que possa conflitar com obrigações anteriores ou presentes para com outros clientes ou que possam representar impedimento à execução do serviço da forma que melhor atenda ao Mutuário. A título de ilustração, porém sem restringir a anterior vedação genérica, não serão contratados Consultores nas seguintes circunstâncias:

a. uma empresa contratada pelo Mutuário para fornecer Bens, Obras ou Serviços Técnicos para um projeto (ou outra empresa que detenha controle direto ou indireto sobre ela ou que seja sua controlada ou sua coligada) ficará inabilitada para prestar Serviços de Consultoria que resultem desses Bens, Obras ou Serviços Técnicos, ou que estejam diretamente relacionados a eles. Esta disposição não se aplica às empresas (de Consultoria, prestadores de serviços ou fornecedores) que executem conjuntamente as obrigações da contratada nas modalidades de contrato *turnkey* ou elaboração de projeto e construção (*design and build*);

b. uma empresa contratada pelo Mutuário para prestar Serviços de Consultoria no âmbito da elaboração e implementação de um projeto (ou outra empresa que detenha controle direto ou indireto sobre ela ou que seja sua controlada ou sua coligada) ficará inabilitada para fornecer Bens, Obras ou Serviços Técnicos que resultem desses Serviços de Consultoria ou que estejam diretamente relacionados a eles. Esta disposição não se aplica às empresas (de Consultoria, prestadores de serviços ou fornecedores) que executem conjuntamente as obrigações da contratada nas modalidades de contrato *turnkey* ou elaboração de projeto e construção (*design and build*);

c. nenhum Consultor (incluídos seus funcionários e os consultores subcontratados) ou empresa afiliada (que detenha controle direto ou indireto sobre essa empresa de Consultoria ou que seja sua controlada ou sua coligada) será contratado para tarefa que, por sua natureza, implique conflito de interesses com outras tarefas do Consultor;

d. o Consultor (incluídos seus peritos e demais funcionários e os consultores subcontratados) mantém relação comercial estreita ou tem vínculo familiar próximo com funcionário do quadro de profissionais do Mutuário, da agência executora do projeto, de um beneficiário de parcela do financiamento do Banco ou de qualquer outra parte que represente ou atue em nome do Mutuário, que esteja direta ou indiretamente envolvido em qualquer parte do seguinte:

i. da elaboração do TDR referente a essa tarefa;

ii. do processo de seleção para o contrato; ou

iii. da supervisão do contrato,

em cujo caso poderá não ter o contrato adjudicado, salvo que o conflito decorrente dessa relação tenha sido sanado de maneira aceitável pelo Banco ao longo do processo de aquisição e da execução do contrato.

Vantagem competitiva indevida

3.17 A equidade e a transparência preceituadas para o processo de seleção proíbem os consultores ou seus associados, quando estiverem concorrendo a serviço de Consultoria, de extrair vantagem competitiva dos Serviços de Consultoria já prestados. Para tanto, o Mutuário colocará à disposição de todos os consultores habilitados, juntamente com o documento de solicitação de propostas, toda e qualquer informação que possa representar vantagem competitiva para um Consultor.

Uma Oferta/Proposta por Ofertante/Proponente/Consultor

Bens, Obras e Serviços Técnicos

3.18 Cada empresa somente poderá apresentar uma Oferta/Proposta, seja individualmente ou como consórcio de empresas participando em outra Oferta/Proposta, exceto se permitida a apresentação de ofertas/propostas alternativas. Apresentar ou participar em mais de uma oferta/proposta implicará a desqualificação de todas as Ofertas/Propostas em que a empresa esteja presente, mas não a impede de figurar, como empresa subcontratada, em uma ou mais Ofertas/Propostas. Ademais, determinados tipos de contratos podem permitir que um Ofertante participe de outra Oferta/Proposta como empresa subcontratada, se previsto nos Documentos Padrão de Aquisição do Banco aplicáveis a esses tipos de aquisição.

Serviços de Consultoria

3.19 Cada Consultor somente poderá apresentar uma Proposta, seja individualmente ou como consórcio de empresas participando em outra Proposta. O Consultor, incluído seu sócio em um consórcio de consultores, que participe ou apresente mais de uma Proposta terá todas as suas propostas desqualificadas. Não obstante, quando justificado pelas circunstâncias e permitido pelo documento de Solicitação de Proposta, a empresa ou o indivíduo não estarão impedidos de participar, respectivamente, como consultor subcontratado ou como membro de equipe.

Elegibilidade

3.20 O Banco permite que empresas e indivíduos de qualquer país que preencham os requisitos de elegibilidade ofereçam Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria aos projetos financiados com seus recursos.

3.21 Com aquisições financiadas pelo Banco, no todo ou em parte, é vedado ao Mutuário recusar a participação ou a adjudicação de contrato a um Ofertante/Proponente/Consultor por razões alheias ao seguinte:

a. capacidade e recursos para executar o contrato a contento; ou

b. situações de conflito de interesse previstas nas cláusulas 3.14 a 3.16 (Conflito de Interesses).

3.22 São exceções às cláusulas 3.20 e 3.21:

a. As empresas ou indivíduos de um país, ou os Bens fabricados em um país, poderão ser excluídos nas seguintes hipóteses:

i. quando, por força de lei ou de regulação oficial, o país do Mutuário vedar relações comerciais com esse país, desde que tal vedação, a critério do Banco, não dificulte ou impeça a real concorrência no fornecimento de Bens, Obras e Serviços Técnicos ou na contratação de Serviços de Consultoria. Nos processos de aquisição realizados em área limítrofe entre diferentes países (i.e., aqueles em que mais de um país está envolvido), a exclusão de empresa ou indivíduo por um país que tenha sido motivada por essa causa poderá ser aplicada a esse contrato nos demais países envolvidos, desde que o Banco, e todos os Mutuários envolvidos nessa aquisição, estejam de acordo; ou

ii. quando, por meio de ato que acate decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, nos termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas, o país do Mutuário vedar a importação de Bens, ou de pagamentos, a determinado país, pessoa ou entidade. Quando o país do Mutuário, mediante ato dessa natureza, vedar pagamentos a determinada empresa ou referentes a determinados Bens, a empresa poderá ser excluída.

b. Empresas públicas (EPs) ou entidades estatais do país do Mutuário somente serão elegíveis a contratos no país do Mutuário se demonstrarem, de forma aceitável para o Banco:

i. gozar de autonomia jurídica e financeira;

ii. operar em conformidade com o direito comercial; e

iii. não estar sujeitas à supervisão do órgão que as contrata.

c. Como exceção ao Parágrafo 3.22 b., o Banco poderá concordar com a contratação de empresas, universidades, centros de pesquisa ou instituições estatais, caso a caso, quando os Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria por eles oferecidos forem considerados de natureza única e excepcional em razão da inexistência de alternativas adequadas no setor privado, do sistema regulatório ou da importância de que se reveste sua participação na implementação do projeto.

d. O Banco poderá concordar, caso a caso, com a contratação de funcionários do governo e servidores públicos do país do Mutuário para prestar serviços de Consultoria nesse país, seja individualmente ou como membros de equipe de especialistas proposta por empresa de Consultoria, unicamente nas seguintes situações:

i. os serviços prestados pelos funcionários do governo e servidores públicos do país do Mutuário são de natureza única e excepcional, ou sua participação é fundamental para a implementação do projeto;

ii. sua contratação não implica conflito de interesses; e

iii. sua contratação não contraria nenhuma lei, regulamento ou política do Mutuário.

e. Empresas ou indivíduos declarados inelegíveis nos termos das Diretrizes Anticorrupção do Banco e de suas políticas e procedimentos vigentes aplicáveis a sanções, conforme estabelecido no Sistema de Sanções do Grupo Banco Mundial. Consulte o Anexo IV, Fraude e Corrupção, para mais detalhes.

f. Se solicitado pelo Mutuário, o Banco poderá concordar que o documento de Solicitação de Oferta/Proposta referente a contrato por ele financiado declare inelegíveis para tais contratos as empresas ou indivíduos impedidos de contratar com a administração pública, em virtude de sanção imposta por autoridade judicial ou administrativa competente do país do Mutuário e conforme as leis desse país, desde que o Banco conclua que o

impedimento está relacionado a Fraude ou Corrupção e que foi objeto de processo judicial ou administrativo no qual a empresa ou o indivíduo teve assegurado seu direito à ampla defesa e ao contraditório.

3.23 Constitui uma exceção ao parágrafo 3.21:

a. A empresa que for desqualificada pelo Banco com base no Parágrafo 3.33 (inobservância das obrigações contratuais referentes à Resposta e Prevenção de EAS/ASE) será excluída de contrato a ser financiado no todo ou em parte pelo Banco.

Inobservância de exigências

3.24 Se o Banco apurar que o Mutuário não cumpriu com os requisitos do processo de aquisição previstos no Acordo Legal, além de exercer os remédios jurídicos contratuais cabíveis poderá tomar outras medidas que considere apropriadas, inclusive declarar a aquisição viciada (p.ex., pela incapacidade de resolver Reclamações conforme os requisitos aplicáveis, aplicação indevida de Critérios Classificatórios e Pesos Mínimos).

3.25 Mesmo com a adjudicação do contrato após a obtenção da não-objeção, o Banco poderá tomar as providências que julgar apropriadas e exercer as medidas judiciais a que tiver direito, independentemente de o projeto estar em andamento ou ter sido encerrado, se concluir que a não-objeção ou a notificação de resolução satisfatória foi emitida com base em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário ou que as cláusulas e condições do contrato foram substancialmente alteradas sem a não-objeção do Banco.

Reclamações relacionadas a Aquisições

3.26 As reclamações relacionadas a aquisições (Reclamações) devem ser encaminhadas ao Mutuário, em tempo hábil, na fase adequada do processo de aquisição, em cujo caso serão por ele tratadas sem demora e de forma justa. Para evitar atrasos desnecessários que venham a comprometer o andamento do projeto do qual a aquisição faça parte, a tempestividade tanto na apresentação das Reclamações como na sua resolução é de fundamental importância.

3.27 Todas as Reclamações serão registradas pelo Mutuário no sistema de acompanhamento e monitoramento adequado, conforme acordado entre o Banco e o Mutuário.

3.28 Aquelas Reclamações relacionadas a contratos nos quais o uso dos Documentos Padrão de Aquisição do Banco (DPAs) seja obrigatório serão processadas e tratadas de acordo com o Anexo III, Reclamações relacionadas a Aquisições. Os contratos nos quais o uso dos DPAs pelo Mutuário é uma exigência serão discriminados no Plano de Aquisições do projeto.

3.29 Sempre que se fizer necessário utilizar os DPAs do Banco será aplicado o Prazo Suspensivo previsto, salvo que o Parágrafo 5.80 disponha de outra forma.

3.30 As Reclamações não contempladas pelo Anexo III, Reclamações relacionadas a Aquisições, deverão ser tratadas pelo Mutuário de acordo com as normas e procedimentos aplicáveis à análise de reclamações acordados com o Banco.

3.31 As Reclamações que contenham alegações de Fraude ou Corrupção poderão requerer tratamento especial. Em consulta, o Mutuário e o Banco definirão eventuais medidas adicionais necessárias.

Fraude Corrupção

3.32 O Banco tem como política exigir a aplicação e a observância das suas Diretrizes Anticorrupção, que lhe facultam, entre outros, o direito de aplicar penalidades e de inspecionar e auditar processos. Consulte o Anexo IV, Fraude e Corrupção, para mais detalhes.

Desqualificação de Empresas

3.33 No caso de um contrato financiado no todo ou em parte pelo Banco, o Banco poderá desqualificar uma empresa por um período de dois anos, caso tenha sido determinada a inobservância por parte dessa empresa das obrigações contratuais relativas à Resposta e Prevenção de EAS/ASE. A determinação de inobservância deverá ser feita segundo os procedimentos especificados no DPA relevante.

Seção IV. EAPD e Plano de Aquisições do Projeto

Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento

4.1 Para cada projeto financiado na modalidade IPF o Banco exige do Mutuário que seja formulada uma Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD). A extensão, o nível de detalhamento e a profundidade analítica da EAPD serão proporcionais ao nível de risco, ao volume de recursos envolvido e ao grau de complexidade das aquisições previstas no projeto. Ver mais detalhes na Anexo V.

4.2 Essa estratégia enfocará a maneira como as atividades de aquisição contribuem para o alcance dos objetivos de desenvolvimento do projeto e atingir o *Value for Money* (*VfM*) sob uma abordagem baseada em riscos. A EAPD enunciará os objetivos de aquisição do Mutuário (inclusive a abordagem de aquisição proposta, plano de avaliação ao mercado, metodologia de avaliação, etapas de avaliação, Critérios de Classificação específicos [e respectiva priorização e pesos propostos], uso de engenharia de valor, negociação etc.) e justificativa dos métodos de seleção no Plano de Aquisição, etc.

4.3 O Mutuário irá elaborar a PPSD durante a preparação do projeto e o Banco irá examinar e aprovar a EAPD como parte das negociações do empréstimo. O Mutuário deverá atualizar a EAPD com periodicidade mínima de uma vez por ano, ou com frequência maior mediante solicitação do Banco, inclusive para refletir eventuais atualizações da Engajamento Antecipado com o Mercado. O Mutuário deverá enviar atualizações da EAPD ao Banco para fins de verificação e aprovação.

Engajamento Antecipado com o Mercado

4.4 Todos os projetos com contratos por licitação pública internacional estimados em US$ 10 milhões ou mais deverão realizar a Engajamento Antecipado com o Mercado para cada contrato. O plano e a abordagem da Engajamento Antecipado com o Mercado deverão ser detalhados na EAPD. A abordagem planejada deve ser apropriada para o tipo de aquisição e ambiente operacional.

Plano de Aquisições

4.5 O Plano de Aquisições é formulado pelo Mutuário antes das negociações do empréstimo, cabendo ao Banco revisá-lo e aprová-lo antes do encerramento das negociações do empréstimo. O Plano de Aquisições passa a fazer parte integral do Acordo Legal, tornando-se vinculante para o Mutuário. De modo geral, o Plano de Aquisições inicial cobrirá, no mínimo, os primeiros 18 (dezoito) meses da implementação do projeto. O Mutuário apresenta atualizações ao Plano de Aquisições ao Banco para fins de verificação e aprovação. Ao conceder a não-objeção, o Banco tomará as providências para a publicação do Plano de Aquisições e todas as suas atualizações em seu site externo.

4.6 O Plano de Aquisições, inclusive suas versões atualizadas, contém:

a. uma breve descrição das atividades/contratos;

b. os métodos de seleção aplicáveis;

c. a abordagem e metodologia de avaliação, inclusive a identificação das atividades de Aquisição em que os Critérios Classificatórios se aplicam, inclusive, quando definido, quaisquer Critérios Classificatórios indicativos, a priorização e os pesos propostos;

d. estimativas de custos;

e. cronogramas;

f. os requisitos do Banco em relação a revisão;

g. os Documentos de Aquisição relevantes; e

h. outra e qualquer informação pertinente à aquisição.

EAPD/Plano de Aquisições simplificado em situações de necessidade extrema de assistência

4.7 Em situações de necessidade urgente de assistência em razão de desastre natural ou causado pelo homem ou, ainda, conflitos reconhecidos pelo Banco, o Mutuário poderá:

a. elaborar uma EAPD simplificada, desde que os arranjos de aquisições simplificados estejam de acordo com os Princípios Básicos de Aquisição do Banco; e/ou

b. preencher um Plano de Aquisições simplificado durante a fase de implementação.

Seção V. Disposições aplicáveis às Aquisições

Contratação antecipada e financiamento retroativo

5.1 É facultado ao Mutuário iniciar o processo de aquisição antes de celebrar o Acordo Legal. Se esse for o caso, para que contratos de aquisição eventualmente celebrados sejam elegíveis a recursos de IPF, os procedimentos de aquisição, inclusive no tocante a publicidade, deverão observar o disposto nas Seções I, II e III deste Regulamento de Aquisições. Os riscos dessa contratação antecipada serão assumidos pelo Mutuário e a concordância do Banco com os procedimentos, a documentação ou a recomendação de adjudicação não implicam obrigação de financiar o projeto.

5.2 Se o contrato for firmado, o reembolso, pelo Banco, dos pagamentos efetuados pelo Mutuário em virtude do contrato, antes da celebração do Acordo Legal, se denominará financiamento retroativo. O financiamento retroativo somente será permitido dentro dos limites fixados no Acordo.

Procedimentos para aquisições no mercado nacional

5.3 Quando se tratar de aquisição no mercado nacional poderão ser empregados os procedimentos de aquisição do próprio país, conforme acordado no Plano de Aquisições. Tais procedimentos devem seguir os Princípios Básicos para Aquisições do Banco e assegurar a observância das Diretrizes Anticorrupção e a Estrutura de Sanções do Banco, bem como os remédios contratuais estabelecidos no Acordo Legal.

5.4 Para a modalidade licitação pública nacional devem ser observados os seguintes requisitos:

a. ampla divulgação nacional da oportunidade de aquisição;

b. abertura a empresas elegíveis de qualquer país;

c. quando da realização da licitação, assinatura de termo de aceite confirmando a aplicação e a observância das Diretrizes Anticorrupção do Banco, inclusive no tocante ao direito do Banco de aplicar penalidades e de inspecionar e auditar, entre outros. A exigência desse termo de aceite, que será incorporado a todos os contratos subsequentes, constará do documento de solicitação de oferta/proposta;

d. os Documentos de Aquisição incluem disposições suficientes, conforme acordado com o Banco, para mitigar de maneira adequada os riscos e impactos ambientais e sociais (inclusive AES e AS);

e. distribuição adequada dos direitos e obrigações, riscos e responsabilidades de cada parte, embasada na análise da sua capacidade de administrar os riscos, e tendo em conta os custos e incentivos da distribuição de riscos;

f. publicação das informações de adjudicação de contratos;

g. direitos do Banco em relação à revisão da documentação e das atividades de aquisição;

h. mecanismo eficaz para atendimento de reclamações; e

i. manutenção dos registros do Processo de Aquisição.

5.5 Com a exceção da licitação pública nacional, todas as demais modalidades de aquisição em nível nacional disponíveis para o Mutuário (p.ex., licitação fechada, solicitação de cotação/shopping, contratação direta) deverão atender os requisitos estabelecidos nos parágrafos 5.3 e 5.4,

conforme apropriado, desta Seção.

5.6 Em todos os casos, o procedimento de aquisição nacional a ser adotado deverá dar a devida atenção ao aspecto da qualidade, que poderá ser avaliado com base em Critérios Classificatórios.

Extrema necessidade de assistência e restrições de capacidade

5.7 O Banco poderá aceitar o uso de procedimentos de aquisição nacional próprios do Mutuário, conforme as disposições pertinentes deste Regulamento de Aquisições, quando considerar que o Mutuário/beneficiário ou, se for o caso, o país membro se encontra em uma das seguintes situações:

a. necessita urgentemente de assistência em razão de conflito ou desastre natural ou causado pelo homem (Situações de Emergência); ou

b. enfrenta restrições devido a fragilidades ou vulnerabilidades específicas (inclusive quando se tratar de países pequenos).

Sistemas eletrônicos de compras

5.8 Os Mutuários poderão usar sistemas eletrônicos de compras *(e-procurement*) em determinados momentos do Processo de Aquisição, como na publicação de Documentos de Aquisição e de termos aditivos e no recebimento de Candidatura/Cotações/Ofertas/Propostas e para a prática de outros atos relacionados à aquisição, desde que o Banco esteja satisfeito com a adequação do sistema, inclusive em termos de acessibilidade, segurança e integridade, confidencialidade e recursos para rastreamento das operações de auditoria.

Planejamento das Aquisições e ferramentas de acompanhamento

5.9 Salvo quando acordado de outro modo com o Banco, o Mutuário usará as ferramentas on-line de planejamento e acompanhamento de aquisições do Banco para registrar todas as ações de aquisição para projetos de IPF, incluindo elaborar, atualizar e liberar seus Planos de Aquisições, assim como solicitar a revisão e receber a não-objeção do Banco para as ações de aquisição conforme necessário.

Aluguel de bens

5.10 A modalidade Aluguel pode ser adequada se vier a representar benefícios econômicos e/ou operacionais para o Mutuário (p.ex., menor custo de financiamento, benefícios fiscais, uso de ativos por período de tempo determinado, redução do risco de obsolescência). Os Mutuários poderão adotar o leasing se esta modalidade for acordada com o Banco e constar do Plano de Aquisições. Medidas de mitigação de riscos adequadas também deverão ser acordadas com o Banco.

Aquisição de bens usados

5.11 Quando acordado com o Banco e previsto no Plano de Aquisições, o Mutuário poderá adquirir Bens usados se esta opção representar uma forma econômica e eficiente de atingir os objetivos de desenvolvimento do projeto. Os seguintes requisitos aplicam-se a esta opção:

a. qualquer medida de mitigação de riscos que possa vir a ser necessária deverá estar refletida na EAPD;

b. a aquisição de Bens usados não será combinada com a aquisição de Bens novos;

c. os requisitos/especificações técnicas descreverão as características mínimas dos Bens

usados, inclusive tempo de uso e estado de conservação; e

d. deverão ser estipuladas cláusulas de garantia apropriadas.

Compras sustentáveis

5.12 Os Mutuários poderão incluir no Processo de Aquisição exigências relativas à sustentabilidade das aquisições, inclusive exigências da sua própria política de compras sustentáveis, se estiverem alinhadas com os Princípios Básicos para Aquisições do Banco. Os requisitos de sustentabilidade normalmente são avaliados com base em critérios não monetários/qualitativos indicados nos Documentos de Aquisição. Consulte o Anexo VII, Aquisições Sustentáveis e o Anexo X, Critérios Classificatórios.

Engenharia de valor

5.13 Trata-se de uma abordagem sistemática e organizada que visa suprir as funções necessárias em um contrato pelo melhor custo possível. A engenharia de valor promove a redução do tempo, a substituição de materiais e métodos e a adoção de alternativas menos dispendiosas, sem comprometer a funcionalidade, a longevidade ou a confiabilidade necessárias. Com a engenharia de valor, o projeto normalmente experimentará ganhos de desempenho, confiabilidade, qualidade, segurança, durabilidade, eficácia ou outras características desejáveis. O documento de Solicitação de Oferta/Proposta poderá permitir a adoção da engenharia de valor, em cujo caso seu mecanismo de aplicação deverá estar indicado nos documentos contratuais.

Idioma

5.14 Todos os Documentos de Aquisição das licitações públicas internacionais serão redigidos em inglês, francês ou espanhol, a critério do Mutuário. Este também poderá publicar versões desses documentos em outro idioma, de preferência o Idioma Nacional do seu país.

5.15 O Mutuário assume inteira responsabilidade pela tradução fidedigna dos documentos para o Idioma Nacional. Havendo divergências, prevalecerá o texto nos idiomas inglês, francês ou espanhol. Se os Documentos de Aquisição forem publicados em dois idiomas, qualquer um deles poderá ser utilizado pelos Candidatos/Ofertantes/Proponentes/Consultores para apresentar suas Candidaturas/Ofertas/Propostas.

5.16 Quando se tratar de licitação pública internacional sujeita a revisão prévia, caberá ao Mutuário fornecer ao Banco uma tradução correta e fiel do relatório de avaliação de Pré-qualificação/Seleção Inicial/Pré-seleção/Oferta/Proposta, da minuta do contrato e da cópia exata do contrato no idioma estrangeiro especificado nos documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas, isto é, inglês, francês ou espanhol. O Mutuário também fornecerá ao Banco uma tradução correta e fiel de quaisquer modificações subsequentes desses contratos.

5.17 Quando se tratar de licitações nacionais, os Documentos de Aquisição poderão ser redigidos no Idioma Nacional. Nesse caso, o Banco poderá solicitar que o Mutuário forneça, para análise, uma tradução correta e fiel dos Documentos de Aquisição em inglês, francês ou espanhol.

5.18 O contrato firmado com o Ofertante/Proponente/Consultor vencedor será necessariamente redigido no idioma no qual a Oferta/Proposta foi apresentada, sendo esse o idioma que regerá a relação contratual entre o Mutuário e o Ofertante/Proponente/Consultor vencedor. O contrato não será firmado em mais de um idioma.

Informações confidenciais

5.19 Sem prejuízo do princípio da transparência e de outras obrigações previstas neste Regulamento, em particular as relativas à publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato e à prestação de esclarecimentos aos Ofertantes/Proponentes/Consultores não vencedores, o Mutuário não divulgará informações fornecidas pelos Candidatos/Ofertantes/Proponentes/Consultores em suas Candidaturas/Ofertas/Propostas que tenham sido marcadas como confidenciais. Esta categoria pode incluir informações exclusivas, segredos comerciais e informações comerciais ou financeiramente sensíveis.

5.20 O Mutuário tratará as informações relacionadas ao exame, prestação de esclarecimentos e avaliação das Candidaturas/Ofertas/Propostas de forma a evitar que qualquer outro Candidato/Ofertante/Proponente/Consultor que participe do processo de seleção tome conhecimento do seu conteúdo, ou qualquer outra parte que não esteja autorizada a acessar esse tipo de informação, enquanto o Mutuário não divulgar o resultado da avaliação das Candidaturas/Ofertas/Propostas, o que será feito conforme os procedimentos estabelecidos nos Documentos de Aquisição aplicáveis.

Comunicações

5.21 As comunicações entre o Mutuário e os Candidatos/Ofertantes/Proponentes/Consultores nas diferentes etapas do Processo de Aquisição serão feitas por escrito, com aviso de recebimento. O Mutuário manterá um registro escrito das reuniões (p.ex., de Engajamento Antecipado com o Mercado, de Diálogo Competitivo e exploratórias/esclarecimentos).

Publicação das Oportunidades de Aquisição

5.22 a. A tempestividade da divulgação das oportunidades de aquisição é de fundamental importância nos Processos de Aquisição. Quando se tratar de aquisições financiadas pelo Banco para as quais a modalidade licitação pública internacional esteja prevista (exceto operações que envolvam programa de importação), será publicado um Aviso Geral de Licitação (AGL). Assim, antes de dar início a qualquer atividade de aquisição em um projeto, o Mutuário deverá elaborar e apresentar um AGL ao Banco, que providenciará sua publicação no site externo do Banco Mundial. O AGL deverá conter as seguintes informações:

i. i) nome do Mutuário (ou Mutuário em potencial);

ii) finalidade e valor do financiamento;

iii) escopo do processo de aquisição, refletindo o Plano de Aquisições;

iv) pessoa para contato no Mutuário;

v) se houver, endereço do site aberto no qual os Avisos Específicos de Licitação (AELs) subsequentes serão publicados; e

vi) se disponível, cronograma provisório das oportunidades de aquisição.

b. O Mutuário deverá publicar o AEL:

i) no seu site aberto ao público, se houver;

ii) em pelo menos um jornal de circulação nacional no país do Mutuário; ou

iii) no Diário Oficial.

5.23 Para a realização de licitação pública internacional:

a. o Banco providenciará a publicação do AEL no seu site externo; e

b. o Mutuário, se possível, publicará paralelamente também o AEL em jornal internacional de grande circulação.

Documentos Padrão de Aquisição

5.24 Nas licitações públicas internacionais, o Mutuário utilizará os DPAs disponíveis no site externo do Banco, no seguinte endereço: www.worldbank.org/procurement/standarddocuments. Quando se tratar de licitação pública nacional, o Mutuário poderá usar seus próprios Documentos de Aquisição, condicionados à aceitação do Banco. Os Documentos de Aquisição emitidos pelo Mutuário são considerados pelo Banco como documentos públicos, que serão divulgados publicamente mediante solicitação de quaisquer das partes.

Normas e especificações técnicas

5.25 As normas e especificações técnicas constantes dos Documentos de Aquisição aplicáveis deverão promover a mais ampla concorrência possível, sem, entretanto, descuidar desempenho ou outros requisitos previstos em um processo de aquisição. Sempre que possível, o Mutuário utilizará nas licitações públicas internacionais normas aceitas internacionalmente (exemplos: normas técnicas, ambientais, sociais, relativas a informação/ciberssegurança, qualidade, etc.), as quais serão aplicadas a equipamento, material ou processo de fabricação. Se tais normas não existirem ou não forem adequadas, poderão ser indicadas normas nacionais. Em todos os casos, os Documentos de Aquisição também deverão indicar que serão aceitos equipamentos, material, processo de fabricação e/ou metodologia que cumpram com outras normas que sejam equivalentes, pelo menos em essência, às normas especificadas.

Uso de marcas

5.26 As especificações se basearão em características técnicas relevantes e/ou requisitos de desempenho. Deve-se evitar qualquer referência a marcas, códigos de catálogo ou classificações semelhantes. Quando a referência a marca ou código de catálogo de determinado fabricante se justificar para esclarecer especificação de outro modo incompleta sem tal menção, a expressão "ou equivalente" deverá ser acrescentada após essa referência a fim de possibilitar a oferta de Bens com características similares e com desempenho pelo menos equivalente ao especificado.

Tipos de contrato e arranjos contratuais

5.27 A escolha dos tipos de contratos e arranjos contratuais levará em conta a natureza, o risco e a complexidade da aquisição, bem como considerações sobre *VfM*. São tipos de contratos e de arranjos contratuais aplicáveis, que incluem, entre outros: valor global, *turnkey*, baseado em desempenho, por valor unitário, por tempo, Acordos-Marco, BOO (construção, propriedade, operação) e BOT (construção, operação e transferência). Consulte o Anexo VIII, Tipos de Contratos, para mais detalhes.

Condições contratuais

5.28 As condições contratuais das aquisições financiadas pelo Banco incluirão uma distribuição adequada dos direitos e obrigações, riscos e responsabilidades de cada parte, embasada na análise da sua capacidade de administrar os riscos e tendo em conta os custos e incentivos da distribuição de riscos. Consulte o Anexo IX, Condições Contratuais nas Licitações Públicas Internacionais, para mais detalhes. Os documentos contratuais definirão de maneira inequívoca:

a. o escopo do serviço a ser executado;

b. os Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria a serem fornecidos;

c. os direitos e deveres das partes do contrato; e

d. outras condições pertinentes.

Incoterms

5.29 Quando se tratar de licitação pública internacional, os Incoterms serão utilizados para a aquisição de Bens. Os Documentos de Aquisição especificarão a versão dos Incoterms que será utilizada.

Esclarecimentos sobre os Documentos de Aquisição

5.30 Os potenciais Candidatos/Ofertantes/Proponentes/Consultores poderão solicitar, por escrito, esclarecimentos a respeito dos Documentos de Aquisição emitidos pelo Mutuário. Ao responder a uma solicitação de esclarecimento, o Mutuário não divulgará informações que possam representar vantagem indevida para qualquer uma das partes. Todos os esclarecimentos de dúvidas e aditamentos relacionados aos documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial/Solicitação de Oferta/Solicitação de Propostas serão feitos por escrito e enviados simultaneamente a todos os destinatários dos documentos originais e a todos os Candidatos/Ofertantes/Proponentes/Consultores cadastrados, com prazo suficiente para que sejam tomadas as providências que estimarem necessárias.

5.31 Quaisquer alterações nos Documentos de Aquisição emitidos deverão ser introduzidas na forma de adendos. Se necessário, o prazo para apresentação de Candidatura/Oferta/Proposta será prorrogado.

Pagamento Direto pelo Banco

5.32 Para contratos estimados em US$ 10 milhões ou mais adjudicados por licitação pública internacional/Seleção Direta, o Banco oferecerá aos Mutuários (conforme o sistema de desembolsos do Banco) para efetuar pagamentos a pedido dos Mutuários diretamente ao fornecedor, prestador de serviços ou consultor para a parcela do Banco de despesas elegíveis, a menos que o método de desembolso de Compromisso Especial seja aplicado.

Garantia para as Ofertas/Propostas

Bens, Obras e Serviços Técnicos

5.33 Nos processos de aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos, o Mutuário poderá exigir a constituição de garantia para a Oferta/Proposta. Tal garantia, pelo valor e na forma especificados no documento de Solicitação de Oferta/Proposta, deverá ter validade suficiente para permitir ao Mutuário tomar providências na eventualidade de precisar executá-la. Em geral, esse prazo será

de 4 (quatro) semanas após o período de validade das Ofertas/Propostas. As garantias prestadas pelos Ofertantes/Proponentes não vencedores serão restituídas tão logo o contrato seja firmado com o Ofertante/Proponente vencedor.

5.34 As garantias serão emitidas por banco que goze de boa reputação, ou por entidade financeira não bancária (como seguradoras ou emissora de títulos), localizado em qualquer país elegível, à escolha do Ofertante/Proponente. Se a garantia for emitida por entidade financeira não bancária localizada fora do país do Mutuário e não puder ser executada nesse país, essa entidade financeira deverá contar com uma entidade correspondente no país do Mutuário para tornar a garantia executável. Os Ofertantes/Proponentes poderão oferecer garantias na forma de fiança bancária emitida diretamente pelo banco da sua escolha, localizado em qualquer país elegível.

5.35 Em substituição a garantia de Oferta/Proposta, o Mutuário poderá solicitar aos Ofertantes/Proponentes que assinem uma declaração de garantia aceitando que, se retirarem ou modificarem sua Oferta/Proposta durante o período de sua validade, ou se após sua adjudicação falharem em firmar contrato ou apresentar a garantia de execução até a data limite definida na Solicitação de Ofertas/Propostas, ficarão suspensos de licitar com a entidade que emitiu a Solicitação pelo período de tempo estipulado no respectivo documento.

Prazo para elaboração e apresentação de Ofertas/Propostas

5.36 A definição do prazo para elaboração e apresentação de Oferta/Proposta levará em consideração as peculiaridades do projeto e a magnitude, risco e complexidade da aquisição. O prazo mínimo permitido para elaboração de Ofertas/Propostas para licitações públicas internacionais será de 30 (trinta) Dias Úteis, salvo definição de prazo diverso pelo Banco. Quando se tratar de processos de aquisição complexos, o Mutuário poderá organizar uma reunião prévia com os potenciais Ofertantes/Proponentes/Consultores e representantes do Banco para esclarecer suas dúvidas. O Mutuário também deveria franquear aos Ofertantes/Proponentes/Consultores acesso aos locais do projeto.

5.37 O prazo e o local de entrega das Ofertas/Propostas serão comunicados no Aviso Específico de Licitação e no documento de Solicitação de Oferta/Proposta. As Ofertas/Propostas poderão ser apresentadas por correio ou pessoalmente, ou ainda enviadas por sistema eletrônico, em conformidade com o Parágrafo 5.8.

Consórcios de empresas

5.38 As empresas participantes de contratos financiados pelo Banco poderão formar consórcio com empresas nacionais e/ou estrangeiras com o intuito de melhorar suas qualificações e ampliar sua capacidade. Tais consórcios poderão ter duração indeterminada (independentemente de qualquer aquisição em particular) ou ser específicos para determinada aquisição. Todos os sócios do consórcio responderão solidariamente pela totalidade do contrato. Não é lícito condicionar a entrada em determinado processo de aquisição à participação em consórcio ou em outras formas de associação de empresas.

Validade das Ofertas/Propostas

5.39 A validade das Ofertas/Propostas especificada no documento de Solicitação de Oferta/Proposta deverá ser suficiente para que o Mutuário:

a. conclua a comparação e avaliação das Ofertas/Propostas;

b. obtenha as aprovações internas necessárias;

c. para a revisão prévia do Banco, se assim dispuser o Plano de Aquisições; e

d. adjudique o contrato.

Abertura das Ofertas/Propostas

5.40 Em um processo de etapa única e um envelope, ou para o primeiro envelope de qualquer processo em duas etapas, a data e horário da abertura da Oferta/Proposta devem coincidir com o prazo para o recebimento das Ofertas/Propostas, ou imediatamente após esse prazo. A data e horário de abertura dessas Ofertas/Propostas serão comunicados, junto com o local de abertura, no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas e/ou no Aviso Específico de Licitação. Na modalidade etapa única com dois envelopes, a data, o horário e o local de abertura do segundo envelope também serão devidamente anunciados.

5.41 No caso de um processo com dois envelopes (sem MOD ou Negociações, ou um processo que não seja um Diálogo Competitivo), o segundo envelope somente será aberto após 10 (dez) Dias Úteis a partir da comunicação dos resultados da avaliação do primeiro envelope aos Ofertantes/Proponentes/Consultores. Caso o Mutuário receba uma reclamação sobre a aquisição no tocante aos resultados da avaliação do primeiro envelope no prazo de 10 (dez) Dias Úteis, a data de abertura ficará sujeita ao Parágrafo 3.1(b) do Anexo III, Reclamações Referentes a Aquisições.

5.42 A abertura das Ofertas/Propostas normalmente é feita em público. Todavia, em certas circunstâncias (p.ex., se as modalidades MOD ou Negociação estiverem previstas, ou em um Diálogo Competitivo) os envelopes não são abertos em público, mas na presença de Auditor de Integridade aceito pelo Banco.

5.43 No ato de abertura da Oferta/Proposta, o Mutuário não discutirá o mérito de nenhuma Oferta/Proposta nem rejeitará nenhuma Oferta/Proposta que tenha sido recebida dentro do prazo.

5.44 Nos processos com uma única etapa e um único envelope, o Mutuário deverá:

a. abrir à vista dos presentes todas as Ofertas/Propostas recebidas até o encerramento do prazo de apresentação; e

b. ler em voz alta e registrar em ata o nome de cada Ofertante/Proponente/Consultor que apresentar Oferta/Proposta, o valor total de cada Oferta/Proposta, eventuais abatimentos, a Garantia oferecida, o termo substitutivo à Garantia, se necessário, bem como quaisquer Ofertas/Propostas alternativas que tenham sido oferecidas, caso sejam solicitadas ou autorizadas.

5.45 Nos processos com uma única etapa e dois envelopes (sem previsão de MOD ou Negociação Direta, ou nos processos que não sejam de Diálogo Competitivo), em relação ao primeiro envelope (Oferta/Proposta técnica), o Mutuário deverá:

a. abrir à vista dos presentes as Propostas técnicas recebidas até o encerramento do prazo de apresentação. As Propostas financeiras apresentadas serão mantidas fechadas, em local seguro; e

b. ler em voz alta e registrar em ata o nome de cada Ofertante/Proponente/Consultor que apresentar Oferta/Proposta, fazer constar a presença ou ausência de envelopes lacrados com o valor da Oferta/Proposta, a presença ou ausência de oferta de garantia/termo

substitutivo à garantia, se necessário, bem como quaisquer outras informações consideradas apropriadas.

5.46 Nos processos com uma única etapa e dois envelopes (sem previsão de MOD ou Negociação Direta, ou nos processos que não sejam de Diálogo Competitivo), em relação ao segundo envelope (Oferta/Proposta financeira), o Mutuário deverá:

a. abrir à vista dos presentes as Propostas financeiras dos Ofertantes/Proponentes/Consultores que preencherem os requisitos estabelecidos na Oferta/Proposta técnica.

b. ler em voz alta e registrar em ata o nome de cada Ofertante/Proponente/Consultor que apresentar Oferta/Proposta e, conforme o caso, a pontuação técnica, o valor total e eventuais abatimentos; e

c. após a assinatura do contrato, devolver lacradas as Ofertas/Propostas financeiras dos participantes cujas Ofertas/Propostas técnicas não tenham satisfeito os requisitos estabelecidos para a Oferta/Proposta técnica ou que não estejam em conformidade.

5.47 Nos processos de múltiplas etapas nos quais a primeira fase não contemple preços, a informação a ser lida será a mesma dos processos com uma única etapa e dois envelopes. Nos processos com múltiplas etapas e dois envelopes com previsão de uso da modalidade MOD ou de Negociação Direta, ou nos processos de Diálogo Competitivo, a abertura da Oferta/Proposta não ocorrerá em público, mas na presença de Auditor de Integridade aceito pelo Banco.

5.48 Uma cópia da ata da sessão de abertura das Ofertas/Propostas será enviada a todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores cujas Ofertas/Propostas tenham sido abertas e, se o processo estiver sujeito a revisão prévia, ao Banco. Sempre que a abertura das Ofertas/Propostas não ocorrer em público, mas na presença de um Auditor de Integridade, tal informação deverá constar do relatório desse auditor. Esse relatório será enviado ao Banco pelo Mutuário e a todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores juntamente com a Notificação de intenção de adjudicação relativa ao contrato. As Ofertas/Propostas que não forem abertas e lidas aos presentes no ato de abertura não serão consideradas.

Ofertas/Propostas apresentadas fora do prazo

5.49 As Ofertas/Propostas recebidas após a data e hora limites para recebimento não serão consideradas.

Critérios de avaliação

5.50 Os Critérios e a metodologia de Avaliação serão detalhados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas. Os Critérios e metodologia de Avaliação deverão ser adequados ao tipo, natureza, condições de mercado e complexidade do objeto da aquisição. Serão aplicados Critérios Classificação a qualquer licitação pública internacional com uso obrigatório de DPAs (excluindo produtos farmacêuticos/vacinas/commodities). A avaliação com base em Critérios de Classificação deverá ser realizada com dois envelopes, conforme estipulado nos parágrafos 6.29 a 6.31. O Mutuário deverá especificar os pesos para os Critérios de Classificação (por exemplo, questões não monetárias, qualitativas, técnicas) no documento Solicitação de Ofertas/Solicitação de Propostas. Os pesos para os Critérios de Classificação são determinados com base no risco e custo de aquisição da seguinte forma:

a. Risco da aquisição alto/substancial e valor elevado entre 50% a 80%

b. Risco da aquisição alto/ substancial e valor baixo entre 60% a 100%

c. Risco da aquisição moderado/baixo e valor elevado entre 10% a 40%

d. Risco da aquisição moderado/baixo e valor baixo entre 20% a 30%

Nota: Os contratos estimados em montante igual ou superior a US$ 10 milhões são considerados de valor elevado para fins das ponderações acima. Ver mais detalhes na Anexo X.

5.51 Nas licitações públicas internacionais, os requisitos do Banco relacionados à apresentação de valores na Oferta/Proposta (formato, estrutura e discriminação) e ao método de comparação e avaliação dos valores constantes da Oferta/Proposta (inclusive tratamento dos impostos do país do Mutuário que incidem sobre a aquisição de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de

Consultoria) serão detalhados nos respectivos DPAs. Ver mais detalhes na Anexo X.

Preferência nacional

Bens e Obras

5.52 Quando for adotada a modalidade de licitação pública internacional para a aquisição de Bens ou Obras, poderá ser concedida uma margem de preferência nacional durante a avaliação das Ofertas/Propostas, nos seguintes casos:

a. Bens fabricados no país do Mutuário em relação a Bens fabricados no exterior. A margem de preferência consistirá em acréscimo de 15% (quinze por cento) ao preço CIP (Transporte e Seguro Pagos Até) dos Bens fabricados no exterior; e

b. Obras em países membros com PNB per capita abaixo de determinado patamar (definido anualmente pelo Banco), na comparação de Ofertas/Propostas de empresas nacionais elegíveis com as de empresas estrangeiras. A margem de preferência consistirá em acréscimo de 7,5% (sete e meio por cento) ao preço oferecido pelas empresas estrangeiras.

5.53 A preferência nacional não se aplica a Plantas.

5.54 O uso da preferência nacional será acordado no Plano de Aquisições e constará do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas. Consulte o Anexo VI, Preferência Nacional, para mais detalhes.

Moeda

5.55 Nas licitações públicas internacionais, o Documento de Aquisição disporá que o preço da Oferta/Proposta do Ofertante/Proponente/Consultor poderá ser expresso na moeda local e/ou em até três moedas estrangeiras diferentes. O Mutuário poderá determinar que os Ofertantes/Proponentes/Consultores discriminem a parcela do preço da Oferta/Proposta que corresponde aos custos locais incorridos na moeda do país do Mutuário (moedas locais). O Mutuário poderá determinar que os Ofertantes/Proponentes/Consultores discriminem a parcela do preço da Oferta/Proposta que corresponde aos custos locais incorridos na moeda do país do Mutuário (moedas locais).

5.56 O pagamento do valor do contrato será efetuado na moeda ou moedas indicadas pelo Ofertante/Proponente/Consultor na Oferta/Proposta.

Ajustes de preços

5.57 O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas deverá indicar que:

a. a Oferta/Proposta terá preço fixo; ou

b. o preço será ajustado a fim de refletir qualquer alteração no custo dos principais componentes do contrato, tais como mão de obra e materiais.

5.58 Consulte o Anexo IX, Condições Contratuais nas Licitações Públicas Internacionais, para mais detalhes.

Rejeição de Ofertas/Propostas

Bens, Obras e Serviços Técnicos

5.59 No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, é lícito rejeitar todas as Ofertas/Propostas, com a não-objeção do Banco, nas seguintes hipóteses:

a. inexistência de concorrência real;

b. nenhuma das Ofertas ou Propostas atende satisfatoriamente os requisitos dos Documentos de Aquisição;

c. os valores das Ofertas/Propostas estão significativamente acima da estimativa de custos atualizada ou do orçamento disponível; ou

d. nenhuma das Propostas técnicas atinge a pontuação mínima de qualificação técnica.

5.60 A ausência de concorrência não será determinada somente com base no número de Ofertantes/Proponentes. Mesmo na hipótese de recebimento de uma única Oferta/Proposta, o processo poderá ser considerado válido, se:

a. o processo de aquisição tiver sido divulgado de maneira satisfatória;

b. os critérios de qualificação não contiverem restrições excessivas; e

c. os preços forem razoáveis em comparação com os valores de mercado.

5.61 Se toda as Ofertas/Propostas forem rejeitadas, antes de solicitar novas Ofertas/Propostas o Mutuário deverá analisar a justificativa que motivou essa decisão e fazer as alterações cabíveis na EAPD e no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas. Mutuário não poderá rejeitar todas as Ofertas/Propostas e convocar nova apresentação de Ofertas/Propostas usando o mesmo documento de Solicitação de Ofertas/Propostas apenas com o intuito de obter uma redução dos preços oferecidos. Se a Oferta/Proposta Mais Vantajosa ultrapassar a estimativa de custos atualizada do Mutuário por uma margem expressiva, este deverá analisar as causas dessa discrepância e considerar a possibilidade de solicitar novas Ofertas/Propostas. O Mutuário ainda poderá tentar negociar com o Ofertante/Proponente da Oferta/Proposta Mais Vantajosa um contrato satisfatório reduzindo seu escopo e/ou redistribuindo os direitos, obrigações, riscos e/ou responsabilidades, de forma que se traduzam em um menor preço. Contudo, uma nova licitação poderá se fazer necessária em caso de redução considerável do escopo ou de alteração nos documentos do contrato.

Serviços de Consultoria

5.62 No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, é lícito rejeitar todas as Propostas, com a não-objeção do Banco, nas seguintes hipóteses:

a. todas as propostas desconsideram aspectos importantes do TDR ou apresentam sérias deficiências em relação aos requisitos do TDR;

b. nenhuma das propostas atinge a pontuação técnica mínima; ou

c. o preço oferecido na Proposta vencedora está consideravelmente acima do orçamento disponível ou da estimativa de custos mais recente.

5.63 No Parágrafo 5.62 c., em vez de enviar novo convite para apresentação de propostas, o Mutuário, em consulta com o Banco, deve estudar a possibilidade de aumentar o orçamento ou de reduzir o escopo dos serviços do Consultor. Em caso de redução significativa do escopo dos serviços, um novo convite deverá ser enviado. Se o custo for um fator na avaliação de um contrato baseado em tempo, o número de homens-mês proposto pelo consultor poderá ser negociado, contanto que a alteração não comprometa a qualidade ou a alocação de recursos.

Ofertas/Propostas com desequilíbrios financeiros sérios ou que concentrem seus custos na fase inicial

Obras e Plantas

5.64 No caso de Obras e Plantas, se a Oferta/Proposta apresentar, na opinião do Mutuário, sérios problemas de desequilíbrio financeiro ou concentração de custos na fase inicial, este poderá solicitar esclarecimentos, por escrito, ao Ofertante/Proponente, entre os quais uma análise detalhada dos preços, a fim de verificar se são compatíveis com o escopo do serviço e a metodologia e o cronograma propostos. Após avaliar as análises detalhadas de preços (no caso de contratos sujeitos a revisão prévia, com a não-objeção do Banco) o Mutuário poderá, conforme for apropriado:

a. aceitar a Oferta/Proposta;

b. solicitar que a quantia total da garantia de execução seja aumentada, às custas do Ofertante/Proponente, até, no máximo, 20% (vinte por cento) do valor do contrato; ou

c. rejeitar a Oferta/Proposta.

Ofertas/Propostas com valores atipicamente baixos

Bens, Obras e Serviços Técnicos

5.65 Oferta/Proposta atipicamente baixa é aquela em que o preço, combinado com outros elementos da Oferta/Proposta, aparentemente é tão baixo que gera desconfiança no Mutuário quanto à capacidade do Ofertante/Proponente de executar a contrato pelo valor oferecido.

5.66 Ao identificar uma Oferta/Proposta de valor atipicamente baixo, o Mutuário deverá solicitar esclarecimentos ao Ofertante/Proponente, por escrito, inclusive uma análise de valor pormenorizada da sua Oferta/Proposta em relação ao objeto, escopo, metodologia proposta, cronograma e distribuição de riscos e atribuições do contrato, bem como a qualquer outra exigência constante do documento de Solicitação de Oferta/Proposta.

5.67 Se a avaliação das análises de preço confirmar que o Ofertante/Proponente não conseguiu demonstrar possuir capacidade para executar o contrato pelo preço oferecido, o Mutuário rejeitará a Oferta/Proposta.

Oferta/Proposta Mais Vantajosa

5.68 O Mutuário adjudicará o contrato ao Ofertante/Proponente/Consultor que ofereça a Oferta/Proposta Mais Vantajosa, conforme o método de seleção aplicável.

Bens, Obras e Serviços Técnicos

5.69 Quando forem aplicados Critérios Classificatórios, a Oferta/Proposta Mais Vantajosa será a do Ofertante/Proponente que preencha os critérios de qualificação e que:

a. satisfaça substancialmente os requisitos do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas; e

b. atinja a maior classificação.

5.70 Quando não forem empregados critérios de classificação (por exemplo, produtos farmacêuticos, vacinas, commodities), a Oferta/Proposta Mais Vantajosa será a do Ofertante/Proponente que

preencha os critérios de qualificação e que:

a. satisfaça substancialmente os requisitos do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas; e

b. apresente o menor custo avaliado.

Serviços de Consultoria

5.71 A Proposta mais vantajosa será aquela mais bem avaliada.

Notificação de intenção de adjudicação

Bens, Obras e Serviços Técnicos

5.72 Tão logo tome a decisão de adjudicar um contrato (ou, quando se tratar de Acordo-Marco, após tomar a decisão de celebrar um AM), o Mutuário dará ciência ao Ofertante/Proponente vencedor, por escrito, pelo meio mais rápido disponível e conforme o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas determinar, da sua intenção de adjudicar o contrato (Notificação de Intenção de Adjudicação ou, quando se tratar de AM, Aviso de Intenção de celebrar AM). O aviso será enviado a cada Ofertante/Proponente que tenha apresentado Oferta/Proposta (exceto aqueles que tenham sido notificados da sua exclusão do processo em fase intermediária do processo de aquisição).

5.73 No caso de contratos sujeitos à revisão prévia do Banco, o Mutuário enviará a Notificação de Intenção de Adjudicação (ou, no caso de Acordo-Marco, o Aviso de Intenção de Celebrar um AM) somente após receber a não-objeção do Banco referente ao relatório de avaliação, conforme previsto no parágrafo 7.1 do Anexo II, Supervisão de Aquisições. No caso dos Acordos-Marco, o Aviso de Intenção de Celebrar Acordo-Marco será entregue aos Ofertantes/Proponentes imediatamente após receber a não-objeção do Banco ao relatório de avaliação.

5.74 A Notificação de Intenção de Adjudicação que o Mutuário enviará a cada um dos participantes deverá conter, no mínimo, as informações aplicáveis ao método de seleção em questão. Tais informações deverão ser detalhadas da maneira especificada no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas correspondente, a saber:

a. nome e endereço do Ofertante/Proponente que apresentou a Oferta/Proposta vencedora;

b. preço do contrato ou, quando a Oferta/Proposta vencedora for determinada a partir de Critérios de Classificação, também:

i) pontuação técnica total de cada Ofertante/Proponente;

ii) a pontuação combinada final e a classificação final do(s) Ofertante(s)/Proponente(s); e

iii) exposição do(s) motivo(s) por que a Oferta/Proposta não foi vencedora, a menos que a pontuação combinada consoante o parágrafo 5.74 b (ii) (ou se os Critérios de Classificação não foram aplicados, o preço informado, com base no parágrafo 5.74 c., seja razão suficiente. O Mutuário não divulgará informações confidenciais ou exclusivas de nenhum outro Licitante/Proponente, tais como: estrutura de custos, segredos comerciais, metodologia ou outras informações empresariais ou financeiras confidenciais;.

c. nome de todos os Ofertantes/Proponentes que apresentaram Ofertas/Propostas e suas Ofertas/ Propostas, conforme foram lidas aos presentes e avaliadas;

d. instruções para solicitar esclarecimentos e/ou apresentar reclamações durante o Prazo

Suspensivo, de acordo com o disposto no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas e com os requisitos do Anexo III, Reclamações relacionadas a Aquisições; e

e. data de término do Prazo Suspensivo.

Serviços de Consultoria

5.75 Tão logo a minuta do contrato negociado seja rubricada pelo Consultor vencedor, o Mutuário enviará, simultaneamente, a cada um dos Consultores cujas propostas financeiras tenham sido abertas, a Notificação de Intenção de Adjudicação dirigido ao Consultor vencedor com o qual o Mutuário chegou a um acordo em relação ao contrato. No caso dos Acordos-Marco, o Aviso de Intenção de Celebrar Acordo-Marco será entregue aos Consultores tão logo seja tomada a decisão de celebrar um Acordo-Marco.

5.76 Quando se tratar de contratos sujeitos a revisão prévia, a Notificação de Intenção de Adjudicação (ou o Aviso de Intenção de Celebrar Acordo-Marco) será feito imediatamente após o recebimento da não-objeção do Banco à minuta de contrato rubricada pelo Consultor vencedor ou, no caso de Acordo-Marco, da não-objeção do Banco ao relatório de avaliação.

5.77 A Notificação de Intenção de Adjudicação que o Mutuário enviará a cada um dos participantes deverá conter, no mínimo, as informações aplicáveis ao método de seleção em questão, que deverão ser detalhadas conforme especificado no documento de solicitação de propostas, a saber:

a. nome e endereço do Consultor com quem o Mutuário negociou o contrato, bem como o preço do contrato;

b. nome de todos os Consultores pré-selecionados, indicando aqueles que apresentaram Propostas;

c. quando o método de seleção o exigir, o preço que cada Consultor ofereceu, conforme tenha sido lido e avaliado;

d. a pontuação técnica global e a pontuação referente a cada critério e subcritério, obtidas por cada Consultor;

e. a pontuação combinada final e a classificação final dos Consultores;

f. exposição do(s) motivo(s) por que a Proposta não foi vencedora, a menos que a pontuação combinada, com base no parágrafo 5.77 e., seja razão suficiente. O Mutuário não divulgará informações confidenciais ou exclusivas de nenhum outro Consultor, tais como: estrutura de custos, segredos comerciais, metodologia ou outras informações empresariais ou financeiras confidenciais;

g. instruções para solicitar esclarecimentos e/ou apresentar reclamações durante o Prazo Suspensivo, de acordo com o disposto no documento de solicitação de propostas e com os requisitos do Anexo III, Reclamações relacionadas a Aquisições; e

h. data de término do Prazo Suspensivo.

Prazo suspensivo

5.78 A fim de proporcionar aos Ofertantes/Proponentes/Consultores tempo para que tomem conhecimento da Notificação de Intenção de Adjudicação e possam avaliar a conveniência de apresentar uma reclamação, será aplicado o Prazo Suspensivo previsto, exceto nas situações descritas no parágrafo 5.80.

5.79 O Prazo Suspensivo passará a contar a partir da transmissão da Notificação de Intenção de Adjudicação pelo Mutuário (ou, quando se tratar de um Acordo-Marco, do Aviso de Intenção de Celebrar Acordo-Marco). Tal prazo terá duração de 10 (dez) Dias Úteis, contados a partir da data da transmissão, salvo que seja prorrogado nos termos do parágrafo 5.82. O contrato não será adjudicado antes ou durante o Prazo Suspensivo.

5.80 Não obstante o disposto no parágrafo 5.78, o Prazo Suspensivo será dispensado nas seguintes situações:

a. apresentação de uma única Oferta/Proposta no processo de aquisição;

b. contratação direta;

c. processo de aquisição entre empresas que tenham celebrado Acordo-Marco; e

d. Situações de emergência reconhecidas como tal pelo Banco.

Esclarecimentos pelo Mutuário

5.81 Ao receber do Mutuário a Notificação de Intenção de Adjudicação mencionada nos parágrafos 5.72 a 5.74 (Bens, Obras e Serviços Técnicos) ou 5.75 a 5.77 (Serviços de Consultoria), o Ofertante/ Proponente/Consultor não vencedor terá o prazo de 3 (três) Dias Úteis para solicitar esclarecimentos ao Mutuário, por escrito. O Mutuário prestará esclarecimentos a todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores não vencedores cujo pedido seja recebido nesse prazo.

5.82 Ao receber um pedido de esclarecimentos dentro do prazo, o mutuário deverá apresentar esclarecimentos em até 5 (cinco) Dias Úteis, a menos que decida fazê-lo, por motivos justificados, fora desse prazo. Nesse caso, o Prazo Suspensivo será prorrogado automaticamente em até 5 (cinco) Dias Úteis, uma vez prestados os esclarecimentos. Havendo mais de um pedido de esclarecimentos em atraso, o Prazo Suspensivo não será encerrado antes do prazo de 5 (cinco) Dias Úteis a partir do último esclarecimento. O Mutuário notificará imediatamente, pelo meio mais rápido possível, todos os Ofertantes/Proponentes da prorrogação do Prazo Suspensivo.

5.83 No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, o Mutuário enviará simultaneamente ao Banco as informações sobre a prorrogação do Prazo Suspensivo.

5.84 Os pedidos de esclarecimentos recebidos pelo Mutuário fora do prazo de 3 (três) Dias Úteis especificado no parágrafo 5.81 serão atendidos tão logo seja possível, normalmente em não mais de 15 (quinze) Dias Úteis a partir da data de publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato. Pedidos de esclarecimentos recebidos fora desse prazo de 3 (três) Dias Úteis, não ensejarão prorrogação do Prazo Suspensivo.

5.85 Os esclarecimentos solicitados pelos Ofertantes/Proponentes/Consultores não vencedores poderão ser prestados por escrito ou verbalmente. O Mutuário não imporá exigências formais indevidas que possam cercear o direito dos Ofertantes/Proponentes/Consultores de receber oportunamente os esclarecimentos pertinentes. Os Ofertantes/Proponentes/Consultores arcarão com todos os custos incorridos para participar de reunião de esclarecimentos.

5.86 Como mínimo, os esclarecimentos deverão reiterar as informações constantes da Notificação de Intenção de Adjudicação e responder a qualquer pergunta pertinente do Ofertante/Proponente/Consultor não vencedor. Não serão contemplados nos esclarecimentos:

a. comparações item por item com as Ofertas/Propostas de outros Ofertantes/Proponentes/ Consultores; e

b. informações confidenciais ou comercialmente sensíveis de outros Ofertantes/Proponentes/ Consultores (conforme o parágrafo 5.19)

5.87 Um resumo escrito de cada esclarecimento prestado será arquivado nos registros oficiais do processo de aquisição e, se o contrato estiver sujeito a revisão prévia, uma cópia será entregue ao Banco.

Término do prazo suspensivo e adjudicação do contrato

5.88 Ao término do Prazo Suspensivo, não havendo reclamações de Ofertantes/Proponentes/ Consultores, o Mutuário procederá à adjudicação do contrato conforme a decisão de adjudicação previamente comunicada por meio da Notificação de Intenção de Adjudicação.

5.89 Quando se tratar de contratos sujeitos a revisão prévia, não sendo apresentadas reclamações dentro do Prazo Suspensivo, o Mutuário procederá a adjudicação do contrato conforme a recomendação de adjudicação que havia recebido a não-objeção do Banco. O Mutuário notificará o Banco dessa adjudicação no prazo de 3 (três) Dias Úteis.

5.90 O Mutuário transmitirá o aviso de adjudicação ao Ofertante/Proponente/Consultor, ou, caso se trate de um Acordo-Marco, o aviso para celebrar Acordo-Marco com os Ofertantes/Proponentes/ Consultores selecionados, juntamente com os demais documentos indicados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas correspondente.

5.91 Ao receber uma reclamação de Ofertante/Proponente/Consultor não vencedor, observado o Prazo Suspensivo, o Mutuário não procederá à adjudicação do contrato (ou à celebração de Acordo-Marco) enquanto tal reclamação permanecer em aberto, conforme estabelecido no parágrafo 3.6 do Anexo III, Reclamações relacionadas a Aquisições.

5.92 No caso de contratos sujeitos à revisão prévia do Banco, o Mutuário não procederá à adjudicação do contrato enquanto não receber do Banco a confirmação de resolução satisfatória da reclamação.

Notificação de Adjudicação do Contrato

5.93 Em todos os contratos, estejam sujeitos a revisão prévia ou a revisão posterior pelo Banco, o Mutuário publicará aviso da adjudicação do contrato (Notificação de Adjudicação do Contrato) no prazo de 10 (dez) Dias Úteis contado a partir da notificação do Ofertante/Proponente/Consultor adjudicatário.

5.94 A Notificação de Adjudicação do Contrato deverá conter, no mínimo, as informações aplicáveis a cada método de seleção listadas a seguir:

a. nome e endereço da Unidade Executora do Mutuário responsável pela aquisição e, quando a aquisição couber a uma unidade diferente, o da agência contratante do Mutuário;

b. nome e número de referência do contrato adjudicado e método de seleção utilizado;

c. nome de todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores que apresentaram Ofertas/Propostas com o respectivo preço, conforme foram lidos no ato de abertura das Ofertas/Propostas e avaliados;

d. nome de todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores cujas Ofertas/Propostas tenham sido rejeitadas por não estarem conformes ou por não satisfazerem os critérios de

qualificação, ou que não tenham sido avaliadas, com a respectiva justificação;

e. nome do Ofertante/Proponente/Consultor, valor total final do contrato, duração e um resumo do seu escopo; e

f. o Formulário de Divulgação de Propriedade Beneficiária do Ofertante/Proponente/Consultor vencedor para os tipos de contratos sujeitos a licitação pública internacional, na forma exigida nos Documentos de Aquisição.

5.95 No caso dos Acordos-Marco celebrados segundo os parágrafos 6.57, 6.58 ou 7.33, a exigência de publicação refere-se apenas à celebração de Acordos-Marco, não à adjudicação de contratos registrados em Acordo-Marco. A Notificação de Adjudicação do Contrato será publicada no site aberto do Mutuário ou, na ausência de um site, em pelo menos um jornal de circulação nacional do país do Mutuário ou no seu diário oficial, e quando se tratar de licitação pública internacional, também será publicada pelo Banco em seu site externo. quando o contrato estiver sujeito à revisão prévia do Banco, este providenciará a publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato em seu site externo após receber, do Mutuário, uma cópia exata do contrato firmado. No caso de contratos sujeitos à revisão posterior pelo Banco, o Banco publicará a confirmação da assinatura do contrato em seu site externo após ser notificado por meio da ferramenta de planejamento e acompanhamento de aquisições.

Esclarecimentos pelo Banco

5.96 Após a publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato, o Ofertante/Proponente/Consultor que não tenha recebido do Mutuário explicação satisfatória para a não adjudicação do contrato à sua Oferta/Proposta poderá solicitar uma reunião com o Banco. Essas solicitações deverão ser dirigidas ao Gerente de Aquisições designado ao país do Mutuário, que providenciará uma reunião na esfera apropriada com o pessoal competente. Essa reunião não tem como finalidade discutir as Ofertas/Propostas dos concorrentes ou, case se trate de contratos sujeitos a revisão prévia, a posição que o Banco transmitiu ao Mutuário.

Gerenciamento de contratos

5.97 A finalidade do gerenciamento de contratos é zelar pelo cumprimento das obrigações contratuais por todas as partes. Assim, ao longo da vigência dos contratos, o Mutuário deverá gerenciá-los de forma ativa para garantir que o desempenho do prestador seja satisfatório, que os atores pertinentes sejam mantidos informados e que todas as exigências contratuais sejam satisfeitas. Consulte o Anexo XI, Gerenciamento de Contratos, para mais detalhes.

Registros

5.98 É obrigação dos mutuários manter registros de todas as etapas do Processo de Aquisição, conforme as exigências do Acordo Legal.

Seção VI. Métodos de seleção aprovados: Bens, Obras e Serviços Técnicos

Seção VI. Métodos de seleção aprovados: Bens, Obras e Serviços Técnicos

Métodos de seleção aprovados

6.1 A Tabela 1 sistematiza os métodos de seleção aprovados, os formatos especiais aprovados e as opções de abordagem de mercado disponíveis para a aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos nas operações de IPF. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Tabela 1. Métodos de seleção aprovados: Bens, Obras e Serviços Técnicos

Bens, Obras e Serviços Técnicos	Opções de abordagem do mercado											
Métodos e formatos de seleção aprovados	**Pública**	**Limitada**	**Direta**	**Internacional**	**Nacional**	**PQ**	**SI**	**Etapa única**	**Múltiplas etapas**	**MOD**	**Negociação**	**Critérios de classificação**
Métodos de seleção												
Solicitação de Proposta	Y	Y	X	Y	Y	X	normalmente	Y	Y	Y	Y*	Y**
Solicitação de Oferta	Y	Y	X	Y	Y	opcional	X	Y	X	Y	Y*	Y**
Solicitação de Cotação	Y	Y	X	Y	Y	X	X	Y	X	X	X	X
Contratação Direta	X	X	Y	Y	Y	X	X	Y	X	X	Y	X
Formatos de seleção												
Diálogo competitivo	Y	Y	X	Y	Y	X	obrigatório	X	Y	X	X	Y
Parcerias Público-Privadas	Y	Y	Y	Y	Y	Y	X	Y	Y	Y	Y	Y
Práticas comerciais	Conforme práticas comerciais aceitas											
Agências da ONU	Conforme os Parágrafos 6.47 e 6.48											
Pregão eletrônico	Y	Y	X	Y	Y	Y	X	Y	X	X	X	X
Importação	Y	Y	X	Y	Y	X	X	Y	X	Y	X	X
Commodities	Y	Y	X	Y	Y	Y	X	Y	X	X	X	X
Participação Comunitária	Y	Y	Y	X	Y	X	X	Y	X	X	X	X
Execução direta	X	X	Y	X	Y	X	X	X	X	X	X	X

Y = **Opção de abordagem de mercado disponível**
X = **Opção de abordagem de mercado não disponível**
PQ = **Pré-qualificação**
SI = **Seleção inicial**

***Refere-se às negociações após um processo competitivo, de acordo com os parágrafos 6.34 a 6.36**

**** Consulte o parágrafo 5.50 Critérios de Avaliação, sobre a aplicação compulsória dos Critérios de classificação e Pesos Mínimos**

6.2 Os seguintes métodos de seleção foram aprovados pelo Banco para a aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos:

a. Solicitação de Proposta (SDP);

b. Solicitação de Oferta (SDO);

c. Solicitação de Cotação (SDC); e

d. Contratação Direta (CD);

Solicitação de Proposta

6.3 A SDP é um método competitivo usado para obter Propostas. É recomendado quando as demandas do Mutuário, pela natureza e complexidade dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos a serem adquiridos, puderem ser mais bem atendidas se for permitido aos Proponentes oferecer soluções ou Propostas personalizadas que variem na forma como atendem, ou superam, as especificações contidas no documento de Solicitação de Propostas.

6.4 A SDP é normalmente usada nos processos de múltiplas etapas. Para avaliar em que medida as propostas preenchem ou superam os requisitos definidos na Solicitação de Propostas, este método se baseia em Critérios Classificatórios e pesos com uma metodologia de avaliação. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Solicitação de Oferta

6.5 A SDO é um método competitivo usado para obter Ofertas. É recomendado quando, pela natureza dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos a serem adquiridos, o Mutuário puder descrever em detalhes os requisitos que os Ofertantes têm que atender com suas Ofertas.

6.6 O processo de aquisição neste método é conduzido em uma única etapa e utilizando critérios de qualificação (cujos requisitos mínimos podem ser expressos como requisitos mínimos julgados no formato aprovação/reprovação) e quando forem adotados Critérios Classificatórios, estes serão ponderados e pontuados. Critérios Classificatórios serão aplicados na SDO conforme o parágrafo 5.50. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Solicitação de Cotação

6.7 O método SDC se baseia na comparação dos preços apresentados pelas empresas cotadas. Pode ser mais eficiente que métodos mais complexos quando se trata da aquisição no varejo de quantidades limitadas de Bens prontamente disponíveis ou de Serviços Técnicos, mercadorias com especificações padronizadas ou obras simples de pequeno valor. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Contratação Direta

6.8 Diante de considerações sobre proporcionalidade, adequação à finalidade e *VfM*, pode ser necessário adotar o enfoque de CD, que consiste em tratar e negociar com uma única empresa. Na hipótese de uma única empresa atender ao objeto da contratação ou de a preferência por determinada firma se justificar, este método pode ser apropriado.

6.9 A Contratação Direta pode ser o método apropriado para as seguintes circunstâncias:

a. contratos vigentes, inclusive contratos não financiados originalmente pelo Banco, para aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos, adjudicados de acordo com procedimentos

aceitos pelo Banco, poderão ser prorrogados para adquirir mais Bens, Obras ou Serviços Técnicos de natureza semelhante, se:

i. devidamente justificados;

ii. a concorrência de outras empresas não representar nenhum tipo de vantagem; e

iii. os preços no contrato prorrogado forem razoáveis;

b. necessidade justificada de recontratar empresa que tenha executado contrato semelhante para o Mutuário nos últimos 12 meses. Deverá ficar demonstrado que:

i. a empresa teve desempenho satisfatório no contrato anterior;

ii. a entrada de outras empresas na concorrência não representaria vantagem alguma; e

iii. os preços na contratação direta são razoáveis;

c. o valor da contratação é pouco expressivo e o nível de risco é baixo, conforme convencionado no Plano de Aquisições;

d. em casos excepcionais, como nas respostas a Situações de Emergência;

e. por uma questão de padronização, a compatibilidade entre os Bens a serem adquiridos e os existentes pode justificar aquisições adicionais junto à primeira empresa, desde que os prós e contras de outra marca ou fornecedor de equipamento tenham sido considerados de acordo com critérios aceitos pelo Banco;

f. o equipamento necessário tem um único fornecedor, que detém sua exclusividade;

g. a aquisição de certos Bens de determinada empresa é crucial para o desempenho esperado ou para a manutenção da garantia do equipamento, Planta ou instalação;

h. os Bens, Obras ou Serviços Técnicos prestados no país do Mutuário por empresa pública, universidade, centro de pesquisa ou instituição desse país são de natureza única e excepcional, conforme disposto no parágrafo 3.22 c.; ou

i. contratação direta de agências da ONU, em conformidade com os parágrafos 6.47 e 6.48.

6.10 Em todos os casos de contratação direta, o Mutuário deverá assegurar-se de que:

a. os preços sejam razoáveis e equiparáveis aos valores de mercado para itens de natureza semelhante; e

b. os Bens, Obras ou Serviços Técnicos não sejam fracionados em lotes menores com a finalidade de contornar a obrigatoriedade de processo competitivo.

Opções de abordagem do mercado

Licitação pública

6.11 A abordagem de licitação pública é a solução preferida pelo Banco, pois permite a todos os possíveis Ofertantes/Proponentes que preencham os requisitos de elegibilidade tomar conhecimento das necessidades do Mutuário de forma oportuna e adequada e dá a todos indistintamente a oportunidade de apresentar Oferta/Proposta para a aquisição dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos necessários. Qualquer outra abordagem que não a licitação pública deverá ser justificada pelo Mutuário e constar do Plano de Aquisições.

Concorrência limitada

6.12 Na abordagem de licitação limitada não há divulgação do processo de aquisição e a participação se dá por meio de convite. Pode ser o método de seleção adequado diante de um número reduzido de empresas ou quando outras razões excepcionais justifiquem a não adoção da abordagem de licitação pública.

Abordagem do mercado internacional

6.13 Recorrer ao mercado internacional (através de licitação pública internacional) é a abordagem indicada quando se sabe que a participação de empresas estrangeiras estimulará a concorrência e pode significar a obtenção do melhor *VfM* e de melhores resultados.

6.14 A licitação pública internacional, processo que requer a divulgação internacional das oportunidades de aquisição conforme determina este Regulamento de Aquisições, é a abordagem preferida em contratos complexos, de risco alto/considerável e/ou de alto custo. Para essa finalidade, o Banco estabeleceu limites específicos. (Ver Orientação sobre limites nacionais).

Abordagem do mercado nacional

6.15 Conforme acordado no Plano de Aquisições, recorrer ao mercado nacional pode ser a opção apropriada quando se sabe que a licitação dificilmente atrairá concorrentes estrangeiros pelos seguintes motivos:

a. tamanho e condições do mercado;

b. valor do contrato;

c. dispersão espacial e/ou temporal das atividades e necessidade de uso intensivo de mão de obra; ou

d. disponibilidade dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos no mercado local, a preços inferiores aos do internacional.

6.16 Utilizar o mercado nacional também pode ser apropriado quando o custo administrativo ou financeiro decorrente da abordagem do mercado internacional claramente superar suas vantagens.

6.17 As licitações públicas nacionais estão abertas à participação de empresas estrangeiras, observadas as cláusulas e condições aplicáveis às nacionais.

6.18 Ao contratar no mercado nacional, poderão ser utilizados os procedimentos de licitação do próprio país, conforme indicado nos Parágrafos 5.3 a 5.6.

Pré-qualificação e seleção inicial

Bens, Obras e Serviços Técnicos

6.19 Pré-qualificação e Seleção Inicial são processos usados na composição da lista curta de Candidatos habilitados para concorrer no processo de aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos. Esses processos garantem que um número limitado de Candidatos que foram habilitados em termos de capacidade, competência e recursos sejam convidados a apresentar Ofertas/Propostas. O Mutuário deverá utilizar os respectivos documentos padrão do Banco aplicáveis a Pré-qualificação e a Seleção Inicial.

6.20 A Pré-qualificação ou Seleção Inicial é apropriada para contratos de grande porte ou complexos

ou por outras circunstâncias, tais como necessidade de equipamentos sob encomenda, Plantas, serviços especializados, alguns tipos complexos de dados e tecnologias, aquisições nas modalidades *turnkey*, elaboração de projeto e construção ou gerenciamento, em que o alto custo envolvido na elaboração de Ofertas/Propostas detalhadas possa de outra forma desestimular a concorrência.

6.21 A avaliação das qualificações de um Candidato não levará em consideração as qualificações de outras empresas, como empresas controladas, controladoras, coligadas, subcontratadas (com a exceção das terceirizadas especializadas, se previsto no documento de Pré-qualificação/Seleção Inicial), nem de nenhuma outra empresa que não aquela que apresentou documentação para participar da Pré-qualificação/Seleção Inicial.

6.22 Quando o tempo transcorrido entre a elaboração da lista com o resultado da Pré-qualificação/Seleção Inicial e a divulgação do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas for superior a 12 (doze) meses, o Banco poderá determinar que seja realizado novo processo de Pré-qualificação/Seleção Inicial, com a correspondente divulgação.

Pré-qualificação

6.23 A pré-qualificação é usada normalmente com Solicitações de Oferta e, dependendo da natureza e complexidade dos Bens, Obras ou Serviços Técnicos, é opcional. Na Pré-qualificação, o julgamento dos requisitos mínimos tem como resultado sua aprovação/reprovação com base em critérios como elegibilidade, experiência, capacidade técnica e recursos financeiros. Esses critérios levam em consideração fatores objetivos e mensuráveis como: experiência, se o desempenho anterior foi satisfatório, número de contratos semelhantes concluídos com êxito ao longo de um período determinado, capacidade de construção e/ou de produção das instalações, situação financeira e elegibilidade. Todos os Candidatos que preencham os requisitos mínimos de qualificação são convidados a apresentar uma Oferta.

6.24 Ao término do processo de Pré-qualificação, o Mutuário comunicará o resultado a todos os Candidatos. O nome de todos os Candidatos pré-qualificados deverá constar do convite para apresentação de Oferta.

Seleção inicial

6.25 O processo de Seleção Inicial será usado normalmente nas Solicitações de Proposta e em todos os processos de Diálogo Competitivo. Este processo permite que o Mutuário convide para apresentar Propostas apenas os Candidatos que obtiverem a melhor classificação. A Seleção Inicial é um processo em duas etapas. A primeira é semelhante ao processo de Pré-qualificação descrito acima. Nessa etapa é definida a lista com todos os Candidatos. Os Candidatos que figuram na lista completa são julgados de acordo com Critérios Classificatórios. Após obter a pontuação nesses critérios, o Mutuário seleciona os Candidatos com a melhor classificação para que apresentem suas Propostas. O Mutuário fará constar do documento de Seleção Inicial a relação de todos os Candidatos que propuser para a Seleção Inicial.

6.26 Ao término do processo de Seleção Inicial, o Mutuário comunicará o resultado a todos os Candidatos. O nome de todos os Candidatos habilitados na Seleção Inicial deverá constar do convite para apresentação de Proposta.

Requisitos de qualificação em documentos de SDO/SDP

6.27 Caso os Ofertantes/Proponentes não tenham sido pré-qualificados ou habilitados na Seleção

Inicial, o Mutuário especificará requisitos de qualificação apropriados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas com a finalidade de verificar se os Ofertantes/Proponentes possuem as qualificações pertinentes para a adequada execução do contrato. No julgamento das qualificações de uma empresa não serão levadas em consideração as qualificações de outras empresas, tais como empresas controladas, controladoras, coligadas e subcontratadas (com a exceção das especializadas, se previsto no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas), nem de nenhuma outra empresa que não aquela que apresentou a Oferta/Proposta.

Etapa única e um envelope

6.28 As licitações realizadas em uma única etapa são mais adequadas para os processos de aquisição em que basta conhecer as especificações e os requisitos para apresentar Ofertas/Propostas completas. Nesta modalidade, tanto as Ofertas/Propostas técnicas como as financeiras são apresentadas no mesmo envelope, que não é adequada quando há a aplicação de Critérios de Classificação.

Etapa única e dois envelopes

6.29 Quando for apropriado, os processos de aquisição de uma única etapa poderão utilizar dois envelopes. O primeiro envelope conterá as qualificações e a parte técnica; o segundo, a parte financeira (preço). Os dois envelopes são abertos e avaliados em sequência. Caso sejam adotados Critérios Classificatórios, deverá ser aplicado um processo com dois envelopes.

Múltiplas etapas

6.30 Não raro, é inviável elaborar especificações técnicas completas com antecedência, como nos processos de aquisição de:

a. instalações complexas e de grande porte para as quais será adjudicado contrato turnkey, como é o caso da elaboração de projeto e construção de Planta;

b. Obras de natureza complexa e especial; ou

c. tecnologias da comunicação e da informação complexas que estejam sujeitas a rápidas mudanças tecnológicas.

6.31 Na primeira fase, o convite para apresentação de Propostas se baseia em projeto, desempenho conceitual ou em especificação funcional, ficando condicionado à realização de reuniões prévias confidenciais e de esclarecimentos pelo Mutuário para tomar conhecimento das soluções possíveis. Na segunda, o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas poderá ser alterado a fim de refletir as descobertas feitas nas reuniões confidenciais, após o qual será enviado aos Ofertantes/Proponentes qualificados, solicitando-lhes apresentar suas Propostas finais. Conforme o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas exigir, a segunda etapa poderá ser apresentada em um (1) envelope ou em 2 (dois) envelopes, para as partes técnica e financeira, respectivamente, os quais serão abertos e avaliados em sequência. Caso sejam adotados Critérios Classificatórios, deverá ser aplicado um processo com dois envelopes.

Melhor oferta definitiva

6.32 Nas licitações públicas internacionais sujeitas a revisão prévia, o Banco poderá concordar com o uso da modalidade Melhor Oferta Definitiva (MOD). Nesta opção, o Mutuário convida para apresentar sua Melhor Oferta Definitiva os Ofertantes/Proponentes cujas Ofertas/Propostas satisfaçam as exigências de forma e conteúdo estabelecidas no documento de solicitação de

Ofertas/Propostas. Esta opção pode ser apropriada se for interessante no processo de aquisição oferecer uma última oportunidade aos Ofertantes/Proponentes para que melhorem suas Ofertas/Propostas, quer seja reduzindo valores ou por meio de esclarecimentos ou modificações na Oferta/Proposta ou de informações adicionais. O Mutuário informará aos Ofertantes/Proponentes no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas:

a. se a modalidade MOD será utilizada;

b. da não obrigatoriedade de os Ofertantes/Proponentes apresentarem sua MOD; e

c. de que não haverá negociação após a apresentação da MOD.

6.33 Caso seja adotada a modalidade Melhor Oferta Definitiva, o Mutuário contratará os serviços de um Auditor de Integridade, selecionado de comum acordo com o Banco.

Negociações

6.34 Nas licitações públicas internacionais sujeitas a revisão prévia, o Banco poderá concordar com a abertura de negociações entre a avaliação das Ofertas/Propostas e a adjudicação do contrato final.

6.35 As negociações serão conduzidas em conformidade com as exigências do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas e na presença de um Auditor de Integridade, escolhido de comum acordo com o Banco. Cláusulas e condições, preço e/ou aspectos sociais, ambientais e de inovação poderão ser contemplados nas negociações, desde que os requisitos mínimos aplicáveis à Oferta/Proposta não sejam alterados.

6.36 O Mutuário negociará inicialmente com o Ofertante/Proponente que apresentar a Oferta/Proposta Mais Vantajosa. Caso o resultado seja insatisfatório ou não se chegue a nenhum acordo, o Mutuário então poderá negociar com a próxima Oferta/Proposta Mais Vantajosa da lista, e assim sucessivamente até chegar a um resultado satisfatório.

Critérios de classificação

6.37 Os Critérios de Classificação são aplicados aos atributos não monetários/qualitativos de Ofertas/Propostas com base no grau com que atendem ou superam os requisitos mínimos não monetários/qualitativos. O peso atribuído aos Critérios de Classificação será de acordo com os requisitos do parágrafo 5.50 e Anexo X, Critérios de Avaliação.

Formatos particulares de seleção aprovados

6.38 Esta seção trata das características, procedimentos e abordagens aplicáveis ao seguinte:

a. Diálogo competitivo;

b. Parcerias Público-Privadas;

c. Práticas comerciais;

d. Agências da ONU;

e. Pregões eletrônicos;

f. Importação;

g. *Commodities;*

h. Participação Comunitária; e

i. Execução direta.

Diálogo competitivo

6.39 O Diálogo Competitivo é um processo de seleção interativo em várias etapas que permite uma interação dinâmica com os Proponentes. A adoção do Diálogo Competitivo deverá ser justificada pelo Mutuário na Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento. O Diálogo Competitivo somente poderá ser usado para aquisições complexas ou inovadoras.

6.40 O Diálogo Competitivo pode ser indicado nos seguintes casos:

a. sempre que for possível haver várias soluções que satisfaçam as exigências do Mutuário e que as respostas técnicas e comerciais necessárias para respaldar essas soluções exigirem discussão e desenvolvimento entre as partes; e

b. quando, em razão da natureza e complexidade da aquisição, o mutuário não puder, de maneira objetiva:

i. definir adequadamente as especificações técnicas ou de desempenho e o escopo necessário para satisfazer suas exigências; e/ou

ii. especificar adequadamente as disposições jurídicas e/ou financeiras da aquisição.

6.41 Consulte o Anexo XIII, Diálogo Competitivo, para mais detalhes.

Parcerias Público-Privadas (PPP)

6.42 Uma Parceria Público-Privada é um contrato de longo prazo entre um agente privado e o poder público que tem por objeto a provisão de um bem ou serviço público. Nas PPPs, o agente privado assume parcela significativa do risco e da responsabilidade pela gestão, sendo remunerado de acordo com seu desempenho.

6.43 O Banco poderá financiar o custo de um projeto ou de contratos celebrados em regime de PPP, como nas modalidades de concessão BOO (*build-own-operate*), BOT (*build-operate-transfer*) e BOOT (*build-own-operate-transfer*), ou tipos de contratos similares com o setor privado, se a seleção:

a. observa os Princípios Básicos para Aquisições do Banco;

b. reflete a utilização das Diretrizes Anticorrupção do Banco; e

c. satisfaz os requisitos estabelecidos no Regulamento de Aquisições, conforme o caso.

6.44 Consulte o Anexo XIV, Parcerias Público-Privadas, para mais detalhes.

6.45 Nas PPPs, o parceiro privado (selecionado de acordo com o Anexo XIV, Parcerias Público-Privadas) fica a cargo de adquirir os Bens, Obras, Serviços Técnicos e/ou Serviços de Consultoria necessários de fornecedores elegíveis, adotando para tanto seus próprios procedimentos de compras.

Práticas comerciais

6.46 Práticas comerciais refere-se ao uso de abordagens consagradas no setor privado (em geral entidades não sujeitas à legislação do Mutuário referente a compras públicas) para a aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos. Também podem ser usadas em programas de importação realizados por entidades do setor privado (conforme especificado no parágrafo 6.50). Os Princípios Básicos para Aquisições do Banco são a norma usada para determinar quais Práticas

Comerciais são aceitas.

Agências da ONU

6.47 Com a concordância do Banco, os Mutuários poderão selecionar Agências da ONU diretamente para aquelas situações em que sua *expertise* ou sua capacidade de rápida mobilização em campo tiver um papel crucial, particularmente em caso de necessidade de assistência urgente ou de comprometimento da capacidade de atuação.

6.48 Para celebrar contratos com Agências da ONU, o Mutuário poderá utilizar a minuta do formulário de acordo com Agência da ONU ou um modelo específico aprovado pelo Banco. Na hipótese de o Banco e a Agência da ONU terem celebrado Acordo-Marco entre si, o Mutuário poderá aproveitá-lo ao celebrar contrato com essa agência.

Pregões eletrônicos

6.49 Pregões eletrônicos são eventos pela internet nos quais empresas pré-qualificadas/registradas concorrem entre si por meio de lances. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Programa de importação

6.50 Utilizado quando a operação de IPF contempla recursos para programas de importação (ou seja, programas por meio dos quais entidades dos setores público ou privado importam Bens essenciais elegíveis com base em lista acordada entre Mutuário e Banco). Para programas desse tipo, os formatos de licitação são descritos no anexo XII, Métodos de Seleção.

Commodities

6.51 Aquisição de *commodities* refere-se à aquisição de artigos como grãos, ração animal, óleo de cozinha, fertilizantes ou metais. A aquisição de *commodities* com frequência envolve múltiplos contratos de quantidades fracionadas, para garantir seu abastecimento, e várias compras ao longo de um período de tempo, para aproveitar as condições favoráveis do mercado e manter baixo o volume em estoque. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Participação Comunitária

6.52 Os formatos de aquisição, as especificações e o pacote contratual poderão ser adaptados, de tal forma que satisfaça o Banco, quando, para assegurar a sustentabilidade do projeto ou alcançar determinados objetivos sociais, for desejável (em certos componentes do projeto):

a. convocar as comunidades locais e/ou organizações não governamentais (ONGs) para participar de Obras civis e na prestação de Serviços Técnicos;

b. ampliar o uso do know-how, Bens e materiais locais; ou

c. empregar tecnologias que façam uso intensivo de mão de obra e outras tecnologias apropriadas.

6.53 Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Execução direta

6.54 A Execução Direta se refere a Obras tais como as de construção e de instalação de equipamentos, e a Serviços Técnicos executados por órgão estatal do país do Mutuário com pessoal e equipamento próprios. Para algumas situações, este pode ser o único método de contratação

praticável. São consideradas unidades de Execução Direta os departamentos de obras da administração pública que não gozem de autonomia administrativa, jurídica ou financeira. Neste método, o Mutuário tem a obrigação de aplicar, com o mesmo rigor, os controles de qualidade e de inspeção que adota para os contratos celebrados com terceiros.

6.55 A Execução Direta deverá ser justificada e só poderá ser utilizada, após a não-objeção do Banco, nas seguintes circunstâncias:

a. o quantitativo de Obras de construção e instalação envolvidas não pode ser definido de antemão;

b. as Obras de construção e instalação são de pequeno porte e se encontram dispersas espacialmente ou em locais remotos, motivo por que é pouco provável que construtoras qualificadas concorram com valores razoáveis;

c. a execução das Obras de construção e instalação não poderá causar interferência nas operações em andamento;

d. o Mutuário está mais preparado para assumir os riscos inevitáveis de interrupção das obras que uma empresa;

e. por força de lei ou de regulamento do Mutuário, serviços em áreas consideradas de segurança nacional e serviços técnicos especializados, como os de aerofotogrametria, somente podem ser executados por órgãos especializados do governo; ou

f. a necessidade de reparos urgentes exige uma intervenção imediata para evitar mais danos, ou talvez não interesse à iniciativa privada executar Obras em áreas atingidas por conflitos.

Prestadores de serviços técnicos

6.56 Os projetos podem envolver a contratação de profissionais (porém não na qualidade de funcionários) para prestar Serviços Técnicos. A seleção desses indivíduos poderá ser realizada pelos procedimentos do Mutuário para contratação de pessoal, que deverão ser analisados e aprovados pelo Banco. Todavia, quando tais profissionais forem fornecidos por empresas, estas deverão ser selecionadas utilizando-se os métodos e procedimentos de seleção adequados previstos no presente Regulamento de Aquisições.

Tipos particulares de arranjos contratuais

Acordos-Marco

6.57 O Acordo-Marco (AM) é o instrumento contratual celebrado com uma ou mais empresas por meio do qual se estabelecem as cláusulas e condições que irão reger todos os contratos adjudicados durante a vigência do AM (denominados contratos *call-off*). Em geral, as cláusulas e condições estipulam tarifas, custos e mecanismos para cálculo de preços. Os AMs podem ser celebrados com o objetivo de permitir a aquisição antecipada de Bens, Obras ou Serviços Técnicos, onde e quando forem necessários, durante determinado período de tempo, porém sem obrigar as partes a atender o Mutuário. Uma vez firmado, o AM constitui uma forma rápida e eficiente de adquirir Bens, Obras ou Serviços Técnicos. Um AM celebrado com vários fornecedores dá ao Mutuário a possibilidade de selecionar a partir de um rol de empresas registradas, contribuindo para que cada aquisição represente o melhor *VfM* possível.

6.58 Os AMs podem ser adequados para a aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos, nas seguintes circunstâncias:

Official Use Only

a. renovação frequente de pedidos baseada em requisitos ou conjuntos de especificações idênticos ou similares;

b. aquisição dos mesmos Bens, Obras ou Serviços Técnicos por diferentes entidades do Mutuário, de forma que seja possível obter abatimento por volume com a agregação da demanda;

c. planejamento para Situações de Emergência; ou

d. inexistência de uma única empresa com capacidade suficiente.

6.59 Consulte o Anexo XV, Acordos-Marco, para mais detalhes.

Contratos baseados em desempenho

6.60 Contratos baseados em desempenho são vínculos contratuais remunerados de acordo com resultados mensurados (metas de desempenho) que buscam satisfazer determinadas necessidades em termos de qualidade, quantidade e confiabilidade. Neste caso, o pagamento é feito de acordo com o quantitativo de resultados, observados os requisitos de qualidade estipulados. Esta modalidade prevê a possibilidade de deduções dos pagamentos, ou retenções, quando os resultados apresentarem qualidade inferior à esperada e, em certos casos, a concessão de prêmios por resultados de qualidade superior à esperada. O fornecedor tem a liberdade de propor a solução mais adequada, dentre experiências bem desenvolvidas e amplamente comprovadas, devendo para tanto demonstrar que o nível de qualidade especificado no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas será alcançado.

6.61 As aquisições baseadas em desempenho podem envolver:

a. prestação de Serviços Técnicos remunerados por resultado;

b. elaboração do projeto, fornecimento, construção (ou reforma) e comissionamento de instalação a ser operada pelo Mutuário; ou

c. elaboração do projeto, fornecimento e construção (ou reforma) de instalação e prestação de Serviços Técnicos para a sua operação e manutenção por número definido de anos após a entrada em funcionamento.

Seção VII. Métodos de seleção aprovados: Serviços de Consultoria

Métodos de seleção aprovados

7.1 A Tabela 2 sistematiza os métodos de seleção aprovados, os formatos especiais de seleção aprovados e as opções disponíveis para abordar o mercado aplicáveis à seleção de Serviços de Consultoria nas operações de IPF. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Tabela 2. Métodos de seleção aprovados: Serviços de Consultoria

Serviços de Consultoria	Opções de abordagem do mercado					
Métodos e formatos de seleção aprovados	Pública	Limitada	Direta	Internacional	Nacional	Pré-seleção para composição de Lista Curta
Métodos de seleção						
Seleção Baseada em Qualidade e Custo - SBQC	Y	X	X	Y	Y	Y
Seleção com Orçamento Fixo - SOF	Y	X	X	Y	Y	Y
Seleção pelo Menor Custo - SMC	Y	X	X	Y	Y	Y
Seleção Baseada na Qualidade - SBQ	Y	Y	X	Y	Y	X
Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor - SQC	X	X	Y	X	X	X
Contratação Direta	X	X	Y	X	X	X
Formatos de seleção						
Práticas comerciais	**Conforme as práticas comerciais aceitas**					
Agências da ONU	**Conforme os Parágrafos 7.27 e 7.28**					
Organizações sem fins lucrativos	Y	Y	Y	Y	Y	Y
(ONGs) Bancos	Y	Y	Y	Y	Y	Y
Agentes de compras	Y	Y	Y	Y	Y	Y
Métodos para contratação de consultores individuais						
Seleção de Consultores individuais	Y	Y	Y	Y	Y	Y

Y = **Opção de abordagem de mercado disponível**
X = **Opção de abordagem de mercado não disponível**

7.2 Os métodos de seleção abaixo foram aprovados para empresas de Consultoria:

a. Seleção Baseada em Qualidade e Custo (SBQC);

b. Seleção com Orçamento Fixo (SOF);

c. Seleção pelo Menor Custo (SMC);

d. Seleção Baseada na Qualidade (SBQ);

e. Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor (SQC); e

f. Contratação Direta (CD);

Seleção Baseada em Qualidade e Custo

7.3 A SBQC é um processo competitivo entre empresas de consultoria pré-selecionadas para compor a lista curta no qual a vencedora é escolhida pelos critérios de qualidade da Proposta e custo dos serviços. O documento de solicitação de propostas especificará a pontuação mínima a ser obtida pelas Propostas Técnicas. O peso relativo a ser atribuído aos critérios de qualidade e custo dependerá da natureza da tarefa. Das propostas que satisfaçam os requisitos do documento de solicitação de propostas e que se qualifiquem tecnicamente, será considerada mais vantajosa a Proposta aquela que alcançar a maior pontuação combinada (qualidade e custo). Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Seleção com Orçamento Fixo

7.4 Assim como a SBQC, a SOF é um processo competitivo entre empresas de consultoria pré-selecionadas para compor a lista curta no qual a vencedora é escolhida pelos critérios de qualidade da Proposta e custo dos serviços. O documento de solicitação de propostas indicará o custo do serviço expresso como orçamento disponível que não poderá ser ultrapassado. A SOF é indicada para as seguintes situações:

a. o tipo de Serviço de Consultoria demandado é simples e pode ser definido com precisão;

b. o orçamento foi estimado e definido dentro de limites razoáveis; e

c. o orçamento é suficiente para a execução da tarefa.

7.5 A pontuação mínima e o orçamento para as Propostas técnicas serão definidos no documento de solicitação de propostas. A Proposta que alcançar a maior pontuação técnica e que atender ao requisito de orçamento fixo será considerada a Proposta Mais Vantajosa. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Seleção pelo Menor Custo

7.6 Assim como a SBQC, a SMC é um processo competitivo entre empresas de consultoria pré-selecionadas para compor a lista curta no qual a vencedora é escolhida pelos critérios de qualidade da Proposta e custo dos serviços. A SMC geralmente é indicada para serviços padronizados ou rotineiros por natureza (projetos de engenharia de obras sem complexidade, por exemplo) para os quais já existem práticas e normas consagradas.

7.7 A pontuação mínima a ser obtida pelas Propostas técnicas será definida no documento de solicitação de propostas. Dentre as propostas com pontuação técnica acima do valor mínimo, a que apresentar o menor custo avaliado será considerada a Proposta Mais Vantajosa. Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Seleção Baseada na Qualidade

7.8 Na modalidade SBQ, o critério de custo é desconsiderado, sendo avaliado somente o de qualidade. Se o documento de solicitação de proposta solicitar Propostas tanto técnicas como financeiras, na determinação da Proposta Mais Vantajosa somente será aberta e avaliada a Proposta financeira da empresa com a maior qualificação técnica. Se o documento de solicitação de propostas somente solicitar Propostas técnicas, a empresa que obtiver a melhor classificação nesse aspecto será convidada a apresentar sua Proposta financeira para negociação.

7.9 A SBQ é indicada para os seguintes tipos de serviços:

a. serviços complexos ou que exigem grande especialização para os quais seja difícil definir com precisão os TDR e os insumos a serem destinados pela empresa, e para os quais o Mutuário espere que a empresa demonstre capacidade de inovação nas Propostas;

b. serviços que tenham grande impacto no longo prazo; e

c. serviços cuja execução possa variar consideravelmente, impedindo a comparação das Propostas.

7.10 Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor

7.11 O Mutuário solicitará manifestações de interesse (MI), anexando o TDR à solicitação de manifestação de interesse (SMI). Serão convidadas a apresentar informações sobre experiência e qualificações pertinentes pelo menos três empresas qualificadas. Dentre as empresas que tenham apresentado MI, o Mutuário selecionará a que possuir as melhores qualificações e relevante experiência, que será convidada a apresentar suas Propostas técnica e financeira para negociação. As SMIs dispensam divulgação pública.

7.12 A SQC é indicada para pequenos serviços ou Situações de Emergência que não justifiquem a elaboração e avaliação de Propostas.

Contratação Direta

7.13 Diante de considerações sobre proporcionalidade, adequação à finalidade e *VfM*, pode vir a ser necessária a adoção da abordagem de Contratação Direta (seleção de fornecedor único), que consiste em tratar e negociar com uma única empresa. Este método pode ser apropriado na hipótese de uma única empresa se qualificar ou possuir experiência excepcional para o serviço, ou de a preferência por determinada empresa se justificar.

7.14 A Contratação Direta pode ser o método apropriado para as seguintes circunstâncias:

a. contratos vigentes de Serviços de Consultoria, inclusive contratos não financiados originalmente pelo Banco, mas adjudicados conforme procedimentos aceitos pelo Banco, poderão ser prorrogados para contratar Serviços de Consultoria adicionais de natureza semelhante se forem devidamente justificados, se um processo competitivo não oferecer nenhuma vantagem e se os preços forem razoáveis;

b. serviços que representem a continuação natural de trabalho realizado anteriormente por consultor nos últimos 12 meses, para os quais manter o enfoque técnico, a experiência adquirida e a continuidade da responsabilidade profissional do mesmo consultor pode ser preferível a realizar nova concorrência, desde que seu desempenho tenha sido satisfatório no serviço ou serviços anteriores;

c. necessidade justificada de recontratar empresa que tenha concluído contrato de Serviço de Consultoria semelhante com o Mutuário, demonstrando que seu desempenho nesse contrato foi satisfatório, que um processo competitivo não ofereceria nenhuma vantagem e que os preços são razoáveis;

d. o valor da contratação é pouco expressivo e o nível de risco é baixo, conforme convencionado no Plano de Aquisições;

e. em casos excepcionais, por exemplo, em resposta a Situações de Emergência;

f. uma única empresa se qualifica, ou uma única empresa possui experiência de excepcional valor para o serviço;

g. os Serviços de Consultoria prestados no país do Mutuário por empresa pública, universidade, centro de pesquisa ou instituição desse país são de natureza única e excepcional, conforme disposto no parágrafo 3.22. c; ou

h. contratação direta de agências da ONU, em conformidade com os parágrafos 7.27 e 7.28.

7.15 Em todos os casos de Contratação Direta, o Mutuário zelará pela justiça e imparcialidade do processo e deverá dispor de procedimentos para assegurar que:

a. os preços sejam razoáveis e equiparáveis aos de mercado para serviços de natureza similar; e

b. os Serviços de Consultoria não sejam fracionados em aquisições menores com a finalidade de contornar a exigência de processo competitivo.

Procedimentos para seleção de Empresas de Consultoria

Pré-seleção para composição de Lista Curta

7.16 A composição de uma lista curta de empresas pré-selecionadas para prestar Serviços de Consultoria é obrigatória em todos os métodos de seleção, exceto SQC e Contratação Direta. Essa lista será composta por empresas que tenham manifestado seu interesse e que possuam experiência e capacidade gerencial e organizacional relevantes para o serviço.

7.17 A lista curta de empresas pré-selecionadas será composta de, no mínimo, 5 (cinco) e, no máximo, 8 (oito) empresas elegíveis. O Banco poderá concordar com um número menor de empresas se o número de empresas qualificadas que manifestaram interesse não for suficiente, poucas empresas qualificadas tiverem sido identificadas ou o tamanho do contrato ou a natureza do serviço não justificarem uma concorrência maior.

7.18 Em geral, não são incluídos na mesma lista curta de empresas pré-selecionadas do setor privado:

a. Agências da ONU; ou

b. EPs ou instituições e organizações sem fins lucrativos (como ONGs e universidades), a menos que operem como as entidades com fins comerciais que preenchem os requisitos do Parágrafo 3.22 b.

7.19 Se essas entidades estiverem presentes na lista curta, deveriam ser usados os métodos SBQ ou SQC. A lista curta de pré-selecionados não incluirá Consultores individuais.

7.20 Consulte o Anexo XII, Métodos de Seleção, para mais detalhes.

Solicitação de Proposta

7.21 As empresas que compõem a lista curta são convidadas a apresentar sua proposta, sendo utilizado um dos métodos de seleção aprovados. Na escolha do método de seleção certo para contratação de Consultores, o aspecto qualidade se reveste de particular importância. Adotar a seleção exclusivamente pelo menor preço pode não gerar o melhor *VfM*.

Opções de abordagem do mercado

Licitação pública

7.22 A abordagem de licitação pública permite a todos os consultores ou empresas de consultoria interessados tomar conhecimento das necessidades do Mutuário de maneira oportuna e adequada, e dá a todos indistintamente a oportunidade de fornecer os Serviços de Consultoria demandados. A opção por uma abordagem pública, inclusive com a publicação de solicitação de Manifestação de Interesse, é a preferida para a seleção de Consultores financiados pelo Banco.

Concorrência limitada

7.23 A concorrência fechada é o processo de seleção competitiva sem publicidade em que o mutuário prepara uma lista curta. Pode ser a abordagem apropriada quando o número de Consultores qualificados para executar o serviço for restrito ou por outros motivos excepcionais que a justifiquem. Os Mutuários deverão buscar Manifestações de Interesse dentre uma lista de possíveis consultores que seja suficientemente ampla para garantir uma concorrência adequada.

Abordagem do mercado internacional

7.24 Abordagem de licitação/seleção pública internacional, que necessariamente terá divulgação internacional de acordo com este Regulamento de Aquisições, é adotada quando a participação de empresas estrangeiras tem grande potencial de contribuir para que a seleção obtenha a melhor adequação à demanda e *VfM*.

Abordagem do mercado nacional

7.25 O processo de seleção nacional, com a correspondente publicidade na mídia/imprensa nacional, poderá ser usado quando a natureza, o escopo e/ou o valor dos Serviços de Consultoria puderem não ser atrativo suficiente para empresas estrangeiras e quando houver Consultores nacionais adequadamente qualificados para realizar o serviço. Consultores estrangeiros poderão participar dos processos de seleção nacionais, se houver interesse. Ao contratar do mercado nacional, poderão ser utilizados os procedimentos de licitação do próprio país, conforme os Parágrafos 5.3 a 5.6.

Formatos particulares de seleção aprovados

Práticas comerciais

7.26 Aplicam-se às práticas comerciais as mesmas disposições que para Bens, Obras e Serviços Técnicos previstas no Parágrafo 6.46.

Agências da ONU

7.27 Com a concordância do Banco, os Mutuários poderão selecionar diretamente Agências da ONU

para aquelas situações que exijam qualificações ímpares ou excepcionais em matéria de assistência técnica, assessoramento ou serviços técnicos na sua área de especialização, particularmente em caso de necessidade de assistência urgente ou de restrições na capacidade de atuação.

7.28 Para celebrar contratos com Agências da ONU, o Mutuário poderá utilizar a minuta do formulário de acordo com Agência da ONU ou um modelo específico aprovado pelo Banco. Na hipótese de o Banco e a Agência da ONU terem celebrado Acordo-Marco entre si, o Mutuário poderá aproveitá-lo ao celebrar contrato com essa agência.

Organizações sem fins lucrativos

7.29 Organizações sem fins lucrativos, a exemplo das ONGs, podem ser excepcionalmente qualificadas para auxiliar na elaboração, gestão e implementação de projetos ou na realização de atividades do projeto, graças ao seu envolvimento com questões locais, à sua familiaridade com as necessidades da comunidade e às abordagens participativas adotadas, podendo, por esse motivo, compor a lista curta, desde que manifestem seu interesse e que suas qualificações satisfaçam tanto o Mutuário como o Banco. Para tais serviços, a lista curta poderá ser composta inteiramente de ONGs. Nesse caso, o procedimento de aquisição deverá adotar um método de seleção apropriado (SBQC, SOF, SMC ou SQC) conforme a natureza, complexidade e tamanho do serviço, e os Critérios de Avaliação deverão contemplar as qualificações singulares das ONGs, tais como conhecimento local, escala das operações e experiência prévia relevante. Os Mutuários também poderão selecionar a ONG pelo critério de fornecedor único, desde que satisfeitos os critérios anteriormente descritos para contratação direta de empresas de consultoria.

Bancos

7.30 Quando se tratar da seleção de bancos comerciais e de investimento, entidades financeiras e administradoras de fundos com a finalidade de alienar ativos, emitir instrumentos financeiros e outras operações financeiras institucionais, particularmente no contexto de operações de privatização, os Mutuários deverão adotar o método SBQC. Além da remuneração convencional (taxa contratual), está prevista uma “taxa de sucesso”. Embora possa ser fixa, essa taxa de sucesso geralmente é expressa como percentagem do valor dos ativos ou de outros instrumentos financeiros a serem comercializados. O documento de solicitação de propostas indicará se essa taxa será considerada na avaliação financeira, seja combinada com a taxa contratual ou de forma independente.

Agentes de compras

7.31 Quando o Mutuário não dispuser da organização, dos recursos ou da experiência necessários para determinada aquisição, contratar uma empresa especializada em processos de aquisição como agente pode ser uma opção em termos de eficiência e eficácia. Esse agente, que poderá ser selecionado tanto pela modalidade SBQC como pela SMC, conduzirá o processo de aquisição em nome do Mutuário de acordo com os formatos de aquisição descritos no Acordo Legal e no Plano de Aquisições.

Pessoal de apoio para a implementação do projeto

7.32 A equipe a cargo da implementação do projeto, composta de indivíduos contratados pelo Mutuário para prestar assistência na implementação do projeto, com a exceção dos consultores independentes identificados no Acordo Legal, poderá ser selecionada pelo Mutuário de acordo com seus procedimentos para contratação de pessoal para tais atividades, após a revisão e

aprovação dos procedimentos pelo Banco.

Formato especial de contrato

Acordo-Marco

7.33 Um Acordo Marco (AM) é um instrumento firmado com empresas de consultoria ou consultores individuais (compondo um rol de Consultores), com vigência definida. Nele são estabelecidos os termos e condições que regerão a aquisição de Serviços de Consultoria específicos (contratos *call-off*), que poderão ser prestados diretamente ou mediante competição, durante a vigência do acordo. Os AM podem ser adequados nos casos de seleção recorrente de Serviços de Consultoria ou de consolidação de exigências quando Serviços de Consultoria do mesmo tipo são contratados por diferentes entidades do Mutuário. Consulte o Anexo XV, Acordos-Marco, para mais detalhes.

Métodos aprovados para seleção de consultores individuais

7.34 A seleção de pessoas físicas como Consultores se dará para serviços em relação aos quais:

a. a participação de equipe de especialistas não é necessária;

b. não há necessidade de mais profissionais na equipe local do projeto; e

c. a experiência e as qualificações individuais têm importância fundamental.

7.35 Quando o número de pessoas puder dificultar sua coordenação, gerenciamento ou responsabilização coletiva, é aconselhável contratar uma empresa. Na hipótese de não haver Consultores qualificados disponíveis ou de tais pessoas estarem impedidas de celebrar contrato diretamente com o Mutuário em razão de obrigação contratual contraída anteriormente com a empresa, o Mutuário poderá convidar empresas para fornecer Consultores qualificados para o serviço. Em todos os casos, os Consultores selecionados pelo Mutuário deverão ser os mais experientes e qualificados possíveis entre os candidatos e estar plenamente capacitados para o desempenho da atribuição. Sua avaliação se baseará nas qualificações e experiência pertinentes de cada Consultor.

Processo seletivo aberto de consultores individuais

7.36 Recomenda-se a divulgação das Solicitações de Manifestação de Interesse (SMI) particularmente quando o Mutuário não tiver conhecimento de pessoas experientes e qualificadas ou de sua disponibilidade, ou quando se tratar de serviços complexos ou para os quais uma ampla divulgação possa trazer benefícios ou a publicidade seja exigida pela legislação nacional.

7.37 As SMIs conterão os TDRs na íntegra. Os Consultores serão selecionados dentre os que responderem à SMI manifestando seu interesse.

Processo seletivo fechado de consultores individuais

7.38 Quando tiver conhecimento de indivíduos experientes e qualificados e da sua disponibilidade, em vez de publicar uma SMI o Mutuário poderá convidar para prestar os Serviços de Consultoria necessários aqueles consultores que julgar qualificados. O convite será acompanhado do TDR completo. Os Consultores serão selecionados dentre os que responderem ao convite manifestando seu interesse.

Contratação direta de consultores individuais

7.39 A contratação direta de Consultores individuais está prevista, justificadamente, nas seguintes circunstâncias:

a. suas atribuições são a continuação de serviço anterior desempenhado pelo consultor individual em contrato para o qual foi selecionado em processo competitivo;

b. serviços com duração total estimada inferior a seis meses;

c. situações de emergência; ou

d. quando o Consultor possuir experiência e qualificações excepcionais para o serviço em questão.

Anexo I. *Value for Money*

1. Finalidade

1.1 Este anexo descreve como obter o *Value for Money* (*VfM*) nas operações de IPF e seus requisitos.

2. Visão geral

2.1 O conceito de *VfM* deverá estar presente em todas as etapas do Processo de Aquisição. Consulte, para mais detalhes: Anexo V, Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento; Anexo VIII, Tipos de Contratos; Anexo X, Critérios de Avaliação; Anexo XI, Gerenciamento de Contratos; e Anexo XII, Métodos de Seleção.

2.2 *VfM* refere-se ao uso de recursos com eficácia, eficiência e economia, o que exige a avaliação dos custos e benefícios relevantes juntamente com uma estimação dos riscos e atributos não monetários e/ou dos custos ao longo do ciclo de vida de um projeto, conforme o caso. O preço por si só não necessariamente representa o *VfM*.

2.3 Para atingir o *VfM*, deve-se:

a. zelar pela integridade ao longo de todo o Processo de Aquisição;

b. descrever com clareza as necessidades e os objetivos da aquisição;

c. empregar uma abordagem de compras proporcional ao risco, valor, contexto, natureza e complexidade da aquisição;

d. especificar com clareza os requisitos;

e. selecionar arranjos contratuais adequados;

f. adotar critérios de avaliação apropriados, inclusive Critérios Classificatórios e pesos;

g. selecionar a empresa que melhor atenda às demandas e objetivos do processo de aquisição; e

h. gerenciar o contrato eficazmente para garantir que seja executado a contento e que os produtos sejam entregues conforme acordado no contrato.

3. Planejamento

3.1 O primeiro passo para o *VfM* é chegar ao formato de Processo de Aquisição que seja mais eficiente tendo em vista a EAPD, uma vez que determinará para onde destinar os recursos disponíveis de modo a agregar o maior valor possível.

3.2 A EAPD serve para indicar os objetivos da aquisição e identificar riscos, bem como as respectivas medidas de mitigação, além de oportunidades na análise do mercado e no contexto operacional. A partir daí o método de seleção e as abordagens de mercado são adaptados conforme o risco da aquisição, ao seu valor, ao contexto operacional e ao mercado, permitindo, assim, a obtenção do *VfM*.

Abordagem do mercado

3.3 O *VfM* exige uma abordagem clara e centrada no mercado e nos objetivos da aquisição, composta pelos seguintes elementos:

a. métodos e formatos de seleção com o maior potencial de atrair respostas competitivas do mercado e os Ofertantes/Proponentes mais qualificados;

b. requisitos baseados em especificações técnicas detalhadas ou em exigências de desempenho/funcionais, conforme o caso;

c. Critérios de Avaliação, inclusive de preço, de custos de ciclo de vida, Critérios Classificatórios (inclusive pesos), mais propícios para que os Ofertantes/Proponentes demonstrem o valor que têm a oferecer;

d. normas e especificações técnicas, conforme o Parágrafo 5.25; e

e. o tipo de contrato mais adequado para a aquisição em questão. Consulte o Anexo VIII, Tipos de Contratos, para mais detalhes.

3.4 A abordagem de mercado recomendada deverá ser justificada e estar documentada na EAPD. Consulte o Anexo V, Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento, para mais detalhes.

3.5 Os Critérios de Avaliação, inclusive os Critérios Classificatórios não monetários/qualitativos bem como sua priorização e pesos, serão formulados de modo a facilitar a obtenção do melhor *VfM* nas operações de IPF. Consulte o Anexo X, Critérios de Avaliação, para mais detalhes.

Gerenciamento do contrato com vistas a garantir o *VfM*

3.6 O Mutuário determinará o tipo de contrato e as cláusulas contratuais adequadas levando em consideração a natureza, o risco e a complexidade da atividade, bem como considerações sobre adequação ao propósito, melhor distribuição de riscos, e atribuições e responsabilidades das partes contratantes.

3.7 No caso dos contratos identificados na EAPD, sua gestão efetiva passa pelo desenvolvimento de um Plano de Gerenciamento de Contratos com indicadores chave de desempenho e eventos-marco definidos. O Mutuário acompanhará o desempenho e o progresso dos contratos, conforme o Plano de Gerenciamento de Contratos, e entregará ao Banco relatórios oportunamente. O Banco poderá utilizar as informações coletadas para medir o desempenho em relação a parâmetros de referência. Consulte o Anexo XI, Gerenciamento de Contratos, para mais detalhes.

Anexo II. Supervisão do Processo de Aquisição

1. Finalidade

1.1 Este anexo explica em linhas gerais a função de supervisão do processo de aquisição do Banco no desempenho de suas responsabilidades fiduciárias, conforme exige seu Convênio Constitutivo.

2. Requisitos

2.1 O Banco exerce seu poder de supervisão do processo de aquisição adotando uma abordagem baseada no risco, a qual compreende as revisões prévias e posteriores e as revisões externas das aquisições, conforme o caso.

2.2 A supervisão das aquisições nos Arranjos alternativos de aquisições (AAA) se dará conforme o Acordo Legal.

3. Revisão Prévia do Processo de Aquisição

3.1 O Banco define patamares obrigatórios para a revisão prévia de acordo com os níveis de risco presentes nas aquisições de um projeto. Como exceção, a atividade/contrato situado abaixo dos patamares obrigatórios será objeto de revisão prévia se o Banco constatar na atividade/contrato a presença de um formato de aquisição mais difícil de ser implementado, como quando se recorre à negociação nos processos referentes a Bens, Obras e Serviços Técnicos, nas modalidades MOD e Diálogo Competitivo.

3.2 Quando o nível de risco da atividade/contrato for baixo ou moderado, o Banco poderá determinar que as aquisições situadas acima dos limiares aplicáveis fiquem sujeitas a revisão posterior e sejam incluídas no Plano de Aquisições. Nesse caso, a aquisição adotará os DPAs.

3.3 Nos contratos sujeitos a revisão prévia na modalidade Contratação Direta, o Mutuário submeterá ao Banco, para revisão e obtenção de não-objeção, uma justificativa suficientemente detalhada antes de convidar a empresa para uma rodada de negociação. Essa justificação deverá contemplar as razões da escolha da Contratação Direta em vez de um método de seleção competitiva e da recomendação de uma empresa particular. Encerradas as negociações, o Mutuário submeterá ao Banco a minuta do contrato negociado e as atas das negociações, para revisão prévia.

3.4 A não ser que acordado de outra forma com o Banco, todas as aquisições relativas a Obras em projetos classificados como de alto risco para AES/AS que usem PDAs estarão sujeitas à revisão prévia.

4. Revisão Posterior do Processo de Aquisição

4.1 Os Processos de Aquisição conduzidos pelo Mutuário são objeto de revisão posterior pelo Banco a fim de verificar se foram observadas as exigências contratuais do Acordo Legal. O Banco poderá

delegar a terceiros a condução dessas revisões posteriores, tais como órgão de controle. Os terceiros responsáveis por tais revisões deverão observar os TDR fornecidos pelo Banco.

4.2 A revisão posterior dos processos de aquisição tem como finalidade:

a. verificar se os procedimentos de aquisição seguidos pelo Mutuário estão em conformidade com o Acordo Legal;

b. confirmar que o Mutuário continua estando em conformidade com os formatos de aquisição acordados, incluído o requisito de implementação oportuna e eficaz da EAPD acordada, e do plano de mitigação/gerenciamento de riscos;

c. comprovar a observância do contrato em todo momento, inclusive do ponto de vista técnico;

d. acompanhar sinais de alerta sobre Fraude e Corrupção e relatar qualquer evidência de Fraude e Corrupção à vice-presidência de Integridade Institucional do Banco (INT); e

e. identificar medidas ou ações de mitigação para corrigir deficiências nos processos de aquisição e recomendá-las ao Mutuário.

5. Revisão independente do Processo de Aquisição

5.1 A revisão independente do processo de aquisição, realizada por terceiros designados pelo Banco, ocorre quando se constata essa necessidade nas avaliações de risco realizadas pelo Banco. A revisão independente se aplica aos contratos sujeitos a revisão prévia e posterior.

6. Documentos sujeitos a Revisão Prévia

6.1 Nos processos de aquisição sujeitos a revisão prévia, o Mutuário apresentará ao Banco, para revisão prévia e obtenção da não-objeção, os seguintes documentos:

a. O AGL e o AEL, conforme o caso;

b. Se usados os métodos de Pré-qualificação/Seleção Inicial, o convite para pré-qualificação/seleção inicial, o documento de Pré-Qualificação/Seleção Inicial (incluídas quaisquer alterações) e o relatório de avaliação do processo de Pré-Qualificação/Seleção Inicial. Quando se tratar de Serviços de Consultoria, a SMI, incluído o TDR completo, e o relatório de avaliação da lista curta;

c. O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas, inclusive quaisquer alterações (para Licitações Internacionais quando o uso de DPAs for obrigatório, também deverá incluir os Critérios de Avaliação, inclusive os Critérios de Classificação, pesos e eventuais limites mínimos de qualidade etc.);

d. A primeira solicitação do Mutuário aos Ofertantes/Proponentes/Consultores para estender a validade da Oferta/Proposta, se esta for superior a 4 (quatro) semanas, e todas as solicitações de extensão subsequentes, independentemente do período;

e. O relatório de avaliação da Oferta/Proposta e as recomendações de adjudicação do contrato, incluindo documentos que demonstrem que as reclamações referentes a aquisições foram tratadas a contento do Banco. Nos processos de seleção de dois envelopes ou de múltiplas etapas, antes de prosseguir para a próxima etapa do processo o Mutuário deverá apresentar o relatório de avaliação da Oferta/Proposta de cada envelope/etapa, para revisão prévia e não-objeção do Banco;

f. Todas as solicitações para anulação de um Processo de Aquisição e/ou de reapresentação de Ofertas/reenvio de convite para Propostas;

g. O Mutuário não deve passar para a etapa/fase seguinte do Processo de Aquisição,

Official Use Only

incluindo a adjudicação de contrato, sem antes receber a confirmação pelo Banco da resolução satisfatória de Reclamação. Se da análise de uma reclamação resultarem mudanças na recomendação de adjudicação do contrato uma vez feita a revisão prévia e obtida a não-objeção do Banco, o Mutuário submeterá à não-objeção do Banco os motivos que o levaram a tomar essa decisão e apresentará uma versão revisada do relatório de avaliação;

h. Se o Processo de Aquisição envolver negociações entre o Mutuário e o Ofertante/Proponente/ Consultor, a ata das negociações e a minuta do contrato rubricada por ambas as partes. Sendo exigida uma auditoria de Integridade, as atas das negociações serão apresentadas junto com o relatório dessa auditoria; Sendo exigida uma auditoria de Integridade, as atas das negociações serão apresentadas junto com o relatório dessa auditoria;

i. Se for utilizada a modalidade MOD, o relatório de avaliação anterior à solicitação da MOD e o relatório de avaliação final anterior à adjudicação do contrato; e

j. Se o Banco solicitar, o Plano de Gerenciamento do Contrato, incluídos os Principais Indicadores de Desempenho (PIDs); e, se o Banco solicitar, os relatórios de progresso baseados nos indicadores de desempenho acordados para revisão e comentários pelo Banco.

6.2 Uma cópia exata do contrato e, se solicitado, das garantias referentes ao adiantamento e à execução serão entregues ao Banco imediatamente após a celebração do contrato e antes do primeiro pagamento;

6.3 As cláusulas e condições de um contrato não diferirão daquelas em que a solicitação de Ofertas/Propostas ou o convite para Pré-qualificação/Seleção Inicial se basearam, se for o caso, sem a revisão prévia e a não-objeção do Banco.

7. Conservação da documentação de contratos sujeitos a revisão prévia

7.1 O Mutuário conservará toda a documentação relativa a cada aquisição, conforme as exigências do Acordo Legal. Incluem-se nessa documentação, entre outros:

a. EAPD (inclusive detalhes de quaisquer Avaliações Iniciais ao Mercado realizadas);

b. as Ofertas/Propostas originais; todos os documentos e correspondência relacionados à aquisição e à assinatura do contrato, inclusive a documentação comprobatória da avaliação de Ofertas/Propostas (inclusive para qualquer licitação pública internacional com o uso de DPAs, a determinação e aplicação de Critérios Classificatórios e pesos); e a recomendação de adjudicação feita pelo Banco;

c. a via original assinada de cada contrato e todas as alterações e aditamentos posteriores; as faturas ou comprovantes de pagamento, bem como os termos de vistoria, entrega, conclusão e aceite de Bens, Obras e Serviços Técnicos; e

d. no caso de contratos adjudicados na modalidade contratação direta, a documentação deverá justificar o uso do método, atestar a capacidade técnica e financeira da empresa e conter a via original assinada do contrato.

7.2 A pedido do Banco, o Mutuário apresentará essa documentação para que seja examinada por ele ou por seus consultores/auditores.

8. Conservação da documentação de contratos sujeitos a revisão prévia

8.1 O Mutuário conservará toda a documentação relativa a cada contrato sujeito a revisão posterior, conforme as exigências do Acordo Legal, a qual será entregue ao Banco, quando solicitado. Incluem-se nessa documentação, entre outros:

a. EAPD (inclusive detalhes de quaisquer Avaliações Iniciais ao Mercado realizadas);

b. o relatório de avaliação das Ofertas/Propostas (inclusive para qualquer licitação pública internacional com o uso de DPAs, a determinação e aplicação de Critérios Classificatórios e pesos); e a recomendação de adjudicação;

c. reclamações;

d. a via original assinada do contrato e todas as alterações e aditamentos posteriores; e

e. as faturas ou comprovantes de pagamento, bem como os termos de vistoria, entrega, conclusão e aceite de Bens, Obras e Serviços Técnicos, para que sejam examinados pelo Banco ou por seus consultores/auditores.

9. Modificações ao contrato firmado

9.1 No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, o Mutuário providenciará a não-objeção do Banco antes de concordar com:

a. a extensão do prazo estipulado para execução de um contrato que tenha impacto no cronograma planejado para a conclusão do projeto;

b. modificações consideráveis no escopo das Obras, Bens, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria, ou mudanças significativas diversas nas cláusulas e condições do contrato;

c. qualquer solicitação de mudança ou alteração contratual (exceto em caso de extrema urgência), inclusive em razão de extensão de prazo, que, de maneira isolada ou conjuntamente com todas as ordens de modificação ou alterações anteriores, aumente o valor do contrato original em mais de 15% (quinze por cento); ou

d. a rescisão contratual proposta;

e. qualquer modificação importante às obrigações contratuais em relação à Resposta e Prevenção de AES/AS nos contratos de Obras; ou

f. quaisquer alterações ou modificações em contratos vigentes envolvendo empresa desqualificada por inobservância às questões de AES/AS.

9.2 Na hipótese de o Banco concluir que a solicitação do Mutuário referente a qualquer uma dessas modificações não é compatível com as disposições do Acordo Legal e/ou do Plano de Aquisições, o Banco informará o Mutuário, apontando as razões dessa conclusão. O Mutuário, por sua vez, fornecerá ao Banco cópia de todas as alterações contratuais, para seu registro.

10. Auditoria relacionada às Políticas e Procedimentos de Sanção do Banco e Mecanismo de Desqualificação

10.1 Ao conduzir as principais etapas do processo de aquisições e, no mínimo, ao avaliar as Ofertas/Propostas, o Mutuário deverá verificar:

a. a elegibilidade dos Ofertantes/Proponentes/Consultores por meio de consulta às listas de pessoas físicas e jurídicas impedidas ou suspensas pelo Banco, que são publicadas no site externo do Banco, no caso de impedimento de pessoas físicas e jurídicas e no portal

Client Connection do Banco e/ou outras fontes de informação que este venha a disponibilizar para listar as pessoas físicas ou jurídicas punidas com suspensão;

b. o status de desqualificação de Ofertantes/Proponentes/Consultores desqualificados com base no Parágrafo 3.33 (Desqualificação de Empresas).

10.2 O Mutuário aplicará outras medidas cabíveis por meio de um rigoroso controle e monitoramento de qualquer contrato vigente (sujeito a revisão prévia ou a revisão posterior) firmado por empresa ou indivíduo que tenha sido punido ou desqualificado pelo Banco conforme o Parágrafo 3.33 após a celebração do referido contrato. O Mutuário não firmará novos contratos nem alterações, incluídas neste caso extensões de prazo de conclusão ou mudanças ou variações, de contratos vigentes com empresa ou indivíduo suspenso, impedido ou desqualificado após a data em que a suspensão, impedimento ou desqualificação passaram a vigorar, sem a revisão prévia do Banco e sua não-objeção.

10.3 O Banco somente financiará as despesas adicionais efetuadas antes da data de encerramento do contrato original ou da data de encerramento revista nas seguintes hipóteses:

a. nos contratos sujeitos a revisão prévia, em aditamento que tenha recebido a não-objeção do Banco; e

b. nos contratos sujeitos a revisão posterior, em aditamento firmado antes da data de suspensão ou impedimento.

10.4 O Banco não financiará novos contratos, ou aditamentos que introduzam modificações significativas em contratos existentes, que tenham sido firmados com empresa ou indivíduo em situação de suspensão, impedimento ou desqualificação, a partir da data de suspensão, impedimento ou desqualificação, inclusive.

Anexo III. Reclamações relacionadas a Aquisições

1. Finalidade

1.1 Este Anexo detalha os procedimentos utilizados no gerenciamento e atendimento das reclamações relacionadas a aquisições (Reclamações) oriundas de contratos que requeiram o uso dos DPAs. Os contratos que requeiram que o Mutuário use os DPAs devem ser especificados no Plano de Aquisição do projeto. Ver resumo na Tabela 1. Requisitos adicionais se aplicam a contratos sujeitos à revisão prévia do Banco, conforme estabelecido no Anexo II, Supervisão do Processo de Aquisição.

2. Requisitos gerais aplicáveis às reclamações relacionadas a aquisições

2.1 Podem ser objeto de uma Reclamação:

a. Os documentos de seleção do Mutuário, inclusive: os documentos de Pré-Qualificação, Seleção Inicial, Solicitação de Ofertas, Solicitação de Propostas;

b. a decisão do Mutuário de excluir um Candidato/Ofertante/Proponente/Consultor do processo de aquisição antes da adjudicação do contrato; e/ou

c. a decisão do Mutuário de adjudicar o contrato após encaminhar a relação de Ofertantes/ Proponentes/Consultores não vencedores na Notificação de Intenção de Adjudicação.

2.2 As Reclamações devem ser apresentadas por uma "parte interessada". Nessa acepção, parte interessada refere-se a um Ofertante/Proponente/Consultor real que almeje vencer o contrato em questão (inclusive Candidatos nos processos de Pré-qualificação Seleção inicial, se o objeto da Reclamação for a desclassificação do Candidato). Os potenciais Candidatos/Ofertantes/Proponentes/ Consultores também são considerados partes interessadas no tocante a Reclamações que tenham como objeto documentos de Pré-qualificação/Seleção Inicial, de Solicitação de Ofertas/Propostas ou quaisquer outros documentos por meio dos quais o Mutuário solicite Ofertas/Propostas ou Candidaturas.

2.3 As Reclamações deverão ser encaminhadas ao Mutuário, observados os prazos descritos no parágrafo 3.1 deste Anexo.

2.4 As Reclamações serão apresentadas ao Mutuário por escrito, contendo nome, dados para contato e endereço do interessado. Além disso, deverão:

a. identificar, em linhas gerais, qual o interesse da parte no processo de aquisição, conforme definido no parágrafo 2.2 deste Anexo;

b. identificar o projeto em questão, o número de referência do processo de aquisição, a etapa atual do processo e qualquer outra informação pertinente;

c. indicar as comunicações anteriores entre o interessado e o Mutuário sobre os assuntos abordados na Reclamação;

d. especificar a natureza da reclamação e o impacto adverso percebido; e

e. explicitar a suposta incompatibilidade ou violação das regras de aquisição aplicáveis.

2.5 O Mutuário acolherá sem demora e com imparcialidade cada Reclamação que preencha os requisitos acima e que tenha sido apresentada dentro dos prazos previstos no parágrafo 3.1 deste Anexo.

2.6 As Reclamações que não observem os requisitos dos parágrafos 2.2 a 2.4 deste Anexo devem ser processadas dentro de prazo razoável. Caso se refiram a contratos sujeitos a revisão prévia pelo Banco, serão tratadas conjuntamente entre o Mutuário e o Banco a fim de determinar as medidas cabíveis.

3. Cronograma e processo de revisão e resolução de Reclamações

3.1 As Reclamações que preencham os requisitos dos parágrafos 2.2 a 2.4 deste Anexo estão sujeitas aos prazos e procedimentos definidos abaixo. O Mutuário não procederá à próxima etapa do processo de aquisição, incluída a adjudicação do contrato, até que cada uma dessas Reclamações tenha sido devidamente solucionada.

a. **Reclamações nas quais as cláusulas dos documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial são o objeto de questionamento: os documentos de solicitação de propostas, assim como qualquer outro documento de solicitação de Oferta, Propostas ou Candidaturas**, serão apresentados ao Mutuário com antecedência mínima de 10 (dez) Dias Úteis em relação à data limite para apresentação de Candidaturas/Ofertas/Propostas, ou no prazo de 5 (cinco) Dias Úteis após a divulgação de qualquer alteração dos seus termos, o que ocorrer depois. O Mutuário acusará recebimento da Reclamação, por escrito, no prazo de 3 (três) Dias Úteis, e a analisará e responderá ao interessado em, no máximo, 7 (sete) Dias Úteis a partir da data de recebimento da Reclamação. Caso decida, após a análise da Reclamação, modificar os documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial, Solicitação de Ofertas/Propostas ou outros, fará um aditivo ao documento e, se necessário, estenderá o prazo para envio da Candidatura/Oferta/Proposta.

b. **Reclamações nas quais a exclusão de um processo de aquisição antes da adjudicação do contrato seja objeto de questionamento** devem ser encaminhadas ao Mutuário no prazo de 10 (dez) Dias Úteis a partir da transmissão do aviso correspondente à parte interessada. O Mutuário acusará recebimento da Reclamação, por escrito, no prazo de 3 (três) Dias Úteis, e a analisará e responderá ao interessado em, no máximo, 7 (sete) Dias Úteis a partir da data de recebimento. Caso decida, após a análise da Reclamação, modificar os resultados da fase/etapa anterior do processo de aquisição, o Mutuário enviará uma versão revista da notificação dos resultados de avaliação a todas as partes pertinentes, com orientações sobre os próximos passos.

c. **As Reclamações apresentadas após a transmissão da Notificação de Intenção de Adjudicação (ou do Aviso de Intenção de celebrar Acordo-Marco)** deverão ser apresentadas ao Mutuário dentro do Prazo Suspensivo. O Mutuário acusará recebimento da Reclamação, por escrito, no prazo de 3 (três) Dias Úteis, e a analisará e responderá ao interessado em, no máximo, 15 (quinze) Dias Úteis a partir da data de recebimento. Caso decida, após a análise da Reclamação, alterar sua recomendação de adjudicação de contrato, o Mutuário encaminhará o aviso revisto a todos os Ofertantes/Proponentes/Consultores que o haviam recebido e procederá à adjudicação do contrato.

Reclamações relacionadas a contratos sujeitos a revisão prévia

3.2 Nos contratos sujeitos a revisão prévia, o Mutuário informará o Banco de quaisquer Reclamações tão logo as receba, e fornecerá, para revisão, todas as informações e documentação pertinentes, incluindo a versão preliminar da resposta a ser dada ao interessado, quando estiver pronta.

3.3 Caso a revisão do Mutuário resulte em:

a. uma modificação dos documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial, Solicitação de Ofertas/Propostas ou outros documentos, conforme previsto no parágrafo 3.1 a. deste Anexo;

b. mudança na decisão do Mutuário de excluir Candidato/Ofertante/ Proponente/Consultor, conforme previsto no parágrafo 3.1 b. deste Anexo; ou

c. mudança na decisão do Mutuário de modificar a recomendação de adjudicação de contrato, conforme previsto no parágrafo 3.1 c. deste Anexo;

Ao receber confirmação do Banco sobre resolução satisfatória da Reclamação, o Mutuário deverá:

a. publicar o termo aditivo correspondente e, se necessário, estender o prazo para apresentação de Candidaturas/Ofertas/Propostas; ou

b. transmitir ao Banco, sem demora, um relatório de avaliação revisado.

3.4 O Mutuário não procederá à próxima etapa do processo de aquisição, incluída a adjudicação do contrato, enquanto não receber do Banco confirmação da resolução satisfatória dessas Reclamações.

3.5 Não obstante o disposto no parágrafo 3.4 deste Anexo, no caso de Reclamações que tenham como objeto os documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial, Solicitação de Ofertas/Propostas ou outros, ou que questionem uma exclusão antes da adjudicação, o Mutuário deve consultar o Banco quais das etapas do processo de adjudicação, quando for o caso, podem prosseguir enquanto a Reclamação é analisada.

Resolução de Reclamações

3.6 O Mutuário se assegurará de que as Reclamações sejam analisadas oportunamente e com o devido cuidado, inclusive a documentação e os fatos e circunstâncias relevantes relacionados a ela. O Mutuário fornecerá suficiente informação em sua resposta ao interessado, sem prejuízo da confidencialidade prevista nos Parágrafos 5.19 e 5.20. As respostas referentes a Reclamações devem incluir, no mínimo, os seguintes elementos:

a. Exposição dos problemas: Especificar os problemas trazidos pelo interessado que requerem solução;

b. Fatos e provas: Listar os fatos e as provas que, na opinião do Mutuário, são relevantes para a resolução da Reclamação. Tais fatos e provas devem ser apresentados no formato de relato e organizados em torno dos problemas;

c. Decisão e menção à fundamentação da decisão: Referir a decisão tomada após a apreciação, mencionando sua fundamentação, p.ex., Regulamento de Aquisições, DPAs do contrato em questão. A resposta deve o mais precisa possível ao referir-se à fundamentação da decisão;

d. Análise: Explicar por que a fundamentação da decisão aplicada aos fatos/problemas apontados pelo interessado requer essa decisão em particular. A análise pode ser breve, desde que seja clara e identifique cada pergunta a ser respondida para chegar a uma

solução; e

e. Conclusão: Apresentar de maneira clara a resolução da Reclamação e descrever os próximos passos.

Atribuições e responsabilidades do Mutuário

3.7 São atribuições e responsabilidades do Mutuário no tocante às Reclamações contempladas por este Anexo:

a. Fornecer aos Ofertantes/Proponentes/Consultores informação suficiente e oportuna, inclusive por meio da Notificação de Intenção de Adjudicação e do esclarecimento de dúvidas, permitindo-lhes compreender os fundamentos da decisão do Mutuário e poder tomar uma decisão esclarecida sobre a conveniência de contestar essa decisão através de Reclamação;

b. Acusar recebimento das Reclamações recebidas;

c. Dar solução às Reclamações de maneira rápida e justa;

d. Preservar a confidencialidade das informações exclusivas de outros Candidatos/Ofertantes/ Proponentes/Consultores, entre elas informações comerciais e financeiras e segredos comerciais, conforme solicitarem os Ofertantes/Proponentes/Consultores nas respectivas Ofertas/Propostas;

e. Manter um registro completo de todos os esclarecimentos e das Reclamações e sua respectiva resolução;

f. Nos contratos sujeitos a revisão prévia, informar prontamente o Banco das Reclamações apresentadas, fornecendo-lhe cópia de toda a documentação e informações pertinentes; e

g. Nos contratos sujeitos a revisão prévia, consultar o Banco com presteza e objetividade ao longo do processo de análise e resolução de Reclamações.

Atribuições e responsabilidades dos Ofertantes/Proponentes/Consultores

3.8 São atribuições e responsabilidades dos Ofertantes/Consultores no tocante às Reclamações de que trata este Anexo:

a. Observar o disposto no parágrafo 2.4 deste Anexo em relação ao conteúdo da Reclamação e aos prazos estabelecidos;

b. Estar familiarizado com as disposições dos documentos de Pré-Qualificação/Seleção Inicial, Solicitação de Ofertas/Propostas ou outros, bem como com os Regulamentos de Aquisição do Banco, de forma a compreender as regras que regem o processo de aquisição;

c. Solicitar esclarecimentos observando os prazos, se necessário;

d. Encaminhar as Reclamações dentro do prazo permitido à entidade ou funcionário designado para essa finalidade no documento de Pré-Qualificação/Seleção Inicial/Solicitação de Ofertas/ Propostas; e

e. Certificar-se de que as Reclamações sejam o mais específicas possível ao explicar os problemas ou preocupações do Ofertante/Proponente /Consultor e a suposta violação das regras de aquisição (p.ex., Regulamento de Aquisições, documento de solicitação de ofertas/propostas, etc.).

Atribuições e responsabilidades do Banco

3.9 São atribuições e responsabilidades do Banco no tocante às Reclamações de que trata este Anexo:

a. Assegurar-se de que todas as Reclamações recebidas pelo Banco sejam encaminhadas prontamente ao Mutuário, para análise e resolução;

b. No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, considerar oportunamente qualquer medida proposta pelo Mutuário, entre as quais as que dizem respeito à condução e ao teor das reuniões de esclarecimentos, à recusa de reclamações ou a providências para sanar as irregularidades identificadas na Reclamação; e

c. Excetuando o aviso de recebimento de Reclamações, não discutir ou manter comunicação com nenhum Candidato/Ofertante/Proponente/Consultor durante o processo de avaliação e revisão, até a publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato.

Tabela 1: Medidas, responsáveis e prazos aplicáveis às reclamações relacionadas a aquisições (com revisão prévia)

Medida	Responsável	Quando
Reclamações que questionem os termos dos documentos de Pré-qualificação/Seleção Inicial, solicitação de ofertas/propostas ou quaisquer outros documentos através dos quais o Mutuário solicite Ofertas/Propostas ou Candidaturas.	Potenciais Ofertantes/ Proponentes/ Consultores	As Reclamações deverão ser apresentadas com antecedência mínima de 10 (dez) Dias Úteis em relação à data limite de apresentação de Candidaturas/Ofertas/Propostas. O Mutuário responderá em, no máximo, 7 (sete) Dias Úteis contados a partir da data de recebimento da reclamação.
Informar ao Candidato/Ofertante/Proponente/ Consultor o porquê de não ter sido considerado para o contrato; de a Oferta enviada ter sido rejeitada; da intenção de adjudicação.	Mutuário	Os prazos serão indicados nos documentos respectivos que regem o processo. Via de regra, a notificação deve ser feita tão logo o Mutuário tenha tomado a decisão correspondente. Após receber Reclamação que questione essa decisão, o Mutuário responderá ao interessado em 7 (sete) Dias Úteis, no máximo.
As Reclamações apresentadas após o encaminhamento da Notificação de Intenção de Adjudicação deverão ser apresentadas ao Mutuário dentro do Prazo Suspensivo.		As Reclamações devem ser apresentadas dentro do Prazo Suspensivo. O Mutuário responderá em, no máximo, 15 (quinze) Dias Úteis após o recebimento da Reclamação.
Solicitação de reunião de esclarecimentos.	Ofertante /Propo-nente/ Consultor	Dentro de 3 (três) Dias Úteis após receber a notificação do Mutuário de intenção de adjudicar o contrato.
Prestar os esclarecimentos quando solicitado, em tempo hábil.	Mutuário	O Mutuário realizará a reunião de esclarecimentos no prazo de 5 (cinco) Dias Úteis após receber a solicitação. Em todas as demais solicitações de esclarecimentos, o Mutuário realizará reunião de esclarecimentos em, no máximo, 15 (quinze) Dias Úteis da data de publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato.
Acusar recebimento da Reclamação.	Mutuário	Prazo de 3 (três) Dias Úteis a contar da data de recebimento da Reclamação.
Encaminhar a reclamação ao Mutuário, se enviada unicamente ao Banco.	Banco	Prazo de 3 (três) Dias Úteis a contar da data de recebimento da Reclamação.
Encaminhar a Reclamação ao Banco, juntamente com todas as informações e documentação pertinentes.	Mutuário	Após o recebimento da Reclamação, tão logo seja possível.

Anexo IV. Fraude e Corrupção

1. Finalidade

1.1 As Diretrizes Anticorrupção do Banco e o presente Anexo aplicam-se aos processos de aquisição no âmbito das operações de Financiamento de Projetos de Investimento.

2. Requisitos

2.1 O Banco tem como política exigir dos Mutuários (inclusive dos beneficiários de financiamento do Banco), licitantes (candidatos/proponentes), consultores, prestadores e fornecedores, terceirizados, consultores terceirizados, prestadores de serviços ou fornecedores, agentes (declarados ou não) e qualquer um de seus funcionários, que se pautem pelo mais alto padrão ético e se abstenham de envolvimento em práticas de fraude e corrupção nos processos de aquisição, seleção e execução de contratos por ele financiados.

2.2 Para tanto:

a. Para os fins desta disposição, o Banco dá aos termos abaixo as seguintes definições:

i. “prática corrupta” significa oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, coisa de valor com a intenção de influenciar de forma indevida o modo de agir de terceiros;

ii. “prática fraudulenta” refere-se a qualquer ação ou omissão, inclusive declarações inverídicas, que, de forma intencional ou irresponsável, induza ou busque induzir uma parte a erro com o objetivo de obter benefício financeiro ou de outra natureza ou de evitar uma obrigação;

iii. “prática colusiva” refere-se a uma combinação entre duas ou mais partes para alcançar um objetivo escuso, inclusive influenciar indevidamente as ações de outra parte;

iv. “prática coercitiva” significa causar prejuízo ou dano, ou ameaçar prejudicar ou causar dano, direta ou indiretamente, a qualquer parte ou à sua propriedade, para influenciar as ações de uma parte;

v. “prática obstrutiva” significa:

(a) deliberadamente destruir, falsificar, alterar ou ocultar provas em investigações ou fazer declarações falsas a investigadores, com o objetivo de obstruir investigação do Banco referente a supostas práticas de corrupção, fraude, coerção ou conluio; e/ou ameaçar, perseguir ou intimidar qualquer parte interessada para impedi-la de mostrar seu conhecimento sobre assuntos relevantes à investigação ou ao seu prosseguimento; ou

(b) atos que tenham como objetivo impedir o Banco de exercer seu direito a inspeções ou auditorias, previsto no parágrafo 2.2 e abaixo.

b. O Banco rejeitará propostas de adjudicação se verificar que a empresa ou a pessoa física recomendada para adjudicação do contrato, qualquer um dos seus funcionários ou seus agentes, consultores terceirizados, fornecedores terceirizados, prestadores de serviços e/ou os funcionários destes, teve envolvimento, direta ou indiretamente, em práticas corruptas, fraudulentas, de conluio, coerção ou obstrução quando concorreu ao contrato em questão;

c. Além das tutelas judiciais previstas no correspondente Acordo Legal, o Banco poderá tomar outras medidas cabíveis, entre elas declarar a aquisição viciada, se concluir, em qualquer momento, que os representantes do Mutuário ou de um beneficiário de uma parcela qualquer dos recursos do empréstimo tiveram envolvimento em práticas corruptas, fraudulentas, de conluio, coerção ou obstrução durante o processo de aquisição, seleção e/ou execução do contrato em questão, sem que o Mutuário tenha tomado oportunamente as medidas cabíveis, a contento do Banco, para combater essas práticas quando ocorrerem, inclusive ao não cientificar o Banco quando tomar conhecimento dessas práticas;

d. Será objeto de sanções pelo Banco qualquer empresa ou pessoa física, conforme as Diretrizes Anticorrupção do Banco e as políticas e procedimentos vigentes sobre aplicação de sanções estabelecidas no Sistema de Sanções do Grupo Banco Mundial, se ficar constatado, em qualquer momento, seu envolvimento em Fraude e Corrupção em processos de aquisição, na seleção e/ou na execução de um contrato financiado pelo Banco;

e. O Banco solicita que os documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas e os contratos financiados com empréstimo por ele concedido contenham cláusula por meio da qual os licitantes (candidatos/proponentes), consultores, prestadores e fornecedores, assim como seus prestadores e consultores terceirizados, agentes, pessoal, consultores, prestadores de serviço e fornecedores se obrigam a autorizá-lo a inspecionar todas as contas e registros, além de outros documentos referentes ao processo de aquisição, seleção e execução do contrato, e a submetê-los a auditoria a cargo de profissionais por ele designados;

f. as operações a serem financiadas pelo Banco usando métodos de aquisição oficiais do país, bem como nas PPPs, o processo de aquisição, seleção e/ou execução do contrato do Banco exige que os licitantes (candidatos/proponentes) e consultores que apresentam ofertas/propostas se comprometam a aceitar a aplicação das Diretrizes Anticorrupção e a observá-las, durante o processo de aquisição, seleção e/ou execução do contrato, incluindo o direito do Banco de aplicar sanções, estabelecido no parágrafo 2.2 d., e de inspecionar e auditar, estabelecido no parágrafo 2.2 e. Os Mutuários consultarão e aplicarão as listas de empresas e pessoas físicas suspensas ou impedidas de contratar com o Banco. Caso o Mutuário firme contrato com empresa ou pessoa física suspensa ou impedida pelo Grupo Banco Mundial, o Banco não financiará as despesas correspondentes e estará facultado a aplicar outras medidas cabíveis; e

g. Quando uma agência da Organização das Nações Unidas (ONU) for selecionada pelo Mutuário para a aquisição de bens, obras, serviços técnicos e assistência técnica, conforme disposto nos parágrafos 6.47, 6.48, 7.27 e 7.28 deste Regulamento de Aquisições, no âmbito de contrato firmado entre o Mutuário e a agência da ONU, o Banco exigirá que as disposições do parágrafo 2 deste Anexo relativamente às sanções por Fraude ou Corrupção sejam aplicadas na sua totalidade a todos os fornecedores, consultores, fornecedores e consultores terceirizados, prestadores de serviços e seus funcionários, que firmaram contratos com a agência da ONU. Como exceção ao disposto acima, os parágrafos 2.2 d. e 2.2 e. não se aplicarão à agência da ONU nem aos seus funcionários, e o parágrafo 2.2 e. não se aplicará aos contratos entre a agência da ONU e seus fornecedores e prestadores de serviço.

1Neste contexto, as inspeções costumam ser de natureza investigativa (i.e., forense). Envolvem a realização de atividades exploratórias pelo Banco ou por pessoas por este indicadas para tratar questões específicas relacionadas às investigações/auditorias, tais como apuração da veracidade de alegações de fraude e corrupção, através dos mecanismos apropriados. Essa atividade inclui, entre outras: acesso e exame dos registros e informações financeiras de uma firma ou pessoa física, e reprodução de cópias desses registros e informações conforme a pertinência; acesso e exame de quaisquer outros documentos, dados e informações (seja em formato impresso ou eletrônico) considerados relevantes para a investigação/auditoria e reprodução de cópias desses registros e informações, quando pertinente; entrevista do pessoal e outros indivíduos relevantes; realização de inspeções físicas e visitas in loco; e obtenção da verificação de informações por terceiros.

. Nesses casos, a agência da ONU aplicará suas próprias normas e regras para investigar alegações de Fraude ou Corrupção, sem prejuízo das cláusulas e condições que o Banco e a agência da ONU possam acordar, inclusive a obrigação de informar periodicamente o Banco das decisões e medidas tomadas. O Banco se reserva o direito de exigir que o Mutuário invoque medidas como as de suspensão ou rescisão. As agências da ONU consultarão a lista de empresas e pessoas físicas suspensas ou impedidas elaborada pelo Grupo Banco Mundial. Caso a agência da ONU firme contrato ou ordem de compra com empresa ou pessoa física suspensa ou impedida pelo Grupo Banco Mundial, o Banco não financiará as despesas correspondentes e estará facultado a aplicar outras medidas cabíveis.

2.3 Com a concordância expressa do Banco, o Mutuário poderá inserir nos documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas referentes a contratos financiados com seus recursos exigência de que o licitante ou consultor se comprometa a observar, durante o Processo de Aquisição, a legislação do país relativa a fraude e corrupção (inclusive suborno), conforme tenha sido identificada nos documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas. O Banco aceitará a inclusão dessa exigência a pedido do Mutuário, desde que as disposições aplicáveis lhe sejam satisfatórias.

Anexo V. Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento

1. Finalidade

1.1 Este Anexo estabelece os requisitos para a formulação e manutenção da Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD) durante o ciclo de vida do projeto. A EAPD constitui a base e justificação das decisões de aquisição, inclusive para a abordagem de mercado e os métodos de seleção. O nível de detalhamento e a profundidade analítica da EAPD serão proporcionais ao nível de risco, ao volume de recursos envolvido e ao grau de complexidade das aquisições previstas no projeto.

2. Requisitos

2.1 Para cada projeto financiado na modalidade IPF o Banco exige do Mutuário que seja formulada e mantida uma EAPD. Essa estratégia enfocará a maneira como as atividades de aquisição contribuem para o alcance dos objetivos de desenvolvimento do projeto e atingir o *Value for Money* (*VfM*) sob uma abordagem baseada em riscos. O Mutuário irá elaborar a PPSD durante a preparação do projeto e o Banco irá examinar e aprovar a EAPD antes de encerramento das negociações do empréstimo.

2.2 O Mutuário também prepara atualizações anuais (ou com frequência maior, mediante solicitação do Banco) da EAPD e as envia ao Banco para fins de verificação e aprovação. Além disso, o Mutuário atualiza a EAPD de modo a incluir os resultados da Engajamento Antecipado com o Mercado e eventuais mudanças que venham a ser necessárias na abordagem de aquisição planejada e outros assuntos, e as envia ao Banco para fins de verificação e aprovação.

2.3 A EAPD abrangerá o seguinte:

a. identificação das necessidades específicas do projeto e dos respectivos objetivos da aquisição;

b. avaliação do contexto operacional e do seu potencial de impacto nas aquisições;

c. avaliação da capacidade, recursos e experiência anterior da agência executora para a aquisição desses tipos de atividades;

d. abordagem para mitigar os riscos relacionados com as aquisições do projeto, inclusive os riscos identificados pela aplicação do Quadro Ambiental e Social do Banco;

e. avaliação da adequação, comportamento e condições do mercado para responder ao processo de aquisição;

f. justificativa dos formatos de aquisição propostos com base na análise de mercado, risco, contexto operacional e circunstâncias específicas do projeto; e

g. propostas de abordagem e metodologia de avaliação, as diversas fases de avaliação e os Critérios Classificatórios específicos e sua proposta de priorização e pesos.

3. Elementos específicos da EAPD

3.1 A EAPD orienta o Mutuário na formulação do Plano de Aquisições e do Plano de Gerenciamento de Contratos. A EAPD compreende as seguintes seções:

Visão geral do projeto

3.2 Inclui os seguintes elementos:

a. descrição do projeto;

b. objetivos de desenvolvimento do projeto;

c. principais indicadores de resultados;

d. descrição de exigências específicas impostas por lei ou política, entre as quais eventuais exigências de compras sustentáveis e qualquer proposta de uso de Arranjos Alternativos de Aquisições; e

e. resumo dos contratos de aquisição propostos.

Contexto de operação e capacidade do Mutuário

3.3 A EAPD deve analisar e levar em consideração os fatores do contexto operacional capazes de afetar a abordagem de aquisição, a motivação dos licitantes para participar e o sucesso de todos os contratos subsequentes. Entre esses fatores, deve incluir:

a. Aspectos ligados à governança: situações de fragilidade, conflito ou volatilidade que possam suscitar dúvidas em relação a segurança; envolvimento do Estado em setor específico da economia (empresas públicas que recebem subsídios do governo, por exemplo), processos legislativos que possam regular o mercado/concorrência; o arcabouço jurídico em geral; e Situações de Emergência;

b. Aspectos econômicos: pequenas economias capazes de eliminar a concorrência ou de dificultar a atração de licitantes internacionais; inflação alta, que exigiria a adoção de outra moeda ou de cláusulas para proteger os interessados e motivá-los a participar; qualquer preferência nacional que possa motivar as empresas locais, mas que ponha em perigo a concorrência internacional; histórico de adimplemento dos fornecedores e de volatilidade da taxa de câmbio;

c. Aspectos tecnológicos: rapidez das mudanças tecnológicas; necessidade de transferência de informação e de segurança nessa área, de forma que não haja uma dependência permanente dos licitantes; acesso e restrições de acesso à internet; acesso e cobertura da rede de telefonia celular; oportunidades de usar a tecnologia na execução do Projeto e dependência dessa tecnologia; e

d. Aspectos relativos à sustentabilidade: requisitos relativos à sustentabilidade das aquisições, inclusive aspectos decorrentes da aplicação do Quadro Ambiental e Social do Banco pelo Mutuário.

3.4 O Mutuário deverá considerar os seguintes fatores na avaliação de suas demandas de recursos para executar os processos de aquisição:

a. estrutura da área de aquisições para conduzir o Processo de Aquisição do planejamento até o gerenciamento de contratos;

b. experiência na implementação de projetos semelhantes, histórico de casos bem-sucedidos e lições aprendidas;

c. capacidade de gerenciar contratos; e

d. sistemas de gerenciamento de reclamações.

Pesquisa, análise e avaliação de mercado

3.5 A pesquisa de mercado, a análise e a abordagem da avaliação ao mercado constituem um dos aspectos mais críticos da EAPD, visto que essas constatações embasam diretamente a seleção da opção da correta abordagem do mercado, método de seleção, estrutura do processo de aquisição, determinação de Critérios de Classificação, pesos, etc. Se a abordagem de aquisição for deficiente, ofertantes qualificados podem não participar, o que pode acarretar atrasos prolongados na implementação do projeto, redução do *value for money* e comprometimento da reputação do Mutuário no mercado.

3.6 O objetivo da pesquisa de mercado é desenvolver uma compreensão completa dos setores relevantes e dos possíveis Ofertantes/Proponentes/Consultores envolvidos no processo de aquisição a fim de assegurar que a abordagem de aquisição maximize a probabilidade de participação e de seleção de Ofertantes/Proponentes/Consultores capazes de oferecer o melhor *VfM*.

3.7 Na pesquisa e análise de mercado, são avaliados as oportunidades e os riscos relacionados ao mercado que afetarão a estratégia preferencial para abordar o mercado, bem como uma avaliação da capacidade do mercado para mitigar os riscos relacionados com as aquisições do projeto, inclusive eventuais riscos significativos de ordem ambiental, econômica ou social. O engajamento e análise de pesquisa de mercado e qualquer abordagem de Engajamento Antecipado com o Mercado (conforme especificado nos parágrafos 3.8 a 3.13 abaixo) são consolidados em uma lista de conclusões e implicações, na qual se baseia a escolha da abordagem de mercado mais apropriada para os contratos do projeto.

Abordagem de Engajamento Antecipado com o Mercado

3.8 Todos os projetos com contratos por licitação pública internacional estimados em US$ 10 milhões ou mais deverão realizar a Engajamento Antecipado com o Mercado para cada contrato, e deverão incluir um resumo da abordagem prevista de Engajamento Antecipado com o Mercado na EAPD. A abordagem planejada deve ser apropriada para o tipo de aquisição e ambiente operacional. (Ver Ficha informativa sobre Engajamento Antecipado com o Mercado).

3.9 A Engajamento Antecipado com o Mercado deverá ser direcionada aos segmentos de mercado nacionais e/ou internacionais pertinentes com base nos resultados da análise de mercado e na disponibilidade e localização de possíveis Ofertantes/Proponentes/Consultores com escala, competências e experiência relevantes para a aquisição específica.

3.10 Os principais objetivos da Engajamento Antecipado com o Mercado são:

a. informar o mercado sobre a oportunidade do contrato, explicando as principais características propostas do projeto e do processo de aquisição;
b. (compreender o porte, composição, dinâmicas e capacidades principais do mercado visado; e
c. adaptar a estratégia de aquisição com base no feedback recebido de tal modo a incentivar a participação de possíveis Ofertantes/Proponentes/Consultores experientes e de alta qualidade.

3.11 A Engajamento Antecipado com o Mercado pode ser composta por um ou mais dos seguintes elementos:

a. conferências abertas (presenciais ou virtuais) com possíveis Ofertantes/Proponentes/Consultores;

b. uma reunião com os principais órgãos do setor;

c. mesas redondas com grupos focais; ou

d. uma solicitação de informações por escrito.

3.12 Somente deve ser usado para alcançar os objetivos descritos no parágrafo 3.10 acima, e não deve ser a base para pré-selecionar ou selecionar possíveis Ofertantes/Proponentes/Consultores.

3.13 Em todos os casos, a Engajamento Antecipado com o Mercado deverá ser aberta e transparente. Os materiais criados ou usados na promoção da avaliação ao mercado devem estar disponíveis publicamente. Os Mutuários também devem manter registros completos de todos os esclarecimentos relacionados à Engajamento Antecipado com o Mercado. Auditores de Integridade Independentes poderão ser necessário para mitigar eventuais percepções de riscos de integridade/conflito de interesses.

Gerenciamento do risco

3.14 O Plano de Gerenciamento de Riscos recebe subsídios da análise realizada na EAPD e cobre, com a implementação das diversas modalidades de aquisições, todos os principais riscos relacionados ao atendimento das demandas definidas. Os riscos podem estar associados ao ambiente operacional, às condições de mercado, à capacidade da agência executora, complexidade das aquisições e risco de impactos ambientais, econômicos e sociais, inclusive AES/AS.

3.15 A probabilidade e o impacto de cada risco serão avaliados e um Plano de Mitigação de Riscos será desenvolvido e mantido ao longo da vida do projeto. Os riscos e as oportunidades de aquisição identificados são gerenciados através do Processo de Aquisições, que inclui os formatos de aquisição, as especificações técnicas, as cláusulas e condições contratuais, e os Critérios de Avaliação e de gerenciamento de contratos.

Formatos de Aquisição

3.16 O Mutuário descreverá os formatos de aquisição preferidos para os contratos do projeto, justificando por que são adequados a essa finalidade:

a. abordagem do mercado (pública, limitada, direta, internacional/nacional, pré/pós-qualificação, etapa única/múltiplas etapas, um/dois envelopes, negociações, MOD);

b. métodos de seleção;

c. tipos de Documentos de Aquisição a serem usados;

d. Critérios de Avaliação, inclusive os respectivos pesos;

e. estratégia de contratação (pacote contratual, tipos de contratos).

3.17 O Plano de Aquisições trará um resumo dos formatos de aquisição para cada contrato do projeto.

3.18 Para aquisições relacionadas a Obras em projetos classificados como de alto risco para AES/AS, o Plano de Aquisição também deverá detalhar o uso de PDAs pertinentes a Obras de grande porte.

Gerenciamento de contratos

3.19 A EAPD deverá identificar os contratos que necessitem um Plano de Gerenciamento de Contratos. Os requisitos detalhados do Plano de Gerenciamento de Contratos se encontram no Anexo XI, Gestão de Contratos.

3.20 Todas as aquisições relativas a Obras em projetos classificados como de alto risco para AES/AS deverão ter um Plano de Gerenciamento de Contrato conforme estabelecido no Anexo XI, Gerenciamento de Contratos.

Anexo VI. Preferência nacional

1. Finalidade

1.1 Este anexo estabelece os procedimentos de avaliação a serem usados quando a preferência nacional for utilizada na aquisição de Bens de fabricação nacional e de Obras objeto de licitação pública internacional. Não se aplica à modalidade licitação pública nacional. A Preferência Nacional por Bens não se aplica a Plantas.

2. Requisitos

Preferência Doméstica para bens nacionais

2.1 Na avaliação das Ofertas/Propostas apresentadas em licitação pública internacional, o Mutuário poderá, com a concordância do Banco, conceder uma margem de preferência às Ofertas/Propostas que ofereçam certos Bens produzidos no país do Mutuário, em relação às Ofertas/Propostas que oferecem Bens fabricados em outros países. Nessa situação, o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas deverá indicar de maneira clara qualquer preferência a ser concedida aos Bens de fabricação nacional e as informações necessárias para determinar a elegibilidade de uma Oferta/Proposta a esse tipo de preferência. A nacionalidade do fabricante ou do Licitante não será condição de elegibilidade. Os métodos e as etapas estabelecidos abaixo deverão ser seguidos na avaliação e comparação das Ofertas/Propostas.

2.2 Para fins de comparação, as Ofertas/Propostas que atenderem às exigências do documento de solicitação serão classificadas em um dos três grupos abaixo:

a. Grupo A: Ofertas/Propostas que ofereçam exclusivamente bens fabricados no país do Mutuário, se o Ofertante/Proponente demonstrar ao Mutuário e ao Banco, de maneira satisfatória, que:

   i. mão de obra, matérias-primas e componentes, incluídos transporte no país e seguro procedentes do país do Mutuário, representam 30% (trinta por cento) ou mais do preço Ex Works (EXW) do produto oferecido; e

   ii. as instalações onde esses Bens serão fabricados ou montados se dedica à fabricação/montagem desses Bens pelo menos desde a época em que a Oferta/Proposta foi apresentada.

b. Grupo B: Todas as demais Ofertas/Propostas que oferecem bens produzidos no país do Mutuário; ou

c. Grupo C: Ofertas/Propostas que oferecem bens produzidos no exterior já importados ou que serão importados diretamente.

2.3 O preço dos Bens referentes às Ofertas/Propostas pertencentes aos Grupos A e B será cotado com todas as taxas e impostos pagos ou a pagar que incidam sobre materiais ou componentes básicos adquiridos no mercado nacional ou importados, porém excluindo os impostos sobre vendas e tributos afins que incidem sobre o produto acabado. O preço dos Bens das Ofertas/Propostas do Grupo C deverá ser cotado na modalidade CIP - Transporte e Seguro Pagos até (local de destino designado), que exclui tarifas aduaneiras e outros impostos de importação já pagos ou a pagar.

2.4 Na primeira etapa, todas as Ofertas/Propostas de cada grupo serão comparadas para determinar a Proposta Mais Vantajosa de cada grupo. Essas Ofertas/Propostas Mais Vantajosas serão comparadas entre si e, se como resultado dessa comparação uma Proposta do Grupo A ou do Grupo B revelar-se como a melhor, ela deverá ser selecionada para a adjudicação do contrato.

2.5 Se da comparação referida no parágrafo 2.4 deste Anexo resultar que a Oferta/Proposta Mais Vantajosa pertence ao Grupo C, todas as Ofertas/Propostas desse grupo serão submetidas a nova comparação com a Oferta/Proposta Mais Vantajosa do Grupo A, após o acréscimo ao preço dos Bens oferecidos em cada Oferta do Grupo C, unicamente para fins de comparação, de percentual igual a 15% (quinze por cento) do respectivo preço CIP da Oferta/Proposta de Bens a serem importados e já importados. Ambos os preços deverão incluir descontos incondicionais e ser corrigidos para erros aritméticos. Se a Oferta/Proposta do Grupo A for a melhor, ela deverá ser selecionada para a adjudicação do contrato. Caso contrário, deverá ser selecionada a Oferta/Proposta Mais Vantajosa do Grupo C conforme o parágrafo 2.4 do presente Anexo.

Preferência doméstica para obras nacionais

2.6 Na avaliação de Ofertas/Propostas em processos de licitação pública internacional de Obras, os Mutuários elegíveis (a preferência dada a Ofertantes/Proponentes nacionais só se aplica nos países qualificados), poderão, se o Banco concordar, conceder uma margem de preferência aos Ofertantes/Proponentes nacionais ao comparar suas Ofertas/Propostas com as de Ofertantes/Proponentes estrangeiros. Nessa situação, o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas indicará de maneira clara qualquer preferência a ser concedida às construtoras nacionais e as informações necessárias para determinar a elegibilidade de uma Oferta/Proposta a esse tipo de preferência. As seguintes disposições se aplicam a esta opção:

a. Os Ofertantes/Proponentes que queiram optar por esta preferência deverão fornecer, junto com o conjunto de informações necessárias para qualificação, dados como titularidade da empresa e outros necessários para determinar se, pela classificação estabelecida pelo Mutuário e aceita pelo Banco, um Ofertante/Proponente ou grupo de Ofertantes/Proponentes em particular se qualifica para a preferência nacional. O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas deverá indicar de maneira clara se a preferência nacional será aplicada e o método que será seguido na avaliação e comparação de Ofertas/Propostas para aplicar a preferência; e

b. Após o Mutuário receber e analisar as Ofertas/Propostas, aquelas que atenderem aos requisitos do documento de solicitação serão classificadas nos seguintes grupos:

iii. Grupo A: Ofertas/Propostas oferecidas Ofertantes/Proponentes elegíveis à preferência nacional; e

iv. Grupo B: Ofertas/Propostas oferecidas pelos demais Ofertantes/Proponentes.

2.7 Numa primeira etapa da avaliação, todas as Ofertas/Propostas avaliadas de cada grupo serão comparadas entre si para determinar a Oferta/Proposta Mais Vantajosa do grupo, e as Ofertas/Propostas Mais Vantajosas dos dois grupos serão comparadas entre si. Se dessa comparação resultar que a Oferta/Proposta Mais Vantajosa pertence ao Grupo A, o contrato será adjudicado a ela. Caso a Oferta/Proposta Mais Vantajosa pertença ao Grupo B, todas as Ofertas/Propostas desse grupo serão submetidas a nova comparação, numa segunda etapa de avaliação, com a Oferta/Proposta Mais Vantajosa do Grupo A. Exclusivamente para efeitos dessa nova comparação, será acrescido o valor de 7,5% (sete e meio por cento) ao preço da respectiva Oferta/Proposta, corrigido para erros aritméticos e incluídos os descontos incondicionais, porém excluídos valores provisórios, e o custo diário das Obras, se for o caso, será acrescido ao preço

avaliado oferecido em cada Oferta/Proposta do Grupo B. Se a Oferta/Proposta do Grupo A for a Mais Vantajosa, ela será selecionada para a adjudicação do contrato.

Caso contrário, deverá ser selecionada a Oferta/Proposta Mais Vantajosa do Grupo B, com base na primeira etapa de avaliação. Mais detalhes sobre o método de aplicação da preferência nacional são especificados no DPA apropriado.

Anexo VII. Compras sustentáveis

1. Finalidade

1.1 Este Anexo explica em linhas gerais os requisitos do Banco aplicáveis ao Mutuário que decide incluir aspectos adicionais relacionados a compras sustentáveis, além dos aspectos econômicos, ambientais e sociais exigidos pelo Banco.

2. Implementação das compras sustentáveis

2.1 A intenção de adotar requisitos de compras sustentáveis em um Processo de Aquisição deve ser identificada na fase de planeamento da Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD) do projeto.

2.2 O Regulamento de Aquisições prevê a aplicação do critério de compras sustentáveis nas seguintes etapas do processo de aquisição:

a. Pré-qualificação/Seleção inicial de empresas;

b. especificações técnicas de funcionamento e/ou detalhadas;

c. Critérios de Avaliação, inclusive o uso de Critérios de Classificação (e pesos) para embasar especificamente considerações ambientais, sociais, econômicas e climáticas;

d. termos e condições contratuais; e

e. monitoramento da execução do contrato.

2.3 As seguintes fontes podem ensejar a inclusão do critério de compras sustentáveis:

a. Políticas do Mutuário aplicáveis à sustentabilidade econômica, social e ambiental;

b. Riscos, mitigações e oportunidades identificados através das análises do mercado e do ambiente operacional.

c. Avaliações de impacto econômico, ambiental e social ou outros documentos que identifiquem riscos e mitigações relacionados com as aquisições, inclusive os riscos decorrentes da aplicação, pelo Mutuário, do Quadro Ambiental e Social do Banco.

d. Os objetivos do Mutuário relacionados com o Desenvolvimento Verde, Resiliente e Inclusivo, acesso universal, inclusão de gênero, etc.

2.4 Os requisitos para compras sustentáveis devem basear-se em evidências (ou seja, estar respaldados por dados) e em critérios existentes de natureza social ou ecológica, ou em informações obtidas dos atores dos setores indústria, sociedade civil e agências internacionais de desenvolvimento.

2.5 É vedado ao Mutuário incluir requisitos relativos a compras sustentáveis que sejam exclusivos de uma única empresa ou que estejam disponíveis para um único Ofertante/Proponente, a menos que seja justificado de maneira satisfatória para o Banco.

2.6 Quando forem especificados requisitos de compras sustentáveis, os critérios de avaliação e de qualificação pertinentes serão especificados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas a fim de possibilitar a avaliação desses aspectos nas Ofertas/Propostas. Por exemplo, a Estratégia e Plano de Implementação de Gerenciamento Ambiental e Social do Ofertante/Proponente, metodologia de trabalho, equipe principal, código de conduta, etc. O Mutuário poderá adotar normas internacionais de sustentabilidade que cubram um extenso leque de produtos e serviços, desde que observados os Princípios Básicos para Aquisições do Banco. A capacidade de um Ofertante/Proponente para aplicar medidas de gestão ambiental poderá ser demonstrada por meio de sistemas de certificação ou credenciamento internacionalmente reconhecidos, entre eles a norma ISO 14001 ou outros sistemas que estejam de acordo com as normas internacionais de certificação e gestão ambiental. Os Ofertantes/Proponentes poderão ainda demonstrar sua capacidade de aplicar medidas de gestão sustentável equivalentes, mesmo não estando certificadas.

2.7 O Mutuário poderá incluir considerações de ordem econômica, ambiental e social em um contrato, desde que compatíveis com a política do Banco.

2.8 Quando um contrato incluir requisitos relacionados a compras sustentáveis, os indicadores-chave de desempenho deverão refletir aspectos-chave de sustentabilidade nas aquisições de modo a possibilitar seu monitoramento.

Anexo VIII. Tipos de Contratos

1. Finalidade

1.1 Este Anexo relaciona os diferentes tipos de contratos que podem ser usados nos processos de aquisição financiados pelo Banco.

2. Requisitos

2.1 A determinação do tipo e das modalidades de contrato se baseará em considerações sobre o *VfM* e adequação à finalidade.

3. Tipos de Contratos

3.1 A lista a seguir inclui, entre outros, os tipos mais comuns de contratos segundo as condições de pagamento.

Contratos de empreitada por preço global

3.2 Nos contratos sob o regime de empreitada por preço global, o Prestador/Consultor se compromete a executar os serviços definidos no objeto do contrato por um valor fixo. O pagamento de percentuais ou parcelas poderá estar vinculado à conclusão de etapas do contrato ou ser determinado como porcentagem do valor do trabalho a ser executado.

3.3 Os contratos de empreitada por preço global podem ser adequados para os seguintes casos:

a. o alcance da atividade de aquisição pode ser discriminado de forma clara e precisa e vinculado a marcos contratuais no momento da seleção (p. ex., Obras simples, Serviços de Consultoria com produtos claramente identificados); e

b. o prestador se responsabiliza pela entrega das Obras, Instalações ou soluções de TI pré-desenvolvidas, como nos contratos *turnkey*, e pode ser remunerado por valores definidos ao atingir cada marco do contrato.

Contratos baseados em desempenho

3.4 Os contratos baseados em desempenho não são remunerados de acordo com os insumos utilizados, mas por produtos mensurados que objetivam satisfazer demandas funcionais em termos de qualidade, quantidade e confiabilidade.

3.5 Os contratos baseados em desempenho podem ser apropriados nos seguintes casos:

a. recuperação e operação e manutenção de estradas, por períodos determinados, a cargo de construtora;

b. prestação de Serviços Técnicos remunerados por resultado; e

c. operação de instalações remunerada com base no desempenho das funções.

Contratos baseados em preço unitário

3.6 Este tipo de contrato se baseia no quantitativo estimado de itens e nos preços unitários constantes do contrato. O pagamento é feito de acordo com a quantidade efetivamente utilizada pelo preço pactuado.

3.7 É apropriado para Obras, quando a natureza do trabalho estiver bem definida, mas as quantidades não puderem ser determinadas com razoável precisão antes da execução da obra, como ocorre com estradas ou barragens.

3.8 No caso de Bens e Serviços Técnicos, este tipo de contrato é apropriado quando as quantidades necessárias são conhecidas e os preços unitários foram cotados junto aos Ofertantes.

Contratos por tempo

3.9 Nos contratos por tempo, o cálculo do pagamento se baseia nas tarifas acordadas e no tempo despendido, acrescido das despesas reembolsáveis de praxe.

3.10 Este tipo de instrumento contratual pode ser usado nos seguintes casos:

a. Situações de Emergência e reparos e obras de manutenção; ou

b. Serviços de Consultoria, quando for difícil delimitar ou fixar o escopo e a duração dos serviços (p.ex., estudos complexos, supervisão de obras, serviços de assessoramento).

3.11 Este tipo de contrato não se presta para Obras ou Plantas.

Contratos mediante reembolso de custos

3.12 Nos contratos mediante reembolso de custos o pagamento cobre todos os custos incorridos, acrescidos de taxa para cobrir despesas de administração e de comissão a título de lucro.

3.13 Este tipo de contrato pode ser apropriado para circunstâncias tais como reparos emergenciais e serviços de manutenção. Para minimizar o risco para o Mutuário:

a. a parte contratada colocará todos os registros e contas à disposição do Mutuário ou de terceiro neutro, para inspeção; e

b. o contrato inclui incentivos apropriados para limitar os custos.

4. Outros tipos de arranjos contratuais

Acordos-Marco

4.1 Tipo de instrumento contratual usado para aquisição de volumes fixos ou variáveis de produtos ou serviços por tempo determinado. Consulte o Anexo XV, Acordos-Marco, para mais detalhes.

Parcerias Público-Privadas

4.2 No caso das PPPs, as diversas modalidades contratuais possíveis, como BOT (*Build-Operate-Transfer*) e BOOT (*build-own-operate-transfer*), são abordadas no Anexo XIV, Parcerias Público-Privadas.

Anexo IX. Condições Contratuais nas Licitações Públicas Internacionais

1. Finalidade

1.1 Este anexo lista as condições contratuais mínimas necessárias nas licitações públicas internacionais de Bens, Obras e Serviços Técnicos no âmbito de operações de IPF.

2. Requisitos

2.1 As condições contratuais incluirão uma distribuição adequada das responsabilidades, dos riscos e das obrigações de cada parte baseada na análise da sua capacidade de administrar os riscos e tendo em conta os custos e os incentivos da distribuição de riscos.

2.2 Nas licitações públicas internacionais de Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria, o Mutuário utilizará o correspondente DPA, por exemplo, um documento de Solicitação de Oferta/Proposta com mínimos ajustes, desde que aceitáveis para o Banco e conforme se provarem necessários para fazer face a determinadas condições do projeto.

2.3 Quando se tratar de Bens, Obras e Serviços Técnicos e o Banco não tiver emitido o DPA correspondente, o Mutuário utilizará outros modelos de contrato e cláusulas padrão reconhecidos internacionalmente e aceitos pelo Banco, observado o disposto no parágrafo 2.27 deste Anexo. Na ausência de um DPA oficial ou de outros modelos de contrato e cláusulas padrão reconhecidos internacionalmente e aceitos pelo o Mutuário incluirá no contrato, no mínimo, as seguintes disposições.

Garantia de execução

2.4 Os contratos de Obras e Plantas deverão ser garantidos por valor suficiente para proteger o Mutuário em caso de descumprimento pela empresa construtora. O valor da garantia será definido pelo Mutuário no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas, podendo variar conforme o tipo de garantia dada e a natureza e o porte das Obras ou instalações. A garantia bancária normalmente é de até 10% (dez por cento) do valor do contrato, a menos que a prática comercial do setor recomende porcentagem diversa. Parte dessa garantia deverá estender-se o suficiente para além da data de conclusão das Obras ou instalações a fim de cobrir eventuais vícios ou o período de manutenção até o aceite definitivo pelo Mutuário.

2.5 Nos contratos para fornecimento de Bens, a necessidade da garantia de execução dependerá das condições do mercado e das práticas comerciais aplicáveis a esse tipo específico de Bem. Assim, é facultado ao Mutuário exigir das empresas garantia por valor adequado e razoável, que será fixado pelo Mutuário no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas, a título de proteção contra inadimplemento contratual.

2.6 A garantia será constituída na forma que seja adequada e aceitável para o Banco, conforme o Mutuário especificar no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas. Os Ofertantes/ Proponentes poderão oferecer garantia de execução emitida diretamente por entidade bancária ou financeira (seguradora ou emissora de títulos) que goze de boa reputação, de sua escolha, localizada em qualquer país elegível. Entretanto, se a garantia de execução emitida por entidade financeira localizada fora do país do Mutuário não puder ser executada, essa entidade deverá contar com entidade financeira correspondente no país do Mutuário a fim de torná-la executável.

Inadimplemento

2.7 O contrato disporá sobre as hipóteses de suspensão ou rescisão e de inadimplemento por qualquer uma das partes.

Força maior

2.8 O contrato estipulará que casos de descumprimento das obrigações contratuais das partes não serão considerados inadimplemento se resultarem de evento de força maior, conforme definido nas condições contratuais.

Cláusulas sobre multa e bonificações

2.9 O contrato especificará o período para conclusão/encerramento do contrato. Além disso, deverá conter disposições sobre multa ou similares, para os quais será estipulada quantia que permita fazer face a eventuais custos adicionais ou perdas de receita ou de outros benefícios pelo Mutuário em caso de atraso na entrega de Bens ou na conclusão de Obras ou de não atendimento dos requisitos de execução previstos para Bens, Obras e Serviços Técnicos. De igual forma, poderá conter disposição sobre bonificação para os prestadores na hipótese de conclusão de obras ou entrega de bens antes da data limite estabelecida em contrato, se uma antecipação da entrega de obra ou de bem for favorável para o Mutuário.

Engenharia de valor

2.10 Os contratos mais complexos ou de alto custo poderão conter cláusula sobre possibilidade de uso da engenharia de valor, ou seja, previsão de propostas que objetivem reduzir custos, aumentar o desempenho, melhorar os tempos de entrega ou criar outros benefícios para o Mutuário. A proposta será elaborada pela parte contratada, que arcará com seu custo, cabendo ao Mutuário decidir a respeito da sua adoção. O contrato especificará a forma como serão divididos entre as partes eventuais benefícios gerados pela proposta.

Gerenciamento de mudanças contratuais

2.11 Os contratos indicarão de forma clara os procedimentos a serem usados em caso de pedidos de mudança ou de variações contratuais.

Pagamentos

2.12 As cláusulas contratuais referentes a pagamentos serão condizentes com as práticas comerciais internacionais aplicáveis à aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos.

2.13 Para Bens, os contratos preveem o pagamento integral no ato de entrega e, se necessário, de vistoria, exceto quando envolvam instalação e comissionamento; neste último caso, uma parcela do pagamento poderá ser adiada até que a parte contratada tenha cumprido todas as suas obrigações contratuais. De modo geral, o Banco exige o uso de cartas de crédito para assegurar o pronto pagamento à parte contratada. Os contratos de grande vulto cujo objeto seja o fornecimento de equipamentos e Plantas deverão conter disposição para adiantamento de pagamentos e, nos de longa duração, para pagamentos parciais de acordo com o progresso dos serviços, durante o período de produção ou montagem.

2.14 Quando pertinente, os contratos de Obras deverão dispor que quantias referentes a adiantamentos para mobilização de equipe e para equipamentos e materiais da parte contratada, a pagamentos progressivos regulares e às retenções de praxe sejam liberadas quando do cumprimento, pela parte contratada, das suas obrigações contratuais.

2.15 Todo adiantamento de pagamento referente a despesas com mobilização e similares incorridas após a celebração de contrato para aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos estará associado à quantia estimada para tais despesas e deverá ser discriminado no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas. Também deverão ser especificados os valores e prazos referentes aos demais pagamentos a serem adiantados, como os de materiais entregues no local que se destinam a ser incorporados aos Bens ou Obras. O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas especificará as disposições sobre garantias relacionadas a adiantamentos.

Impostos e tributos

2.16 Os contratos disporão sobre tratamento de tributos e impostos, incluindo as responsabilidades das partes contratantes.

Ajustes de preços

2.17 O contrato deverá indicar uma das duas opções a seguir:

a. os preços são fixos; ou

b. o preço do contrato seja ajustado a fim de refletir qualquer alteração no custo dos principais componentes do contrato, como mão de obra e materiais.

2.18 Contratos simples que envolvam a provisão de Bens ou a conclusão de Obras e Serviços Técnicos com duração de 18 (dezoito) meses normalmente dispensam cláusula de ajuste de preços, porém o mesmo não ocorre com os contratos com duração superior a 18 (dezoito) meses. Os de menor duração (menos de 18 meses) também poderão conter disposições semelhantes para ajuste de preços se houver previsão de crescimento da inflação no país ou no exterior, para o qual serão adotados os índices de preços oficiais cabíveis. Na ausência desses índices, o ajuste será feito por índice calculado com base em fontes documentadas apropriadas.

2.19 A fórmula, os índices de preços aplicáveis e a data base de aplicação serão definidos de forma clara no contrato. O contrato também conterá disposições adequadas para lidar com o impacto de mudanças na legislação do país do Mutuário que possam afetar a data de conclusão/entrega e/ou o preço do contrato, na eventualidade de tais mudanças ocorrerem no período de até 28 dias antes da data de apresentação da Oferta/Proposta.

Incoterms

2.20 A versão aplicável dos Incoterms será usada nos contratos de aquisição de Bens.

Seguro

2.21 Os contratos incluirão os tipos e as condições aplicáveis aos seguros que a parte contratada deverá contratar. Em regra, definirão como tipo de seguro o de “cobertura universal”. Nos contratos para aquisição de Bens e de responsabilidade única, a indenização correspondente ao seguro de transporte deverá ser de pelo menos 110% (cento e dez por cento) do valor CIP dos Bens a serem importados na moeda do pagamento ou em moeda de livre conversibilidade a fim de possibilitar a pronta substituição de Bens extraviados ou danificados.

2.22 O Mutuário que não desejar obter cobertura de seguro através do contrato e preferir tomar suas próprias providências ou contratar o seguro com empresa nacional ou outras fontes designadas deverá apresentar ao Banco comprovação satisfatória da:

a. disponibilidade imediata de recursos para o pronto pagamento, em moeda de livre conversibilidade entre as moedas previstas em contrato, das indenizações necessárias para a substituição dos Bens ou Obras extraviados ou danificados; e

b. adequada cobertura dos riscos.

Indenização de direitos autorais e patentes

2.23 As condições contratuais conterão disposições adequadas para a eventualidade de indenizações em razão de violação de copyright e patentes.

Foro e resolução de disputas

2.24 As condições contratuais das licitações públicas internacionais conterão cláusula sobre legislação aplicável e foro para resolução de conflitos. Todos os contratos de licitação pública internacional deverão prever mecanismos adequados de resolução de conflitos com a intervenção de terceiros, seja por meio de Dispute Review Experts (Especialistas em Análise de Divergências) ou de Dispute Review Boards (Juntas de Análise de Divergências).

2.25 A previsão de arbitragem comercial internacional em local neutro também deverá constar das condições contratuais, a menos que o Banco considere aceitáveis os regulamentos e procedimentos de arbitragem nacionais, em termos de equivalência com a arbitragem comercial internacional, e a neutralidade do local, ou que o contrato tenha sido adjudicado a um Ofertante/Proponente/Consultor do país do Mutuário.

2.26 O Banco não será nomeado árbitro nem lhe será solicitado que nomeie árbitro. Não obstante, fica entendido que os funcionários do Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID) terão liberdade para nomear árbitros, na qualidade de funcionários do ICSID.

Fraude e Corrupção

2.27 O Banco tem como política exigir a aplicação e o cumprimento das suas Diretrizes Anticorrupção, que lhe conferem, entre outros, o direito de aplicar sanções e de fiscalizar e auditar. Consulte o Anexo IV, Fraude e Corrupção, para mais detalhes.

Anexo X. Critérios de avaliação

1. Finalidade

1.1 Este anexo descreve os princípios de Critérios de Avaliação de Ofertas/Propostas e a metodologia.

2. Requisitos

2.1 A Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD) subsidia os Critérios de Avaliação, que deverão ser adequados à natureza e complexidade do processo de aquisição a fim de permitir que o Mutuário alcance o *VfM*. (Ver Guia de Aquisições, Avaliação de Ofertas e Propostas).

2.2 Os requisitos listados a seguir regem os Critérios de Avaliação de Ofertas/Propostas:

a. os critérios de avaliação serão proporcionais e adequados ao tipo, natureza, condições de mercado, complexidade, risco, valor e objetivo do objeto da aquisição;

b. o documento de Solicitação de Ofertas/Propostas deverá detalhar os Critérios de Avaliação completos, inclusive a forma específica como os Critérios de Classificação e seus subcritérios devem ser aplicados, sua priorização e pesos;

c. única e exclusivamente serão aplicados os Critérios de Avaliação indicados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas;

d. após a emissão do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas, qualquer alteração nos Critérios de Avaliação somente poderá ser feita através de aditamento aprovado pelo Banco; e

e. os Critérios de Avaliação serão aplicados sistematicamente a todas Ofertas/Propostas apresentadas.

2.3 Para alcançar o *VfM*, os Critérios de Avaliação levam em consideração fatores como:

a. Custo: avaliação do custo com metodologia adequada à natureza da aquisição, incluindo:

i. ajuste do preço da Oferta; ou

ii. ajuste do preço da Oferta acrescido do custo corrente/recorrente do bem ao longo da sua vida útil, trazido para o valor presente líquido (custos do ciclo de vida);

b. Qualidade: avaliação da qualidade usando metodologia para determinar em que medida os Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria atendem ou superam os requisitos definidos;

c. Risco: adequação da metodologia do Ofertante/Proponente para identificar e mitigar riscos relevantes, como os riscos relacionados a meio ambiente, aspectos sociais e econômicos, segurança cibernética, implementação etc.;

d. Sustentabilidade: credibilidade da metodologia do Ofertante/Proponente para abordar questões econômicas, ambientais e/ou sociais e/ou oportunidades de sustentabilidade identificadas, e poderá incluir a flexibilidade da Oferta/Proposta para se adaptar a possíveis mudanças ao longo do ciclo de vida; e/ou

e. Inovação: aspectos inovadores, entre outros, do projeto, metodologia, tecnologia e/ou fornecimento dos Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria.

Anexo X.

3. Bens, Obras e Serviços Técnicos

Critérios de qualificação

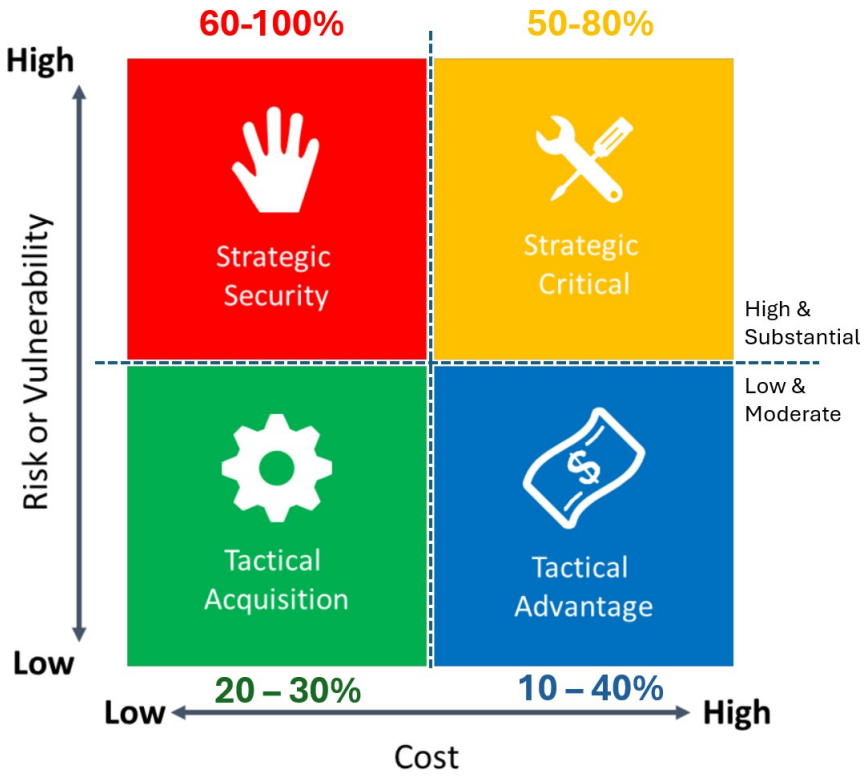
3.1 Estes são os requisitos mínimos constantes do documento de Solicitação de Ofertas/Propostas que podem ser julgados no formato aprovação/reprovação ou com base em Critérios Classificatórios.

Critérios de Classificação e pesos

3.2 Os Critérios do tipo Classificatório, e, conforme o caso, seus subcritérios, são priorizados, pontuados e ponderados de acordo com sua importância relativa. O número de Critérios Classificatórios deve ser o menor possível.

3.3 Para qualquer licitação pública internacional com uso obrigatório de DPAs, os pesos dos Critérios de Classificação se aplicam conforme detalhado na Matriz contida na Figura 1 abaixo. O Mutuário determinará os pesos específicos dos Critérios de Classificação para cada contrato com base em sua posição na matriz, e incluirá a explicação na EAPD para a revisão e aprovação do Banco. (Ver Guia de Aquisições, Avaliação de Ofertas e Propostas).

Figura 1 - Matriz de pesos de Critérios de Classificação (por exemplo, questões não monetárias, qualitativas e técnicas) por risco de aquisição e custo



Nota: Os contratos estimados em montante igual ou superior a US$ 10 milhões são considerados de valor elevado para fins das ponderações acima.

3.4 O Banco revisa e aprova os pesos de Critérios de Classificação para cada contrato sujeito a revisão prévia. No caso de contratos sujeitos a revisão posterior, o Banco revisará a conformidade do Mutuário com a Matriz de pesos de Critérios de Classificação: A aplicação incorreta dos pesos de Critérios de Classificação constantes desta Matriz pode redundar em erros nas aquisições.

Avaliação dos custos

3.5 O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas especificará como os custos serão avaliados, o que poderá acontecer por:

a. ajuste do preço da Oferta, ou

b. custos do ciclo de vida.

3.6 Os ajustes no preço da Oferta compreendem correção aritmética, descontos e outros ajustes especificados no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas para fins de avaliação, inclusive ajustes para corrigir desvios do cronograma de entrega/implementação e/ou nas condições de pagamento, bem como correções de desvios ou omissões de menor importância.

3.7 A análise do custo de ciclo de vida deverá ser empregada sempre que possível, particularmente quando os custos de operação e/ou de manutenção estimados para a vida útil especificada de Bens ou Obras sejam consideráveis em comparação com o custo inicial e possam apresentar variações entre as diferentes Ofertas/Propostas. Sua avaliação é feita com base no valor presente líquido.

3.8 Ao usar a análise do custo de ciclo de vida, o Mutuário indicará as seguintes informações no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas:

a. número de anos adotado para determinação dos custos de ciclo de vida;

b. taxa de desconto, em porcentagem, a ser adotada no cálculo do valor presente líquido dos custos futuros ao longo do ciclo de vida especificado em 3.8 a; e

c. fatores e metodologia a serem adotadas no cálculo dos custos de operação e manutenção e do valor residual, incluindo as informações que o Ofertante/Proponente fornecerá na Oferta/Proposta.

Combinação do critério de classificação e do custo

3.9 Às Ofertas/Propostas é atribuída pontuação financeira que será inversamente proporcional ao seu preço. O peso que será atribuído aos Critérios de Classificação e pontuações financeiras para determinar a Oferta/Proposta Mais Vantajosa será especificado no documento de Solicitação de Ofertas/Solicitação de Propostas de acordo com o parágrafo 5.50 deste Anexo X.

4. Serviços de Consultoria

Avaliação técnica

4.1 As Propostas técnicas dos Serviços de Consultoria são avaliadas por meio de pontuação de acordo com os seguintes critérios:

a. adequação da metodologia e do plano de trabalho;

b. relevância da experiência e qualificações do pessoal-chave; e

c. relevância da experiência da empresa.

4.2 Além dos critérios acima, transferência de conhecimento e participação de cidadãos do país na equipe principal podem figurar entre os critérios, dependendo da natureza e das necessidades do serviço.

4.3 A cada critério é atribuída uma pontuação dentro do intervalo de pontuação sugerido na Tabela 1. Quando se justificar, uma vez feita a revisão prévia pelo Banco, tais intervalos poderão ser ajustados. Por exemplo, se o principal objetivo de um serviço for a transferência de conhecimento, esta poderá receber um peso maior que reflita sua importância. Dentro do intervalo especificado, a pontuação atribuída a um critério dependerá da natureza e complexidade do serviço. Por exemplo, quando a obtenção do *VfM* estiver ligada à apresentação de propostas inovadoras, a pontuação atribuída aos critérios relativos à metodologia poderia se situar na extremidade superior do intervalo.

4.4 O Mutuário normalmente divide esses critérios em subcritérios. Dessa forma, a cada critério é atribuída uma pontuação com base na pontuação total atribuída aos seus subcritérios. O número de subcritérios deve ser o menor possível.

Tabela 1. Intervalos de pontuação para qualidade de Propostas (Serviços de Consultoria)

Critérios de classificação	Intervalo de pontuação
Metodologia	20 – 50%
Relevância da experiência e qualificações da equipe principal	30 – 60%
Relevância da experiência da empresa	0 – 10%
Transferência de conhecimento	0 – 10%
Presença de cidadãos do país na equipe principal Conforme a participação de cidadãos do país esteja refletida entre os principais peritos (se trazidos por empresas estrangeiras ou nacionais) e calculada como proporção entre o tempo dos principais peritos nacionais (em homens-mês) e o tempo total dos principais peritos (em homens-mês) na Proposta.	0 – 10%

4.5 O documento de solicitação de propostas indicará a pontuação global técnica mínima a ser atingida. A pontuação técnica mínima tipicamente se situará no intervalo de 70-85%, dependendo da natureza e da complexidade do serviço.

Avaliação financeira

4.6 O preço total oferecido compreende toda a remuneração do Consultor e outras despesas reembolsáveis e diversas. Para fins de avaliação, não estão inclusos nos preços oferecidos: os tributos locais indiretos identificáveis (como imposto sobre vendas, imposto sobre o valor agregado e taxas, impostos de importação e tributos semelhantes) que incidem sobre o contrato; e o imposto de renda devido ao país do Mutuário que incide sobre a remuneração dos Serviços prestados no país do Mutuário por perito e outros funcionários da empresa de consultoria que não residem nesse país. Excepcionalmente, quando o mutuário não for capaz de identificar todos os impostos indiretos na avaliação das propostas financeiras, é facultado ao Banco concordar, exclusivamente para fins de avaliação, com a possibilidade de que os preços incluam todos os impostos do país do Mutuário.

4.7 Nos contratos baseados em tempo, serão corrigidos todos os erros aritméticos e serão ajustados os preços que não refletirem todos os itens listados nas Propostas técnicas. Quando se tratar de

contrato por preço global, será considerado que a proposta financeira do Consultor inclui todos os preços, ficando dispensadas as correções aritméticas e os ajustes nos preços. O valor total indicado na Proposta financeira, excluídos os impostos de acordo com o parágrafo 4.6 deste Anexo, será considerado o preço oferecido.

4.8 Nos processos de Seleção Baseada em Qualidade e Custo (SBQC), a Proposta com o preço total mais baixo receberá 100% (cem por cento) de pontuação no aspecto financeiro, e as demais Propostas receberão nesse item pontuação inversamente proporcional aos seus preços. A metodologia a ser utilizada será especificada no documento de solicitação de propostas.

Pontuação Combinada Qualidade e Custo

4.9 Ao usar a SBQC, as pontuações referentes a qualidade e custo são devidamente ponderadas e somadas para determinar a proposta mais vantajosa.

4.10 A ponderação das pontuações de qualidade e do custo depende da natureza e da complexidade do serviço de consultoria. O intervalo da pontuação ponderada de qualidade e custo normalmente é o mostrado na Tabela 2, exceto por razões justificáveis e com a revisão prévia do Banco.

Tabela 2. Índice combinado Qualidade / Custo em processos de SBQC (Serviços de Consultoria)

Descrição	Pontuação Qualidade/Custo ponderados (%)
Alta complexidade / consequências no longo prazo / serviços especializados (também é aceito o método SBQ)	90 / 10
Complexidade moderada	70-80 / 30-20
Serviços padronizados ou rotineiros (também é aceito o método SMC)	60-50 / 40-50

Anexo X.

Anexo XI. Gerenciamento de contratos

1. Finalidade

1.1 Este anexo explica em linhas gerais os requisitos relativos ao Gerenciamento de Contratos e ao monitoramento por meio do Plano de Gerenciamento de Contratos nas operações IPF.

2. Requisitos

2.1 Um gerenciamento de contratos eficaz depende de uma condução sistemática e eficiente das atividades de planejamento, execução, monitoramento e avaliação para otimizar seu desempenho, administrar seus riscos e garantir o cumprimento das obrigações contratuais por ambas as partes, tendo em vista o objetivo final de alcançar o *VfM* e resultados no local.

2.2 O desenvolvimento dos contratos deve começar o antes possível no Processo de Aquisição. Quando este Regulamento de Aquisições determinar, as condições contratuais serão incluídas no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas do Processo de Aquisição. O nível de detalhamento necessário em um contrato dependerá do nível de risco e do grau de complexidade do contrato. As cláusulas e condições serão adequadas à finalidade, distribuindo de forma adequada os riscos, as obrigações, as atribuições e as responsabilidades das partes.

2.3 O processo de desenvolvimento do Plano de Gerenciamento de Contratos ocorre durante a criação do contrato e se encerra quando da sua assinatura.

2.4 Os Mutuários gerenciarão de maneira proativa os contratos durante sua vigência tendo como referência o Plano de Gerenciamento de Contratos. Quando for necessário, serão definidos indicadores de desempenho (ICDs) para assegurar que a parte contratada tenha um desempenho satisfatório, os requisitos do contrato sejam cumpridos e as partes interessadas relevantes estejam bem informadas e satisfeitas com os Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria fornecidos em virtude do contrato. Uma vez encerrado o contrato, será feita uma avaliação da execução com a finalidade de medir o desempenho e, conforme o caso, identificar as lições aprendidas para futuros contratos.

3. Plano de Gerenciamento do Contrato e execução do Contrato

3.1 Quando se tratar de contratos identificados na EAPD (ou quando o contrato de obras for avaliado como envolvendo alto risco de Exploração e Abuso Sexual/Assédio Sexual), os Planos de Gerenciamento de Contrato em geral conterão um resumo dos dados a seguir:

a. potenciais riscos identificados (p.ex., atrasos para liberar o acesso da parte contratada ao local da obra e em pagamentos, assim como outros casos de descumprimento das obrigações contratuais do Mutuário com potencial de se tornarem disputas contratuais) e sua mitigação;

b. Principais contatos, funções e responsabilidades das partes:

   i. nome e dados dos principais contatos de cada parte;

   ii. certificar-se de que cada parte tenha dado as autorizações e delegado as funções

cabíveis ao seu pessoal no início do contrato é um importante pré-requisito para garantir que todas as decisões de contratação sejam válidas e executáveis;

c. procedimentos de comunicação e elaboração de relatórios;

d. principais termos e condições contratuais;

e. marcos contratuais, incluindo o caminho crítico (identificado para garantir que os problemas sejam detectados e mitigados precocemente), e procedimentos de pagamento alinhados com as disposições contratuais;

f. principais produtos do contrato, identificados, devidamente descritos e atualizados levando em conta os pedidos de alteração feitos durante a execução do contrato;

g. Principais indicadores de desempenho e uma descrição do processo de medição (se necessário);

h. mecanismos para controlar variação/alterações contratuais; e

i. requisitos relacionados à manutenção de registros.

Monitoramento do contrato

3.2 Durante a execução do contrato, o Mutuário se baseará no próprio contrato e no Plano de Gerenciamento do Contrato para garantir o cumprimento das disposições contratuais por ambas as partes contratantes.

3.3 No tocante à obtenção do *VfM*, o Mutuário acompanhará o contrato a fim de garantir, no mínimo, que:

a. os riscos sejam administrados ou mitigados antes de se materializarem;

b. o contrato seja concluído conforme prazo e orçamento;

c. as variações no contrato estejam devidamente justificadas;

d. o contrato tenha atingido os objetivos estabelecidos inicialmente;

e. os requisitos técnicos e comerciais do Mutuário forem atendidos ou superados, dentro do orçamento; e

f. o preço final do contrato é equiparável positivamente ao dos parâmetros comparativos.

Anexo XII. Métodos de seleção

1. Finalidade

1.1 Este Anexo oferece mais detalhes sobre os Métodos de Seleção aprovados e os Formatos Particulares de Seleção aprovados.

2. Requisitos

2.1 A cada aquisição, o Mutuário identificará dentre os Métodos de Seleção aprovados aquele que melhor satisfaça os respectivos requisitos e viabilize a obtenção do *VfM*. As Seções VI e VII deste Regulamento de Aquisições tratam das condições e circunstâncias em que são utilizadas as opções aprovadas de Métodos da Seleção, Formatos Particulares de Seleção e Abordagens de Mercado.

3. Bens, Obras e Serviços Técnicos

Procedimentos para uso do método de seleção

SDP

3.1 A Seleção Inicial será usada normalmente com o método de Solicitação de Propostas na aquisição de Bens, Obras ou Serviços Técnicos. Cada um dos três modelos de Solicitação de Propostas aplicáveis a estas categorias será precedido pela Seleção Inicial. Quando o Mutuário adotar o método SDP, o processo de Seleção Inicial deverá compreender os passos a seguir:

a. **Documento de seleção inicial:** elaborar o Documento de Seleção Inicial com base no Documento de Seleção Inicial Padrão do Banco;

b. **Aviso Específico de Licitação:** elaborar os Avisos Específicos de Licitação para Seleção Inicial de acordo com o modelo do Banco aplicável a esse fim. Quando o documento de Seleção Inicial estiver pronto para distribuição, publicar o Aviso Específico de Licitação de acordo com os parágrafos 5.22 e 5.23 (Publicação de Oportunidades de Aquisição) com prazo suficiente para que os Candidatos tomem conhecimento do documento de Seleção Inicial e elaborem e submetam suas Candidaturas;

c. **Esclarecimentos e aditamentos:** responder, por escrito, a qualquer pedido de esclarecimentos de Candidato, com cópia para todos Candidatos interessados. Qualquer alteração no documento de Seleção Inicial que o mutuário julgar necessária em razão da inclusão de informações/modificações ou de esclarecimento de dúvidas será feita e comunicada por escrito a todos os interessados;

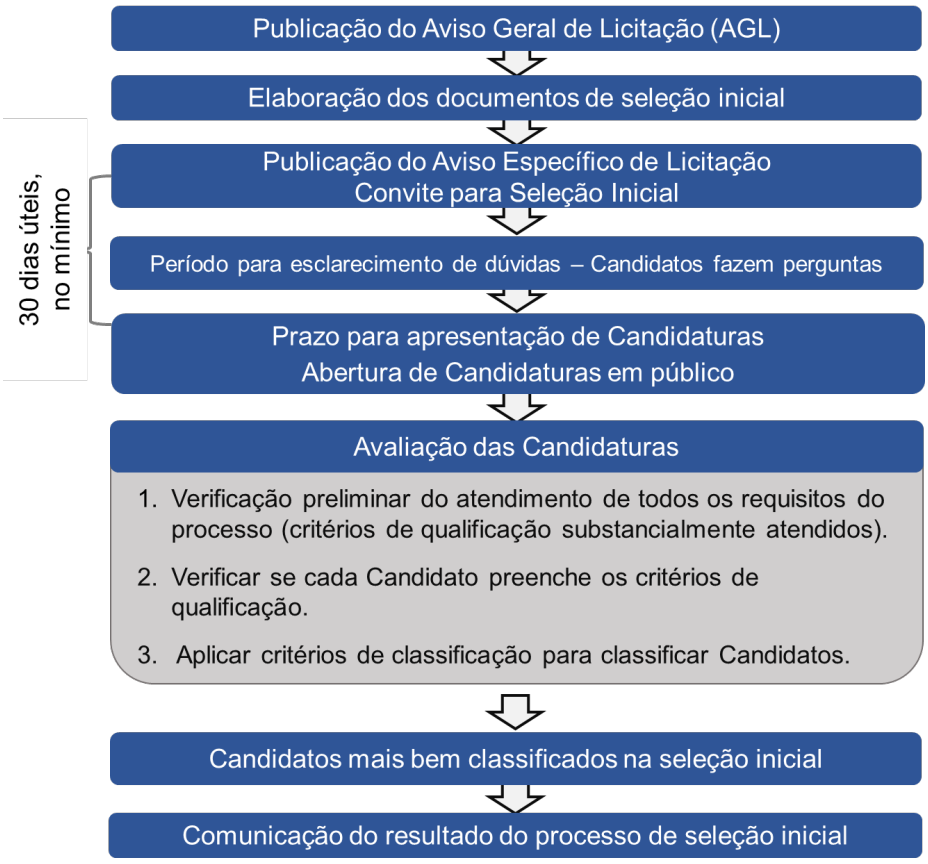
d. **Apresentação e abertura de Candidaturas nos processos de seleção inicial:** As Candidaturas deverão ser apresentadas dentro do prazo, mas o Mutuário poderá aceitar Candidaturas fora do prazo se o documento de Seleção Inicial não dispuser o contrário. O Mutuário lavrará ata da abertura das Candidaturas, que será distribuída entre todos os Candidatos;

e. **Avaliação das Candidaturas:** consiste na avaliação das Candidaturas de acordo com os critérios informados no documento de Seleção Inicial. Em primeiro lugar, os Candidatos são julgados de acordo com os critérios de qualificação.

Todos os Candidatos qualificados são então classificados de acordo com os Critérios de Classificação. Aqueles que obtiverem melhor classificação (que serão convidados para participar da próxima fase do processo) são selecionados de acordo com os procedimentos especificados no Documento de Seleção Inicial; e

f. **Comunicação dos resultados da seleção inicial:** neste passo, o resultado do processo de Seleção Inicial é comunicado a todos os Candidatos.

Figura 1: Fluxograma de processo: Seleção inicial



SDP - Modelo 1: Duas etapas após Seleção inicial

3.2 O Modelo 1 tem as seguintes características:

a. **Etapa preliminar:** Seleção Inicial (ver processo descrito no parágrafo 3.1 deste Anexo);

b. **Etapa 1:** solicitação e avaliação das Propostas técnicas. Nesta etapa são realizadas reuniões exploratórias com cada proponente habilitado na Seleção Inicial, nas quais o Mutuário tem a oportunidade de refinar suas demandas no tocante a desempenho administrativo-financeiro e funcionamento. Após isso, os requisitos refinados são compartilhados simultaneamente com todos os proponentes, dando-lhes a oportunidade de apresentar suas Propostas ajustadas com base nesses requisitos refinados;

c. **Etapa 2:** solicitação e avaliação das Propostas técnicas e financeiras completas; e

d. **As modalidades MOD ou Negociação são opcionais;** no entanto, são mutuamente excludentes.

3.3 No método de seleção SDP - Modelo 1, o Mutuário seguirá os passos abaixo. Estes passos se aplicam quando não houver previsão das modalidades MOD ou Negociação:

a. **Seleção Inicial:** aplicam-se os procedimentos descritos no parágrafo 3.1 deste Anexo para identificar os Proponentes que obtiverem a melhor classificação, os quais ficam habilitados para proceder à Etapa 1;

b. **Etapa 1: Solicitação de propostas:** elaborar com base no Documento Padrão para Solicitação de Propostas do Banco;

c. **Envio da Solicitação de Propostas:** o documento de Solicitação de Propostas é enviado a todos os Candidatos habilitados na Seleção Inicial, convidando-os a apresentar somente suas Propostas técnicas;

d. **Esclarecimentos e aditamentos:** Oferecer esclarecimentos e fazer alterações de acordo com os parágrafos 5.30 e 5.31 (Esclarecimentos a respeito dos Documentos de Aquisição);

e. **Prazo para envio de propostas técnicas e abertura das propostas:** satisfazendo os requisitos dos parágrafos 5.36 e 5.37 (Prazo para elaboração e apresentação de Oferta/Proposta) e 5.40 a 5.48 (Abertura das Ofertas/Propostas), conforme o caso;

f. **Avaliação da Proposta**: de acordo com os Critérios de Avaliação, inclusive os Critérios Classificatórios monetários/qualitativos especificados no documento de Solicitação de Propostas;

g. **Determinação de observância das exigências do documento de convocação:** de acordo com os requisitos do documento de Solicitação de Propostas;

h. **Etapa exploratória (reuniões, esclarecimento de dúvidas e aditamentos):** Nesta etapa, o Mutuário examina as propostas técnicas e pode solicitar esclarecimentos aos proponentes, por escrito. São realizadas reuniões individuais com cada Proponente com a finalidade de aprofundar-se, fazer questionamentos e pedir esclarecimentos em relação à Proposta técnica. Após os esclarecimentos e as reuniões individuais, o Mutuário deverá:

   i. elaborar Aditamento ao documento de Solicitação de Propostas com as respectivas alterações e enviá-lo a todos os proponentes, conforme o caso;

   ii. preparar um documento com alterações em relação a uma Proposta individual, que será enviado ao respectivo Proponente, conforme necessário; e

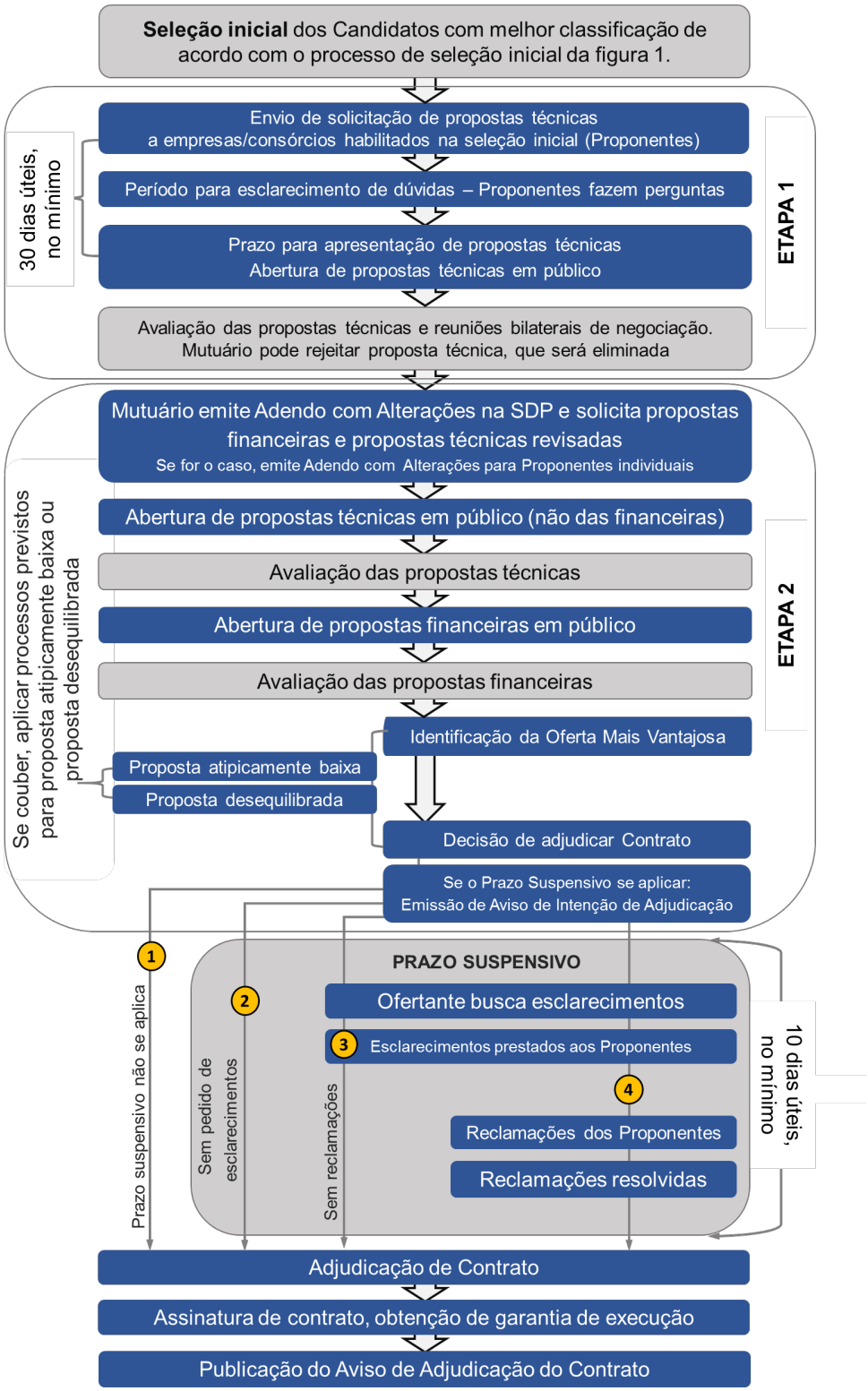
iii. enviar o convite para participação da segunda etapa de Propostas técnicas e financeiras a todos os Proponentes cujas Propostas apresentadas na primeira etapa tenham observado as exigências constantes do documento de convocação.

i. **Etapa 2 - Propostas técnicas e financeiras** (prazo para envio e abertura das propostas): satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.36 e 5.37 (Prazo para elaboração e apresentação de Oferta/Proposta) e 5.40 a 5.48 (Abertura das Ofertas/Propostas), conforme o caso. As Propostas deverão ser apresentadas antes do encerramento do prazo para apresentação. As Propostas técnicas serão abertas e seu conteúdo será lido na sessão pública de abertura de envelopes. As Propostas financeiras não serão abertas nesse momento. A abertura das Propostas financeiras ocorrerá após a avaliação das Propostas técnicas. As Propostas financeiras serão avaliadas de acordo com os Critérios de Avaliação especificados no documento de Solicitação de Propostas. A Proposta Mais Vantajosa será identificada pelo Mutuário;

j. **Notificação de Intenção da Adjudicação e Prazo Suspensivo:** O Mutuário transmite a Notificação de Intenção de Adjudicação do contrato aos Proponentes. Nesse momento inicia o Prazo Suspensivo. No que couber, o Mutuário oferece esclarecimentos e gerencia todas as reclamações recebidas relacionadas à decisão de adjudicação do contrato. O Mutuário deverá satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.72 a 5.74 (Notificação de Intenção da Adjudicação) e 5.78 a 5.80 (Prazo Suspensivo). Eventuais esclarecimentos deverão satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.81 a 5.87 (Esclarecimentos do Mutuário); e

k. **Adjudicação do Contrato e publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato:** O Mutuário poderá adjudicar o contrato uma vez transcorrido o Prazo Suspensivo, para o qual publicará a Notificação de Adjudicação do Contrato. Neste caso, o Mutuário deverá satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.93 a 5.95 (Notificação de Adjudicação do Contrato).

Figura 2: Fluxograma de processo: SDP - Modelo 1



Variação do processo quando as modalidades MOD ou Negociação estiverem previstas

3.4 **MOD ou Negociação:** Ocorrerá uma variação do processo descrito acima quando se aplicarem as modalidades MOD ou Negociações. Trata-se de duas modalidades mutuamente excludentes. Quando o Mutuário aplicar a modalidade MOD, deverá observar as exigências dos Parágrafos 6.32 e 6.33; quando aplicar a modalidade Negociação, deverá observar as exigências dos Parágrafos 6.34 a 6.36.

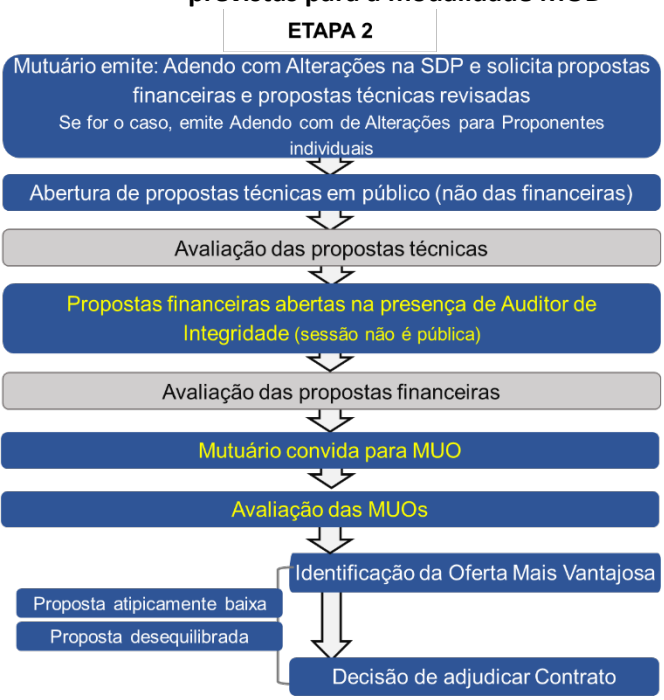
3.5 **Auditor de Integridade:** Quando as modalidades MOD ou Negociação forem aplicáveis, o Mutuário nomeará um Auditor de Controle de Integridade (Auditor de Integridade), condicionado à aceitação do Banco, para supervisionar a integridade do processo de aquisição, particularmente da realização das modalidades MOD ou Negociação. Esse Auditor de Integridade deverá ser aprovado pelo Banco. Na Etapa 2, quando da abertura do segundo envelope (Propostas financeiras):

a. o segundo envelope não será aberto em público, mas na presença do Auditor de Integridade; e

b. o Mutuário lavrará ata da abertura dos envelopes com a Proposta financeira, que será assinada pelo Auditor de Integridade.

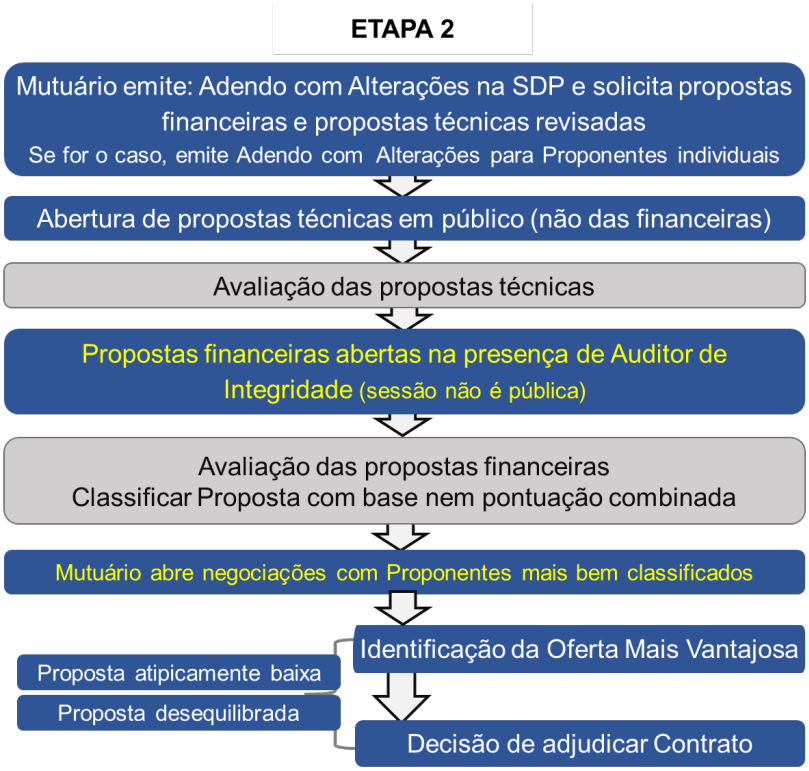
3.6 **Relatório de Integridade:** Após o Mutuário tomar a decisão sobre a adjudicação do contrato, o Auditor de Integridade elaborará um relatório de Integridade, que terá uma cópia entregue ao Mutuário e outra ao Banco. Para garantir a transparência e a responsabilização na prestação de contas, o Mutuário enviará o relatório de Integridade a todos os Proponentes (ou seja, a cada um dos que apresentaram sua Proposta para a Etapa 2, independentemente de terem sido convidados a apresentar uma MOD ou a negociar) e o publicará no seu site. O envio e a publicação do relatório de Integridade ocorrerão simultaneamente ao envio da Notificação de Intenção de Adjudicação.

Figura 3: MOD: Principais variações do processo SDP Modelo 1 previstas para a modalidade MOD



Nota: As principais variações ao processo estão grifadas de amarelo.

Figura 4: NEGOCIAÇÃO Principais variações do processo SDP Modelo 1 previstas para a modalidade Negociações



Nota: As principais variações ao processo estão grifadas de amarelo.

SDP - Modelo 2: Simplificado

3.7 Após o processo de Seleção Inicial, o Mutuário seguirá os passos abaixo no método de seleção SDP - Modelo 1:

a. **Documento de solicitação de propostas:** elaborado com base no Documento Padrão para Solicitação de Propostas do Banco;

b. **Envio da solicitação de proposta:** envio do documento de Solicitação de Propostas a todos os Proponentes habilitados na Seleção Inicial. Os Proponentes são convidados a apresentar Propostas técnicas e financeiras completas;

c. Esclarecimento de dúvidas e alterações: resposta, por escrito, a qualquer pedido de esclarecimentos de Proponente, com cópia para todos os Proponentes. Qualquer aditamento ao documento de Seleção Inicial que o mutuário julgar necessário em razão da inclusão de informações adicionais/modificações ou de esclarecimentos será feita e comunicada, por escrito, a todos os Proponentes. Ao fazer esclarecimentos e aditamentos, o Mutuário deverá observar as exigências dos Parágrafos 5.30 e 5.31;

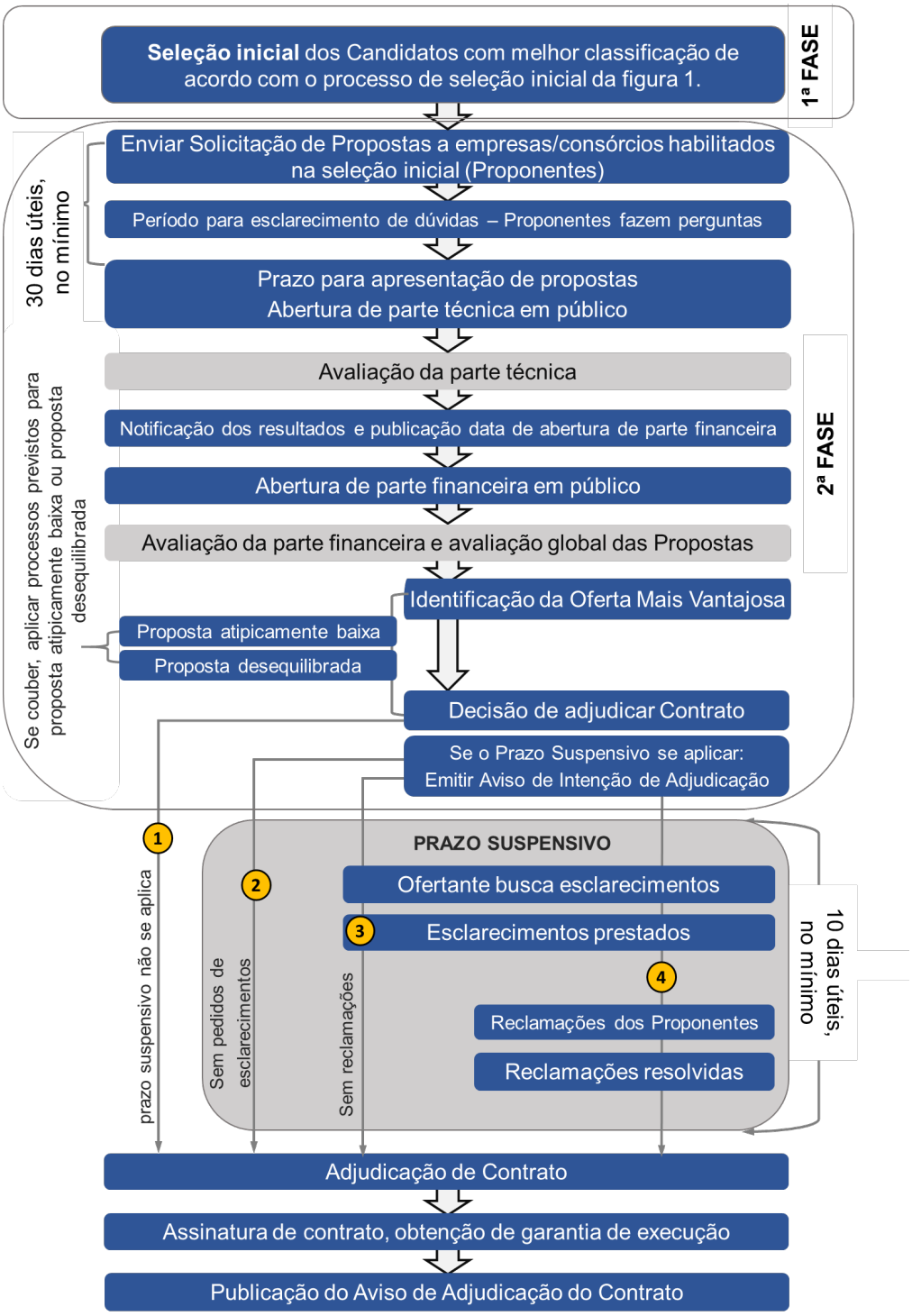
d. **Prazo para envio e abertura das propostas:** atender aos requisitos dos parágrafos 5.36 e 5.37 (prazo para elaboração e apresentação de Oferta/Proposta) e 5.40 a 5.48 (Oferta/Abertura de Proposta), conforme o caso. As Propostas deverão ser apresentadas antes do encerramento do prazo para apresentação. As Propostas técnicas serão abertas e seu conteúdo será lido na sessão pública de abertura de envelopes. As Propostas financeiras não serão abertas nesse momento. A abertura das Propostas financeiras ocorrerá após a avaliação das Propostas técnicas. As Propostas financeiras serão avaliadas de acordo com os Critérios de Avaliação especificados no documento de solicitação de propostas. A Proposta Mais Vantajosa será identificada pelo Mutuário;

e. **Exame da proposta e avaliação pós-qualificação:** As Propostas serão avaliadas de acordo com os critérios de avaliação especificados no documento de solicitação de propostas;

f. **Notificação de Intenção de Adjudicação e Prazo Suspensivo:** a Notificação de Intenção de Adjudicação do contrato é enviado pelo Mutuário aos Proponentes não vencedores. Nesse momento inicia o Prazo Suspensivo. No que couber, o Mutuário oferece esclarecimentos e gerencia todas as reclamações recebidas relacionadas à decisão de adjudicação do contrato. O Mutuário deverá satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.72 a 5.74 (Aviso da Intenção de Adjudicação) e 5.78 a 5.80 (Prazo Suspensivo). Eventuais esclarecimentos deverão satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.81 a 5.87 (Esclarecimentos do Mutuário); e

g. **Adjudicação do contrato e publicação da adjudicação:** O Mutuário poderá adjudicar o contrato uma vez transcorrido o Prazo Suspensivo, para o qual publicará a Notificação de Adjudicação do Contrato. Neste caso, o Mutuário deverá satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.93 a 5.95 (Notificação de Adjudicação do Contrato).

Figura 5: Fluxograma de processo: SDP Modelo 2 (sem previsão de MOD ou Negociação)



Variação do processo quando as modalidades MOD ou Negociação estiverem previstas

3.8 Ocorrerá uma variação do processo descrito acima quando se aplicarem as modalidades MOD ou Negociações. Nesse caso, o Mutuário deverá satisfazer as exigências descritas nos parágrafos 3.4 a 3.6 deste Anexo.

SDP - Modelo 3: Diálogo competitivo

3.9 Os principais passos que compõem o processo são descritos em detalhes no Anexo XIII, Diálogo Competitivo.

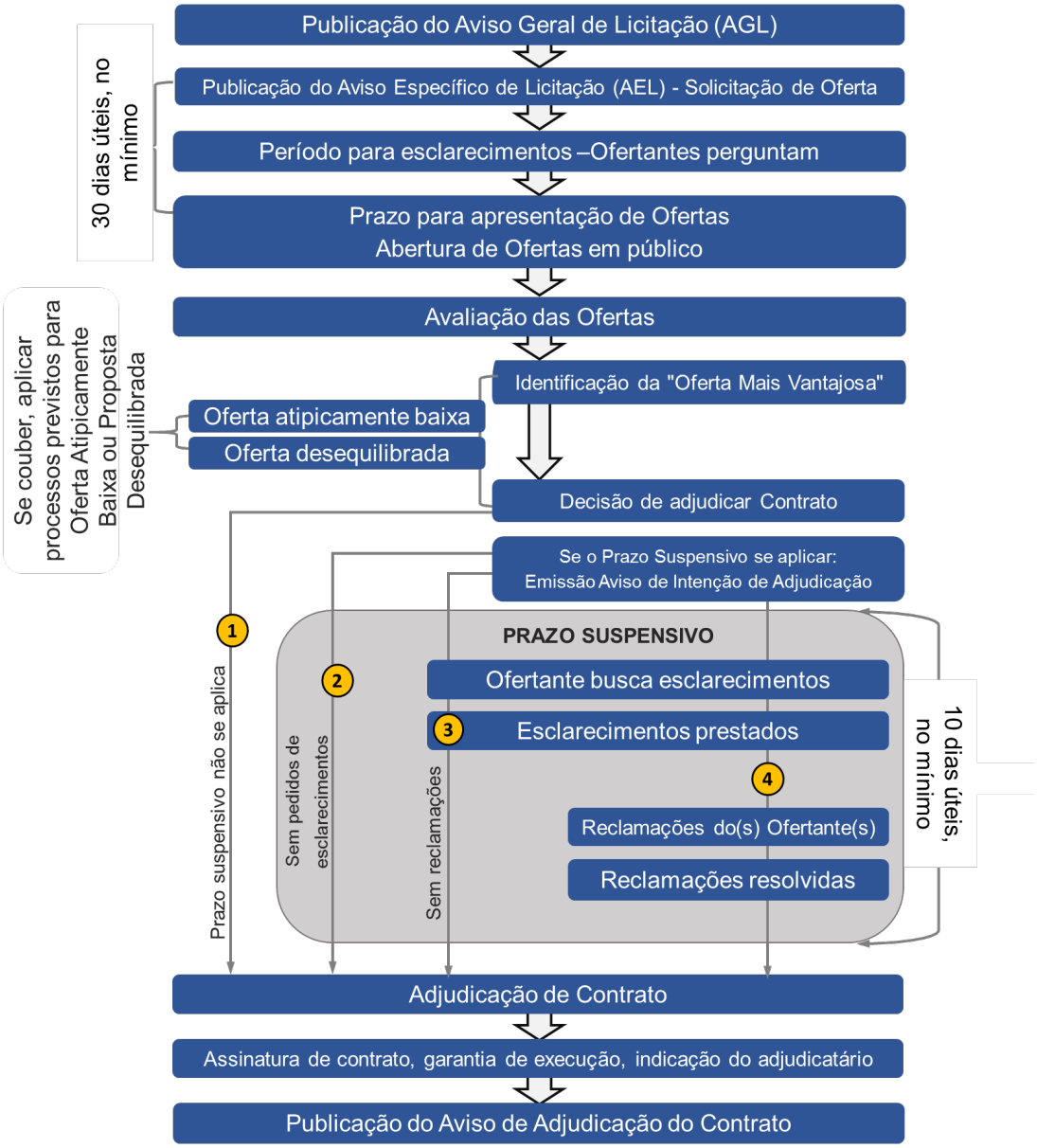
4. Procedimentos para usar o método Solicitação de Ofertas

4.1 Quando se tratar de Pré-qualificação, o Mutuário usa o Documento Padrão de Pré-qualificação do Banco.

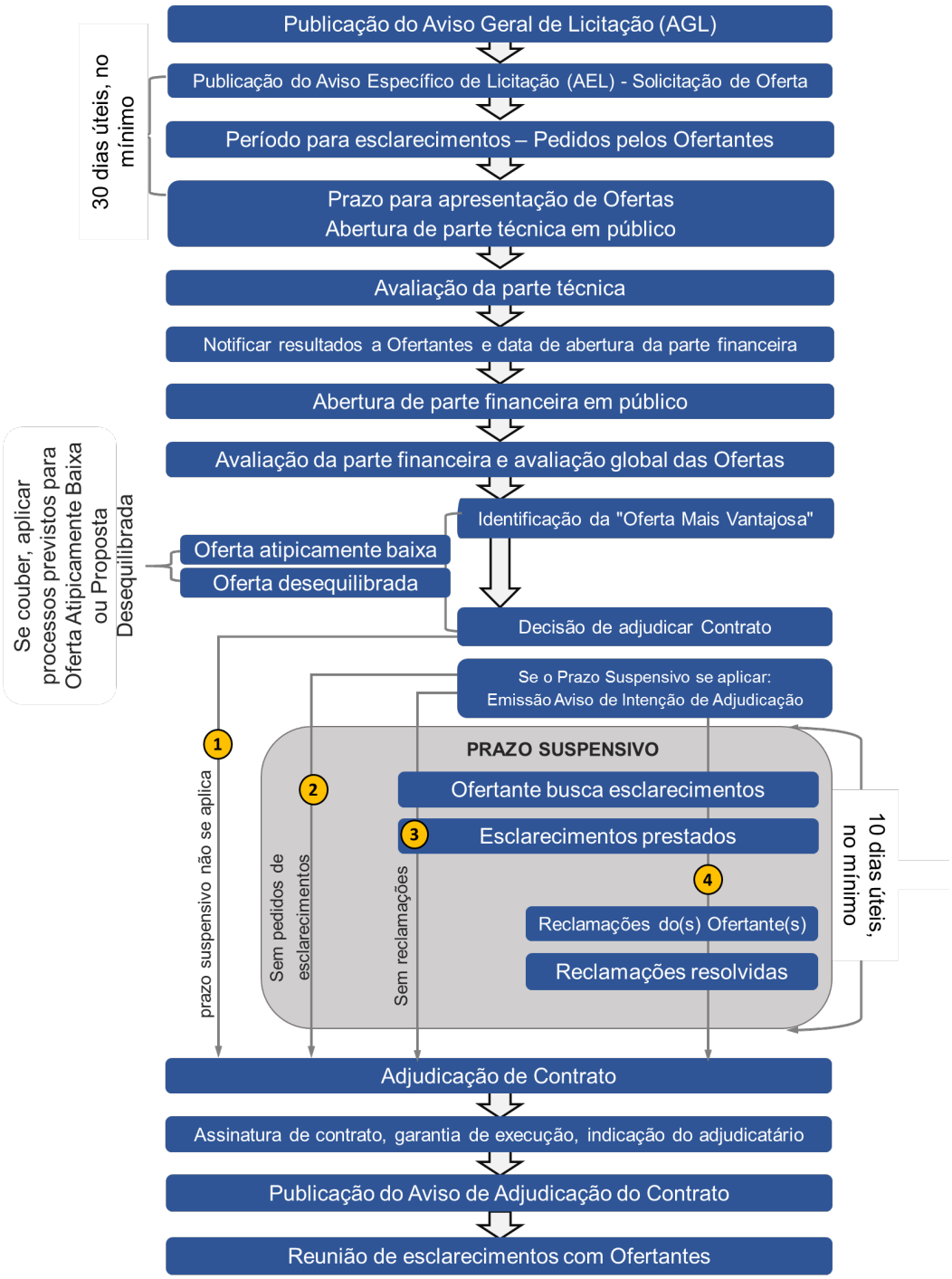
4.2 Para procedimentos licitação pública nacional (Seção V, parágrafos 5.3 a 5.6), ver a Figura 6.

4.3 Para aquisições sujeitas a concorrência internacional com base no DPA do Banco, ver Figura 7.

Figura 6: Fluxograma de processo: Licitação nacional (ou exceções conforme o parágrafo 5.50): SDO no processo com envelope único (sem Pré-qualificação)



<u>Figura 7</u>: Fluxograma de processo: licitação internacional com base em um DPA: SDO no processo com dois envelopes (sem Pré-qualificação)



5. Solicitações de Cotação

5.1 As cotações devem ser obtidas por meio de divulgação ou, quando justificada a concorrência fechada, através de solicitação de cotação (SDC) feita junto a um número reduzido de empresas. Para garantir a concorrência, o mutuário normalmente solicitará cotações de, no mínimo, 3 (três) empresas.

5.2 Às empresas será concedido prazo suficiente para que elaborem e apresentem suas cotações. A SDC conterá descrição, quantidade, prazo de entrega, localização dos Bens, Obras e Serviços Técnicos, inclusive requisitos de instalação, conforme o caso. A solicitação indicará ainda o prazo para apresentação das cotações e se estas podem ser apresentadas por carta, fax ou por meio eletrônico.

5.3 A avaliação da cotação e a adjudicação do contrato seguirão os critérios especificados na SDC. Os termos da cotação aceita serão incorporados em instrumento contratual vinculante. É obrigação do Mutuário manter registros de todos os processos referentes às SDCs.

6. Formatos particulares de aquisição

Pregões eletrônicos

6.1 O pregão eletrônico é uma aplicação específica das SDCs. O processo inicia após um prazo razoável do recebimento das informações a seguir listadas pelas empresas pré-qualificadas/registradas que tenham satisfeito os critérios mínimos de qualificação:

a. método de avaliação automatizado que será utilizado para classificar os participantes durante o pregão eletrônico; e

b. quaisquer outras informações pertinentes sobre a condução do pregão eletrônico, incluindo instruções claras para acesso e participação.

6.2 As empresas farão seus lances para o fornecimento dos Bens e Serviços Técnicos e, ao final do pregão, será considerada para adjudicação do contrato aquela cuja oferta tenha o menor preço.

6.3 O pregão eletrônico poderá ser usado quando os requisitos do Mutuário estejam especificados de maneira inequívoca e haja um nível adequado de concorrência entre as empresas.

Programa de importação

6.4 Quando o empréstimo se destinar ao financiamento de um programa de importação gerido por entidades públicas do Mutuário, o método de seleção SDO com disposições simplificadas sobre publicidade e moedas poderá ser adotado para contratos de valor elevado, conforme a definição do Plano de Aquisições. Com a simplificação das disposições sobre divulgação, fica dispensado o Aviso Geral de Licitação. Os Avisos Específicos de Licitação serão publicados em pelo menos um jornal de circulação nacional do país do Mutuário, ou no Diário Oficial, quando houver, ou em site amplamente utilizado ou portal eletrônico de livre acesso nacional e internacional, além do site externo do Banco. O prazo para apresentação das Ofertas poderá ser reduzido a 20 Dias Úteis, contados a partir da data de publicação do Aviso Específico de Licitação. As Ofertas e o pagamento poderão ser limitados a uma moeda amplamente utilizada no comércio internacional. Quando se tratar dos contratos de menor valor identificados no Plano de Aquisições, as entidades do setor público do Mutuário poderão realizar a aquisição de importação adotando os procedimentos aplicáveis da entidade pública responsável pela importação, se o Banco os considerar aceitáveis.

6.5 Se a entidade a cargo da importação pertencer ao setor privado, poderão ser aplicadas as Práticas Comerciais especificadas no Parágrafo 6.46 (Práticas Comerciais).

6.6 Uma das medidas para mitigar os riscos por parte do Mutuário é a inspeção e certificação pré-embarque das importações, particularmente nos programas de importação de grande porte. Em regra, a inspeção e a certificação cobrem aspectos como qualidade, quantidade e razoabilidade do preço. As importações adquiridas por SDO não poderão ser objeto de verificação de preço, apenas de qualidade e quantidade. Todavia, a verificação de preço poderá ser usada quando forem empregados métodos menos competitivos que a SDO para importações. Os serviços de vistoria física podem estar contemplados.

Commodities

6.7 Um acordo marco poderá ser estabelecido juntamente com uma lista de Ofertantes, que poderão ser convidados periodicamente para apresentar Ofertas. Os Ofertantes poderão ser convidados a oferecer preços, que estarão vinculados ao valor de mercado no momento do embarque, ou antes deste. As Ofertas terão a menor validade possível. Poderá ser utilizada uma única moeda, que deverá estar indicada no documento de Solicitação de Oferta, normalmente a moeda na qual a mercadoria em questão é transacionada no mercado. Serão utilizados condições e modelos contratuais padrão alinhados com as práticas do mercado.

6.8 O pregão eletrônico poderá ser usado na aquisição de *commodities* de empresas pré-qualificadas/registradas sempre que os requisitos do Mutuário puderem ser especificados de maneira inequívoca e haja um nível adequado de concorrência entre as empresas.

Participação Comunitária

6.9 Este tipo de projeto em geral contempla um grande número de contratos de pequeno valor referentes à aquisição de Bens, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria, e um grande número de Obras de pequeno porte dispersas geograficamente e localizadas em áreas remotas. São comuns os seguintes procedimentos para aquisição: SDC; licitação pública local, convidando possíveis Ofertantes para oferecer Bens e Obras na área da comunidade ou nas proximidades; contratação direta para Bens, Obras e Serviços Técnicos de pequeno valor; e aproveitamento da mão de obra e dos recursos da comunidade.

6.10 Os arranjos e as atividades de projeto propostos cuja execução caberá à comunidade serão descritos no Acordo Legal e detalhados no respectivo documento de implementação do projeto (manual) aprovado pelo Banco e disponibilizado ao público pelo Mutuário.

7. Serviços de Consultoria

Pré-seleção para composição da lista curta (*shortlists*)

7.1 Os passos abaixo deverão ser seguidos pelo Mutuário no processo de composição de listas curtas:

a. **Termo de Referência:** elaboração do TDR referente ao serviço. O TDR definirá de forma clara os objetivos, as metas e o alcance do serviço e fornecerá informações básicas para facilitar a elaboração das Propostas, de forma compatível com o orçamento;

b. **Solicitação de Manifestação de Interesse:** elaborar a Solicitação de Manifestação de Interesses (SMI) conforme o modelo disponível no site externo do Banco e com o Parágrafo 5.24 (Documentos Padrão de Aquisição). A SMI deverá conter o TDR completo;

c. **Publicação da SMI**: assim que o TDR completo estiver pronto para distribuição, colocá-lo à disposição das empresas interessadas por meio da publicação da SMI nos termos dos Parágrafos 5.22 a 5.23 (Publicação de Oportunidades de Aquisição);

d. **Esclarecimentos e aditamentos à SMI:** Todos os esclarecimentos e aditamentos serão feitos por escrito;

e. **Envio das Manifestações de Interesse:** Deve-se dar às empresas tempo suficiente para responder à SMI, em geral não menos de 10 Dias Úteis. O recebimento de Manifestações de Interesse (MI) fora do prazo não será motivo para rejeição, a menos que o Mutuário já tenha fechado sua lista curta com as MI recebidas; e

f. **Composição da lista curta**: consiste na avaliação das manifestações de interesse com a finalidade de compor a lista curta. Incluem-se entre os critérios normalmente utilizados para compor a lista curta: principal área de atuação e número de anos nessa atividade, experiência relevante, capacidade técnica e estrutura gerencial da empresa. O critério pessoal-chave não é avaliado nesta fase. A versão final da lista curta é enviada a todas as empresas que apresentaram manifestação de interesse, assim como a qualquer outra empresa ou entidade que tenha solicitado essa informação. O convite às empresas pré-selecionadas que compõem a lista curta para apresentação de Propostas incluirá o nome de todas as empresas pré-selecionadas. Após receber a não-objeção do Banco, o Mutuário não modificará a lista curta sem obter nova não-objeção.

Procedimentos comuns aos métodos SBQC, SOF e SMC

7.2 Ao adotar os métodos SBQC, SOF, e SMC, o Mutuário deverá seguir os passos abaixo nos processos de seleção.

a. **Documento de solicitação de propostas:** elaboração do documento de solicitação de propostas com base no Documento Padrão para Solicitação de Propostas do Banco;

b. **Prazo para elaboração de propostas:** o Mutuário concederá às empresas prazo suficiente para preparar suas propostas de acordo com a natureza e a complexidade do serviço;

c. **Convite para apresentação de Propostas:** o Mutuário enviará convite para apresentação de propostas, juntamente com o documento de solicitação de propostas, a todas as empresas que compõem a lista curta;

d. **Esclarecimentos e aditamentos:** deverão satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.30 e 5.31 (Esclarecimentos do Mutuário);

e. **Apresentação de proposta:**

i. as Propostas técnica e financeira serão apresentadas ao mesmo tempo, em 2 (dois) envelopes separados e lacrados.

ii. deverão satisfazer as exigências dos parágrafos 5.36 e 5.37 (prazo para elaboração e apresentação de Oferta/Proposta).

f. **Abertura das propostas técnicas:**

i. o Mutuário procederá à abertura unicamente das Propostas técnicas recebidas até o prazo limite para apresentação de Propostas.

ii. deverão satisfazer as exigências dos parágrafos 5.40 a 5.48 (Abertura das Ofertas/Propostas), no que couber.

g. **Avaliação das propostas técnicas:** as Propostas técnicas serão avaliadas de acordo com os Critérios de Avaliação especificados no documento de solicitação de propostas;

h. **Comunicação dos resultados:**

i. ao concluir a avaliação das Propostas técnicas, o Mutuário informará todas as empresas participantes sobre sua pontuação e se atingiram a pontuação técnica mínima para qualificação indicada no documento de solicitação de propostas. O Mutuário informará quando a Proposta financeira será aberta simultaneamente a todas as empresas que tenham satisfeito as exigências relativas à Proposta técnica.

i. **Abertura das propostas financeiras**

i. O Mutuário fará a abertura das Propostas financeiras conforme os parágrafos 5.40 a 5.48 (Abertura das Ofertas/Propostas), no que couber.

j. **Avaliação das propostas financeiras:** deverão satisfazer as exigências indicadas no documento de solicitação de propostas;

k. **Avaliação combinada de qualidade e custo:** deverá satisfazer as exigências estabelecidas no documento de solicitação de propostas;

l. **Negociação:** deverá incluir discussão sobre o TDR, a metodologia, os insumos do Mutuário e condições especiais do contrato. Tal discussão, porém, não deverá implicar alterações substanciais no alcance original dos serviços descritos no TDR ou nos termos do contrato;

m. **Notificação de Intenção de Adjudicação e Prazo Suspensivo:** conforme os Parágrafos 5.75 a 5.77 (Aviso da Intenção de Adjudicação) e 5.78 a 5.80 (Prazo Suspensivo);

n. **Adjudicação do contrato e publicação da adjudicação:** deverá satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.88 a 5.92 (Encerramento do Prazo Suspensivo e Adjudicação do Contrato) e 5.93 a 5.95 (Notificação de Adjudicação do Contrato); e

o. **Reunião para esclarecimentos:** conforme os Parágrafos 5.81 a 5.87 (Reunião de esclarecimentos pelo Mutuário).

Procedimentos para uso de seleção baseada na qualidade

7.3 Seleção Baseada na Qualidade:

a. **Documento de solicitação de propostas:** elaborado com base no Documento Padrão para Solicitação de Propostas do Banco;

b. **Prazo para elaboração de propostas:** o Mutuário concederá às empresas prazo suficiente para preparar suas propostas de acordo com a natureza e a complexidade do serviço;

c. **Convite para apresentação de Propostas:** o Mutuário enviará convite para apresentação de propostas, juntamente com o documento de solicitação de propostas, a todas as empresas que compõem a lista curta;

d. **Esclarecimentos de dúvidas e aditamentos:** deverão satisfazer as exigências dos Parágrafos 5.30 e 5.31 (Esclarecimentos do Mutuário);

e. **Apresentação de proposta:** o Mutuário poderá optar entre as 2 (duas) alternativas a seguir:

   i. as Propostas técnica e financeira serão apresentadas ao mesmo tempo, em 2 (dois) envelopes separados e lacrados; ou

   ii. somente as Propostas técnicas serão apresentadas inicialmente para avaliação, após a qual o Mutuário solicitará à empresa cuja Proposta técnica tenha obtido a melhor classificação para apresentar sua Proposta financeira detalhada, para negociação;

f. **Abertura das propostas técnicas:** de acordo com os Parágrafos 5.40 a 5.48 (Abertura das Ofertas/Propostas), conforme o caso, o Mutuário procederá à abertura unicamente das Propostas técnicas recebidas até o prazo limite para apresentação de Propostas;

g. **Avaliação das propostas técnicas:** as Propostas técnicas serão avaliadas de acordo com os Critérios de Avaliação especificados no documento de solicitação de propostas;

h. **Comunicação dos resultados:** O Mutuário deverá:

   i. notificar a empresa de consultoria cuja Proposta técnica tenha obtido a maior pontuação quando a Proposta financeira será aberta ou deverá ser apresentada; e

   ii. simultaneamente, informar às demais empresas participantes qual foi a pontuação técnica da sua Proposta e que esta não obteve a melhor classificação;

i. **Abertura das propostas financeiras** (quando forem apresentadas Propostas técnicas e financeiras):

   i. As Propostas financeiras serão abertas conforme especificado no Parágrafo 5.40;

   ii. O Mutuário procederá à abertura da Proposta financeira da empresa de consultoria que tenha obtido a melhor classificação técnica na presença das empresas que tenham apresentado Propostas e que desejem participar; e

   iii. O Mutuário lavrará ata da sessão pública de abertura, que será prontamente enviada a todas as empresas de consultoria que apresentaram Propostas.

j. **Abertura das propostas financeiras** (quando convocada a apresentação somente de Propostas técnicas):

   i. O envio de convite para apresentação de Proposta financeira à empresa com a melhor avaliação técnica não ocorrerá antes do período especificado no Parágrafo 5.40; e

   ii. Negociação da Proposta financeira apresentada pela empresa com a melhor avaliação técnica.

k. **Avaliação das propostas financeiras e negociação:** O Mutuário avaliará a Proposta financeira e negociará o contrato final;

l. **Notificação de Intenção de Adjudicação e Prazo Suspensivo:** conforme os Parágrafos 5.75 a 5.77 (Aviso da Intenção de Adjudicação);

m. **Adjudicação do contrato e publicação da adjudicação:** O Mutuário publicará as informações sobre a adjudicação do contrato em seu site aberto, se disponível, ou em pelo menos um jornal de circulação nacional do país do Mutuário, ou no diário oficial, e informará diretamente as empresas que tenham apresentado Propostas. O Mutuário iniciará o Prazo Suspensivo conforme os Parágrafos 5.78 a 5.80 (Prazo Suspensivo); e

n. **Reunião para esclarecimentos:** conforme os Parágrafos 5.81 a 5.87 (Reunião de esclarecimentos pelo Mutuário).

Anexo XIII. Diálogo competitivo

1. Finalidade

1.1 Este Anexo explica em linhas gerais os procedimentos comumente usados nos processos de Diálogo Competitivo. Cada Diálogo Competitivo requer cuidadosa formulação a fim de maximizar a eficácia do procedimento, o que pode dar origem a variações nos procedimentos genéricos descritos a seguir. Neste processo é utilizado o Documento Padrão de Aquisição Modelo 3 (múltiplas etapas integrado) descrito no Anexo XII, Métodos de Seleção. A figura 1 deste Anexo contém um resumo do processo.

2. Requisitos

2.1 O Diálogo Competitivo é um processo de seleção interativo em várias etapas que permite uma interação dinâmica com os Proponentes. A adoção do Diálogo Competitivo deverá ser justificada pelo Mutuário na Estratégia de Aquisições do Projeto para o Desenvolvimento (EAPD). O Diálogo Competitivo somente poderá ser usado para aquisições complexas ou inovadoras.

2.2 O Diálogo Competitivo pode ser indicado nos seguintes casos:

a. sempre que for possível haver várias soluções que satisfaçam as exigências do Mutuário e que as respostas técnicas e comerciais necessárias para respaldar essas soluções exigirem discussão e desenvolvimento entre as partes; e

b. quando, em razão da natureza e complexidade da aquisição, o mutuário não puder, de maneira objetiva:

i. definir adequadamente as especificações técnicas ou de desempenho e o escopo necessário para satisfazer suas exigências; e/ou

ii. especificar completamente as disposições legais e/ou financeiras da aquisição.

2.3 No Diálogo Competitivo, antes de convidar as empresas para apresentar suas Propostas finais, o Mutuário abrirá um processo de diálogo com as empresas/consórcios de empresas habilitadas na Seleção Inicial com o intuito de melhor identificar e determinar os meios mais adequados para satisfazer as necessidades do Mutuário.

3. Realização do diálogo competitivo

3.1 A transparência e a responsabilidade na prestação de contas serão asseguradas por um Auditor de Controle de Integridade independente (Auditor de Integridade), que deverá ser identificado pelo Mutuário e considerado aceitável pelo Banco. O Auditor de Integridade será nomeado no início do processo de aquisição e auditará o processo até a adjudicação do contrato.

3.2 O auditor fará um rigoroso exame independente do processo de aquisição, do processo de tomada de decisão, da fase de diálogo com cada Proponente e, em particular, da maneira como eventuais processos de MOD ou de Negociação foram conduzidos. Após a decisão de adjudicação do contrato ser tomada pelo Mutuário, e antes do envio da Notificação de Intenção de Adjudicação, o Auditor de Integridade fornecerá um relatório de Integridade ao Mutuário. Uma cópia desse relatório será fornecida ao Banco.

3.3 De modo geral, o processo de aquisição de Diálogo Competitivo se divide em várias fases:

1ª fase: Seleção inicial

1º passo: Emissão do documento de Seleção Inicial de acordo com o parágrafo 3.1 do Anexo XII, Métodos de Seleção.

2º passo: Recebimento e abertura em sessão pública das Candidaturas apresentadas no processo de Seleção Inicial.

3º passo: Avaliação das Candidaturas apresentadas no processo de Seleção Inicial para identificar as empresas/consórcios de empresas que serão habilitados e convidados a participar na fase de diálogo.

A lista de empresas/consórcios habilitados na Seleção Inicial será composta de número suficiente de participantes, normalmente não inferior a 3 (três) e não superior a 6 (seis) participantes (i.e., entre 3 e 6). O Banco poderá concordar com listas de Seleção Inicial formadas por número menor de participantes, se não houver manifestação de interesse de um número suficiente de empresas/consórcios qualificados. Esse número normalmente é suficiente para assegurar um nível adequado de concorrência ao longo do processo de diálogo.

2ª fase: Solicitação de propostas provisórias e diálogo

1º passo: Emissão do documento de solicitação de propostas de acordo com o Documento Padrão de Aquisição do Banco destinado às empresas/consórcios habilitados na Seleção Inicial (Proponentes). Nesta fase normalmente se adota o processo com um único envelope. Esclarecimentos e aditamentos poderão ser feitos observadas as exigências dos parágrafos 5.30 e 5.31 (Esclarecimentos a respeito dos Documentos de Aquisição).

2º passo: Apresentação, pelos Proponentes, de Propostas provisórias com soluções para o problema do Mutuário ou para as demandas ou exigências institucionais por ele enunciadas no documento de solicitação de propostas. As Propostas provisórias são abertas em sessão pública.

3º passo: Avaliação inicial, pelo Mutuário, das propostas provisórias com base nos Critérios de Avaliação descritos no documento de solicitação de propostas.

4º passo: Início do processo de diálogo pelas Partes. Este passo envolve a realização de reuniões bilaterais confidenciais (rodadas) entre o Mutuário e cada Proponente para discutir todos os aspectos das respectivas Propostas. A reunião de diálogo poderá tratar da solução, da transação comercial, das questões jurídicas e de quaisquer outros aspectos que o Mutuário julgue pertinentes.

As rodadas bilaterais de diálogo poderão se repetir até que o Mutuário considere esgotadas as discussões. O Mutuário indicará no documento de solicitação de propostas o número de rodadas de diálogo planejadas.

A eliminação progressiva de Proponentes poderá ocorrer de acordo com a avaliação das soluções iniciais e com a aplicação dos critérios e da metodologia indicados no documento de solicitação de propostas.

Deverão restar pelo menos 3 (três) Propostas quando a fase de diálogo se encerrar.

Os Proponentes terão igual oportunidade de participar em cada rodada de diálogo, salvo quando forem eliminados do processo (como descrito acima).

5º passo: O Mutuário poderá testar a preparação dos Proponentes para apresentar Propostas Finais de acordo com o documento de solicitação pedindo-lhes que encaminhem, para avaliação, uma "minuta de Proposta Final", que constituirá uma versão inicial da Proposta final. O Mutuário poderá encerrar o diálogo quando pelo menos uma Proposta final for recebida a contento, mas o processo de diálogo prosseguirá até que se tenha pelo menos uma Proposta Final compatível.

6º passo: Encerramento formal da fase de diálogo. As discussões se encerrarão quando o Mutuário declarar encerrado o diálogo.

O Mutuário irá aprimorar a definição do problema ou a descrição da demanda ou das exigências institucionais e preparará aditamentos ao documento de solicitação de propostas, o qual se tornará o documento de solicitação de propostas da 3ª fase.

3ª fase: Solicitação de propostas finais

1º passo: Emissão de versão atualizada do documento de solicitação de propostas dirigido aos Proponentes (que não tenham sido eliminados na fase 2), de acordo com o PDA. Nesta fase normalmente se adota o processo com dois envelopes.

2º passo: Recebimento e abertura em sessão pública das Propostas finais. Neste momento do processo, somente serão abertas as Propostas técnicas. As Propostas financeiras permanecerão lacradas.

3º passo: Julgamento das Propostas técnicas pelo Mutuário com base nos Critérios de Avaliação descritos no documento de solicitação de propostas. Não deverá ser necessário pedir ao Proponente que faça esclarecimentos. As discussões se encerrarão quando o Mutuário declarar encerrado o diálogo.

4º passo: Abertura das Propostas financeiras pelo Mutuário na presença do Auditor de Integridade. Em regra, a abertura não ocorre em público. O Mutuário julga as Propostas financeiras com base nos Critérios de Avaliação descritos no documento de solicitação de propostas.

5º passo: Uma vez concluído o julgamento, o Mutuário seleciona a Proposta Mais Vantajosa para adjudicação conforme os Critérios de Avaliação, inclusive os Critérios Classificatórios não monetários/qualitativos especificados no documento de Solicitação de Propostas.

6º passo: Uma vez selecionada a Proposta Mais Vantajosa, o Mutuário e o Proponente selecionado procederão à finalização dos detalhes da solução. Este passo prevê apenas o esclarecimento de dúvidas e a confirmação de condições, de forma que não serão aceitos desvios em relação à Proposta final na qual o Mutuário se embasou para tomar essa decisão.

7º passo: É nesta etapa do processo que o Auditor de Integridade elaborará seu relatório. Uma cópia do relatório será entregue ao Mutuário e outra ao Banco. Para garantir a transparência e a responsabilidade na prestação de contas, o Mutuário enviará o relatório de Integridade a todos os Proponentes que participaram da fase de diálogo (depois de excluídas todas as informações confidenciais) e o publicará no seu site. O envio e a publicação do relatório de Integridade ocorrerão simultaneamente ao envio da Notificação de Intenção de Adjudicação.

8º passo: Notificação de Intenção de Adjudicação e Prazo Suspensivo: O Mutuário transmite a

Notificação de Intenção de Adjudicação do contrato aos Proponentes. Nesse momento inicia o Prazo Suspensivo. No que couber, o Mutuário oferece esclarecimentos e gerencia todas as reclamações recebidas relacionadas à decisão de adjudicação do contrato.

9º passo: Publicação da Notificação de Adjudicação do Contrato pelo Mutuário uma vez encerrado o Prazo Suspensivo. Ao declarar o contrato adjudicado e publicar a Notificação de Adjudicação do Contrato, o Mutuário observará as exigências dos Parágrafos 5.88 a 5.92 (Encerramento do Prazo Suspensivo e Adjudicação do Contrato) e 5.93 a 5.95 (Notificação de Adjudicação do Contrato).

4. Procedimentos e considerações no processo de diálogo

4.1 O diálogo consiste em reuniões confidenciais com os Proponentes habilitados na Seleção Inicial. Tais reuniões têm como finalidade esclarecer dúvidas e discutir todos os aspectos da Proposta apresentada, entre os quais detalhes sobre a solução, aspectos comerciais, preço e quaisquer outras características que o Mutuário julgue pertinentes. Os procedimentos e as considerações do processo de diálogo incluem:

a. O convite para a fase de diálogo reafirma as necessidades e exigências, descreve o processo de diálogo e estabelece os critérios de adjudicação para a Proposta final;

b. As reuniões de diálogo objetivam oferecer ao Mutuário a oportunidade de abordar cada um dos Proponentes para esclarecimentos e para identificar aspectos técnicos e/ou termos e condições comerciais adequados. As conclusões dessas reuniões poderão ser incorporadas na forma de aditamentos ao documento de solicitação de propostas que será utilizado para a apresentação das Propostas finais;

c. Propostas provisórias: tem como finalidade confirmar e testar a compreensão de cada Proponente em relação à definição do problema ou à maneira como as demandas ou exigências institucionais foram enunciadas (conforme constam do documento de solicitação de propostas) e aprimorar a Proposta ou o documento de solicitação de propostas da 3ª fase;

d. O Mutuário determinará o número de reuniões com cada Proponente conforme a necessidade de esclarecer as informações de cada Proposta. Caberá ao Mutuário determinar a necessidade de mais reuniões com um Proponente e informá-lo da sua decisão;

e. O Mutuário não fará distinção entre os Proponentes ao fornecer informações para não favorecer uns em detrimento de outros;

f. Os Proponentes identificarão e acordarão com o Mutuário que parte ou partes da sua Proposta são específicas a cada um deles e deverão ser tratadas como informações comerciais confidenciais;

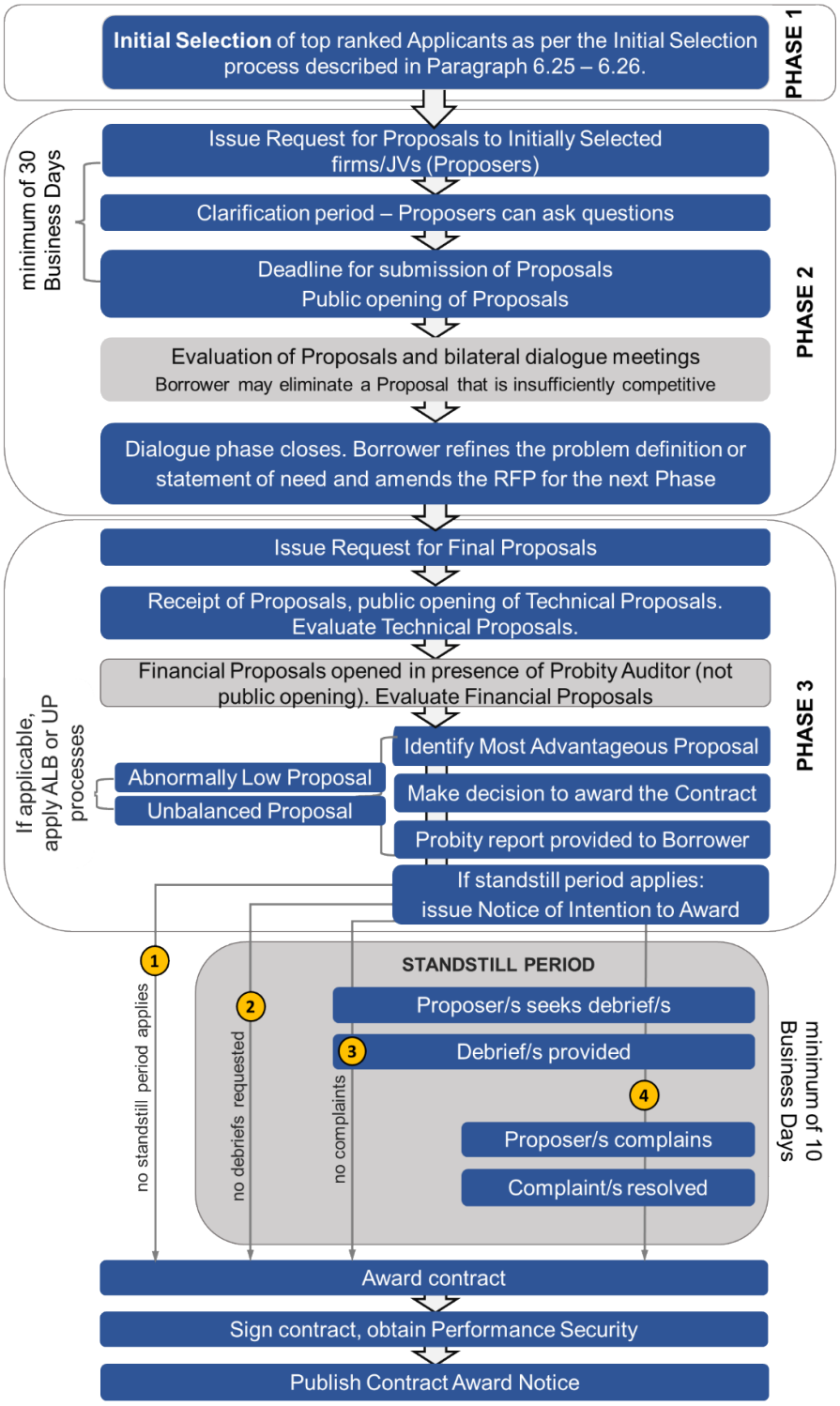
g. O Mutuário não revelará aos outros Proponentes soluções propostas ou informações comerciais confidenciais constantes da Proposta de um Proponente que tenham sido informadas na fase de diálogo, sem o seu consentimento prévio, por escrito;

h. O Mutuário não se aproveitará de informações comerciais confidenciais de um Proponente para melhorar outras Propostas;

i. As reuniões de diálogo contarão com a presença de um Auditor de Integridade escolhido pelo Mutuário e aceito pelo Banco, cuja função é garantir a concorrência no processo e que nenhuma das empresas/consórcios seja beneficiada indevidamente como resultado dessas reuniões; e/ou

j. O Mutuário lavrará atas confidenciais das reuniões de diálogo realizadas com cada Proponente, que serão encaminhadas ao respectivo Proponente como parte do convite para apresentação da Proposta final. Tais atas não farão parte do documento final de solicitação de propostas.

Figura 1: Fluxograma de processo: SDP - Modelo 3: Diálogo competitivo



Anexo XIV. Parcerias Público-Privadas

1. Finalidade

1.1 Este anexo explica em linhas gerais os requisitos que os Mutuários deverão preencher ao escolher seu parceiro do setor privado para parcerias público-privadas (PPP) com financiamento do Banco.

2. Requisitos

2.1 Na modalidade PPP, o Mutuário é responsável pelas seguintes fases do projeto:

a. avaliação do projeto;

b. estruturação do projeto;

c. seleção do parceiro do setor privado; e

d. gerenciamento do contrato.

2.2 O Mutuário deverá demonstrar possuir adequada capacidade institucional para elaborar, estruturar, licitar e gerenciar o projeto de PPP.

3. Avaliação do projeto: Estudo de viabilidade e requisitos

Identificação

3.1 O componente PPP proposto para o projeto deve ter sido identificado como um projeto de investimento público prioritário e/ou ter sido derivado de um programa de infraestrutura nacional aprovado para determinado setor/plano.

Considerações acerca da viabilidade

3.2 O Mutuário terá conduzido análise econômico-financeira adequada para confirmar:

a. se o projeto no qual a PPP se insere está devidamente justificado com base em análise econômica rigorosa e quantitativa do projeto e apresenta o melhor *VfM*, ou seja, se seu custo justifica os benefícios que irá trazer, e confirmar a abordagem adotada para produzir os benefícios previstos, considerando as restrições técnicas, jurídicas, financeiras e ambientais pertinentes, independentemente de ser executado em regime de PPP ou de outros regimes de licitação do setor público;

b. se as receitas globais esperadas do projeto estão dentro da capacidade dos usuários, da autoridade pública ou de ambos de pagar pelo serviço de infraestrutura;

c. que os riscos do projeto tenham sido identificados e avaliados, consideradas as correspondentes medidas de mitigação, e que o risco fiscal residual não ameaçará sua sustentabilidade fiscal;

d. que a escolha do regime de PPP (i.e., matriz de riscos, mecanismo de pagamento) levou em consideração os regimes de PPP alternativos e outras opções de aquisição; e

e. a viabilidade comercial do projeto, ou seja, a probabilidade de atrair patrocinadores e financiadores de qualidade através da oferta de retorno financeiro robusto e razoável.

3.3 O Mutuário se certificará de que a informação descrita acima esteja disponível para a realização, por terceiros, de uma revisão independente e para a aplicação dos controles de entradas, pressupostos e resultados.

4. Estruturação do projeto: requisitos da PPP

Especificação de resultados

4.1 O Mutuário se certificará da inclusão dos requisitos aplicáveis aos resultados e de que sua especificação compreenda:

a. metas de desempenho claras e resultados esperados com atributos específicos, mensuráveis, atingíveis, realistas e calendarizados;

b. forma como o monitoramento do desempenho será feito, indicando funções da equipe do governo a cargo de gerir o contrato, do parceiro da iniciativa privada, responsáveis pelo monitoramento externo, reguladores e usuários; e

c. consequências em caso de não atingimento das metas de desempenho estabelecidas, definidas de forma clara e aplicáveis.

Repartição dos riscos

4.2 De acordo com as cláusulas do contrato, o Mutuário apresentará ao Banco uma matriz de riscos na qual enumerará exaustivamente os riscos do projeto, distribuindo-os de forma adequada e eficiente entre as partes do contrato ou terceiros.

Mecanismo de remuneração vinculada ao desempenho

4.3 O Mutuário desenvolverá um mecanismo de remuneração por desempenho aplicando o princípio de contraprestação pelo fornecimento dos bens e serviços estipulados em contrato, conforme o nível do serviço e os prazos convencionados.

5. Seleção do parceiro do setor privado

5.1 A concorrência pública é o método de preferência do Banco. Excepcionalmente, o Banco poderá aceitar processo de seleção não competitivo. O Mutuário escolherá o parceiro do setor privado segundo os requisitos estabelecidos no Parágrafo 6.43.

5.2 As atividades das PPPs cujos processos de aquisição estejam em andamento ou cujos contratos tenham sido adjudicados poderão ser financiadas pelo Banco, desde que este esteja satisfeito com a justificativa do projeto, sua viabilidade, os requisitos estruturais da PPP, as disposições contratuais e a compatibilidade do processo de seleção do parceiro privado com os Princípios Básicos para Aquisições e as Seções I, II e III deste Regulamento de Aquisições, bem como a observância das Diretrizes Anticorrupção do Banco.

Propostas não solicitadas

5.3 O Banco poderá concordar com financiar projetos de PPP que tenham se originado de propostas não solicitadas. Em todos os casos de propostas não solicitadas, o processo de avaliação e determinação da abordagem que melhor atenda à finalidade e com o melhor *VfM* com vistas à adjudicação de contrato originado de proposta não solicitada será definido de maneira clara pelo Mutuário.

5.4 Ao ser apresentada proposta não solicitada em processo de seleção, se o Mutuário permitir que a empresa responsável participe no processo, poderá usar uma das abordagens a seguir:

a. Nenhuma vantagem será concedida à empresa no processo. O Mutuário poderá compensá-la separadamente se o marco normativo aplicável do Mutuário o permitir; ou

b. Será concedida à empresa vantagem no processo de seleção, como pontuação adicional na avaliação ou acesso garantido à segunda fase nos processos divididos em duas etapas. Esta vantagem será dada a conhecer no documento de solicitação de ofertas/propostas e definida de tal forma que não comprometa a concorrência.

6. Gerenciamento de contratos

6.1 De acordo com as políticas do Banco, o Mutuário deverá apresentar um Plano de Gerenciamento de Contratos. Consulte o Anexo XI, Gerenciamento de Contratos, para mais detalhes.

Anexo XV. Acordos-Marco

1. Finalidade

1.1 Este Anexo complementa o disposto nos Parágrafos 6.57 a 6.59 (Acordos-Marco para aquisição de Bens, Obras e Serviços Técnicos) e 7.33 (Acordos-Marco para aquisição de Serviços de Consultoria) e descreve os requisitos mínimos de um Acordo-Marco para contratos financiados pelo Banco na modalidade IPF.

2. Requisitos

2.1 Um Mutuário poderá estabelecer um Acordo-Marco (AM) com empresas capazes de fornecer os Bens, Obras, Serviços Técnicos e Serviços de Consultoria especificados, pactuando, com antecedência, as cláusulas e condições aplicáveis. Essas cláusulas e condições normalmente englobam tarifas, custos e mecanismos para cálculo de preços.

2.2 Os Acordos-Marco podem anteceder uma operação de IPF ou podem ser estabelecidos no âmbito de uma operação de IPF. Para usá-los nas operações de IPF:

a. Existentes: o AM preexistente do Mutuário deverá estar alinhado com os Princípios Básicos para Aquisições, de maneira satisfatória para o Banco; ou

b. Novos: o novo AM firmado pelo Mutuário atende aos requisitos deste Regulamento de Aquisições.

2.3 A inclusão de uma empresa em um AM (empresa parte de AM) não é garantia de concretização de contratos no âmbito do AM (*contratos call-off*). O número de empresas signatárias de AM deve ser proporcional à demanda prevista para que todas tenham a oportunidade de fechar contratos no âmbito do AM.

3. Partes

3.1 Um Acordo Marco pode ser celebrado com um ou vários fornecedores para os mesmos Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria. Caberá ao Mutuário decidir que estratégia é mais adequada às condições de mercado e suas demandas.

3.2 Os AMs somente serão utilizados entre o órgão do Mutuário responsável pela área de aquisições e a empresa parte no AM. Quando o AM for celebrado conjuntamente por vários órgãos responsáveis por aquisições, um deles deverá ser indicado para atuar em representação do grupo. Cada órgão do grupo deverá ser identificado no documento de Solicitação de Ofertas/Propostas ao iniciar um processo de aquisição. Em cada contrato *call-off* será indicado o nome de cada um dos órgãos licitantes.

4. Celebração de um Acordo-Marco

4.1 Para estabelecer um AM, o Mutuário utilizará os procedimentos para aquisições públicas com os

documentos de Solicitação de Ofertas/Propostas apropriados. Uma vez celebrado o AM, o mutuário ficará dispensado de divulgar as oportunidades de aquisição que serão objeto dos contratos *call-offs*.

4.2 O documento de Solicitação de Ofertas/Propostas incluirá, no mínimo, as informações adicionais a seguir:

a. descrição dos Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria objeto do AM;

b. estimativa do quantitativo/alcance total dos Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria que poderão ser objeto de contratos *call-off* e, na medida do possível, o quantitativo/escopo e frequência dos contratos *call-off* que serão adjudicados no âmbito do AM;

c. Critérios de qualificação e Avaliação e metodologia de avaliação;

d. cláusulas e condições do contrato que regerá as contratações *call-off* no AM, que deverão incluir o seguinte:

   i. declaração de que as tarifas, custos, mecanismos para cálculo de preços e quaisquer outros custos associados serão pactuados com cada empresa e não serão alterados durante a vigência do AM;

   ii. declaração que explique que o Mutuário tratará com as empresas parte do AM conforme a necessidade, através de contratos *call-off*;

   iii. declaração de que o AM é:

   - um rol fechado de fornecedores (normalmente este é o caso) que permanecerá inalterado durante a vigência do AM (salvo pela saída de empresas, não serão aceitas novas empresas ou sua substituição); ou
   - um rol aberto, com uma descrição geral do processo de seleção;

   iv. declaração de concordância com não haver garantia de adjudicação de contrato *call-off* e de que não se assume nenhum compromisso quanto a possível quantitativo de Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria;

   v. declaração de que o AM não constitui contrato de exclusividade e que o Mutuário se reserva o direito de adquirir os mesmos Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria ou similares de empresas que não sejam partes no AM;

   vi. descrição das circunstâncias passíveis de levar à exclusão de uma empresa do AM e do processo aplicado nesse caso;

e. método ou métodos de aquisição secundários que o Mutuário utilizará para selecionar empresas (o processo de *call-off*);

f. método contratual que o Mutuário utilizará para fechar o contrato *call-off* (p.ex., descritivo de serviço ou ordem de compra); e

g. vigência do AM, incluindo qualquer opção de prorrogação. Os AMs terão duração máxima de 3 (três) anos, renováveis por até 2 (dois) anos, se considerados satisfatórios.

4.3 O Mutuário emitirá o Aviso de Intenção de Celebrar Acordo-Marco (em conformidade com os Parágrafos 5.72 a 5.77 (Notificação de Intenção de Adjudicação), e uma vez estabelecido o AM dará início ao Prazo Suspensivo. Com o estabelecimento do AM, será feito um Aviso público conforme os Parágrafos 5.93 a 5.95 (Notificação de Adjudicação do Contrato), do qual constará o nome de todas as empresas nele incluídas.

5. Contratos *Call-off*

5.1 A cada aquisição sob o AM, o Mutuário selecionará uma empresa do rol usando o processo secundário de aquisição ou um dos processos descritos no AM.

5.2 O processo de aquisição secundário previsto no processo de *call-off* assumirá uma ou, opcionalmente, ambas as formas a seguir:

a. **miniconcorrência** baseada nos critérios objetivos para *call-offs* descritos no AM, a saber:

i. concorrência de cotações (SDC a algumas ou todas as empresas integrantes do rol), com base no menor custo avaliado;

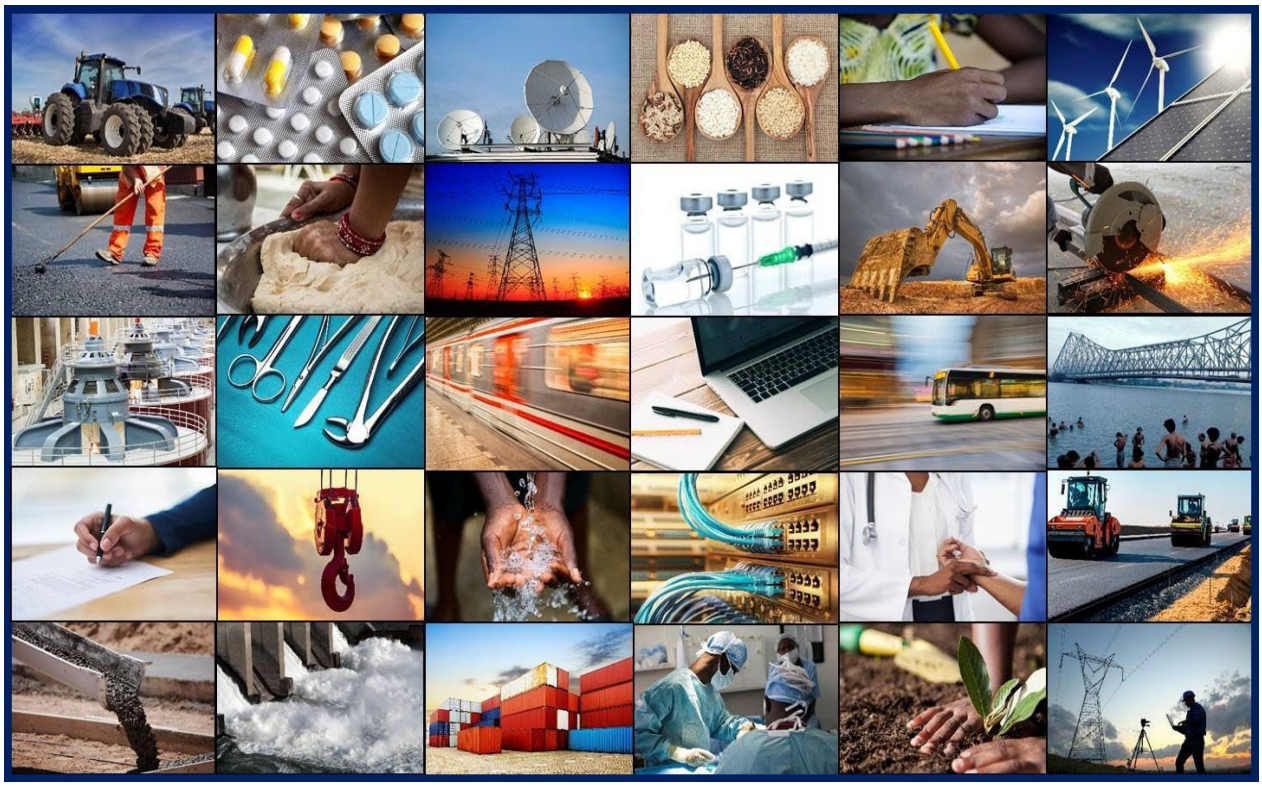
ii. concorrência de Ofertas ou Propostas (SDO ou SDP a algumas ou todas as empresas integrantes do rol), com base em *expertise*, soluções propostas e *VfM*; e/ou

b. **contratação direta** com base nos critérios objetivos para *call-offs* descritos no AM, tais como:

i. localização, em que os contratos *call-off* são adjudicados à empresa que apresenta as melhores condições de fornecer o objeto do contrato de acordo com a sua localização e com o local onde os Bens, Obras, Serviços Técnicos ou Serviços de Consultoria devem ser prestados.

ii. divisão equilibrada de fornecimento/escopo/serviço, em que se fixa um teto de valor e os contratos *call-off* são adjudicados de forma rotativa, alternando entre empresas quando o teto é atingido;

5.3 Como parte do processo de *call-off*, as empresas receberão uma descrição dos serviços/itens previstos. O descritivo do serviço ou a ordem de compra a ser emitida como parte do processo de *call-off* especificarão os objetivos, serviços, produtos, prazos e preços ou mecanismo de cálculo de preço. O preço de cada contrato *call-off* se baseará nas tarifas, honorários ou mecanismos para cálculo de preço detalhados no AM.



Para informações adicionais sobre Documentos Padrão de Aquisição (DPAs), documentos de orientação, esclarecimento de dúvidas, capacitação, formação a distância, etc., acesse www.worldbank.org/procurement

THE WORLD BANK
IBRD • IDA

Official Use Only