



Políticas para Aquisição
de Bens e Contratação de
Obras financiadas pelo
Banco Interamericano de
Desenvolvimento

GN-2349-15

Maio de 2019

INÍCIO DA VIGÊNCIA: JANEIRO 2020

Sumário

I.	Introdução	7
	Objetivo	7
	Considerações Gerais e Princípios Básicos de Aquisições (PBA).....	7
	Aplicabilidade das Políticas	9
	Acordos alternativos para as Aquisições.....	10
	Elegibilidade.....	10
	Contratação Antecipada e Financiamento Retroativo	12
	Consórcios	12
	Revisão pelo Banco	12
	Aquisição Viciada	12
	Referências ao Banco	13
	Práticas Proibidas	13
	Plano de Aquisições	18
	Aquisições Sustentáveis	18
	Critérios de Avaliação	18
II.	Licitação Pública Internacional.....	19
A.	Considerações Gerais.....	19
	Introdução.....	19
	Tipo e tamanho dos Contratos.....	19
	Notificação e Publicidade.....	20
	Pré-qualificação dos Licitantes	21
	Aquisição em uma Etapa com um Envelope.....	21
	Aquisição em uma Etapa com dois Envelopes.....	22
	Aquisição em Múltiplas Etapas	22
	Diálogo Competitivo	22
	Parceria para Inovação	23
B.	Documentos de Licitação.....	23
	Considerações Gerais	23
	Validade e Garantia de Manutenção das Ofertas	24
	Idioma.....	25

Clareza dos Documentos de Licitação	25
Padrões	26
Uso de Marcas Comerciais.....	26
Preços	27
Reajuste de Preços.....	27
Transporte e Seguros	28
Disposições relativas a moedas	28
Moeda da Oferta.....	29
Conversão de Moeda para a Comparação de Ofertas	29
Moeda de Pagamento	29
Condições e Métodos de Pagamento.....	30
Ofertas Alternativas.....	30
Condições do Contrato	31
Garantia de Execução.....	31
Cláusulas sobre Multas e Bonificações	32
Força Maior	32
Legislação Aplicável e Resolução de Conflitos.....	32
C. Abertura das Ofertas, Avaliação e Adjudicação do Contrato	32
Prazo para elaboração das Ofertas	32
Procedimentos para a Abertura das Ofertas	33
Esclarecimentos ou Alterações das Ofertas	33
Confidencialidade.....	33
Exame das Ofertas.....	34
Avaliação e Comparação das Ofertas.....	34
Ofertas Anormalmente Baixas	35
Preferência Nacional	36
Prorrogação do Prazo de Validade das Ofertas.....	36
Pós-Qualificação dos Licitantes	36
Melhor Oferta Final.....	36
Negociações	37
Adjudicação do Contrato.....	37

Publicação da Adjudicação do Contrato	38
Rejeição de Todas as Ofertas	38
Prazo Suspensivo.....	39
Esclarecimentos pelo Mutuário	39
D. Licitação Pública Internacional modificada.....	40
Operações Envolvendo um Programa de Importação	40
Aquisição de Produtos Básicos (<i>commodities</i>)	40
III. Outros Métodos de Aquisição	41
Considerações Gerais	41
Uso dos Sistemas Nacionais.....	41
Licitação Limitada.....	41
Licitação Pública Nacional.....	41
Comparação de Preços (<i>shopping</i>).....	42
Contratação Direta.....	43
Execução Direta	44
Aquisições Diretas de Agências Especializadas	44
Agentes de Compras.....	44
Agências de Inspeção	45
Aquisições em Empréstimos a Intermediários Financeiros	Error! Bookmark not defined.
Parcerias Público-Privadas (PPP).....	45
Aquisição Baseada no Desempenho	46
Aquisições nos Empréstimos Garantidos pelo Banco.....	47
Participação Comunitária em Aquisições	47
Sistemas Eletrônicos de Aquisições	48
Pregão Eletrônico	48
Arrendamento de Bens	48
Aquisição de Bens de Segunda Mão	48
Apêndice 1: Revisão pelo Banco das Decisões em Matéria de Aquisições.....	0
Programação das Aquisições.....	0
Revisão Prévia.....	0
Modificações	2

Revisão Posterior.....	2
Devida Diligência (<i>due diligence</i>) com relação às Sanções Impostas pelo Banco	2
Apêndice 2: Preferências Nacionais	4
Preferência por Bens de Fabricação Nacional.....	4
Apêndice 3: Orientação aos Licitantes.....	6
Objetivo.....	6
Responsabilidade sobre as Aquisições.....	6
Papel do Banco.....	6
Informações sobre as Licitações	7
Papel do Licitante.....	7
Confidencialidade.....	8
Providências do Banco	8
Esclarecimentos pelo Banco.....	9
Apêndice 4: Políticas de Aquisição em Empréstimos ao Setor Privado	10
Aplicação das Políticas ao Setor Privado.....	10
Métodos de Aquisição.....	10
Conflito de Interesses	10

Siglas, abreviaturas e Acrônimos

Abreviação ou Definição	Terminologia ou Definição
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
CIP	Transporte e Seguro Pagos até (lugar de destino designado)
COT	Construção, Operação, Transferência
CPO	Construção, Propriedade, Operação
CPOT	Construção, Propriedade, Operação, Transferência
CPT	Transporte Pago até (lugar de destino designado)
D&C	Desenho e Construção
DDP	Entregue com Direitos Pagos até (lugar de destino designado)
Dia Útil	Qualquer dia considerado oficialmente comercial no país do Mutuário. Exclui os feriados públicos oficiais do Mutuário.
Documentos de Licitação	Documentos preparados pelo Mutuário que estabelecem os direitos e obrigações do Mutuário e fornecedores de bens, executores de obras e prestadores de serviços que não sejam os de consultoria, durante o processo de licitação e que podem resultar num contrato assinado pelo Mutuário e o fornecedor de bens, prestadores de serviços ou empreiteiro.
DPL	Documento Padrão de Licitação
EDI	Expressão de Interesse
FCA	Livre no Transportador (lugar de destino designado)
IFI	Instituições Financeiras Internacional
LIL	Licitação Internacional Limitada
LPI	Licitação Pública Internacional
LPN	Licitação Pública Nacional
NIA	Notificação de Intenção de Adjudicação
ONG	Organização Não Governamental
PNB	Produto Nacional Bruto
Princípios Básicos de Aquisições (PBA)	Os Princípios Básicos de Aquisições do Banco são: Valor pelo Dinheiro (<i>VfM</i>), economia, eficiência, igualdade de oportunidades, transparência e integridade, conforme estabelecidos nestas Políticas.

RP	Relatório do Projeto
Solicitação de Ofertas (SO)	Solicitação de Ofertas (SO) é um documento de licitação que deve ser usado quando o Mutuário for capaz de especificar completamente os requisitos detalhados que permitem às empresas oferecer licitações que atendam aos requisitos estabelecidos no documento de licitação. Os critérios de avaliação são normalmente expressos em termos monetários.
Solicitação de Proposta (SP)	Solicitação de Propostas (SP) é um documento de licitação que deve ser utilizado quando o Mutuário não é capaz de especificar claramente suas exigências (normalmente utilizado para aquisições complexas e inovadoras) permitindo que as empresas ofereçam propostas que variam no grau em que atendem às exigências estabelecidas no documento de licitação. Os critérios de avaliação normalmente incluem critérios de pontuação.
VfM	Valor pelo Dinheiro (<i>Value for Money</i>)
UNDB	<i>United Nations Development Business</i>

I. Introdução

Objetivo

- 1.1 O objetivo deste documento é informar aos executores de projetos financiados total ou parcialmente por um empréstimo do Banco ¹ ou fundos administrados ² pelo Banco e executados por Beneficiários, sobre as políticas que regem a aquisição de bens, obras e serviços (exceto os de consultoria) ³ necessários à implementação do projeto. O Acordo de Empréstimo rege as relações jurídicas entre o Mutuário e o Banco, sendo estas Políticas aplicáveis à aquisição de bens e contratação de obras para o projeto, conforme previsto no Acordo de Empréstimo. Os direitos e obrigações do Mutuário e dos fornecedores de bens e contratação de obras para o projeto são regidos pelos documentos de licitação e pelos contratos assinados pelo Mutuário com os fornecedores de bens e empreiteiros e não por estas Políticas ou pelo Acordo de Empréstimo. Nenhuma outra parte, além das partes do Acordo de Empréstimo terá direitos dele decorrentes ou qualquer direito sobre os recursos do empréstimo.

Considerações Gerais e Princípios Básicos de Aquisições (PBA)

- 1.2 A responsabilidade pela implementação do projeto e, portanto, pela adjudicação e administração dos contratos no âmbito do projeto compete ao Mutuário.⁴ O BID, por sua vez, é obrigado pelo Acordo Constitutivo do Banco a "... tomar as medidas necessárias para assegurar que o produto de qualquer empréstimo feito, garantido ou participado pelo Banco seja utilizado apenas para os fins para os quais o empréstimo foi concedido, com a devida atenção a considerações de economia e eficiência". Embora na prática as regras e os procedimentos específicos de aquisições a serem seguidos na implementação de um projeto dependam do caso particular, os seguintes Princípios Básicos de Aquisições orientam as atividades das aquisições no âmbito destas Políticas:

¹ A expressão "Banco" usada nestas Políticas refere-se ao Banco Interamericano de Desenvolvimento e aos fundos por ele administrados; a expressão "empréstimos" inclui todos os instrumentos e métodos de financiamento, as cooperações técnicas e o financiamento de operações. A expressão "Acordo de Empréstimo" (ou "Contrato de Empréstimo") compreende todos os instrumentos legais nos quais as operações do Banco são formalizadas.

² Se houver discrepâncias entre os Convênios dos Fundos Administrados pelo Banco e estas Políticas, prevalecerão os Convênios.

³ As referências a "bens" e "obras" contidas nestas Políticas incluem serviços conexos, tais como transporte, seguro, instalação, colocação em funcionamento, treinamento e manutenção inicial, entre outros. "Bens" incluem: produtos básicos, matérias-primas, maquinários, equipamento e instalações industriais. As disposições destas Políticas aplicam-se também a serviços licitados e contratados com base na execução de um trabalho físico suscetível de medição, como perfuração, mapeamento e operações similares. Estas Políticas não abrangem serviços de consultoria, aos quais se aplicam as atuais Políticas para Seleção e Contratação de Consultores financiados pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (doravante denominadas "Políticas de Consultores").

⁴ Em certos casos, o Mutuário atua apenas como intermediário, sendo o projeto executado por outra agência ou entidade. As referências ao Mutuário, contidas nestas Políticas, incluem tais agências e entidades, bem como Submutuários no contexto dos acordos de subempréstimos e, no caso de cooperações técnicas, o Beneficiário.

- (a) Valor pelo dinheiro – (*VfM* - *value for Money*): este princípio significa o uso eficaz, eficiente e econômico dos recursos, o que requer a avaliação dos custos e benefícios relevantes, juntamente com uma avaliação dos riscos e de outros atributos não relacionados diretamente com o preço, conforme o caso. O preço por si só pode não representar necessariamente o *VfM*, já que outros atributos além do preço, tais como: a qualidade, a sustentabilidade, a inovação e os custos do ciclo de vida do objeto, podem, também, ser priorizados como parte da licitação;
- (b) economia: este princípio se refere à compra de insumos de qualidade apropriada ao preço adequado. O princípio de economia considera o preço e outros fatores relacionados com o preço e aos não relacionados com o preço, inclusive a qualidade, a sustentabilidade e os custos do seu ciclo de vida que sustentam o *VfM*. A economia pode considerar a sustentabilidade com critérios específicos em apoio à própria Política de Aquisições Sustentáveis do Mutuário;
- (c) eficiência: este princípio requer que os processos de aquisição sejam proporcionais ao valor e aos riscos das atividades subjacentes do projeto;
- (d) igualdade: este princípio consiste em dar a todos os licitantes elegíveis de países desenvolvidos e em desenvolvimento,⁵ as mesmas informações e oportunidades iguais de competir no fornecimento de bens e na execução de obras financiadas pelo Banco;
- (e) transparência: este princípio requer que as informações relevantes sobre as aquisições sejam disponibilizadas publicamente a todas as partes interessadas de forma sistemática e oportuna, através de fontes prontamente acessíveis e amplamente disponíveis, a custo razoável ou sem custo e que se informe adequadamente sobre as atividades de aquisição, inclusive a adjudicação de contratos; e
- (f) integridade: este princípio se refere ao uso do financiamento do Banco para os fins a que se destina e às práticas de boa governança e, também, exige que todas as partes envolvidas no processo de aquisição observem o mais alto padrão de ética durante o processo licitatório das aquisições para os contratos financiados pelo Banco, na execução do projeto e se abstenham de incorrer em Práticas Proibidas, de acordo com o parágrafo 1.16 e com os Procedimentos de Sanções do Banco.

1.3 O Banco deverá considerar um enfoque adequado tanto para os resultados pretendidos quanto para as modalidades de aquisição ao determinar a abordagem mais apropriada para atender os objetivos e resultados do projeto de desenvolvimento sustentável, considerando o contexto e o risco para a saúde humana e o meio ambiente, o valor, a natureza e a complexidade da aquisição. Além disso, o Banco poderá considerar

⁵ Veja os parágrafos 1.8, 1.9 e 1.10.

incentivar os objetivos de desenvolvimento da contratação nacional e da indústria local no país mutuário.

- 1.4 A concorrência aberta é a base da licitação pública eficiente. Os Mutuários devem selecionar o método mais apropriado para uma aquisição específica. A menos que se justifique de outra forma nos arranjos de aquisições, conforme estabelecido no Anexo 1 e pela aplicação dos Princípios Básicos de Aquisição, a Licitação Pública Internacional (LPI), seja através da Solicitação de Ofertas (SO) ou Solicitação de Propostas (SP) devidamente administradas e sendo permitida a inclusão de margens de preferência apropriadas para os bens de produção nacional, de acordo com as condições prescritas, é geralmente o método mais apropriado. Na maioria dos casos, portanto, o Banco exige que seus Mutuários obtenham bens, obras e serviços através da LPI aberta a fornecedores e empreiteiros elegíveis.⁶ Na Seção II destas Políticas descreve os procedimentos para a LPI.
- 1.5 Quando a LPI não for o método de aquisição mais apropriado, outros métodos de aquisição poderão ser utilizados. A Seção III descreve esses outros métodos de aquisição e as circunstâncias em que sua aplicação seria mais apropriada para implementar procedimentos que reflitam os Princípios Básicos de Aquisições ao longo de todo o ciclo de aquisição. Os métodos que podem ser aplicados para as licitações no âmbito de um determinado projeto, estão discriminados no Acordo de Empréstimo. Os contratos específicos a serem financiados no âmbito do projeto e o seu método de aquisição, em conformidade com o Acordo de Empréstimo, estão definidos no Plano de Aquisições, conforme indicado no parágrafo 1.18 destas Políticas.

Aplicabilidade das Políticas

- 1.6 Os procedimentos descritos nestas Políticas aplicam-se a todos os contratos de aquisição de bens e obras financiados, total ou parcialmente, por empréstimos do Banco.⁷ Para a aquisição daqueles contratos de bens e obras não financiados por um empréstimo do Banco, o Mutuário pode adotar outros procedimentos. Nesses casos, o Banco requer que os procedimentos a serem utilizados permitam ao Mutuário implantar o projeto com diligência e eficiência em conformidade com os Princípios Básicos de Aquisições do Banco e que os bens a serem adquiridos e as obras a serem contratadas sejam:
 - (a) de qualidade satisfatória e compatíveis com o equilíbrio do projeto;
 - (b) entregues ou concluídos em tempo hábil; e

⁶ Veja os parágrafos 1.8, 1.9 e 1.10.

⁷ Inclui os casos em que o Mutuário emprega um agente de compras nos termos do parágrafo 3.11. O Apêndice 4 destas Políticas aplica-se ao setor privado.

- (c) contratados a preços que não afetem adversamente a viabilidade econômica e financeira do projeto.

Acordos Alternativos para as Aquisições

- 1.7 A pedido do Mutuário, o Banco poderá aceitar, em conformidade com suas políticas, regras e requisitos operacionais que se utilizem e apliquem as normas e procedimentos de aquisições de outro organismo multilateral, bilateral ou organização internacional e que essa parte assuma uma posição de liderança no apoio à execução e ao monitoramento das atividades de aquisição mediante acordos de confiança mútua. Esses acordos devem ser coerentes com os Princípios Básicos de Aquisições e as disposições estabelecidas no parágrafo 1.2 e assegurar que as Práticas Proibidas, os Procedimentos de Sanções do Banco, bem como, os recursos contratuais do Banco estabelecidos no acordo legal com o Mutuário, permitam confiar nas políticas da organização líder designada.

Elegibilidade

- 1.8 Os recursos dos empréstimos do Banco somente podem ser utilizados para o pagamento de bens, obras e serviços contratados com empresas ou indivíduos de países-membros do Banco. No caso de bens, sua origem deve ser de países-membros do Banco. Os indivíduos ou empresas de outros países serão inelegíveis para participar em contratos a serem financiados no todo ou em parte com empréstimos do Banco. Quaisquer outras condições relativas de participação deverão ser limitar àquelas essenciais para assegurar a capacidade da empresa de cumprir o contrato em questão.
- 1.9 Com relação a qualquer contrato financiado total ou parcialmente por um empréstimo do Banco, é vedado ao Mutuário negar a pré-qualificação ou pós-qualificação a uma empresa por razões não vinculadas à capacidade e disponibilidade dos recursos necessários à boa execução do contrato, assim como, desqualificar qualquer licitante por tais razões. Consequentemente, os Mutuários devem efetuar a devida diligência ao determinar a qualificação técnica e financeira dos licitantes para assegurar sua capacidade em relação ao contrato específico.
- 1.10 São exceções ao acima exposto:
- (a) as empresas de um país ou os bens nele fabricados poderão ser excluídos se: (i) uma lei ou regulamento oficial do país do Mutuário proibir relações comerciais com o país do consultor, desde que o Banco entenda que tal exclusão não impede a concorrência efetiva na contratação dos serviços de consultoria necessários, ou (ii) em cumprimento de uma decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, nos termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas, o país do Mutuário proibir pagamentos a qualquer país, pessoa física ou entidade. Quando o país do Mutuário proibir o pagamento a uma determinada empresa ou para determinados bens em virtude de tal ato de cumprimento, a empresa poderá ser excluída;

- (b) uma empresa (incluindo seus acionistas, diretores e pessoal-chave) contratada pelo Mutuário para a prestação de serviços de consultoria para a preparação ou implementação de um projeto, bem como qualquer de suas afiliadas, será desqualificada do subsequente fornecimento de bens, prestação de serviços ou execução de obras (veja a nota de rodapé 3) resultantes daqueles serviços de consultoria da empresa para tal preparação ou implementação ou a eles diretamente relacionados. Esta disposição não se aplica às diversas empresas (consultores, empreiteiros ou fornecedores de bens) que estejam desempenhando, conjuntamente, as obrigações derivadas de um contrato “chave na mão” (*turnkey*) ou um contrato para elaboração de projeto e respectiva construção.⁸
- (c) uma empresa (incluindo seus acionistas, diretores executivos e pessoal-chave) que tenha uma relação comercial, inclusive uma relação de emprego ou outro acordo financeiro, antes ou durante a execução do contrato, uma relação familiar ou pessoal com um membro do pessoal do Mutuário, consultores, empresa de consultoria ou funcionários do Banco que estejam direta ou indiretamente envolvidos em qualquer parte do mesmo: (i) na preparação das especificações técnicas ou atividade equivalentes, (ii) no processo de licitação para tal contrato; ou (iii) na supervisão de tal contrato, pode ser excluída da adjudicação de um contrato, a menos que o conflito decorrente dessa relação tenha sido revelado e resolvido de maneira aceitável para o Banco ao longo de todo o processo de seleção e da execução do contrato.
- (d) as empresas estatais do país do Mutuário somente poderão participar se puderem estabelecer que: (i) são jurídica e financeiramente autônomas, (ii) operam sob a égide das leis comerciais e (iii) não sejam entidades dependentes do Mutuário ou do Submutuário.⁹
- (e) qualquer empresa, indivíduo, empresa matriz, subsidiária ou forma anterior de organização constituída por ou com qualquer um dos mesmos indivíduos como principal (is) declarado inelegível pelo Banco de acordo com o subparágrafo (b)(v) e subparágrafo (e) do parágrafo 1.16 destas Políticas referentes a Práticas Proibidas (segundo definição constante do parágrafo 1.16) ou declarado inelegível por outra Instituição Financeira Internacional (IFI) e sujeito a acordos celebrados pelo Banco com relação ao reconhecimento mútuo de decisões de exclusão, será inelegível para a adjudicação de um contrato financiado pelo Banco ou para a obtenção de benefício financeiro ou de qualquer outra natureza, oriundo de um contrato financiado pelo Banco e durante o período por ele determinado.

⁸ Veja o parágrafo 2.5.

⁹ Exceto no caso de unidades de execução direta, conforme permitido nos termos do parágrafo 3.9.

Contratação Antecipada e Financiamento Retroativo

- 1.11 O Mutuário poderá ter interesse em proceder com as etapas iniciais de aquisição antes da assinatura do respectivo Acordo de Empréstimo com o Banco. Nesses casos, os procedimentos de aquisição do Banco, inclusive a publicidade, deverão estar de acordo com os Princípios Básicos de Aquisições do Banco para que os eventuais contratos sejam elegíveis para financiamento do Banco devendo o Banco rever o processo utilizado pelo Mutuário. O Mutuário assume por sua conta e risco tal contratação antecipada e qualquer concordância do Banco com os procedimentos, documentação ou com a recomendação de adjudicação, não compromete o Banco a conceder o empréstimo para o projeto em questão. Se o contrato for assinado, o reembolso pelo Banco de quaisquer pagamentos efetuados pelo Mutuário no âmbito do contrato antes da assinatura do empréstimo, é referido como financiamento retroativo e somente é permitido dentro dos limites estabelecidos no Acordo de Empréstimo.

Consórcios

- 1.12 Qualquer empresa pode participar de uma licitação individualmente ou na forma de associação (*joint venture*), confirmando a responsabilidade conjunta e solidária, seja com empresas nacionais e/ou com empresas estrangeiras, mas o Banco não admite condições de licitação que exijam a formação de consórcio ou outras formas de associação obrigatória entre empresas.

Revisão pelo Banco

- 1.13 O Banco revisa os procedimentos de aquisição, os documentos, as avaliações das ofertas, as recomendações de adjudicação e os contratos do Mutuário, para assegurar-se de que o processo de aquisição seja realizado de acordo com os procedimentos acordados. Estes procedimentos de revisão pelo Banco, encontram-se descritos no Apêndice 1. O Plano de Aquisições aprovado pelo Banco¹⁰ deve especificar até que ponto esses procedimentos de revisão devem ser aplicados em relação às diversas categorias de bens e obras a serem financiadas, no todo ou em parte, pelo empréstimo do Banco.

Aquisição Viciada

- 1.14 O Banco não financia despesas com bens e obras que tenham sido adquiridos em desacordo com as disposições estabelecidas no Acordo de Empréstimo e detalhadas no Plano de Aquisições.¹¹ Nesses casos, o Banco poderá valer-se de outros recursos legais previstos no Acordo de Empréstimo e adotar medidas apropriadas, inclusive declarar a aquisição viciada (*misprocurement*). Mesmo que o contrato tenha sido adjudicado após a obtenção da sua “não objeção”, o Banco ainda poderá declarar a aquisição viciada, se

¹⁰ Veja o parágrafo 1.18.

¹¹ Veja o parágrafo 1.18.

concluir que a “não objeção” baseou-se em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário ou que os termos e condições do contrato foram modificados sem a aprovação do Banco.

Referências ao Banco

- 1.15 Caso o Mutuário queira incluir nos documentos de aquisição alguma referência ao Banco, deverá adotar a seguinte redação:

O “[nome do Mutuário ou Beneficiário] (doravante denominado “Mutuário”) solicitou ou recebeu financiamento (doravante denominado “recursos”) do Banco Interamericano de Desenvolvimento (doravante denominado “Banco”) para custear o projeto indicado nos DPLs. O Mutuário pretende aplicar uma parte dos recursos em pagamentos elegíveis nos termos do Contrato, para o qual estes Documentos de Licitação são emitidos. Os pagamentos do Banco estarão sujeitos aos termos e condições do Acordo de Empréstimo. Os pagamentos somente serão efetuados pelo Banco mediante solicitação do Mutuário e aprovação pelo Banco, de acordo com os termos e condições do contrato de financiamento entre o Mutuário e o Banco. Nenhuma outra parte, além do Mutuário, poderá derivar quaisquer direitos do Acordo de Empréstimo ou poderá ter qualquer reivindicação aos seus recursos.”

Práticas Proibidas

- 1.16 O Banco exige que todos os Mutuários (incluindo beneficiários de doações), Agências Executoras e Agências Contratantes, bem como, todas as empresas, entidades ou indivíduos que estejam atuando como proponentes ou participando de atividades financiadas pelo Banco incluindo, entre outros, requerentes, licitantes, proponentes, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços, fornecedores de bens e concessionários (incluindo seus respectivos dirigentes, funcionários e agentes, independentemente de a agência ser expressa ou implícita), aderem os mais altos padrões éticos e denunciem ao Banco¹² qualquer ato suspeito de Práticas Proibidas sobre as quais tenham conhecimento ou venham tomar conhecimento tanto durante o processo de licitação e durante a negociação ou na execução de um contrato. As Práticas Proibidas compreendem: (i) práticas corruptas; (ii) práticas fraudulentas; (iii) práticas coercitivas; (iv) práticas colusivas; (v) práticas obstrutivas e (vi) apropriação indébita. O Banco estabeleceu mecanismos para denunciar suspeitas de Práticas Proibidas. Qualquer denúncia deverá ser encaminhada ao Escritório de

¹² No website do Banco (www.iadb.org/integridad), são encontradas informações sobre como denunciar supostas alegações de Práticas Proibidas, as normas aplicáveis ao processo de investigação e sanção, e o acordo que rege o reconhecimento mútuo de decisões de exclusão entre as Instituições Financeiras Internacionais.

Integridade Institucional (EII) do Banco para que se realize a devida investigação. O Banco também tem adotado procedimentos de sanções para julgar casos. Além disso, o Banco firmou com outras Instituições Financeiras Internacionais (IFIs) um acordo de reconhecimento mútuo de decisões de exclusão.

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

- (i) uma *prática corrupta* consiste em oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, qualquer coisa de valor para influenciar indevidamente as ações de outra parte;
- (ii) uma *prática fraudulenta* é qualquer ato ou omissão, incluindo a tergiversação de fatos ou circunstâncias que deliberada ou imprudentemente engane ou tente enganar, uma parte para obter um benefício financeiro ou de outra natureza ou para evitar cumprir uma obrigação;
- (iii) uma *prática coercitiva* consiste em prejudicar ou causar dano, ou ameaçar prejudicar ou causar dano, direta ou indiretamente, a qualquer parte interessada ou à sua propriedade, para influenciar indevidamente as ações de uma parte;
- (iv) uma *prática colusiva* é um acordo entre duas ou mais partes com o intuito de alcançar um propósito impróprio, inclusive influenciar inapropriadamente as ações de outra parte;
- (v) Uma *prática obstrutiva* é:
 - (i) destruir, falsificar, alterar ou ocultar evidências significativas de uma investigação do Grupo BID ou prestar declarações falsas aos investigadores com a intenção de obstruir uma investigação do Grupo BID;
 - (ii) ameaçar, assediar ou intimidar qualquer parte interessada para impedi-la de revelar seu conhecimento sobre assuntos relevantes para uma investigação do Grupo BID ou ao seu prosseguimento; ou
 - (iii) atos que visem impedir o exercício dos direitos contratuais de auditoria ou inspeção do Grupo BID previstos no parágrafo 1.16 (f) abaixo ou seus direitos de acesso à informação; e
- (vi) uma *apropriação indébita* consiste no uso de fundos ou recursos do Grupo BID para um propósito impróprio ou não autorizado, cometido intencionalmente ou por negligência grave.

(b) Se o Banco determinar que em qualquer estágio da aquisição ou da execução de um contrato qualquer empresa, entidade ou indivíduo que concorra ou participe de uma atividade financiada pelo Banco, incluindo, entre outros, requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços,

concessionários, Mutuários (incluindo Beneficiários de doações), Agências Executoras ou Agências Contratantes (incluindo seus respectivos dirigentes, funcionários e agentes, independentemente de a agência ser expressa ou implícita) envolvidos em uma Prática Proibida, o Banco poderá:

- (i) não financiar nenhuma recomendação de adjudicação de um contrato para obras, bens e serviços correlatos financiados pelo Banco;
 - (ii) suspender os desembolsos da operação se for determinado, em qualquer etapa, que um funcionário, agente ou representante do Mutuário, da Agência Executora ou Agência Contratante se envolveu em Prática Proibida;
 - (iii) declarar a Aquisição Viciada (*Misprocurement*) e cancelar e/ou declarar vencido antecipadamente o pagamento da parte do empréstimo ou da doação destinada a um contrato, quando houver evidências de que o representante do Mutuário ou do Beneficiário de uma doação não tomou as medidas corretivas adequadas (incluindo, entre outras, fornecer a notificação adequada ao Banco após tomar conhecimento da Prática Proibida) dentro de um prazo que o Banco considere razoável;
 - (iv) emitir uma advertência à empresa, entidade ou indivíduo através de uma carta formal de censura por sua conduta;
 - (v) declarar que uma empresa, entidade ou indivíduo é inelegível, permanentemente ou por um prazo determinado, para: (i) receber ou participar em atividades financiadas pelo Banco; e (ii) ser designado¹³ como subconsultor, subempreiteiro, fornecedor de bens ou prestador de serviços de uma empresa elegível à qual tenha sido adjudicado um contrato financiado pelo Banco;
 - (vi) encaminhar o assunto às autoridades competentes, encarregadas de fazer cumprir as leis; e/ou
 - (vii) impor outras sanções que julgar apropriadas sob as circunstâncias, incluindo a imposição de multas que representem o reembolso do Banco pelos custos associados às investigações e procedimentos. Essas sanções podem ser impostas adicionalmente ou em substituição às sanções mencionadas acima.
- (c) As disposições dos incisos (i) e (ii) do subparágrafo 1.16(b) serão aplicadas, também, quando tais partes tiverem sido temporariamente declaradas inelegíveis para a adjudicação de novos contratos, enquanto aguardam a decisão definitiva de um processo de sanção ou de qualquer outra resolução.

¹³ Um subconsultor, subempreiteiro, fornecedor de bens ou prestador de serviços nomeado (nomes diferentes podem ser utilizados dependendo do documento de licitação específico) é aquele que: (i) foi indicado pelo licitante em sua pré-qualificação ou proposta porque traz experiência e *know-how* específicos e cruciais que permitem ao licitante atender às exigências de qualificação para a licitação em questão; ou (ii) foi indicado pelo Mutuário.

- (d) A imposição de qualquer ação a ser tomada pelo Banco de acordo com as disposições acima mencionadas, será pública.
- (e) Além disso, qualquer empresa, entidade ou indivíduo que concorra ou participe de uma atividade financiada pelo Banco incluindo, entre outros, requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços, concessionários, Mutuários (incluindo Beneficiários de doações), Agências Executoras ou Agências Contratante (incluindo seus respectivos dirigentes, funcionários e agentes, independentemente de a agência ser expressa ou implícita), podem estar sujeitos a sanções baseadas nos acordos que o Banco possa ter com outras IFIs em relação ao reconhecimento mútuo de decisões de exclusão. Para fins deste parágrafo, o termo "sanção" incluirá qualquer exclusão, condições sobre futuras contratações ou qualquer ação divulgada publicamente em resposta a uma violação da estrutura aplicável de uma IFI para tratar de alegações de Práticas Proibidas.
- (f) O Banco exige que seja incluída uma disposição nos documentos de licitação e nos contratos financiados com um empréstimo ou doação do Banco, exigindo que os requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens e seus agentes, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços e concessionários, permitam que o Banco inspecione todas e quaisquer contas, registros e outros documentos relativos à apresentação de propostas e execução de contrato bem como que sejam auditados por auditores nomeados pelo Banco. No âmbito desta política, os requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens e seus agentes, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços e concessionários devem prestar plena assistência ao Banco em sua investigação. O Banco terá também o direito de requerer que, nos contratos por ele financiados com um empréstimo ou doação incluam uma disposição que obrigue os requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens e seus agentes, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços e concessionários a: (i) mantenham todos os documentos e registros referentes às atividades financiadas pelo Banco por sete (7) anos após a conclusão do trabalho contemplado no respectivo contrato; e (ii) forneçam quaisquer documentos necessários à investigação de alegações de Práticas Proibidas; e assegurem que funcionários ou agentes dos requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens e seus agentes, empreiteiros, consultores, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços ou concessionários que tenham conhecimento das atividades financiadas pelo Banco estejam disponíveis para responder às questões dos funcionários do Banco ou de qualquer investigador, agente, auditor ou consultor relacionado com a investigação devidamente designado. Caso o requerente, licitante, proponente, fornecedor de bens e seus agentes, empreiteiro, consultor, funcionários, subempreiteiro, subconsultor, prestador de serviços ou concessionário se recusem a cooperar e/ou descumpram o exigido pelo Banco ou obstruam de qualquer forma, a investigação, o Banco, a seu

critério exclusivo, pode tomar as medidas apropriadas contra o requerente, licitante, proponente, fornecedor de bens e seus agentes, empreiteiro, consultor, funcionários, subempreiteiro, subconsultor, prestador de serviços ou concessionário.

- (g) O Banco exigirá que, quando um Mutuário adquira bens, obras ou serviços que não os de consultoria diretamente de uma agência especializada de acordo com o parágrafo 3.10 no âmbito de um acordo entre o Mutuário e tal agência especializada, todas as disposições do parágrafo 1.16 referentes a sanções e Práticas Proibidas serão aplicadas integralmente aos requerentes, licitantes, proponentes, fornecedores de bens e seus agentes, empreiteiros, consultores, funcionários, subempreiteiros, subconsultores, prestadores de serviços, concessionários (incluindo seus respectivos dirigentes, funcionários e agentes, independentemente de a agência ser expressa ou implícita), ou quaisquer outras entidades que assinaram contratos com tal agência especializada para fornecer tais bens, obras ou serviços que não os de consultoria relacionados com as atividades financiadas pelo Banco. O Banco mantém o direito de exigir que o Mutuário invoque recursos tais como suspensão ou extinção. As agências especializadas deverão consultar a lista do Banco de empresas e indivíduos suspensos ou excluídos. No caso de uma agência especializada assinar um contrato ou uma ordem de compra com uma empresa ou com um indivíduo suspenso ou excluído pelo Banco, o Banco não financiará as despesas relacionadas e aplicará outras medidas conforme apropriado.

- 1.17 Com a concordância específica do Banco, além da Lista do Banco de Empresas e Indivíduos Sancionados, o Mutuário pode introduzir, nos formulários da Oferta para contratos financiados pelo Banco, um compromisso do licitante de observar, ao concorrer e executar um contrato, as leis e o sistema de sanções do país contra práticas proibidas (incluindo suborno) e os regulamentos e sanções de um organismo de desenvolvimento multilateral/bilateral ou organização internacional, atuando como cofinanciador, relacionados a práticas proibidas, se aplicável, conforme listado nos documentos de licitação.¹⁴ O Banco aceitará a introdução de tal compromisso a pedido do país Mutuário, desde que as disposições que regem tal requisito sejam satisfatórias para o Banco.

¹⁴ Por exemplo, tal compromisso pode ser redigido da seguinte forma: “Comprometemo-nos, no decorrer do processo licitatório (e durante a execução do contrato, caso nos seja adjudicado), a observar estritamente a legislação contra práticas proibidas (inclusive suborno) em vigor no país de [Agência Contratante], e os regulamentos e sanções de um organismo de desenvolvimento multilateral/bilateral ou organização internacional, atuando como cofinanciador, conforme essas leis e normas tenham sido incluídas por [Agência Contratante] nos documentos de licitação para este contrato e, sem prejuízo dos procedimentos do Banco para lidar com casos de Práticas Proibidas, aderir às normas administrativas estabelecidas por [autoridade local] para receber e resolver todas as reclamações relativas aos procedimentos de licitação.”

Plano de Aquisições

- 1.18 Como parte da preparação do projeto, o Mutuário deverá preparar e, antes das negociações do Empréstimo, fornecer ao Banco para sua aprovação, um Plano de Aquisições¹⁵ aceitável pelo Banco, que conterá: (a) os contratos específicos para os bens, obras e/ou serviços necessários à execução do projeto durante o período inicial de, pelo menos, dezoito (18) meses; (b) os métodos propostos para a aquisição de tais contratos que são permitidos pelo Acordo de Empréstimo; e, (c) os respectivos procedimentos de revisão pelo Banco¹⁶. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme necessário durante toda a duração do projeto. O Mutuário deverá implementar o Plano de Aquisições da maneira em que foi aprovado pelo Banco.

Aquisições Sustentáveis

- 1.19 O Mutuário pode incluir exigências adicionais de sustentabilidade no processo de aquisição, incluindo suas próprias exigências de política de aquisição sustentável, se elas forem aplicadas de forma consistente com os Princípios Básicos de Aquisições e se forem aceitáveis pelo Banco. As exigências de sustentabilidade são aquelas relacionadas a considerações de sustentabilidade econômica e financeira, social, ambiental e institucional, entre outras, aplicáveis aos bens, obras ou serviços que estão sendo adquiridos.

Critérios de Avaliação

- 1.20 Os critérios de avaliação devem ser concebidos para permitir ao Mutuário alcançar o VfM nas atividades de aquisição financiadas pelo Banco e devem se adequar à natureza da aquisição. Eles podem ser baseados no preço ou numa combinação de preço e outros atributos distintos do preço, tais como qualidade, sustentabilidade, inovação e custos do ciclo de vida, entre outros. Tais atributos devem ser expressos em termos monetários, sempre que possível. Quando isso não for possível, os atributos não relacionados ao preço devem ser mensuráveis e comparáveis entre as propostas. Com base nos critérios de avaliação, os critérios para a adjudicação poderiam ser apenas de preço ou, uma combinação de atributos de preço e outros distintos do preço. Em ambos os casos, a adjudicação do contrato deve refletir a "proposta mais vantajosa".

¹⁵ Veja o Apêndice 1. Se o Projeto incluir aquisições de bens, obras e serviços, exceto os de consultoria, o Plano de Aquisições também deve incluir os métodos para aquisições de bens, obras e serviços, exceto os de consultoria, de acordo com as *Políticas para Aquisições de Bens e Contratação de Obras Financiadas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento*. O Banco divulgará publicamente o Plano de Aquisições depois que o empréstimo for aprovado; qualquer atualização adicional será divulgada ao público depois da sua aprovação pelo Banco.

¹⁶ Veja o Apêndice 1.

II. Licitação Pública Internacional

A. Considerações Gerais

Introdução

- 2.1 O objetivo da Licitação Pública Internacional (LPI), conforme descrito nestas Políticas, é propiciar a todos os possíveis licitantes elegíveis¹⁷ o acesso oportuno e adequado às informações relativas aos requisitos exigidos pelo Mutuário, bem como, igualdade de oportunidade na apresentação de ofertas para o fornecimento de bens, da prestação de serviços e da execução de obras. A LPI pode ser realizada mediante a SO (utilizado quando o Mutuário tem condições de especificar todos os requisitos detalhados) ou a SP (utilizada para aquisições complexas e inovadoras).

Tipo e Tamanho dos Contratos

- 2.2 Os documentos de licitação deverão indicar claramente o tipo de contrato a ser celebrado e conter as cláusulas contratuais apropriadas para tal. A seleção do tipo e do tamanho do contrato considerará a natureza, o risco, a complexidade das aquisições e as considerações de VfM. Os tipos de contrato aplicáveis incluem o preço global, o preço unitário, o custo mais honorários reembolsáveis, empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*), baseado no desempenho, baseado no tempo, Acordos Marco, serviços de gestão, desenho e construção, construção-operação-transferência, ou uma combinação desses tipos, entre outros, aceitáveis para o Banco.
- 2.3 O tamanho e o escopo de cada contrato dependerão da magnitude, natureza e a localização do projeto. Nos projetos que envolvam várias obras e equipamentos, geralmente serão celebrados contratos separados para o fornecimento e/ou instalação de diferentes itens de equipamentos e instalações¹⁸ e para as obras.
- 2.4 Para um projeto que exija equipamentos ou obras semelhantes, mas distintos, poderão atender ao aviso para a apresentação de ofertas com diversas opções contratuais alternativas que atrairiam o interesse de pequenas e grandes empresas e que poderiam optar pela apresentação de ofertas para contratos individuais (fatias/lotas) ou para um grupo de contratos similares (pacote). Todas as ofertas e suas combinações de ofertas serão recebidas no mesmo prazo, abertas e avaliadas simultaneamente, de modo a determinar a oferta ou combinação de ofertas que ofereçam a oferta mais vantajosa para o Mutuário.¹⁹

¹⁷ Veja os parágrafos 1.8, 1.9 e 1.10.

¹⁸ Para os fins destas Políticas, “instalações” referem-se ao equipamento instalado, como no caso de uma unidade de produção.

¹⁹ Veja nos parágrafos 2.56 a 2.65 os procedimentos para avaliação de ofertas.

- 2.5 Em certos casos, o Banco pode aceitar ou exigir um contrato de empreitada integral ou ainda, “chave na mão” (*turnkey*), no qual se proporcionará o desenho e construção, o fornecimento e instalação de equipamentos e construção de uma instalação completa ou obras completas no âmbito de um contrato. Alternativamente, o Mutuário poderá optar por manter para si a responsabilidade pelo desenho e construção, solicitando propostas apenas para o fornecimento e instalação de bens e obras necessários para o componente do projeto. Admitem-se também, quando apropriados²⁰, contratos que envolvam desenho e construção, bem como os contratos por administração.²¹

Notificação e Publicidade

- 2.6 A divulgação em tempo hábil das oportunidades de licitação é essencial para uma licitação competitiva. Para os projetos que incluem a LPI, o Mutuário é obrigado a preparar e apresentar ao Banco uma minuta do Aviso Geral de Licitação. O Banco providenciará sua publicação no *United Nations Development Business (UNDB online)* e no *website* do Banco.²² O Aviso Geral de Licitação conterá as informações relativas ao Mutuário (ou potencial Mutuário), o montante e o propósito do empréstimo, o escopo das aquisições no âmbito da LPI, bem como, o nome, o número de telefone e o endereço da agência do Mutuário responsável pelas aquisições, além do endereço do *website* no qual os avisos específicos de licitação serão publicados. Se já houver sido fixada a data em que os documentos de pré-qualificação ou de licitação estarão disponíveis, ela deverá ser indicada. Os documentos de pré-qualificação ou de licitação, conforme o caso, não poderão estar disponíveis ao público antes da data da publicação do Aviso Geral de Licitação.
- 2.7 Os convites para a pré-qualificação ou para a licitação, conforme o caso, devem ser publicados como Aviso Específico de Licitação ou Aviso de Licitação, respectivamente, em pelo menos, num jornal de circulação nacional do país do Mutuário ou no Diário Oficial (se estiver disponível na *Internet*) ou num portal eletrônico de livre acesso no qual o Mutuário anuncia todas as oportunidades de negócios do governo. Tais convites também deverão ser publicados no *UNDB online*. Essa divulgação deverá ocorrer com

²⁰ Veja também os parágrafos 3.17 e 3.18 para aquisições baseadas no desempenho.

²¹ Na construção, uma gestora de construção geralmente não executa o trabalho diretamente, mas contrata e gerencia o trabalho de outros empreiteiros, assumindo total responsabilidade e risco pelo preço, qualidade e desempenho oportuno. Em contrapartida, um gestor de construção é um consultor ou um agente do tomador do empréstimo, mas não assume tais riscos. (Se financiados pelo Banco, os serviços do gestor de construção devem ser adquiridos de acordo com as Políticas de Consultoria. Ver nota de rodapé 3).

²² *UNDB* é uma publicação das Nações Unidas. Informações sobre sua assinatura estão disponíveis no: *Development Business, United Nations (UNDB)*, GCPO Box 5850, New York, N.Y. 10163-5850, EUA. (*website*: www.devbusiness.com; e-mail: dbusiness@un.org). O *website* do Banco Interamericano de Desenvolvimento é www.iadb.org.

antecedência suficiente para permitir que os possíveis licitantes obtenham os documentos de pré-qualificação ou de licitação, elaborem e apresentem suas respostas.²³

Pré-qualificação dos Licitantes

- 2.8 A pré-qualificação é geralmente necessária para obras inovadoras, de magnitude ou complexidade significativa, ou em quaisquer outras circunstâncias nas quais os altos custos da preparação de ofertas detalhadas possam desencorajar a concorrência, como por exemplo, quando se trata de equipamentos sob encomenda, instalações industriais, serviços especializados, tecnologias de informação complexas ou sistemas que abrigam informações sensíveis, soluções inovadoras e contratos de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*), desenho e construção ou por administração, geralmente mediante uma SP ou, em alguns casos, por uma SO. Isso também assegura a participação na licitação somente de licitantes que dispõem das capacidades e recursos adequados.
- 2.9 A pré-qualificação deve ser somente baseada na capacidade e nos recursos dos potenciais licitantes para executar satisfatoriamente um determinado contrato, levando em conta (a) sua experiência e desempenho prévio em contratos semelhantes; (b) sua capacidade em termos de pessoal, equipamentos e construção ou instalações de produção; e (c) sua situação financeira.
- 2.10 O convite para pré-qualificação referente à licitação de contratos específicos ou grupos de contratos semelhantes deverá ser publicado e notificado conforme descrito nos parágrafos 2.6 e 2.7 destas Políticas. O escopo do contrato e uma clara definição dos requisitos de qualificação serão enviados àqueles que responderam ao convite. Deve-se permitir que todos os licitantes que preencherem os critérios especificados participem da licitação. O Mutuário deve informar a todos os licitantes os resultados da pré-qualificação. Assim que a pré-qualificação for concluída, os documentos de licitação devem ser disponibilizados aos licitantes qualificados. Para a pré-qualificação para grupos de contratos a serem adjudicados durante um certo período, pode-se fixar um limite à quantidade ou ao valor total de contratos adjudicados a um licitante com base nos seus recursos. A lista de empresas pré-qualificadas nesses casos deve ser atualizada periodicamente. A informação fornecida pelos interessados para a pré-qualificação deve ser confirmada no momento de adjudicação do contrato. A adjudicação poderá ser negada se for constatado que o licitante não tem mais a capacidade ou os recursos necessários para executar o contrato satisfatoriamente.

Aquisição em uma Etapa com um Envelope

- 2.11 A aquisição em uma etapa com um envelope é a mais apropriada quando as especificações e requisitos são suficientes para permitir a apresentação de ofertas numa

²³ O Banco preparou um documento padrão de pré-qualificação a ser utilizado pelo Mutuário quando a pré-qualificação for necessária.

SO. Para a aquisição numa etapa com um envelope exige-se a apresentação de ofertas técnicas e financeiras, ambas num mesmo envelope.

Aquisição em uma Etapa com dois Envelopes

- 2.12 Nos casos apropriados, pode-se utilizar o processo com dois envelopes numa aquisição de uma etapa. O primeiro envelope contém as qualificações e a proposta técnica e o segundo envelope, a proposta financeira (preço); os dois envelopes são abertos e avaliados em sequência. Esse procedimento pode ser adequado para a SO, bem como, para a SP.

Aquisição em Múltiplas Etapas

- 2.13 Muitas vezes pode não ser prático preparar especificações técnicas completas, antecipadamente, para a aquisição de:
- (a) Instalações grandes e complexas para as quais um contrato integral ou “chave na mão” (*turnkey*) será adjudicado para o desenho e construção de uma Planta;
 - (b) obras, bens e serviços de natureza complexa e especial; ou
 - (c) soluções inovadoras, informação e comunicação complexa ou tecnologia de segurança cibernética que estão sujeitas a rápidos avanços tecnológicos.
- 2.14 Na primeira etapa da SP, convida-se a apresentar Propostas com base num desenho conceitual ou desempenho ou especificações funcionais. Em seguida, o Mutuário realiza reuniões confidenciais de identificação e esclarecimentos com potenciais licitantes para informar-se sobre as possíveis soluções. Na segunda etapa, o documento de licitação pode ser modificado para refletir os resultados das reuniões confidenciais e reenviado aos licitantes qualificados, solicitando que estes apresentem suas Propostas finais. Conforme estabelecido no documento de licitação, a segunda etapa pode ser apresentada em um (01) envelope que contenha tanto a proposta técnica como a financeira ou em dois (02) envelopes para que as partes técnicas e financeiras sejam avaliadas em sequência.

Diálogo Competitivo

- 2.15 O diálogo competitivo é um procedimento de múltiplas etapas através do qual o Mutuário pode estabelecer um diálogo direto com os licitantes a fim de desenvolver uma ou mais soluções alternativas para cumprir os requisitos. Esse procedimento destina-se a aquisições particularmente complexas ou inovadoras e é apropriado quando:
- (a) onde existe uma série de soluções que podem satisfazer os requisitos do Mutuário e onde os arranjos técnicos e comerciais necessários para apoiar essas soluções, requerem discussão e desenvolvimento entre as partes; e

- (b) devido à natureza e complexidade da aquisição, o Mutuário não é objetivamente capaz de:
 - (i) adequadamente definir o escopo técnico ou as especificações de desempenho e/ou especificar plenamente a estrutura jurídica; e/ou
 - (ii) estruturar financeiramente a aquisição.
- 2.16 No diálogo competitivo, o Mutuário inicia um diálogo com os licitantes pré-qualificados, a fim de melhor identificar e definir os meios mais adequados para cumprir os requisitos antes de solicitar que os licitantes apresentem suas Propostas finais. O uso desse método requer justificativa e aprovação prévia do Banco e deve estar refletido no Plano de Aquisições. Para assegurar transparência e prestação de contas, o Mutuário deve identificar uma Autoridade de Probidade independente aceita pelo Banco. A Autoridade de Probidade independente deve ser designada no início da aquisição e auditará o processo até a adjudicação do contrato e preparará um relatório a ser enviado aos licitantes e ao Banco.

Parceria para Inovação

- 2.17 A parceria para inovação é um método de múltiplas etapas utilizado quando o Mutuário precisa de uma solução para obter melhores obras, bens ou serviços a fim de atingir seus objetivos de desenvolvimento sustentável e a solução não está disponível no mercado. Esse procedimento deve ser realizado de acordo com os Princípios Básicos de Aquisições e deve ser aplicado em circunstâncias excepcionais quando, por exemplo: (i) as obras, bens ou serviços, que não sejam os de consultoria, tenham conteúdo inovador; (ii) a inovação precisa ocorrer durante a execução do contrato; (iii) o(s) fornecedor(es) precisa(m) desenvolver a nova solução com a colaboração técnica do Mutuário; e (iv) prevê-se que o(s) fornecedor(es) crie(m) a solução inovadora e assegure(m) a sua implementação em escala real para o Mutuário. Neste procedimento procura-se incluir no contrato, tanto o desenvolvimento quanto a aquisição da solução proporcionada, sempre e quando o fornecedor cumpra com os níveis de desempenho acordados e os custos mínimos.

B. Documentos de Licitação

Considerações Gerais

- 2.18 Os documentos de licitação devem fornecer todas as informações necessárias para que um potencial licitante possa preparar uma proposta para os bens e obras a serem fornecidos. Embora o detalhamento e a complexidade desses documentos variem de acordo com a dimensão e natureza do conjunto de ofertas e do contrato proposto, eles geralmente incluem: o aviso de licitação; instruções aos licitantes; folha de dados da licitação; formulários da oferta; modelo do contrato; condições gerais e particulares do contrato; especificações e desenhos; informações técnicas relevantes (inclusive, por exemplo, segurança cibernética e considerações de natureza geológica e ambiental);

relação dos bens ou lista de quantidades; prazo de entrega ou cronograma de execução, além dos apêndices necessários, tais como, os modelos para diferentes garantias. Os critérios de avaliação e seleção da oferta considerada mais vantajosa serão claramente indicados nas instruções aos licitantes e/ou nas especificações. Os critérios de avaliação e seleção da oferta considerada mais vantajosa serão claramente indicados nas instruções aos licitantes e/ou nas especificações. Se for cobrado um preço para a aquisição dos documentos de licitação, este deverá ser razoável, refletindo apenas o custo de impressão e de envio aos potenciais licitantes, não devendo ser elevado a ponto de desestimular a participação de licitantes qualificados. O Mutuário poderá usar um sistema eletrônico para distribuir os documentos de licitação, desde que o Banco considere o sistema adequado. Se os documentos de licitação forem distribuídos eletronicamente, o sistema eletrônico deverá ser seguro para evitar modificações nos documentos e não deverá restringir o acesso dos licitantes. Os parágrafos seguintes contêm orientação a respeito dos elementos essenciais dos documentos de licitação.

- 2.19 Os Mutuários deverão utilizar os Documentos Padrão de Licitação (DPL) apropriados emitidos pelo Banco, com modificações mínimas, aceitáveis pelo Banco, conforme necessário à adequação dos documentos às condições específicas do projeto. Somente poderão ser introduzidas modificações nas folhas de dados da licitação ou do contrato ou nas condições particulares do contrato, vedando-se a introdução de modificações no texto padrão dos DPLs do Banco. Nos casos em que não forem disponibilizados os Documentos Padrão de Licitação, o Mutuário poderá utilizar outras condições e modelos de contrato padronizados e reconhecidos internacionalmente e aceitáveis para o Banco.

Validade e Garantia das Ofertas

- 2.20 Os licitantes deverão apresentar ofertas válidas por um prazo especificado nos documentos de licitação, o qual deverá ser suficiente para que o Mutuário proceda à comparação e avaliação das ofertas, rever a recomendação de adjudicação com o Banco (se prevista no Plano de Aquisições) e obter todas as aprovações necessárias para que o contrato possa ser adjudicado dentro desse prazo.
- 2.21 Os Mutuários poderão exigir uma garantia de oferta. Quando exigida, a garantia de oferta deverá ser no valor e na forma especificados nos documentos de licitação²⁴ e deve permanecer válida por um prazo de quatro semanas além do prazo de validade das ofertas, de modo a propiciar ao Mutuário tempo suficiente para executar a garantia, se necessário. As garantias serão liberadas aos licitantes malsucedidos uma vez que o contrato tenha sido assinado com o licitante vencedor. No lugar de uma garantia de

²⁴ A garantia da oferta deverá estar num modelo de acordo com os Documentos Padrão de Licitação e deverá ser emitida por um banco ou instituição financeira e/ou seguradora de boa reputação selecionada pelo licitante. Se estiver sediada fora do país do Mutuário, a instituição emissora da garantia deverá ter uma instituição financeira correspondente localizada no país do Mutuário para torná-la executável.

oferta, o Mutuário poderá exigir que os licitantes assinem uma declaração aceitando que deixarão de ser elegíveis para apresentar ofertas em qualquer contrato com o Mutuário por um determinado período se retirarem ou modificarem suas ofertas durante o período de validade destas ou, após a adjudicação do contrato, deixarem de assiná-lo ou de apresentar uma garantia de execução no prazo definido nos documentos de licitação.

Idioma

- 2.22 Os documentos de pré-qualificação, de licitação e as ofertas, deverão ser elaborados em um dos seguintes idiomas, selecionado pelo Mutuário: inglês, francês, espanhol ou português. A oferta, bem como toda a correspondência e documentação relativa à licitação entre o licitante e o Contratante, deve ser redigida no idioma especificado nos documentos de pré-qualificação ou de licitação. Os documentos de apoio e material impresso que façam parte do pedido de pré-qualificação ou da oferta podem estar em outro idioma, desde que acompanhados de uma tradução dos trechos relevantes no idioma especificado nos documentos de pré-qualificação ou de licitação, em cujo caso, para fins de interpretação do pedido de pré-qualificação ou da oferta, tal tradução prevalecerá.

Clareza dos Documentos de Licitação

- 2.23 Os documentos de licitação devem ser redigidos de maneira a permitir e incentivar a concorrência internacional e devem indicar de maneira clara e precisa o trabalho a ser realizado, o local das obras, dos bens a serem fornecidos, o local de entrega ou instalação, o cronograma de entrega ou de conclusão, os requisitos mínimos de desempenho e os requisitos de garantia e manutenção, bem como, quaisquer outros termos e condições pertinentes. Além disso, os documentos de licitação, quando apropriado, deverão definir os testes, os padrões e os métodos que serão empregados para julgar a conformidade do equipamento entregue ou das obras executadas com as especificações. Os desenhos devem ser coerentes com o texto das especificações e uma ordem de precedência entre os dois deve ser especificada.
- 2.24 Os documentos de licitação devem especificar quaisquer fatores, além do preço, que serão considerados na avaliação das ofertas e como serão quantificados ou avaliados de outra forma. Se forem permitidas ofertas baseadas em desenhos alternativos, materiais, cronogramas de execução, condições de pagamento etc., as condições de sua aceitação e o método para a sua avaliação, deverão ser expressamente indicados.
- 2.25 Todos os potenciais licitantes devem receber a mesma informação, garantindo-lhes igualdade de oportunidades para obter informações adicionais de maneira oportuna. Os Mutuários devem proporcionar acesso razoável aos locais do projeto para visita pelos potenciais licitantes. No caso de contratos de obras ou bens complexos, particularmente para aqueles que incluem a reabilitação de obras ou o acondicionamento de equipamentos já existentes, pode-se promover uma reunião de pré-licitação em que os

potenciais licitantes se reúnem com os representantes do Mutuário para obter esclarecimentos (pessoalmente ou *online*). Uma cópia ata dessa reunião deverá ser enviada a todos os potenciais licitantes e ao Banco (impressa ou por via eletrônica). Qualquer informação adicional, esclarecimentos, correção de erros ou modificações nos documentos de licitação serão enviados a todos os licitantes que tiverem adquirido esses documentos originalmente e com tempo suficiente antes da data-limite de recebimento das ofertas para permitir que os licitantes tomem as medidas apropriadas. Se for necessário, o prazo será prorrogado. O Banco receberá uma cópia (impressa ou por via eletrônica) e deverá ser consultado para emitir a sua “não objeção” quando o contrato estiver sujeito a revisão prévia.

Padrões e Normas Técnicas

- 2.26 Os padrões e as especificações técnicas citados nos documentos de licitação devem promover a mais ampla concorrência possível e, ao mesmo tempo, garantir o desempenho essencial ou outros requisitos pertinentes aos bens e/ou obras objeto da licitação. Na medida do possível, o Mutuário deverá especificar os padrões aceitos internacionalmente, como os emitidos pela Organização Internacional de Padronização, aos quais os equipamentos ou os materiais ou a mão de obra devem ser compatíveis. Quando essas normas internacionais não estiverem disponíveis ou forem inadequadas, pode-se especificar normas técnicas nacionais. Em todo caso, os documentos de licitação devem especificar que serão aceitos equipamentos, materiais ou mão de obra correspondentes a outros padrões que garantam, pelo menos, uma substancial equivalência.

Uso de Marcas Comerciais

- 2.27 As especificações devem basear-se em características relevantes e/ou requisitos de desempenho. Deve-se evitar referências a marcas comerciais, números de catálogo ou classificações semelhantes. Se for necessário mencionar a marca ou o número de catálogo de um determinado fabricante para esclarecer uma especificação incompleta, as palavras “ou equivalente” devem ser acrescentadas após tal referência. As especificações devem permitir a aceitação de ofertas de bens que tenham características similares e que ofereçam desempenho, pelo menos, substancialmente equivalentes ao especificado.

Preços

- 2.28 As licitações para a aquisição de bens devem ser feitas com base no *Incoterms* CIP²⁵ [transporte e seguro pagos até (lugar de destino nomeado)] para todos os bens, independentemente do país de origem. Quando a instalação, comissionamento ou outros serviços semelhantes forem exigidos pelo licitante, como no caso de contratos de “fornecimento e instalação”, o licitante deverá fazer uma cotação adicional desses serviços.
- 2.29 No caso de contratos de desenho e construção ou de responsabilidade única (inclusive de empreitada integral) ou “chave na mão” (*turnkey*), o licitante deve cotar o preço final da planta instalada no local designado, incluindo todos os custos de fornecimento dos equipamentos, transporte marítimo e terrestre, seguros, instalação e comissionamento, bem como as obras conexas e todos os outros serviços incluídos no escopo do contrato, tais como o desenho, manutenção, operação, etc. Salvo disposição em contrário, nos documentos de licitação, o preço do contrato de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*) deve incluir todos os direitos, impostos e outros encargos.²⁶
- 2.30 Para os contratos de obras, os licitantes devem cotar preços unitários ou globais para a execução das obras, e esses preços devem incluir todos os direitos, impostos e outros encargos. Os licitantes poderão obter todos os insumos (exceto mão de obra não qualificada) de qualquer fonte elegível para que possam fazer ofertas mais competitivas.

Ajuste de Preços

- 2.31 Os documentos de licitação deverão estipular que (a) os preços serão fixos ou (b) serão efetuados ajustes de preços para refletir quaisquer variações (para mais ou para menos) nos principais componentes de custo do contrato, tais como, mão de obra, equipamentos, materiais e combustível. As disposições sobre ajuste de preços geralmente não são necessárias em contratos simples que envolvam a entrega de bens ou conclusão de obras em até dezoito (18) meses, mas devem ser incluídas em contratos que se estendam além de dezoito (18) meses. Contudo, é uma prática comercial normal

²⁵ Para mais definições, consulte a versão dos *Incoterms* correspondentes ao momento do processo de licitação, publicado pela Câmara Internacional de Comércio, 33-43 Avenue du Président Wilson, 75116 Paris, França. CIP representa transporte e seguro pagos (até o lugar de destino nomeado). Este termo poderá ser usado independentemente do modo de transporte, incluindo transporte multimodal. O termo “CIP” inclui pagamento de tarifas aduaneiras e outros tributos não pagos de importação cuja responsabilidade é do Mutuário, seja para bens previamente importados ou que virão a ser importados. Para bens previamente importados, o preço CIP cotado deverá ser diferente do valor original de importação desses bens declarados à alfândega e deverá incluir qualquer abatimento ou acréscimo do agente ou representante local e todos os custos locais (exceto as tarifas e impostos de importação) que serão pagos pelo comprador.

²⁶ As cotações de bens para contratos de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*) poderão ser solicitadas com base no preço DDP (lugar de destino nomeado) (ver a versão do *Incoterms* correspondente à época do processo de licitação) e os licitantes devem poder escolher livremente as melhores combinações entre bens importados e bens produzidos no país do Mutuário na preparação de suas ofertas.

obter preços fixos para alguns tipos de equipamentos, independentemente do prazo de entrega; nesses casos, não é preciso incluir disposições sobre ajuste de preços.

- 2.32 Os preços podem ser ajustados pelo uso de uma fórmula prescrita (ou fórmulas) que decomponha o preço total em componentes que são ajustados por índices de preços especificados para cada componente ou, alternativamente, com base em provas documentais (incluindo faturas reais) fornecidas pelo fornecedor ou empreiteiro. O uso do método da fórmula de ajuste de preço é preferível ao da prova documental. O método a ser utilizado, a fórmula (se aplicável) e a data base para aplicação devem ser claramente definidos nos documentos de licitação. Se a moeda de pagamento for diferente da fonte do insumo e do índice correspondente, será aplicado um fator de correção na fórmula, para evitar ajuste incorreto.

Transporte e Seguros

- 2.33 Os documentos de licitação devem permitir que os empreiteiros contratem transporte e seguro de qualquer fonte elegível. Os documentos de licitação devem estipular os tipos e condições do seguro a ser proporcionado pelo licitante. A indenização a ser paga pelo seguro de transporte deve ser de, pelo menos, 110% do valor do contrato e na moeda do contrato ou numa moeda livremente conversível para permitir a pronta substituição de bens perdidos ou danificados. No caso de obras, usualmente deve-se exigir que o empreiteiro faça uma apólice contra todos os riscos. No caso de grandes projetos, executados por vários empreiteiros num mesmo lugar, o Mutuário pode obter uma cobertura ou um seguro total para o projeto e, nesse caso, o Mutuário deve solicitar ofertas mediante processo competitivo.
- 2.34 Excepcionalmente, se o Mutuário desejar reservar o transporte e seguro para a importação de bens às empresas nacionais ou outras fontes designadas, os licitantes deverão cotar preços FCA livre no transportador (local de entrega nomeado) ou CPT transporte pago até (local de destino nomeado) além do preço CIP transporte e seguro pagos até (local de destino nomeado) especificado no parágrafo 2.28. A seleção da oferta mais vantajosa deverá ser feita com base no preço CIP transporte e seguro pagos até (local de destino nomeado) mas o Mutuário poderá assinar o contrato com preço FCA ou CPT e fazer seus próprios arranjos para o transporte e/ou seguro. Nessas circunstâncias, o contrato deve limitar-se ao custo FCA ou CPT. Se o Mutuário não optar por cobertura de seguro no mercado, deverá apresentar ao Banco evidências de que há recursos disponíveis para o pronto pagamento, numa moeda livremente conversível, da indenização necessária para substituir os bens perdidos ou danificados.

Disposições relativas a Moedas

- 2.35 Os documentos de licitação deverão indicar a ou as moedas a serem utilizadas pelos licitantes na cotação de seus preços, o procedimento para conversão de preços expressos em diversas moedas para uma única moeda, visando a comparação das ofertas, bem como, a(s) moeda(s) a ser(em) utilizada(s) para o pagamento do valor do contrato. As

disposições seguintes (parágrafos 2.36 a 2.40) visam: (a) assegurar que os licitantes tenham a oportunidade de minimizar qualquer risco cambial com relação à moeda da oferta e do pagamento e, portanto, possam oferecer seus melhores preços; (b) oferecer aos licitantes de países com moedas fracas a opção de usar uma moeda mais forte e, assim, proporcionar uma base mais firme para o preço da oferta; e (c) assegurar equidade e transparência no processo de avaliação.

Moeda da Oferta

- 2.36 Os documentos de licitação devem estipular que o licitante poderá expressar o preço da oferta em qualquer moeda. Caso o licitante deseje expressar esse valor como a soma de valores em diferentes moedas estrangeiras, ele poderá fazê-lo, desde que o preço não inclua mais do que três moedas estrangeiras. Além disso, o Mutuário poderá exigir que os licitantes declarem a parcela do preço da oferta correspondente aos custos locais seja expressa na moeda²⁷ do país do Mutuário.
- 2.37 Nos documentos de licitação para obras (incluindo desenho e construção), o Mutuário poderá exigir que os licitantes cotem o valor da oferta inteiramente na moeda local, concomitantemente com os requisitos para pagamentos em até três moedas estrangeiras de sua escolha, para insumos a serem obtidos fora do país do Mutuário que devem ser expressos como um percentual do preço da oferta e acompanhados das taxas de câmbio utilizadas para esses cálculos.

Conversão de Moeda para Comparação de Ofertas

- 2.38 O preço da oferta é a soma de todos os pagamentos em várias moedas requeridas pelo licitante. Para fins de comparação de preços, os preços da oferta serão convertidos numa única moeda selecionada pelo Mutuário (moeda nacional ou moeda estrangeira livremente conversível) e indicada nos documentos de licitação. O Mutuário fará essa conversão utilizando as taxas de câmbio para venda dessas moedas cotadas para transações semelhantes por uma fonte oficial (como o Banco Central), por um banco comercial ou por um jornal de circulação internacional para transações semelhantes em uma data selecionada antecipadamente e tal fonte e data serão especificadas nos documentos de licitação, desde que a data não seja anterior a quatro semanas antes do prazo para o recebimento das ofertas e nem posterior à data originalmente fixada para o término do prazo de validade da oferta.

Moeda de Pagamento

- 2.39 O pagamento do valor do contrato será efetuado na moeda ou moedas nas quais o licitante vencedor tenha cotado o preço da sua oferta.

²⁷ Doravante denominada moeda nacional.

- 2.40 Quando for exigido que o valor da proposta seja especificado em moeda nacional, mas o licitante tiver solicitado o pagamento em moedas estrangeiras, expressas como percentual do preço da oferta, as taxas de câmbio a serem utilizadas para fins de pagamento serão as especificadas pelo licitante na sua oferta, de modo a assegurar que o valor das parcelas em moeda estrangeira seja mantido sem perda ou ganho.

Condições e Métodos de Pagamento

- 2.41 As condições de pagamento devem ser fixadas de acordo com as práticas comerciais internacionais aplicáveis aos bens e obras.
- (a) Os contratos de fornecimento de bens deverão conter disposições sobre o pagamento integral na entrega e inspeção, se assim for exigido para os bens contratados, exceto para os contratos que envolvam instalação e comissionamento, caso em que, uma parte do pagamento poderá ser efetuada depois que o fornecedor tenha cumprido todas as suas obrigações contratuais. Incentiva-se o uso de cartas de crédito de modo a assegurar o pagamento imediato ao fornecedor. Nos grandes contratos de fornecimento de equipamentos e instalações, deverão ser previstos adiantamentos adequados e, em contratos de longa duração, cláusulas sobre pagamentos progressivos a serem liberados ao longo do período de fabricação ou de montagem.
 - (b) Os contratos de obras deverão prever, nos casos apropriados, adiantamentos para a mobilização, adiantamentos para o desenho do empreiteiro (em obras de desenho e construção), equipamentos e materiais, pagamentos progressivos regulares e valores de retenção razoáveis a serem liberados uma vez que o empreiteiro tenha cumprido suas obrigações contratuais.
- 2.42 Qualquer pagamento antecipado para mobilização e despesas similares, efetuado no momento da assinatura de um contrato de bens ou obras, deverá estar vinculado ao valor estimado para tais despesas e especificado nos documentos de licitação. Os valores e prazos de outros adiantamentos a serem feitos, tais como para materiais entregues no local onde serão incorporados às obras, também deverão ser especificados. Os documentos de licitação deverão especificar as disposições para qualquer garantia exigida para pagamentos antecipados.
- 2.43 Os documentos de licitação devem especificar a forma e as condições de pagamento oferecidas, indicando se serão permitidas formas e condições de pagamento alternativo e, em caso afirmativo, como essas condições afetarão a avaliação das ofertas.

Ofertas Alternativas

- 2.44 Os documentos de licitação devem especificar claramente quando os licitantes podem apresentar ofertas alternativas, como devem ser apresentadas, como os preços da oferta devem ser oferecidos e a base sobre a qual as ofertas alternativas devem ser avaliadas.

Condições do Contrato

- 2.45 Os documentos contratuais devem definir claramente o escopo da obra ou serviços (num contrato de desenho e construção) a serem executados, os bens a serem fornecidos, os direitos e obrigações do Mutuário, do Fornecedor ou do Empreiteiro, bem como, as atribuições e autoridade do Engenheiro, Arquiteto ou Gestor da Obra, caso algum deles seja contratado pelo Mutuário para supervisionar e administrar o contrato. Além das condições contratuais em geral, deverão incluir quaisquer condições particulares relativas aos bens ou obras específicos a serem contratados, assim como o local do projeto. As condições do contrato devem fornecer uma distribuição equilibrada dos riscos e responsabilidades.

Garantia de Execução

- 2.46 Os documentos de licitação para obras²⁸ deverão exigir uma garantia em um montante suficiente para proteger o Mutuário em caso de descumprimento do contrato pelo empreiteiro. Essa garantia deve ser fornecida em um montante e formato apropriados, conforme especificado pelo Mutuário nos documentos de licitação.²⁹ O valor da garantia pode variar, dependendo do tipo de garantia, bem como da natureza e magnitude das obras. Uma parte dessa garantia deve se estender suficientemente além da data de conclusão das obras para proporcionar cobertura durante o período de responsabilidade por defeitos ocultos ou pelo período de manutenção das obras até a aceitação final pelo Mutuário. Alternativamente, os contratos poderão prever a retenção de um percentual de cada pagamento periódico até a data da aceitação final. Os empreiteiros poderão substituir essa retenção por uma garantia equivalente após a aceitação provisória.
- 2.47 Nos contratos para o fornecimento de bens, a necessidade de garantia de execução depende das condições do mercado e da prática comercial aplicável ao tipo específico de bens. Pode-se exigir que os fornecedores ou fabricantes forneçam um seguro contra o descumprimento do contrato. Esse seguro, em um montante razoável e suficiente, pode também cobrir as obrigações de garantia ou, alternativamente, uma porcentagem dos pagamentos pode ser retida para cobrir as obrigações de garantia, e quaisquer outros requisitos de instalação ou operacionalidade. A garantia ou dinheiro de retenção deve ser num valor razoável.

²⁸ Neste parágrafo e em outros o contexto exige, tais como 2.41, 2.42, 2.45, 2.46, 2.50, 2.51 e 2.60, o termo “obras” significa também “obras se utilizando um documento de licitação de obras - Desenho e Construção - ou empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*), conforme o caso.

²⁹ A garantia de execução deverá estar no formato compatível com os Documentos Padrão de Licitação e ser emitida por um banco ou uma instituição financeira de reconhecida reputação selecionados pelo licitante. Se a instituição que emitir a garantia estiver localizada fora do país do Mutuário, esta deve ter uma instituição financeira correspondente localizada no país do Mutuário para torná-la executável.

Cláusulas sobre Multas e Bonificações

- 2.48 Cláusulas referentes a multas ou disposições similares em um montante adequado, deverão ser incluídas nas condições do contrato, quando atrasos na entrega dos bens ou na conclusão das obras ou se os bens e obras descumprirem os requisitos de desempenho, resultarem em custo adicional, perda de receita ou de outros benefícios para o Mutuário. Poderá ser previsto também, cláusulas para o pagamento de um bônus a ser pago aos fornecedores de bens ou empreiteiros pela conclusão de obras ou entrega de bens antes do prazo especificado no contrato, quando tal antecipação resultar em benefício para o Mutuário.

Força Maior

- 2.49 As condições do contrato devem estabelecer que o descumprimento das obrigações contratuais pelas partes não será considerado inadimplência se esse fato resultar de um evento de força maior, conforme definido nas condições do contrato.

Legislação Aplicável e Resolução de Controvérsias

- 2.50 As condições do contrato deverão incluir disposições referentes à legislação aplicável e do foro para a resolução de controvérsias. A arbitragem comercial internacional tem vantagens práticas em relação a outros métodos para a resolução de controvérsias. Portanto, o Banco recomenda que os Mutuários usem esse tipo de arbitragem em contratos para a aquisição de bens e obras. O Banco não deve ser indicado como árbitro nem ser solicitado a indicar um árbitro. No caso de contratos de obras, de fornecimento e instalação, bem como os de responsabilidade única (inclusive de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*)), a cláusula relativa à resolução de controvérsias deverá também estabelecer mecanismos como conselhos de revisão de controvérsias (*dispute review boards*) ou árbitros, cuja atuação visa possibilitar uma resolução mais rápida.

C. Abertura das Ofertas, Avaliação e Adjudicação do Contrato

Prazo para a Elaboração das Ofertas

- 2.51 O prazo permitido para a preparação e apresentação das ofertas deverá ser estabelecido levando em consideração as peculiaridades do projeto e a magnitude e complexidade do contrato. Geralmente, deve-se estabelecer para uma LPI um prazo não inferior a seis (6) semanas, a contar da data do aviso de licitação ou da disponibilização dos documentos de licitação, valendo a que ocorrer por último. No caso de grandes obras ou equipamentos complexos, esse prazo, em geral, não deve ser inferior a doze (12) semanas para que os potenciais licitantes possam realizar investigações antes de apresentar suas ofertas. Nesses casos, recomenda-se que o Mutuário promova reuniões antes da apresentação das ofertas e planeje visitas de campo. Aos licitantes deve ser permitido entregar as propostas pessoalmente ou pelo correio. Os Mutuários podem também usar sistemas eletrônicos que permitam que os licitantes apresentem ofertas por meio

eletrônico, desde que o Banco esteja satisfeito quanto à adequação do sistema, incluindo, entre outros, evidência de que o sistema seja seguro, mantenha a confidencialidade e autenticidade das ofertas e use um sistema de assinatura eletrônica ou equivalente para manter os licitantes vinculados às suas ofertas. Nesse caso, os licitantes continuarão a ter a opção de apresentar ofertas em cópia impressa. O aviso de licitação deverá estabelecer o prazo e o local para recebimento das ofertas.

Procedimentos para a Abertura das Ofertas

- 2.52 O horário da abertura das ofertas deverá coincidir com o prazo fixado para sua apresentação ou imediatamente após³⁰ e deve ser estabelecido no aviso de licitação, juntamente com o local da abertura das ofertas. O Mutuário abrirá todas as ofertas no horário e local especificados. As ofertas serão abertas em sessão pública e deverão cumprir os procedimentos de abertura estabelecidos nos documentos de licitação de etapa única (com um ou dois envelopes) ou de múltiplas etapas. Deve-se permitir a presença dos licitantes ou de seus representantes (pessoalmente ou *online* quando se utilize licitação por meios eletrônicos). No ato da abertura dos envelopes, o nome do licitante e o valor total de cada oferta e de quaisquer ofertas alternativas, se tiverem sido solicitadas ou permitidas, serão lidos em voz alta (publicados *online* quando se tenha utilizado esta modalidade de licitação), registrados em ata e uma cópia dessa ata deverá ser enviada prontamente ao Banco e a todos os licitantes que apresentaram ofertas dentro do prazo estipulado. As ofertas recebidas após o prazo estipulado, bem como as que não tenham sido abertas e lidas na sessão de abertura, não serão consideradas.

Esclarecimentos ou Alterações das Ofertas

- 2.53 Salvo o disposto em contrário nos parágrafos 2.68, 2.69, 2.75 e 2.76 destas Políticas, não se solicitará nem permitirá que os licitantes alterem suas ofertas após vencido o prazo para recebimento das ofertas. O Mutuário deverá solicitar aos licitantes quaisquer esclarecimentos necessários para avaliar as ofertas, mas não deve solicitar e nem permitir que os licitantes alterem a substância ou preço de suas ofertas após a abertura. Os pedidos de esclarecimentos e as respostas dos licitantes devem ser feitos por escrito, em cópia impressa ou por meio eletrônico satisfatório para o Banco.³¹

Confidencialidade

- 2.54 Após a abertura pública das ofertas, nenhuma informação relativa ao exame, esclarecimentos e avaliação das ofertas e recomendações relativas à adjudicação não serão divulgadas aos licitantes ou outras pessoas não oficialmente vinculadas a este processo até que seja emitida a Notificação da Intenção de Adjudicação do contrato.

³⁰ Permitir tempo suficiente para levar as ofertas até o local anunciado para sua abertura pública.

³¹ Veja o parágrafo 2.53.

Exame das Ofertas

- 2.55 O Mutuário deve verificar se as ofertas (a) cumprem os requisitos de elegibilidade especificados nos parágrafos 1.8, 1.9, e 1.10 destas Políticas; (b) foram devidamente assinadas; (c) estão acompanhadas das garantias exigidas ou da declaração assinada conforme especificado nos parágrafos 2.20 e 2.21 destas Políticas; (d) respondem substancialmente aos documentos de licitação; e (e) estão de modo geral em ordem. Se uma oferta não for substancialmente responsiva, ou seja, se contiver desvios materiais ou restrições aos termos, condições e especificações dos documentos de licitação, será desconsiderada. Não será permitido ao licitante corrigir ou retirar desvios materiais ou restrições uma vez que as ofertas tenham sido abertas.³²

Avaliação e Comparação das Ofertas

- 2.56 Os critérios e a metodologia de avaliação devem ser detalhadamente especificados nos documentos de licitação. Os critérios e a metodologia de avaliação devem ser adequados ao tipo, natureza, condições de mercado e complexidade do que está sendo adquirido ou contratado. Para obter o *VfM*, os critérios de avaliação podem considerar fatores como custo, qualidade, risco, inovação, sustentabilidade e ciclo de vida, dentre outros. Sujeito ao parágrafo 2.67, a oferta mais vantajosa,³³ mas não necessariamente aquela com menor preço apresentado ou avaliado, deverá ser selecionada para a adjudicação.
- 2.57 O preço da oferta lido na abertura deve ser ajustado para corrigir erros aritméticos. Para fins da avaliação, também serão efetuados ajustes por quaisquer desvios ou restrições não materiais quantificáveis. As disposições sobre ajuste de preços aplicáveis ao período de implementação do contrato não serão consideradas na avaliação.
- 2.58 A avaliação e comparação das ofertas devem ser feitas baseada nos *Incoterms* especificados nos documentos de licitação, aos quais serão acrescidos os preços de instalação, treinamento, comissionamento e/ou outros serviços necessários.³⁴
- 2.59 Os documentos de licitação também devem especificar os fatores relevantes, além do preço, a serem considerados na avaliação das ofertas e a maneira em que estes fatores serão aplicados para determinar a oferta mais vantajosa. Os critérios de qualificação por pontuação são critérios avaliados tecnicamente, já que não podem ser plenamente avaliados em termos monetários. Geralmente, os critérios técnicos atribuídos baseiam-se no grau em que uma oferta cumpre ou excede os requisitos detalhados nos documentos de licitação. Para obras, bens e equipamentos, outros fatores podem ser

³² Para correções, veja o parágrafo 2.57.

³³ Veja o parágrafo 2.59.

³⁴ A avaliação das ofertas não levará em conta: (a) as taxas alfandegárias e outros impostos sobre os bens utilizando os *INCOTERMS* especificados nos documentos de licitação; e (b) os imposto sobre vendas e outros semelhantes que incidem sobre a venda ou entrega dos bens.

considerados, incluindo, dentre outros, cronograma de pagamento, prazo de entrega, custos operacionais, eficiência, soluções inovadoras e compatibilidade do equipamento, disponibilidade de serviço e peças de reposição, bem como, treinamento, segurança, sustentabilidade e benefícios ambientais a eles relacionados. Os fatores além do preço a serem utilizados para determinar a oferta mais vantajosa, na medida do possível, deverão ser expressos em termos monetários, ou receber uma ponderação relativa nas disposições sobre avaliação contidas nos documentos de licitação.

- 2.60 Nos contratos de obras e do tipo empreitada integral - “chave na mão” (*turnkey*), os empreiteiros são responsáveis pelo pagamento de todas as taxas, impostos e outros encargos,³⁵ e os licitantes devem considerar tais fatores (e, se houver, aqueles especificados nos documentos de licitação de acordo com o parágrafo 2.59 acima) na elaboração de suas ofertas. A avaliação e comparação das ofertas serão feitas nesta base. Não serão aceitos critérios que desclassifiquem automaticamente as ofertas que estejam acima ou abaixo de um limite predeterminado para o valor das ofertas. Se o prazo for considerado um fator essencial, o valor atribuído à conclusão antecipada para o Mutuário poderá ser levado em conta somente quando as condições do contrato previrem penalidades proporcionais para casos de inadimplência, de acordo com os critérios apresentados nos documentos de licitação.
- 2.61 O Mutuário deve preparar um relatório detalhado sobre a avaliação e comparação de ofertas indicando as razões sobre as quais se baseia a recomendação de adjudicação do contrato.

Ofertas Anormalmente Baixas

- 2.62 Uma oferta anormalmente baixa é uma oferta em que seu preço, em combinação com outros elementos, é tão baixo que suscita no Mutuário sérias dúvidas quanto à capacidade do licitante de executar o contrato pelo preço oferecido.
- 2.63 Quando o Mutuário identificar uma oferta potencial e anormalmente baixa, o Mutuário deverá solicitar esclarecimentos por escrito ao licitante, incluindo uma análise detalhada do preço da sua oferta em relação ao objeto do contrato, escopo, metodologia proposta, cronograma, alocação de riscos e responsabilidades e quaisquer outros requisitos dos documentos de licitação. Se, após avaliar a análise do preço, o Mutuário determinar que o licitante não demonstrou sua capacidade de executar o contrato pelo preço oferecido, a oferta deverá ser rejeitada.

³⁵ Salvo se os documentos de licitação especificarem de outra forma para alguns contratos de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*) (veja o parágrafo 2.29).

Preferência Nacional

- 2.64 A pedido do Mutuário, e sob as condições estipuladas no Acordo de Empréstimo e estabelecidas nos documentos de licitação, poderá ser estabelecida na avaliação das ofertas uma margem de preferência aos bens manufaturados no país do Mutuário, ao comparar as ofertas que oferecem esses bens com aquelas que oferecem bens fabricados no exterior.
- 2.65 Se for permitida a preferência por bens fabricados no país do Mutuário, os métodos e etapas indicados no Apêndice 2 destas Políticas serão aplicados na avaliação e comparação das ofertas.

Prorrogação do Prazo de Validade das Ofertas

- 2.66 O Mutuário deve concluir a avaliação das ofertas e adjudicar o contrato dentro do prazo inicial de validade das ofertas para que não haja necessidade de prorrogação. A prorrogação do período de validade das ofertas, desde que justificada por circunstâncias excepcionais, será solicitada por escrito, a todos os licitantes antes da data de vencimento. A prorrogação deverá ser pelo período mínimo necessário para concluir a avaliação, obter as aprovações necessárias e adjudicar o contrato. No caso de contratos com preço fixo, a segunda prorrogação e as subsequentes, só serão permitidas se estiver sido estabelecido um mecanismo de ajuste adequado para o preço cotado, que evidencie os aumentos no custo dos insumos durante o período da prorrogação. Quando for solicitada uma prorrogação do prazo de validade das ofertas, os licitantes não poderão modificar o preço (original) cotado nem outras condições de suas ofertas. Os licitantes terão o direito de recusar a concessão dessa prorrogação. Se os documentos de licitação estipularem uma garantia de oferta, os licitantes poderão exercer seu direito de recusar a prorrogação sem que a garantia seja executada, mas os que estiverem dispostos a prorrogar a validade de suas ofertas deverão providenciar a prorrogação do prazo das respectivas garantias.

Pós-Qualificação dos Licitantes

- 2.67 Se não houver a fase de pré-qualificação dos licitantes ou se as qualificações dos licitantes não foram verificadas antes de realizar a avaliação técnica, conforme o caso, o Mutuário determinará se o licitante, cuja oferta foi considerada a mais vantajosa, tem capacidade e recursos para efetivamente executar o contrato conforme indicado na oferta. Os critérios a serem atendidos serão estabelecidos nos documentos de licitação e se o licitante não os cumprir, a oferta será rejeitada. Nesse caso, o Mutuário examinará a oferta do licitante seguinte que oferecer a oferta mais vantajosa.

Melhor Oferta Final

- 2.68 Nas licitações públicas internacionais sujeitas a revisão prévia, o Banco pode aceitar que o Mutuário utilize o método de Melhor Oferta Final (MOF). A MOF é uma opção em

virtude da qual o Mutuário convida os licitantes que apresentaram ofertas substancialmente responsivas aos requisitos a enviarem sua melhor oferta final. Este procedimento pode ser adequado quando for benéfico para o processo de aquisições em que os licitantes tenham uma última oportunidade para melhorar suas ofertas, seja reduzindo os preços, esclarecendo ou modificando sua oferta ou fornecendo informações adicionais.³⁶ O Mutuário deverá informar aos licitantes nos documentos de licitação se:

- (a) o método MOF deve ser utilizado;
- (b) os Licitantes não serão obrigados a apresentar uma MOF; e
- (c) não haverá negociação após a MOF.

Negociações

- 2.69 Em licitações públicas internacionais sujeitas à revisão prévia, o Banco pode aceitar que o Mutuário recorra a negociações depois de avaliar as ofertas e antes da adjudicação do contrato. Qualquer negociação deverá cumprir os requisitos dos documentos de licitação. Se as negociações forem empreendidas, elas deverão ser realizadas na presença de uma Autoridade de Garantia de Probidade independente acordada com o Banco. As negociações poderão incluir termos e condições, preço ou aspectos sociais, ambientais, inovadores e de segurança cibernética, desde que não modifiquem os requisitos mínimos da licitação.
- 2.70 O Mutuário negociará primeiro com o licitante que tiver apresentado a oferta mais vantajosa. Se o resultado for insatisfatório ou não se chega a um acordo, o Mutuário poderá então, negociar com a seguinte oferta mais vantajosa da lista, e assim sucessivamente, até se obter um resultado satisfatório.

Adjudicação do Contrato

- 2.71 O Mutuário deverá adjudicar o contrato, dentro do período de validade das ofertas, ao licitante que cumprir os padrões apropriados de capacidade e recursos e cuja oferta tenha sido considerada (i) substancialmente adequada aos requisitos estipulados nos documentos de licitação e (ii) seja a mais vantajosa.³⁷ Não se poderá exigir, como condição para a adjudicação do contrato, que um licitante assuma responsabilidade por trabalho não previsto nos documentos de licitação, salvo o estipulado nos parágrafos 2.68 e 2.69 acima para modificar a oferta originalmente apresentada.

³⁶ O Mutuário poderá nomear uma Autoridade de Probidade Independente (empresa, pessoa ou entidade pública independente, que fornece serviços especializados de probidade para monitoramento simultâneo do Processo de Aquisição) aceitável para o Banco.

³⁷ Referidos como “licitante mais vantajoso” e “oferta mais vantajosa”, respectivamente.

Publicação da Adjudicação do Contrato

- 2.72 Dentro do prazo de duas semanas após receber a “não objeção” do Banco à recomendação de adjudicação do contrato, o Mutuário deverá publicar na versão *online* do *UNDB* e enviar as informações ao Banco para que seja igualmente publicado em seu *website*, os resultados identificando a oferta e os números de lotes e as seguintes informações: (a) o nome de cada licitante que tenha apresentado uma oferta; (b) os preços das ofertas lidos em voz alta na sessão de abertura das ofertas; (c) o nome e o preço avaliado de cada oferta que tenha sido avaliada; (d) o nome de cada um dos licitantes cujas ofertas tenham sido rejeitadas e os motivos da rejeição; (e) o nome do licitante vencedor e o preço ofertado; (f) a divulgação da propriedade beneficiária do licitante vencedor, se for o caso; e (g) a duração e o resumo do escopo do contrato. As mesmas informações deverão ser enviadas a todos os licitantes que apresentaram ofertas.

Rejeição de Todas as Ofertas

- 2.73 Os documentos de licitação geralmente preveem que o Mutuário poderá rejeitar todas as ofertas. A rejeição de todas as ofertas se justifica quando não existe uma concorrência efetiva, ou quando as ofertas não responderem substancialmente ao solicitado ou os preços das ofertas forem substancialmente mais elevados que o orçamento disponível. A falta de concorrência não deve ser determinada exclusivamente com base no número de licitantes. Mesmo que somente uma oferta tenha sido entregue, o processo poderá ser considerado válido se a licitação foi apropriadamente divulgada e os preços são razoáveis em comparação com os valores de mercado. Com a autorização prévia do Banco, o Mutuário pode rejeitar todas as ofertas. Se todas as ofertas forem rejeitadas, o Mutuário deverá examinar as causas que motivaram a rejeição e considerar a possibilidade de modificar as condições do contrato, os desenhos e especificações, o alcance do contrato ou, efetuar uma combinação destas mudanças, antes de solicitar novas ofertas.
- 2.74 Se a rejeição de todas as ofertas for motivada pela falta de concorrência, deve-se considerar uma publicidade mais ampla. Se a rejeição se deve ao fato de que a maioria das ofertas ou, todas elas, não atenderam aos requisitos, pode-se convidar as empresas inicialmente pré-qualificadas a apresentarem novas ofertas ou, com a concordância do Banco, convidar somente as empresas que apresentaram ofertas na primeira vez.
- 2.75 Não é permitido rejeitar todas as ofertas e solicitar novas ofertas sob as mesmas condições do documento de licitação e do contrato, visando apenas obter preços mais baixos. Caso a oferta mais compatível e de menor preço avaliado exceda, por uma margem expressiva, o Mutuário deverá investigar as causas do custo excessivo e considerará a solicitação de novas propostas, conforme descrito nos parágrafos anteriores. Alternativamente, o Mutuário poderá negociar com o licitante que ofereceu o menor preço avaliado, para tentar obter um contrato satisfatório mediante a redução do escopo e/ou uma redistribuição do risco e responsabilidade que possam refletir em

uma diminuição no preço do contrato. No entanto, uma substancial redução do escopo ou modificação dos documentos do contrato, poderá exigir uma nova licitação.

- 2.76 A aprovação prévia do Banco deverá ser obtida antes de rejeitar todas as ofertas, de solicitar novas ofertas, mudar o método de aquisição ou iniciar negociações com o licitante que tiver apresentado a oferta mais vantajosa.

Prazo Suspensivo

- 2.77 Na licitação pública internacional, será aplicado um prazo suspensivo para dar aos licitantes tempo para examinar a Notificação da Intenção de Adjudicação (NIA) e avaliar se é apropriado apresentar uma reclamação. A Notificação de Intenção de Adjudicação (NIA) é uma notificação enviada, por escrito, a todos os licitantes que apresentaram ofertas, para informar a intenção de adjudicar o contrato ao licitante vencedor.
- 2.78 O prazo suspensivo deve começar quando o Mutuário enviar sua NIA aos licitantes. O prazo suspensivo durará dez (10) dias úteis a partir da data de seu envio, a menos que se conceda uma prorrogação. O contrato não deverá ser adjudicado nem antes e nem durante o prazo suspensivo.
- 2.79 Não obstante o acima exposto, não será exigido um prazo suspensivo nas seguintes situações:
- (a) quando somente uma oferta foi apresentada num processo competitivo aberto;
 - (b) numa contratação direta;
 - (c) num processo de cancelamento entre empresas que fazem parte de um Acordo Marco;
 - (d) em situações de emergência reconhecidas pelo Banco.
- 2.80 Se, dentro do prazo suspensivo, o Mutuário receber uma reclamação de um licitante não selecionado, o Mutuário não adjudicará o contrato até que a reclamação tenha sido atendida.
- 2.81 Se, ao final do prazo suspensivo, o Mutuário não tiver recebido qualquer reclamação de um licitante não selecionado, o Mutuário deverá proceder à adjudicação do contrato de acordo com sua decisão de adjudicação, conforme previamente comunicado através da NIA.

Esclarecimentos pelo Mutuário

- 2.82 Se o prazo suspensivo for aplicável, na Notificação da Intenção de Adjudicação referida no parágrafo 2.77 ou na publicação da adjudicação do contrato referida no parágrafo 2.72 (se o prazo suspensivo não for aplicado), conforme o caso, o Mutuário deve especificar que qualquer licitante que deseje conhecer os motivos pelos quais sua oferta não tenha

sido selecionada, deve solicitar esclarecimentos ao Mutuário. O Mutuário deve fornecer prontamente a explicação do motivo pelo qual tal oferta não foi selecionada, seja por escrito e/ou em uma reunião de resolução de problemas, a critério do Mutuário. O licitante deverá arcar com todos os custos de participação nessa reunião de esclarecimentos.

D. LPI Modificada

Operações Relativas a um Programa de Importação³⁸

- 2.83 Quando o empréstimo se destinar ao financiamento de um programa de importação, poderá ser utilizada a Licitação Pública Internacional (LPI), com disposições simplificadas sobre publicidade e moeda para contratos de alto valor, conforme estabelecido no Acordo de Empréstimo.³⁹
- 2.84 As disposições simplificadas a respeito da publicidade das aquisições em uma LPI não exigem um Aviso Geral de Licitação. Os Avisos Específicos de Licitação devem ser publicados, pelo menos, em um jornal de circulação nacional no país do Mutuário (ou no diário oficial se estiver disponível em um *website* ou portal eletrônico de livre acesso), além de publicá-lo na versão *online* do UNDB e no *website* do Banco. O período estabelecido para a apresentação de ofertas pode ser reduzido para quatro (04) semanas. A oferta e o pagamento podem se limitar a uma única moeda amplamente utilizada no comércio internacional.

Aquisição de Produtos Básicos (*commodities*)

- 2.85 Os preços de mercado de produtos básicos (*commodities*), como cereais, ração para animais, óleo de cozinha, combustíveis, fertilizantes e metais, flutuam dependendo da demanda e da oferta existentes num determinado momento. Muitos deles são cotados em mercados estabelecidos de produtos básicos (*commodities*). As aquisições frequentemente envolvem adjudicações múltiplas de quantidades parciais, para garantir o fornecimento por meio de diversas operações de compra durante um período de tempo, para aproveitar as condições favoráveis do mercado e manter os estoques baixos. Pode-se preparar uma lista de licitantes pré-qualificados, aos quais serão enviados convites periódicos. Os licitantes podem ser solicitados a cotar preços vinculados ao preço de mercado, no momento ou antes do embarque. A validade das ofertas deve ser o menor possível. Uma moeda única em que o produto é normalmente cotado no mercado, pode ser utilizada para a licitação e pagamento. A moeda deve ser especificada nos documentos de licitação. Os documentos de licitação podem permitir ofertas enviadas

³⁸ Veja também o parágrafo 3.12.

³⁹ Normalmente, as licitações dos contratos de menor valor são realizadas de acordo com os procedimentos adotados pela entidade privada ou pública encarregada das importações, ou com outras práticas comerciais estabelecidas que o Banco considere aceitáveis, conforme indicado no parágrafo 3.13.

por meios eletrônicos, em tais casos, ou não é exigida qualquer garantia de oferta ou foram apresentadas garantias de oferta permanentes válidas durante um período de tempo especificado por licitantes pré-qualificados. Deverão ser adotadas condições de contrato e formulários padronizados que sejam compatíveis com as práticas do mercado.

III. Outros Métodos de Aquisição

Considerações Gerais

- 3.1 Esta seção abrange os métodos de aquisição que podem ser utilizados quando a Licitação Pública Internacional (LPI) não for o método de aquisição mais econômico e eficiente e outros métodos forem considerados mais apropriados⁴⁰. Além disso, esta seção descreve os métodos geralmente utilizados em circunstâncias específicas, como o uso de sistemas nacionais, sistemas eletrônicos de aquisições, aquisição de bens de segunda mão e arrendamento de bens, entre outros. As políticas do Banco a respeito de margens de preferência para os bens de fabricação nacional não se aplicam aos métodos de aquisição diferentes da LPI.

Uso dos Sistemas Nacionais

- 3.2 A pedido do Mutuário, o Banco pode confiar e aplicar as regras, procedimentos e sistemas de aquisições do Mutuário em nível nacional ou subnacional ou entidade do Mutuário, se estes forem consistentes com os Princípios Básicos de Aquisições, e se tiverem sido satisfatoriamente avaliados⁴¹ e considerados aceitáveis pelo Banco.

Licitação Limitada

- 3.3 A Licitação Limitada (LB) é um método competitivo por convite sem publicidade aberta. Pode ser um método apropriado de aquisição quando (a) existe apenas um número limitado de fornecedores (b) outras razões excepcionais justificam a escolha de um método com procedimentos diversos dos contidos em uma LPI. Na LB, os Mutuários devem buscar ofertas de uma lista de potenciais fornecedores que sejam suficientemente ampla para assegurar preços competitivos; lista essa que deve incluir todos os fornecedores disponíveis quando houver apenas um número limitado.

Licitação Pública Nacional

- 3.4 A Licitação Pública Nacional (LPN) é o procedimento licitatório competitivo normalmente utilizado para licitações públicas no país do Mutuário, podendo ser o método mais apropriado de aquisição de bens ou obras que, por sua natureza ou escopo, dificilmente

⁴⁰ Os contratos não poderão ser subdivididos em unidades menores a fim de torná-las menos atraentes para os procedimentos da LPI; qualquer oferta no sentido de distribuir um contrato em pacotes menores exigirá a prévia não objeção do Banco.

⁴¹ O Banco aplica a Metodologia para Avaliação dos Sistemas de Aquisições (MAPS) desenvolvida pelas IFIs.

terão condições de atrair o interesse de licitantes estrangeiros. Para que a LPN seja aceita nas aquisições financiadas pelo Banco, seus procedimentos deverão ser revistos e modificados,⁴² conforme necessário, para corresponder aos Princípios Básicos de Aquisições e ser amplamente consistentes com as disposições contidas na Seção I destas Políticas. A LPN pode ser o método de aquisição mais apropriado, quando não se espera atrair o interesse dos licitantes estrangeiros porque: (a) os valores dos contratos são pequenos; (b) as obras estão geograficamente dispersas ou serem esparsas ao longo do tempo; (c) as obras exigem um uso intensivo de mão de obra; ou (d) os bens ou obras podem ser obtidos ou contratados localmente a preços inferiores aos do mercado internacional. Os procedimentos da LPN também podem ser adotados quando for evidente que as vantagens da LPI são claramente compensadas pela carga administrativa ou financeira envolvida.

- 3.5 A publicidade pode limitar-se a, pelo menos, um único portal eletrônico de livre acesso, no qual o Mutuário anuncia todas as oportunidades de negócios do governo ou, na ausência deste, a um jornal de grande circulação nacional. Os documentos de licitação devem ser emitidos em qualquer um dos idiomas oficiais do Banco e geralmente se adota a moeda do país do Mutuário para os fins das ofertas e pagamento. Além disso, os documentos de licitação devem fornecer instruções claras a respeito de como as ofertas devem ser submetidas, como os preços devem ser oferecidos, assim como, o local, a data e o horário de apresentação das ofertas. Deve-se prever um prazo adequado para a elaboração e apresentação das ofertas. Os procedimentos devem prever uma concorrência adequada a fim de assegurar preços razoáveis e os métodos empregados na avaliação das ofertas e na adjudicação dos contratos devem ser objetivos e comunicados a todos os licitantes nos documentos de licitação e não devem ser aplicados arbitrariamente. Os procedimentos devem incluir também, a abertura pública das ofertas, a publicação dos resultados da avaliação e a adjudicação do contrato e as disposições para que os licitantes protestem. Se empresas estrangeiras desejarem participar nestas circunstâncias, serão autorizadas a fazê-lo.

Comparação de Preços (*Shopping*)

- 3.6 A comparação de preços (*Shopping*) é o método de aquisição baseado na comparação de cotações de preços, em um mínimo de três, obtidas de diversos fornecedores (no caso de bens) ou de vários empreiteiros (no caso de obras de construção civil), e tem como objetivo garantir preços competitivos, constituindo-se no método adequado para a aquisição de quantidades limitadas de bens imediatamente disponíveis no mercado ou de produtos baratos com especificação padronizada, bem como, para a contratação de obras de construção civil simples e de pequeno valor, quando métodos mais competitivos não se justificam com base no custo e na eficiência. Os pedidos de cotação de preços deverão conter a descrição e a quantidade dos bens ou as especificações das obras, assim

⁴² Qualquer modificação nesse sentido deverá estar prevista no Acordo de Empréstimo.

como a data e o local previstos para a entrega (ou conclusão da obra). As cotações podem ser enviadas por carta ou meios eletrônicos. Na avaliação das cotações, o comprador deve seguir os Princípios Básicos de Aquisições. Os termos da oferta que for aceita devem ser incorporados numa ordem de compra ou num contrato simplificado, incluindo as disposições relacionadas com a elegibilidade e as Práticas Proibidas.

Contratação Direta

3.7 A contratação direta é realizada sem concorrência (fonte única) e pode ser um método adequado nas seguintes circunstâncias:

- (a) um contrato em vigor, inclusive um contrato que não tenha sido financiado originalmente com recursos do Banco, para a aquisição de bens, na contratação de serviços que não sejam os de consultoria ou obras, adjudicados em conformidade com os procedimentos aceitáveis pelo Banco, pode ser aditado para incluir bens adicionais, serviços que não sejam os de consultoria ou obras de natureza similar. Nesses casos, o Banco deve estar convencido de que nenhuma vantagem poderia ser obtida com a realização de um novo processo competitivo e que os preços do contrato aditado são razoáveis;
- (b) a padronização de bens ou de peças de reposição, para compatibilizá-los com os já existentes, pode justificar compras adicionais junto ao fornecedor original. Para justificar tais aquisições, o equipamento original deve ser adequado, o preço deve ser razoável e oferecidas por outra marca ou fonte já devem ter sido consideradas e rejeitadas segundo critérios aceitáveis para o Banco;
- (c) o bem requerido é patenteado, só pode ser obtido de uma fonte única;
- (d) o empreiteiro responsável pela concepção de um processo exige a compra de itens essenciais de um determinado fornecedor como condição para manter a garantia de desempenho de um equipamento, planta ou instalação; e
- (e) em casos excepcionais, como, por exemplo, em resposta a desastres naturais, em situações de emergência ou quando não houver fornecedores ou empreiteiros para aquisições de pequeno valor e baixo risco.

3.8 Após a assinatura do contrato, o Mutuário deverá publicar na versão *online* do *UNDB* e no *website* do Banco, o nome do fornecedor ou empreiteiro, o preço, a duração e o resumo do escopo do contrato. Esta publicação pode ser realizada trimestralmente no formato de uma tabela resumida que abranja o período anterior.

Execução Direta

3.9 A execução direta, isto é, a construção e instalação de equipamentos e serviços executados por um órgão do governo do país do Mutuário⁴³ com pessoal e equipamentos próprios, pode ser o único método prático para a construção em circunstâncias específicas. A adoção desse procedimento exige que o Mutuário aplique as mesmas verificações e inspeções rigorosas de qualidade usadas no caso de contratos adjudicados a terceiros. A execução direta deverá ser justificada e só poderá ser utilizada depois de obter a “não objeção” do Banco nas seguintes circunstâncias:

- (a) se as quantidades de obras, bens e/ou serviços envolvidos não puderem ser previamente definidas;
- (b) as obras e/ou serviços forem pequenos e esparsos ou em localidades remotas para as quais seja improvável que as empresas qualificadas apresentem ofertas a um preço razoável;
- (c) as obras, bens e/ou serviços devem ser realizados sem a interrupção das operações em andamento;
- (d) os riscos inevitáveis de interrupção da obra e/ou serviços são mais bem absorvidos pelo Mutuário do que pelo empreiteiro; ou
- (e) há emergências ou reparos urgentes que necessitam de atenção imediata.

Aquisições Diretas de Agências Especializadas⁴⁴

3.10 Podem ocorrer situações em que a aquisição direta junto a agências especializadas que atue como fornecedores, seguindo seus próprios procedimentos, e este seja o meio mais apropriado para adquirir (a) pequenas quantidades de bens em estoque, principalmente nos setores de educação e saúde; e, (b) produtos especializados em que o número de fornecedores seja limitado, como no caso de vacinas e medicamentos.

Agentes de Compras

3.11 Quando os Mutuários não dispuserem de organização, recursos e experiência necessários, poderão optar por contratar (ou o Banco exigir que assim o façam) como seu agente, uma empresa especializada em aquisições. O agente deve observar estritamente todos os procedimentos de contratações estabelecidos no Acordo de Empréstimo e detalhados no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco em nome do Mutuário, inclusive,

⁴³ Uma unidade estatal de construção sem autonomia administrativa, financeira e nem jurídica será considerada uma unidade de execução direta. A “execução direta” também é conhecida como “mão de obra direta”, “unidades executoras departamentais” ou “trabalho executado diretamente”.

⁴⁴ Agências especializadas são agências filiadas a organizações públicas internacionais que podem ser contratadas pelos Mutuários como consultores, agentes de aquisição ou fornecedores de bens, com financiamento do Banco.

a utilização dos DPLs do Banco, dos procedimentos de revisão e documentação. Isto também se aplica aos casos em que agências especializadas atuem como agente de compras.⁴⁵ O Gestor de Construção pode ser contratado de forma semelhante, mediante o pagamento de honorários para obras diversas que envolvam a reconstrução, reparações, reabilitação e novas construções em situações de emergência ou nos casos em que houver um grande número de pequenos contratos.

Agências de Inspeção

- 3.12 A inspeção pré-embarque e a certificação das importações constituem uma das salvaguardas do Mutuário, particularmente quando o país dispõe de um amplo programa de importação. Em geral, a inspeção e a certificação abrangem a qualidade, a quantidade e a razoabilidade do preço. As importações obtidas através de procedimentos de uma LPI não estão sujeitas à verificação de preços, mas somente à verificação da qualidade e quantidade. Entretanto, as importações não adquiridas através da LPI, podem ser, adicionalmente, sujeitas à verificação de preços. Os agentes de inspeção são normalmente pagos com base em uma taxa cobrada sobre o valor dos bens. Os custos da certificação das importações não serão considerados na avaliação das ofertas apresentadas no âmbito da LPI.
- 3.13 Quando o empréstimo destinar fundos a uma instituição intermediária, como uma instituição de crédito agrícola ou uma empresa financeira de desenvolvimento, para serem emprestados a beneficiários como indivíduos, empresas do setor privado, pequenas e médias empresas ou empresas comerciais autônomas do setor público, para o financiamento parcial de subprojetos, a aquisição normalmente é feita pelos respectivos beneficiários em conformidade com as práticas do setor privado ou comerciais aceitáveis pelo Banco. Quando uma instituição intermediária faz empréstimos a beneficiários em nível subnacional do setor público, como municípios, a aquisição deve ser realizada em conformidade com os Princípios Básicos de Aquisições, de maneira satisfatória para o Banco.

Parcerias Público-Privadas (PPP)

- 3.14 Uma PPP é um contrato de longo prazo entre uma parte privada e um órgão ou entidade do governo para fornecer um bem ou serviço público, no qual a parte privada assume um risco significativo e as responsabilidades pela administração e remuneração estão vinculadas ao desempenho.

⁴⁵ As Políticas de Consultores devem ser aplicadas para a seleção de agentes de aquisição e inspeção. O custo ou taxa do agente de aquisição ou inspeção é elegível para financiamento do empréstimo do Banco, se previsto no Contrato de Empréstimo, no Plano de Aquisições e desde que os termos e condições de seleção sejam aceitáveis pelo Banco.

- 3.15 O Banco pode financiar o custo de um projeto ou contrato efetuado por meio de PPP⁴⁶, CPO/COT/CPOT,⁴⁷ concessões ou um tipo semelhante de operação do setor privado⁴⁸, se o processo de seleção:
- (a) refletir os Princípios Básicos de Aquisições do Banco;
 - (b) refletir a aplicação das Práticas Proibidas e os Procedimentos de Sanções do Banco; e
 - (c) for compatível, nos casos apropriados, com os requisitos destas Políticas.
- 3.16 O Banco pode concordar em financiar projetos de PPP iniciados a partir de propostas não solicitadas. Em todos os casos de propostas não solicitadas, o Mutuário definirá claramente o processo para avaliar e determinar a melhor adequação e abordagem do VfM para adjudicar um contrato iniciado por uma proposta desse tipo. Se uma proposta não solicitada estiver sujeita à seleção por um processo competitivo, o Mutuário poderá usar uma das seguintes abordagens ao permitir que a empresa que apresentou a proposta não solicitada participe do processo:
- (a) o Mutuário não concede nenhuma vantagem à empresa no processo. O Mutuário pode separadamente compensar a empresa se for permitido pela estrutura regulatória aplicável do Mutuário; ou
 - (b) a empresa obtém vantagem no processo de seleção, como pontos adicionais na avaliação ou acesso garantido a um processo de múltiplas etapas. Essa vantagem deve ser divulgada no documento de solicitação de ofertas ou propostas e definida de modo a não impedir uma concorrência efetiva.

Aquisição Baseada no Desempenho

- 3.17 A aquisição baseada no desempenho,⁴⁹ também chamada de Aquisição Baseada nos Produtos (ou em Resultados), se refere aos processos de aquisição competitivos que resultam numa relação contratual na qual os pagamentos são efetuados por produtos (ou resultados) mensuráveis em vez da forma tradicional em que os insumos são medidos. As especificações técnicas definem o produto (ou resultado) desejado e os produtos (ou resultados) a serem medidos, inclusive a forma de como serão medidos. O objetivo desses

⁴⁶ O Mutuário pode incluir uma quantia razoável para reembolso do custo de preparação das ofertas malsucedidas de participantes qualificados se isso se justificar como medida para incentivar a participação de um número maior de licitantes no projeto.

⁴⁷ CPO: Construção, Propriedade, Operação;
COT: Construção, Operação, Transferência;
CPOT: Construção, Propriedade, Operação, Transferência.

⁴⁸ Para projetos como, rodovias com pedágio, túneis, portos, pontes, centrais elétricas, estações de tratamento de resíduos e sistemas de distribuição de água.

⁴⁹ O uso das Aquisições Baseadas no Desempenho em projetos financiados pelo Banco, deve resultar de uma análise técnica satisfatória das diferentes opções disponíveis e deve ser incluído no Relatório do Projeto ou sujeito à aprovação prévia do Banco para a incorporação no Plano de Aquisições.

produtos (ou resultados) é atender a uma necessidade funcional em termos de qualidade, quantidade e confiabilidade. O pagamento é feito de acordo com a quantidade de produtos (ou resultados) entregues, sujeito ao nível de qualidade exigido. A redução (ou retenção) de pagamento podem ser feitos para produtos de baixa qualidade e, em alguns casos, pagar prêmios para produtos (ou resultados) que apresentarem um nível mais alto de qualidade. Os documentos de licitação normalmente não prescrevem os insumos, nem o método de trabalho para o empreiteiro. O empreiteiro é livre para propor a solução mais apropriada, baseando-se em sua comprovada experiência e deve demonstrar que o nível de qualidade especificado nos documentos de licitação será alcançado.

- 3.18 A Aquisição Baseada no Desempenho (ou Aquisição Baseada no Produto/Resultado) pode envolver, entre outras: (a) prestação de serviços técnicos a serem pagos com base nos resultados; (b) o desenho, fornecimento, construção (ou reabilitação) e comissionamento de uma instalação a ser operada pelo Mutuário; ou (c) o desenho, fornecimento, e construção (ou reabilitação) de uma instalação e prestação de serviços para sua operação e manutenção por um determinado número de anos após seu comissionamento.⁵⁰ Para os casos em que o desenho, fornecimento e/ou construção são necessários, a pré-qualificação geralmente é adotada e comumente se utiliza a licitação em múltiplas etapas, conforme indicado no parágrafo 2.13.

Aquisições com Empréstimos Garantidos pelo Banco

- 3.19 Se o Banco garantir os pagamentos de um empréstimo concedido por outra fonte, os bens e obras financiados por esse empréstimo deverão ser adquiridos seguindo os Princípios Básicos de Aquisições do Banco e de acordo com procedimentos que preencham os requisitos do parágrafo 1.6.

Participação Comunitária em Aquisições

- 3.20 Quando, no interesse da sustentabilidade do projeto ou para atingir certos objetivos sociais específico, se for desejável, em alguns componentes do projeto: (a) solicitar a participação de comunidades locais e/ou organizações não governamentais (ONGs) na prestação de serviços; ou (b) aumentar a utilização do *know-how* e materiais locais; ou (c) empregar mão de obra intensiva e outras tecnologias apropriadas, os procedimentos de aquisição, as especificações e a elaboração do pacote contratual serão adaptadas para refletir essas considerações, desde que sejam eficientes e aceitáveis para o Banco. Os procedimentos propostos e os componentes do projeto a serem executados por

⁵⁰ Exemplos desse tipo de aquisição são: (i) para o caso de serviços: prestação de serviços médicos, ou seja, pagamentos por serviços específicos, como consultas/visitas a escritórios ou testes de laboratório definidos, etc.; (ii) para o caso de aquisição de uma instalação: Desenho, Aquisição, Construção e Comissionamento de uma usina termoeletrica a ser operada pelo Mutuário; (iii) para o caso da aquisição de uma instalação e serviços: Desenho, Aquisição, Construção (ou Reabilitação) de uma estrada e de sua operação e manutenção por cinco (5) anos após a construção.

participação comunitária serão descritos no Acordo de Empréstimo e detalhados no Plano de Aquisições ou no documento de execução do projeto⁵¹ aprovado pelo Banco.

Sistemas Eletrônicos de Aquisições

- 3.21 O Banco incentiva os Mutuários a continuamente modernizarem seu sistema de aquisições, inclusive incorporando a aquisição eletrônica para assegurar o cumprimento dos Princípios Básicos de Aquisições. Os Mutuários podem utilizar sistemas eletrônicos de aquisições (*e-procurement*) para aspectos do processo de aquisição, incluindo, entre outros: a emissão de documentos de licitação e aditamentos, recebimento de ofertas, propostas, cotações, bem como, a realização de outras ações e métodos de aquisições, desde que o Banco esteja satisfeito com a adequação do sistema, inclusive sua acessibilidade, segurança, integridade, confidencialidade e seus recursos de auditoria.

Pregão Eletrônico

- 3.22 O pregão eletrônico é um evento *online* programado, no qual as empresas pré-qualificadas ou registradas cumpriram com os critérios mínimos de qualificação e concorram entre si, com base no preço. As empresas recebem informações sobre o método de avaliação automática que será utilizado para classificar os licitantes durante o pregão eletrônico e quaisquer outras informações relevantes sobre a realização do pregão, inclusive instruções claras sobre o acesso e a participação no pregão. As empresas apresentam ofertas para fornecer bens ou prestar serviços técnicos e, ao final do pregão, a empresa com o preço mais baixo é escolhida para a adjudicação. O pregão eletrônico pode ser utilizado quando os requisitos do Mutuário estão definidos de forma inequívoca e existe concorrência adequada entre as empresas.

Arrendamento de Bens

- 3.23 O arrendamento (*leasing*) pode ser apropriado quando há benefícios econômicos e/ou operacionais para o Mutuário (por exemplo, custos mais baixos de financiamento, benefícios fiscais, bens utilizados temporariamente, redução dos riscos de obsolescência, maior segurança cibernética). Os Mutuários podem usar o arrendamento (*leasing*) de ativos se acordado com o Banco e especificado no Plano de Aquisições. Serão igualmente acordadas com o Banco medidas apropriadas de mitigação de risco.

Aquisição de Bens de Segunda Mão

- 3.24 Se for acordado com o Banco e especificado no Plano de Aquisições, o Mutuário poderá adquirir bens de segunda mão, se isso constituir um meio econômico e eficiente para

⁵¹ Por exemplo, o documento que estabelece os detalhes de como a operação será realizada, como o Manual Operacional ou as Diretrizes Operacionais.

atingir os objetivos de desenvolvimento do projeto. Os seguintes requisitos devem ser aplicados:

- (a) o método de aquisições deve ser especificado no Plano de Aquisições, junto com as medidas de mitigação de risco que se considerem necessárias;
- (b) a aquisição de bens de segunda mão não deve ser combinada com a aquisição de novos bens;
- (c) as especificações ou requisitos técnicos devem descrever as características mínimas dos bens de segunda mão, inclusive a sua idade e condição; e
- (d) deve-se incluir as disposições de garantia adequadas.

Apêndice 1: Revisão pelo Banco das Decisões das Aquisições

Planejamento das Aquisições

1. O Banco deverá rever as modalidades de aquisição propostas pelo Mutuário no Plano de Aquisições⁵² para garantir sua conformidade com o Acordo de Empréstimo e estas Políticas. O Plano de Aquisições deve cobrir um período inicial de, pelo menos, 18 (dezoito) meses. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme necessário e sempre cobrindo os 18 (dezoito) meses seguintes do período de implementação do projeto. Quaisquer modificações ao Plano de Aquisições deverão ser enviadas ao Banco para sua aprovação prévia.

Revisão Prévia

2. Com relação a todos os contratos⁵³ sujeitos a revisão prévia pelo Banco:
 - (a) Nos casos em que a pré-qualificação for utilizada, o Mutuário deverá, antes de solicitar a pré-qualificação, fornecer ao Banco a minuta dos documentos a serem utilizados, incluindo o texto do convite para a pré-qualificação, o questionário de pré-qualificação e a metodologia de avaliação, juntamente com uma descrição dos procedimentos de divulgação a serem adotados, e deverá introduzir todas as modificações no referido procedimento e documentos conforme for razoavelmente requerido pelo Banco. O relatório de avaliação da documentação recebida pelo Mutuário, a lista dos propostos licitantes pré-qualificados; juntamente com o demonstrativo de suas qualificações e as razões para a exclusão de qualquer licitante da pré-qualificação, serão fornecidos pelo Mutuário ao Banco, para seus comentários, antes que os licitantes sejam notificados da sua decisão, e o Mutuário realizará os acréscimos, supressões ou modificações na referida lista que o Banco razoavelmente vir a requerer.
 - (b) Antes do convite para a apresentação das ofertas, o Mutuário deverá submeter à análise do Banco, a minuta dos documentos de licitação, incluindo o aviso de licitação; as instruções aos licitantes abrangendo os critérios para a avaliação das ofertas e a adjudicação do contrato; as condições do contrato, as especificações para obras civis, o fornecimento de bens, a instalação de equipamentos, etc. conforme o caso,

⁵² O Plano de Aquisições leva em conta os objetivos de desenvolvimento do projeto e as condições do mercado, entre outras considerações.

⁵³ No caso das aquisições mediante contratação direta, de acordo parágrafos. 3.7 e 3.8, o Mutuário deverá fornecer ao Banco, para sua aprovação, antes da execução do contrato, uma cópia das especificações e a minuta do contrato. O contrato somente será executado após a aprovação do Banco e as disposições da alínea (h) deste parágrafo serão aplicáveis com relação ao contrato executado.

- juntamente com a descrição dos procedimentos de divulgação a serem utilizados na licitação (caso não exista etapa de pré-qualificação) e o Mutuário deverá incorporar nesses documentos, as modificações que o Banco venha requerer de forma razoável. Qualquer outra alteração exigirá a não objeção do Banco, antes da divulgação aos potenciais licitantes.
- (c) Uma vez recebidas e avaliadas as ofertas e antes de adotar uma decisão final sobre a adjudicação, o Mutuário deverá fornecer ao Banco, com antecedência suficiente para a sua revisão, um relatório detalhado (preparado, se o Banco assim requerer, por especialistas aceitáveis pelo Banco) da avaliação e comparação das ofertas recebidas, juntamente com as recomendações para a adjudicação e quaisquer outras informações que o Banco razoavelmente solicitar. Se o Banco determinar que a adjudicação proposta não está de acordo com o Acordo de Empréstimo ou com o Plano de Aquisições, ou ambos, o Banco deverá prontamente informar ao Mutuário e indicará as razões dessa determinação. Caso contrário, o Banco emitirá sua “não objeção” à recomendação de adjudicação do contrato. De acordo com os parágrafos (e) e (f) abaixo, o Mutuário deve adjudicar o contrato somente depois de receber a “não objeção” do Banco.
 - (d) Se o Mutuário necessitar de uma prorrogação do prazo de validade das ofertas para concluir o processo de avaliação, obter as aprovações e autorizações necessárias para adjudicar o contrato, deve solicitar a aprovação prévia do Banco para a primeira solicitação de prorrogação, se esta for superior a quatro semanas. Todas as solicitações de prorrogação subsequentes, independentemente do período, devem contar com a aprovação prévia do Banco.
 - (e) Se após a Notificação da Intenção do Prêmio ou da publicação conforme o parágrafo 2.72 (se um período de suspensão não for aplicável), conforme o caso, o Mutuário receber protestos ou reclamações dos concorrentes, uma cópia da reclamação e uma cópia da resposta do Mutuário deverão ser enviadas ao Banco para a “não objeção”.
 - (f) Se, como resultado da análise de um protesto, o Mutuário modificar sua intenção de adjudicar o contrato ou a recomendação de adjudicação do contrato, as razões para tal decisão e um relatório de avaliação revisado deverão ser submetidos à “não objeção” do Banco. O Mutuário deverá voltar a publicar a adjudicação do contrato conforme o formato descrito no parágrafo 2.72 destas Políticas.
 - (g) Os termos e condições de um contrato não devem, sem a aprovação prévia do Banco, diferir materialmente daqueles utilizados para solicitar as propostas ou para convidar à pré-qualificação dos empreiteiros, se for o caso.
 - (h) Uma cópia conformada do contrato será fornecida ao Banco imediatamente após a sua assinatura e antes da entrega ao Banco do primeiro pedido de desembolso de fundos do Acordo de Empréstimo.
 - (i) Todos os relatórios de avaliação devem ser acompanhados de um resumo da licitação, apresentado num formulário fornecido pelo Banco. A descrição e o valor do contrato,

juntamente com o nome e o endereço do licitante vencedor, estarão sujeitos à liberação pelo Banco, após receber a cópia assinada do contrato.

Modificações

3. No caso de contratos sujeitos a revisão prévia, antes de conceder uma prorrogação significativa do prazo estipulado para a execução de um contrato, concordando com qualquer modificação ou renúncia às condições de tal contrato, incluindo a emissão de uma ou de várias ordens de mudança ao abrigo de tal contrato (salvo em casos de extrema urgência), que, em conjunto, aumentariam o valor original do contrato em mais de quinze por cento (15%) do preço original, o Mutuário deverá solicitar a “não objeção” ao Banco à proposta de prorrogação, modificação, ou ordem de mudança. Se o Banco determinar que a proposta seria inconsistente com as disposições do Acordo de Empréstimo e/ou do Plano de Aquisições, deverá informar imediatamente o Mutuário e declarar as razões de sua decisão. Uma cópia de todas as alterações ao contrato será fornecida ao Banco para o seu registro.

Revisão Posterior

4. O Mutuário deverá guardar toda a documentação referente a cada contrato que não esteja regido ao disposto no parágrafo dois (2) durante a implementação do projeto e até três (3) anos após a data do último desembolso do empréstimo. Essa documentação incluirá, mas não se limitará ao original do contrato assinado, a análise das respectivas propostas e recomendações para a adjudicação do contrato, estará sujeita ao exame pelo Banco ou pelos seus consultores. O Mutuário deverá apresentar essa documentação ao Banco quando solicitados. Se o Banco determinar que os bens, obras ou serviços técnicos não foram adquiridos de acordo com os procedimentos acordados no Acordo de Empréstimo e posteriormente detalhados no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco ou que o próprio contrato não é compatível com tais procedimentos, ele poderá declarar a aquisição viciada, conforme estabelecido no parágrafo 1.14 destas Políticas. O Banco deverá informar prontamente ao Mutuário as razões de tal decisão.

Devida Diligência (*due diligence*) com relação às Sanções Impostas pelo Banco

5. Ao conduzir a avaliação das ofertas, o Mutuário deverá verificar a elegibilidade dos licitantes consultando a lista de empresas e indivíduos excluídos ou suspensos de forma temporária ou permanente pelo Banco, em conformidade com o disposto nas alíneas (b) e (c) do parágrafo 1.16 destas Políticas e as alíneas (b) e (c) do parágrafo 1.23 das Políticas para a Seleção e Contratação de Consultores publicadas no *website* do Banco, e não poderá adjudicar qualquer contrato a qualquer empresa ou indivíduo que figure nessa lista. Para qualquer atividade financiada pelo Banco que estiverem sendo executadas por uma parte que esteja excluída ou suspensa para a adjudicação de contratos adicionais, o Mutuário não deverá assinar qualquer outro contrato com essa parte, inclusive emendas ou prorrogações para a conclusão desse contrato vigente, sem a aprovação prévia do Banco. O Banco somente financiará despesas adicionais se estas tiverem sido incorridas antes da data de conclusão do contrato original ou da data de conclusão conforme revisto (i) para contratos de revisão

prévia, em uma emenda à qual o Banco concedeu sua “não objeção”; e (ii) para contratos de revisão posterior, em uma emenda assinada antes da data efetiva da suspensão ou exclusão. O Banco não financiará novos contratos ou qualquer emenda ou aditivo que alterem substancialmente contratos já existentes assinados com uma empresa ou indivíduo suspenso ou excluído na data efetiva da suspensão ou exclusão ou após a data de entrada em vigor da suspensão ou exclusão.

Apêndice 2: Preferências Nacionais

Preferência por Bens de Fabricação Nacional

1. Ao avaliar ofertas em uma LPI, o Mutuário poderá, com a prévia concordância do Banco, conceder uma margem de preferência às propostas que ofereçam determinados bens produzidos no país do Mutuário, quando comparadas com propostas que ofereçam produtos manufaturados no exterior. Nesses casos, os documentos de licitação devem indicar claramente qualquer preferência a ser concedida a bens de fabricação nacional e as informações necessárias para estabelecer a elegibilidade de uma proposta para tal preferência. A nacionalidade do fabricante ou do fornecedor não é uma condição para tal elegibilidade. Os métodos e etapas estabelecidos abaixo deverão ser adotados na avaliação e comparação das ofertas.
2. Para fins de comparação, as ofertas consideradas responsivas serão classificadas em um dos três grupos seguintes:
 - (a) **Grupo A:** ofertas que ofereçam exclusivamente bens produzidos no país do Mutuário, se o licitante demonstrar de maneira satisfatória ao Mutuário e ao Banco que: (i) a mão de obra, a matéria-prima e os componentes provenientes do país do Mutuário representam mais de trinta por cento (30%) do preço do produto oferecido; e (ii) as instalações de produção nas quais os bens serão fabricados ou montados estão em operação para fabricação/montagem desses bens, pelo menos desde o momento da apresentação da oferta.
 - (b) **Grupo B:** todas as demais ofertas que ofereçam bens fabricados no país do Mutuário.
 - (c) **Grupo C:** ofertas que ofereçam bens fabricados no exterior e que já foram ou que serão importados diretamente.
3. O preço cotado para bens nas ofertas dos Grupos A e B deverá incluir todas as taxas e impostos pagos ou devidos que incidam sobre os materiais ou componentes básicos adquiridos no mercado nacional ou importados, mas deve excluir os impostos sobre as vendas e outros semelhantes cobrados sobre o produto acabado. O preço cotado para os bens do Grupo C será com base no CIP, que exclui as taxas alfandegárias e outros impostos de importação já pagos ou a serem pagos.
4. Na primeira etapa, todas as ofertas avaliadas em cada grupo serão comparadas para determinar a oferta avaliada como a mais baixa dentro de cada grupo. As ofertas avaliadas como as mais baixas dentro de cada grupo serão comparadas entre si e se, como resultado desta comparação, uma oferta do Grupo A ou do Grupo B for a mais baixa, esta será selecionada para a adjudicação do contrato.
5. Se, como resultado da comparação mencionada no parágrafo 4 acima, a oferta mais baixa avaliada for uma oferta do Grupo C, a oferta mais baixa avaliada do Grupo C será ainda

comparada com a oferta mais baixa avaliada do Grupo A, depois de acrescido ao custo avaliado dos bens oferecidos na oferta do Grupo C, apenas para fins desta comparação, um valor igual a quinze por cento (15%) do preço CIP da oferta no caso de bens a serem importados e bens já importados. A oferta mais baixa avaliada determinada a partir desta última comparação, será a selecionada.

6. Não se aplicará margem de preferência a contratos de empreitada integral ou “chave na mão” (*turnkey*) para o fornecimento de muitos itens de equipamentos diferentes, bem como de serviços importantes de instalação e/ou construção.⁵⁴

⁵⁴ Isto não se refere ao fornecimento de bens que incluam supervisão da instalação no mesmo contrato, que é considerado um contrato para fornecimento de bens e, portanto, elegível para a aplicação da preferência nacional ao componente de bens.

Apêndice 3: Orientação aos Licitantes

Objetivo

1. Este Apêndice contém orientação aos potenciais licitantes que desejem participar de aquisições financiadas pelo Banco.

Responsabilidade sobre as Aquisições

2. A responsabilidade pela implementação e, portanto, pelo pagamento de bens, obras e serviços técnicos no âmbito do projeto, cabe exclusivamente ao Mutuário. O BID, por sua vez, é obrigado pelo Acordo de Criação do Banco, a tomar as medidas necessárias para assegurar que o produto de qualquer empréstimo que conceda, garanta, ou participe, se destinem unicamente aos fins para os quais o empréstimo tenha sido concedido, dando devida atenção às considerações de economia e eficiência. Os desembolsos dos recursos de um empréstimo são feitos somente a pedido do Mutuário. O Mutuário submeterá as solicitações de saque ao Banco, juntamente com a documentação comprobatória necessária para demonstrar que os recursos foram ou estão sendo usados em conformidade com o Acordo de Empréstimo e o Plano de Aquisições. O pagamento pode ser efetuado (a) para reembolsar o Mutuário por pagamento(s) já efetuado(s) com seus próprios recursos; (b) diretamente a terceiros (geralmente um fornecedor ou empreiteiro); ou (c) para pagar os custos relacionados às garantias irrevogáveis de reembolso, outorgadas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, que cobre cartas de crédito emitidas por um banco comercial. Conforme enfatizado no parágrafo 1.2 destas Políticas, o Mutuário é legalmente responsável pelas aquisições, devendo solicitar, receber e avaliar as ofertas, bem como, adjudicar o contrato. O contrato é firmado entre o Mutuário e o fornecedor ou empreiteiro. O Banco não é parte no contrato.

Papel do Banco

3. Conforme indicado no parágrafo 1.13 destas Políticas, o Banco revisa os procedimentos de aquisição, os documentos, as avaliações de ofertas, as recomendações de adjudicação, a Notificação de Intenção de Adjudicação e o contrato, para assegurar-se de que o processo de aquisição seja realizado de acordo com os procedimentos acordados, conforme estipulado no Acordo de Empréstimo. No caso de grandes contratos, o Banco revisará os documentos antes da sua emissão, nos termos descritos no Apêndice 1. Além disso, se, em qualquer momento do processo de aquisição (mesmo após da adjudicação do contrato), o Banco determinar que os procedimentos acordados não foram cumpridos em qualquer aspecto substancial, ele poderá declarar viciado o processo de aquisição, conforme descrito no parágrafo 1.14. No entanto, se o Mutuário houver adjudicado um contrato após a obtenção da “não objeção” do Banco, o Banco poderá declarar a aquisição viciada apenas quando a “não objeção” houver sido emitida com base em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário. Além disso, se o Banco determinar que

os representantes do Mutuário ou do licitante envolveram em Práticas Proibidas, o Banco poderá aplicar as sanções aplicáveis estabelecidas no parágrafo 1.16 destas Políticas.

4. O Banco publicou Documentos Padrão de Licitação (DPLs), Solicitações de Ofertas (SO) e Solicitações de Propostas (SP) para diversos tipos de aquisições. Conforme previsto no parágrafo 2.19 destas Políticas, o Mutuário deverá utilizar obrigatoriamente esses documentos, podendo inserir alterações mínimas para adaptá-los a aspectos específicos do país e/ou do projeto. Os documentos de pré-qualificação e de licitação são finalizados e emitidos pelo Mutuário.

Informações sobre as Licitações

5. As informações sobre oportunidades de licitação na modalidade de LPI podem ser obtidas por meio do Aviso Geral de Licitação e dos Avisos Específicos de Licitação, conforme descrito nos parágrafos 2.6 e 2.7 destas Políticas. Orientações gerais sobre como participar, bem como informações antecipadas sobre as oportunidades de negócios em futuros projetos, podem ser obtidas na *Internet*, no *website* do Banco.

Papel do Licitante

6. Assim que receber o documento de pré-qualificação ou de licitação, o licitante deve examiná-lo cuidadosamente para decidir se pode cumprir com as condições técnicas, comerciais e contratuais e, em caso afirmativo, proceder a elaboração da sua oferta. Em seguida, o licitante deverá fazer um exame crítico dos documentos para verificar a existência de qualquer ambiguidade, omissão ou contradição interna e de qualquer detalhe das especificações, ou outras condições que não estejam claras, ou que pareçam discriminatórias ou restritivas; em caso afirmativo, ele deverá solicitar, por escrito, esclarecimentos ao Mutuário, no prazo fixado nos documentos de licitação para essa finalidade.
7. Os critérios e a metodologia de seleção do licitante vencedor estão descritos nos documentos de licitação, geralmente nas Instruções aos Licitantes e Especificações. Se estes não forem claros, deve-se solicitar esclarecimento ao Mutuário.
8. Neste contexto, cabe ressaltar que os documentos específicos de licitação emitidos pelo Mutuário regem cada aquisição, tal como indicado no parágrafo 1.1 destas Políticas. Se o licitante considerar que alguma das disposições dos documentos é inconsistente com estas Políticas, ele também deve levantar esta questão junto ao Mutuário.
9. É da responsabilidade do licitante levantar qualquer questão de ambiguidade, contradição, omissão etc., antes de apresentar sua oferta, a fim de assegurar-se de que sua oferta cumpre com todos os requisitos exigidos, inclusive todos os documentos comprobatórios solicitados nos documentos de licitação. O descumprimento de requisitos cruciais (técnicos ou comerciais) resultará na rejeição da oferta. Se o licitante desejar propor desvios a um requisito não essencial, ou uma solução alternativa, deverá cotar o preço que cumpra

substancialmente todos os requisitos dos documentos de licitação e, separadamente, indicar o ajuste no preço que pode oferecer, se os desvios forem aceitos. Soluções alternativas devem ser oferecidas somente quando autorizadas nos documentos de licitação. Após o recebimento e a abertura pública das propostas, não será solicitado nem permitido aos licitantes alterar o preço ou o teor de uma oferta, a menos que esteja especificado nos documentos de licitação e de acordo com os procedimentos estabelecidos pela “Melhor Oferta Final (MOF)” ou “Negociações”.

Confidencialidade

10. Conforme indicado no parágrafo 2.54 destas Políticas, o processo de avaliação das ofertas será confidencial até a Notificação da Intenção de Adjudicação do contrato. Isto é essencial para permitir aos avaliadores do Mutuário e os revisores do Banco evitarem uma percepção de interferência indevida. Se, durante essa etapa, o licitante desejar trazer informações adicionais à atenção do Mutuário, do Banco ou de ambos, deverá fazê-lo por escrito.

Providências do Banco

11. Os licitantes podem enviar ao Banco cópias de sua comunicação com o Mutuário sobre problemas e questões com o Mutuário, ou escrever diretamente para o Banco quando os Mutuários não lhes fornecerem pronta resposta ou se a informação envolver uma reclamação contra o Mutuário. Todas essas reclamações deverão ser endereçadas ao Escritório da Representação do Banco no país do Mutuário com uma cópia à Divisão de Aquisições do Banco em Washington (D.C.) Sede.
12. As comunicações recebidas pelo Banco de potenciais licitantes, antes da data-limite para a apresentação das ofertas, serão, se apropriado, encaminhadas ao Mutuário juntamente com as observações e recomendações do Banco para providências ou resposta.
13. As comunicações, inclusive as reclamações, recebidas pelo Banco após a abertura das ofertas serão tratadas da seguinte forma: No caso dos contratos não sujeitos à revisão prévia pelo Banco, as comunicações serão enviadas ao Mutuário para a devida consideração e ação apropriada, se houver, e estas serão revisadas durante a supervisão subsequente do projeto pelo pessoal do Banco. Excepcionalmente, se uma reclamação for de natureza particularmente grave, o Banco poderá exigir que o Mutuário envie, antes de proceder a sua revisão prévia, toda a documentação relevante e comentários, conforme os procedimentos estabelecidos no parágrafo 2 do Apêndice 1. Nos casos de contratos sujeitos ao processo de revisão prévia, a comunicação será examinada pelo Banco, em consulta com o Mutuário. Se forem necessários dados adicionais para completar esse processo, estes serão obtidos junto ao Mutuário. Se informações ou esclarecimentos adicionais do licitante, o Banco deverá pedir ao Mutuário que os obtenha e os comente e os incorpore ao relatório de avaliação, conforme o caso. A revisão pelo Banco não será concluída até que as informações recebidas tenham sido integralmente examinadas e consideradas. As

comunicações recebidas dos licitantes contendo alegações de Práticas Proibidas⁵⁵ poderão justificar um tratamento diferente por motivos de confidencialidade. Nesses casos, o Banco deverá usar do devido cuidado e discrição ao compartilhar com o Mutuário informações consideradas apropriadas.

14. Salvo para acusar o recebimento de comunicações, o Banco não manterá diálogo nem correspondência com qualquer licitante durante a avaliação e revisão do processo de avaliação e revisão da licitação, até que adjudicação do contrato seja publicada.

Esclarecimentos pelo Banco

15. Conforme estabelecido no parágrafo 2.82, se algum licitante quiser saber o motivo da rejeição de sua oferta, deverá encaminhar sua solicitação ao Mutuário. Caso o licitante não fique satisfeito com a explicação dada e desejar marcar uma reunião com o Banco, poderá fazê-lo dirigindo-se, por escrito, à Representação do Banco no país Mutuário, com cópia para a Divisão de Aquisições do Banco em sua sede em Washington, D.C. que organizará uma reunião ao nível apropriado e com o pessoal relevante. Nessa reunião, será discutida exclusivamente a oferta do licitante e não as ofertas dos concorrentes.

⁵⁵ Informações sobre suspeitas de Práticas Proibidas podem ser prestadas diretamente ao Escritório de Integridade Institucional (EII) do Banco, por correio electrónico: EII-reportfraud@iadb.org; através do *website* do Banco Interamericano de Desenvolvimento; (877) 223-4551 para ligação gratuita a partir dos EUA. Aplicam-se taxas a chamadas de outros países ou contactando o EII na sede do Banco em Washington DC: +1-202-623-1000.

Apêndice 4: Políticas de Aquisição em Empréstimos ao Setor Privado

Aplicação das Políticas para o Setor Privado

De acordo com as regras do Banco, as empresas do setor privado são aquelas em que não há participação do Governo no capital da empresa ou aquelas em que a participação do Governo representa menos de cinquenta por cento (50%) do capital total da empresa. Em geral, as Políticas de Aquisições do Banco também se aplicam ao setor privado, quer a entidade seja um Mutuário do Banco, quer seja um beneficiário de uma garantia bancária. Em particular, as políticas do Banco relativas à utilização adequada de recursos do empréstimo e à elegibilidade dos bens, obras e serviços técnicos, bem como as suas políticas relativas à economia e eficiência, aplicam-se ao setor privado.

Métodos de Aquisição

Os Mutuários do setor privado devem utilizar procedimentos de aquisição em conformidade com as práticas estabelecidas para o setor privado ou comerciais que sejam aceitáveis para o Banco. O Banco assegurará que tais procedimentos resultem em preços de mercado competitivos para os bens e serviços e que estes atendam às necessidades do projeto.

Conflito de Interesses

Os contratos adjudicados por Mutuários do setor privado devem ser negociados numa base de plena concorrência, levando em consideração os interesses financeiros do Mutuário e não os interesses da sua empresa matriz. Quando um acionista de um Mutuário do setor privado também atua como empreiteiro do Mutuário, deve ser demonstrado ao Banco que os custos da aquisição são aproximadamente equivalentes às estimativas orçamentárias e preços de mercado, e que as condições do contrato são equitativas e razoáveis. O Banco não financiará aquisições que excedam os preços de mercado.