

# WORLD BANK





**Banco Interamericano de Desenvolvimento**

---

**[www.iadb.org](http://www.iadb.org)**

## **Conteúdo do Seminário**

### **Parte 1: O Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)**

- Normas de Licitação
- Responsabilidades
- Ciclo de Projetos

### **Parte 2: Políticas de Aquisições**

- Princípios Básicos
- Planejamento
- As Diretrizes
- Fraude e Corrupção
- Elegibilidade
- Confidencialidade
- Aquisições/Seleções Viciadas (*Misprocurement*)

## **Conteúdo do Seminário**

### **Parte 3: Seleção e Contratação de Consultores**

- **As Diferenças entre Licitações e Seleções de Consultores**
- **As Diretrizes**
- **Considerações Gerais**
- **Tipos de Serviços de Consultoria**
- **Publicação, Manifestação de Interesse e Lista-Curta**
- **Solicitação de Proposta (SDP) e Termos de Referência**
- **Tipos de Contratos**
- **SBQC e Outros Métodos de Seleção**
- **Avaliação**

### **Parte 4: Aquisições de Bens, Obras e Serviços**

- **Os Métodos de Aquisição**
- **Os Métodos de Aquisição para o Projeto**
- **Licitação Pública Internacional (ICB)**
- **Concorrência Licitação Pública Nacional (NCB)**
- **Shopping / Comparação de Preços (Bens/Obras/Serviços)**

### **Parte 5: O Papel dos Bancos**

## **Objetivos do Seminário**

- ◆ **Apresentar para todos os parceiros no âmbito do Projeto, as normas e procedimentos aplicáveis às contratações financiadas pelo Banco Mundial e pelo BID, estipulados pelos respectivos Acordos Contratos de Empréstimo;**
- ◆ **Desenvolver a capacidade de interpretação das regras, com vistas a fortalecer as comissões de licitação em tomadas de decisão durante os processos de aquisições;**
- ◆ **Fomentar o debate profissional, tendo como base, experiências anteriores, dos Bancos e do projeto, em matéria de aquisições**

# PARTE 1

## O Banco Mundial e o BID

## O Banco Mundial

### ■ Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento-BIRD

- Criado pela Convenção de Bretton Woods em 22 de Julho de 1944
- Para promover o progresso econômico e social dos países membros em desenvolvimento

### ■ Para esse fim, o Banco:

- concede empréstimos e doações para fins específicos
- supervisiona e proporciona apoio técnico à implementação de projetos
- estimula investimentos e fomenta as transações comerciais entre os países-membros

# O Banco Mundial

## O Convênio Constitutivo

- Tratado internacional prevê uma forma genérica de relacionamento entre o Banco e os países membros
- Todos os países membros podem apresentar propostas de projetos a serem financiados
- Projetos negociados e aprovados resultam em Acordos de Empréstimo/Doação

## O Banco Mundial

### O Convênio Constitutivo

- O Banco deve emprestar recursos somente para FINS ESPECÍFICOS
- O Mutuário/Receptor deve utilizar os recursos do(a) Empréstimo/Doação unicamente para os FINS ACORDADOS
- Deve-se prestar devida atenção aos fatores de ECONOMIA , EFICIÊNCIA e TRANSPARÊNCIA

## O Banco Mundial

### O Convênio Constitutivo

- Artigo III, Seção 5, (b)  
*O Banco tomará as medidas para garantir que os recursos do Empréstimo/Doação sejam utilizados para os propósitos acordados, com a devida atenção às considerações de economia e eficiência, não se sujeitando a influências não-econômicas ou políticas.*
- Artigo VII, Seção 10  
*Cada membro deverá tomar as medidas necessárias dentro de seu próprio território com o propósito de tornar efetivos, em termos de sua própria lei, os princípios estabelecidos neste convênio e informará o Banco a respeito.*

## O BID e o BRASIL

- O BID foi criado em 1959, para o desenvolvimento econômico, social e institucional, bem como para a integração da região da América Latina e do Caribe.
- O Brasil é um dos membros fundadores do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e teve um papel crucial na sua criação. O BID é hoje o maior e mais antigo dos Bancos Multilaterais Regionais de Desenvolvimento. O Brasil é um dos maiores acionistas do BID entre os países em desenvolvimento, com 10,75% do capital e poder de voto.
- O Brasil também é membro da Corporação Interamericana de Investimentos (CII) e do Fundo Multilateral de Investimentos (FUMIN). A CII, parte do Grupo do BID, apóia as pequenas e médias empresas da América Latina e do Caribe. O FUMIN é um fundo autônomo administrado pelo BID que promove o crescimento do setor privado e o desenvolvimento das pequenas empresas na região.

## O BID e o BRASIL

- Em seus 50 anos de operações, o BID aprovou 324 empréstimos num total de US\$ 28 bilhões para o Brasil, fazendo desse país o maior mutuário da instituição. Os principais setores que se beneficiaram desses empréstimos foram: indústria, turismo, ciência e tecnologia, transporte e comunicações, saúde e saneamento, investimento social e microempresa, energia, reforma de políticas e modernização do setor público.
- A estratégia geral do BID com o Brasil, coerente com o programa econômico do país para 2004-2007, é promover o crescimento sustentado num contexto de estabilidade e sustentabilidade ambiental. O Banco apóia a redução da pobreza, a inclusão social, a equidade social e regional e o fortalecimento institucional para a promoção da democracia e da participação do cidadão.

## O BID e o BRASIL

- Suas principais áreas de ação são as seguintes:
  - (a) Produtividade e infra-estrutura, com ênfase em pequenas e médias empresas e no uso de parcerias público-privadas em novos investimentos;
  - (b) Redução da pobreza, equidade social e formação de capital humano por meio de programas de distribuição de renda no curto prazo e melhoria do ensino e da atenção de saúde para assegurar equidade sustentada;
  - (c) Melhoria das condições de vida urbana, mediante programas de combate à pobreza e melhoramento da habitação, eficiência e qualidade ambiental das cidades; e
  - (d) Fortalecimento institucional e modernização do Estado, com ênfase nos níveis subnacionais.

## O Acordo de Empréstimo

- Especifica e operacionaliza uma cooperação prevista, genericamente
- É um Acordo Executivo, ou seja, decorrente de tratado vigente
- É recepcionado pelo ordenamento jurídico brasileiro
- Instrumento bilateral mediante o qual mutuante e mutuário ajustam operação de crédito externo
- Estabelece os direitos e obrigações contratadas

## Observação

- Os Tratados celebrados pelo Brasil equiparam-se às leis
- Os Tratados revogam leis anteriores
- Os Tratados perdem aplicação mediante leis posteriores incompatíveis

❑ O Brasil continua obrigado perante o Tratado Internacional

## As Licitações

- São fundamentais para a implementação dos projetos
- Representam expectativas de exportação para os países que contribuem com recursos
- Representam uma oportunidade de desenvolvimento para o comércio internacional dos países mutuários
- Devem ser efetuadas num contexto de equidade nos processos de seleção e contratação

## Normas de Licitação

- o **O Acordo de Empréstimo estabelece os direitos e obrigações contratadas**
- **Aquisições e Contratações**
  - **Métodos de Aquisição e Contratação**
    - **Diretrizes: de Aquisições e de Seleção de Consultores**
    - **Outros métodos**

## **Normas de Licitação**

### **Diretrizes**

- **Para Aquisições no Âmbito de Empréstimos (Bens, Obras e Serviços)**
- **Seleção e Contratação de Consultores**
- **estabelecem os procedimentos a serem utilizados para as aquisições e contratações demandados pelos projetos financiados, no todo ou em parte, pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), créditos da Associação de Desenvolvimento Internacional (AID) e do BID ou fundos administrados por ele**

# **Normas de Licitação**

## **Diretrizes**

**Conhecê-las é fundamental porque:**

- ❑ **Sintetizam a experiência acumulada pelo Bancos**
- ❑ **Representam práticas comerciais internacionalmente aceitas**
- ❑ **Suas disposições são obrigatórias porque estão incorporadas ao Acordo de Empréstimo, tornando-se, portanto, parte integrante dele**

# **Normas de Licitação**

## **Manual Operacional do Projeto – MOP ou Regimento Operacional do Projeto**

### **– ROP**

- **Modelos de documentos e formulários-padrão para as licitações e seleções de consultores.**
- **Resume as categorias de gastos, associa os métodos de licitação aos valores estimados dos contratos, bem como, determina as regras de exame prévio pelo Banco**

## Normas de Licitação

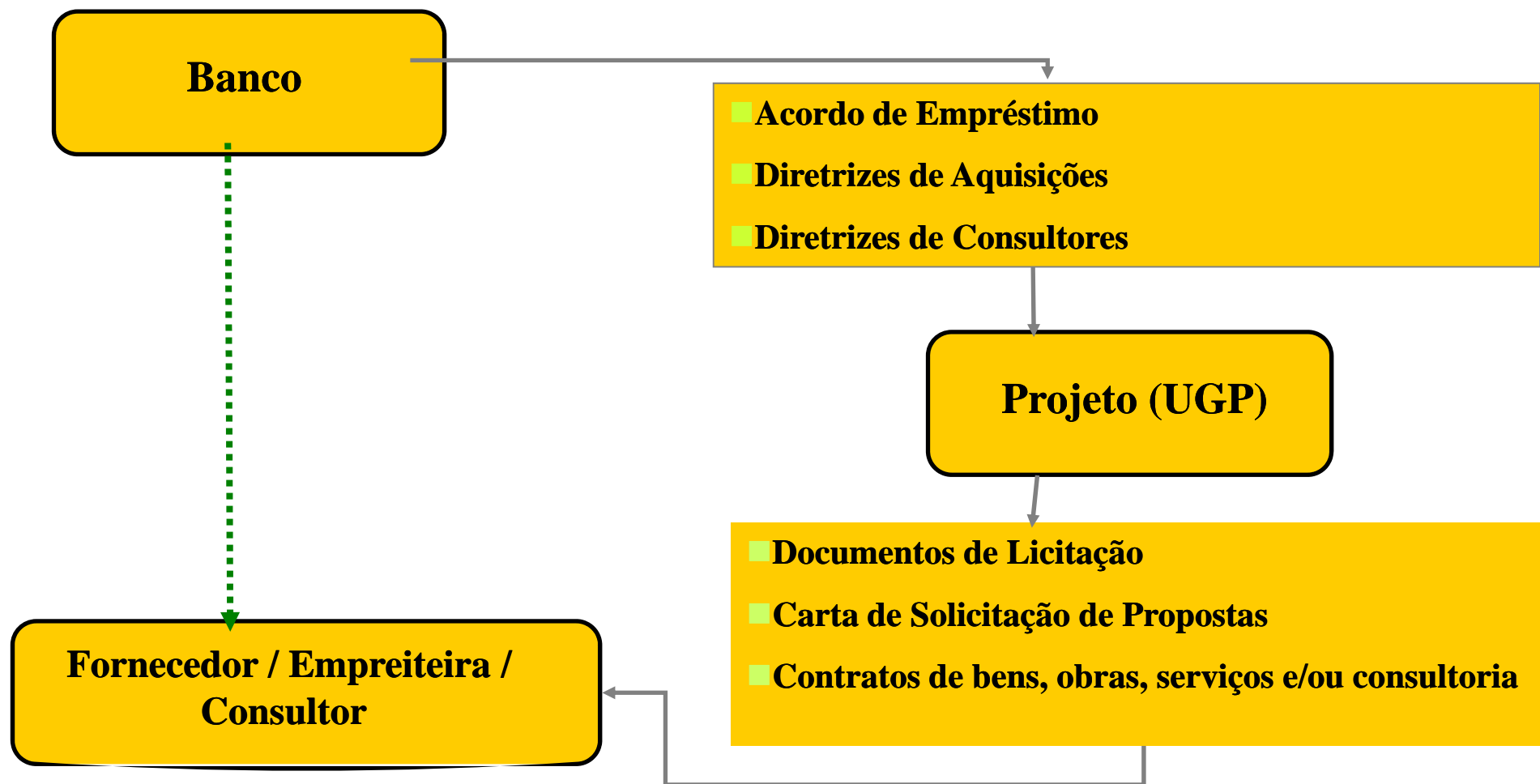
### A Constituição de 1988

- ❑ **Artigo 5º, § 2º**
  - Os direitos e garantias expressos nesta Constituição não excluem outros decorrentes do regime e dos princípios por ela adotados ou dos tratados internacionais em que a República Federativa do Brasil seja parte

## Lei 8.666/93, Art. 42, § 5

- **Art. 42 § 5º - Para realização de obras, prestação de serviços ou aquisição de bens com recursos provenientes de financiamento ou Empréstimo oriundos de agência oficial de cooperação estrangeira ou organismo financeiro multilateral de que o Brasil seja parte, poderão ser admitidas, na respectiva licitação, as condições decorrentes de acordos, protocolos, convenções ou tratados internacionais aprovados pelo Congresso Nacional, bem como as normas e procedimentos daquelas entidades, inclusive quanto ao critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração, o qual poderá contemplar, além do preço, outros fatores de avaliação, desde que por elas exigidos para a obtenção do financiamento ou do empréstimo, e que também não conflitem com o princípio do julgamento objetivo e sejam objeto de despacho motivado do órgão executor do contrato, despacho esse ratificado pela autoridade imediatamente superior**

## Responsabilidades e Relações no Processo de Licitação e Contratação



# O Ciclo de Projetos

## Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento Banco Interamericano de Desenvolvimento

### O Ciclo de Projetos



## PARTE 2

# POLÍTICA DE AQUISIÇÕES

## Política de Aquisições dos Bancos

- **O convênio constitutivo dos Bancos exigem que:**
  - **O Banco empreste dinheiro somente para FINS ESPECÍFICOS**
  - **O Mutuário/Receptor utilize os recursos do Empréstimo/Doação unicamente para os FINS ACORDADOS**
  - **Na utilização dos recursos do Empréstimo/Doação se preste devida atenção aos fatores de ECONOMIA e EFICIÊNCIA**
  - **As aquisições sejam efetuadas por meio de procedimentos que estimulem o COMÉRCIO INTERNACIONAL COMPETITIVO**

## Princípios Básicos da Política de Aquisições do Banco Mundial e do BID

Princípio Básico dos Bancos	Política dos Bancos
Economia e Eficiência	Aquisição mediante PROCEDIMENTOS COMPETITIVOS (preferencialmente ICB)
Igual oportunidade de participação para possíveis interessados de países elegíveis	Elegibilidade: participantes de países elegíveis do Banco Mundial ou do BID
Promover o desenvolvimento das capacidades locais dos países mutuários	Preferências nacionais
Transparência	Uso de procedimentos internacionalmente aceitos e/ou acordados no Acordo de Empréstimo

## Características Importantes das Aquisições

- São fundamentais para a implementação dos projetos
- Representam expectativas de exportação para os países que contribuem com recursos
- Representam uma oportunidade de desenvolvimento para o comércio internacional dos países mutuários
- Devem ser efetuadas num contexto de equidade nos processos de seleção e contratação

## Planejamento das Aquisições e das Contratações

- ❑ **O Plano Anual de Aquisições / Seleções é uma exigência estabelecida por ambas as Diretrizes (Aquisições § 1.16 e Seleção e Contratação de Consultores § 1.22 )**
- ❑ **Determinar e definir os itens a serem adquiridos / contratados**
  - **Bens, Obras e Serviços que não são de Consultoria**
  - **Serviços de Consultoria**
- ❑ **Definir os “pacotes” e programar suas aquisições**
  - **“Quais” bens semelhantes poderão ser agrupados, objetivando usufruir de economias de escala**
  - **“Como” serão conduzidos os processos licitatórios: Concorrência Internacional, Concorrência Nacional, etc.**
  - **“Quando” será executada cada etapa para licitar cada pacote**
  - **“Quem” estará encarregado da elaboração, revisão, aprovação**

## Fraude e Corrupção

### □ Política dos Bancos

- O Banco requer que tanto os seus mutuários, inclusive beneficiários de empréstimos/doações, assim como os licitantes, fornecedores, empreiteiros e consultores que participem de contratos financiados por tais empréstimos/doações observem as mais estritas normas de ética nos processos de aquisição e execução de tais contratos. Neste sentido, o Banco define que:

## Fraude e Corrupção

### ❑ Política dos Bancos

- **PRÁTICA CORRUPTA** significa a oferta, a doação, o recebimento ou a solicitação de qualquer coisa de valor para influenciar a ação de um funcionário público ou agente da administração pública no procedimento de licitação ou na execução do Contrato;
- **PRÁTICA FRAUDULENTA** representa a falsificação de fatos com o objetivo de influenciar o processo de aquisição ou a execução de contrato em prejuízo do mutuário;

## Fraude e Corrupção

### □ Políticas do Bancos

- PRÁTICA COLUSIVA significa esquematizar ou estabelecer um acordo entre dois ou mais Concorrentes, com ou sem o conhecimento do Mutuário, visando estabelecer preços em níveis artificiais e não-competitivos privando o Mutuário dos benefícios da concorrência livre e aberta; e
- PRÁTICA COERCITIVA significa causar dano ou ameaçar causar dano direta ou indiretamente, às pessoas ou sua propriedade visando influenciar sua participação em um processo licitatório ou afetar a execução do contrato.
- PRÁTICA OBSTRUTIVA (só BIRD)

## Fraude e Corrupção

### ❑ O Banco:

- rejeitará a recomendação de adjudicação se constatar o envolvimento do licitante indicado em práticas de corrupção ou fraudulentas no decorrer dos procedimentos;
- cancelará a parcela do(a) Empréstimo/Doação alocada ao contrato de bens ou obras se, a qualquer tempo, constatar que representantes do mutuário, ou beneficiário, de Empréstimo/Doação, envolveram-se em práticas corruptas ou fraudulentas durante o processo de aquisição ou de execução do contrato, sem que o Mutuário/Receptor tenha adotado medidas oportunas e adequadas, satisfatórias ao Banco, tendo em vista remediar a situação;
- declarará a inelegibilidade de empresa, por prazo determinado ou não, como beneficiária de adjudicações para contratos financiados pelo Banco se, a qualquer tempo, constatar o envolvimento da empresa em práticas corruptas ou fraudulentas no decorrer do processo de licitação ou da execução de contrato financiado pelo Banco;

## Fraude e Corrupção

- Terá o direito de requerer a inclusão, em contratos financiados por Empréstimo/Doação do Banco, de disposição no sentido de que Fornecedores e Empreiteiros permitam ao Banco inspecionar as contas e registros referentes à execução do contrato, bem como que possam ser objeto de auditoria levada a efeito por auditores designados pelo Banco.
- Condições Contratuais
  - Para levar a cabo a política do Banco, os contratos por ele financiados, devem apresentar a seguinte disposição:
    - ❖ Elegibilidade: o licitante ou o empreiteiro não deve ter sido declarado inelegível pelo Banco Mundial por práticas corruptas ou fraudulentas.

## Elegibilidade

- ❑ Empresas de países elegíveis. Lista de países elegíveis:
- ❑ BIRD: <http://www.worldbank.org/html/pic/PROCURE.html>
- ❑ BID: Lista de países elegíveis nos editais
- ❑ Empresas governamentais do país mutuário, somente são elegíveis se
  - forem legal e financeiramente autônomas;
  - funcionarem comercialmente.
- ❑ Não podem participar de um processo seletivo financiado pelo Banco
  - ❖ empresas de um país, se
    - a lei ou os regulamentos do país mutuário proibirem relações comerciais com esse país;
    - em cumprimento de decisão do Conselho de Segurança da ONU, forem proibidos pagamentos a esse país.
  - ❖ Organismos do mutuário ou do submutuário e seus funcionários.

## Aquisições/Seleções Viciadas

### □ Causas

- O contrato não é adjudicado ao licitante cuja proposta é a de menor preço avaliado e cumpre substancialmente aos requisitos das especificações técnicas e do edital
- Quando o procedimento de aquisição é diferente do estipulado no Acordo de Empréstimo

### □ Conseqüências

- O Banco não financia o contrato
- A política do Banco é cancelar a parte do Empréstimo/Doação equivalente ao montante do financiamento para o contrato viciado

# PARTE 3

## Seleção e Contratação de Consultores

## Diferenças entre Seleção de Consultores e Licitações de Obras, Bens e Serviços

Obras, Bens e Serviços	Seleção de Consultores
Competição aberta (com base em produtos)	Competição seletiva: Lista-curta (com base em conhecimento)
O preço é o principal fator de avaliação	A qualidade é o principal fator de avaliação
Especificação Técnica detalhada	Termos de Referência (TDR)
Propostas em um único envelope	Propostas em dois envelopes (Proposta técnica + financeira)
Um só ato de abertura de propostas	Duas etapas de abertura de propostas
Contratos só são negociados em situações excepcionais	Como regra geral, os contratos são negociados

## As Diretrizes para a Seleção de Consultores

### □ Cinco Seções

- **Introdução (Políticas e Aplicabilidade)**
- **Seleção Baseada na Qualidade e Custo (SBQC)**
- **Outros Métodos de Seleção**
- **Tipos de Contratos e Cláusulas Essenciais**
- **Seleção de Consultores Individuais**

### □ Três Anexos

- **Anexo 1: Revisão pelo Banco da Seleção de Consultores**
- **Anexo 2: Informações aos Consultores (IAC)**
- **Anexo 3: Orientações aos Consultores**
- **Anexo 4 : Políticas para Contratação pelo setor Privado (BID)**

## Seleção de Consultores: Considerações Gerais

### ❑ Objetivos das Políticas dos Bancos

1

Obter serviço de alta qualidade

2

Dar a devida atenção à economia e à eficiência

3

Dar aos consultores qualificados de todos os países elegíveis a oportunidade de competir no fornecimento de serviços financiados pelo Banco

4

Estimular o desenvolvimento e uso de consultores nacionais nos países em desenvolvimento

5

Manter a transparência do processo de seleção

## Elegibilidade

- ❑ Empresas governamentais do país mutuário, somente são elegíveis se
  - forem legal e financeiramente autônomas
  - funcionarem comercialmente
- ❑ Não podem participar de um processo seletivo financiado pelo Banco
  - ❖ empresas de um país, se
    - a lei ou os regulamentos do país mutuário proibirem relações comerciais com esse país
    - em cumprimento de decisão do Conselho de Segurança da ONU, forem proibidos pagamentos a esse país
  - ❖ Organismos do mutuário ou do submutuário e seus funcionários

## Aplicação das Normas de Consultoria

- ❑ Aplicam-se a Serviços de Consultoria :
  - de tipo intelectual
  - de assessoria
  
- ❑ Não se aplicam a Serviços em que predominam os aspectos físicos
  - construção de obras
  - fabricação de bens
  - perfurações geológicas
  - medições topográficas, mapeamento por satélite
  - gravação de vídeos ou filmes

## Tipos de Serviços de Consultoria

- ❖ **PRÉ-INVESTIMENTO**
- ❖ **PREPARAÇÃO DO PROJETO**
- ❖ **EXECUÇÃO**
- ❖ **ASSISTÊNCIA TÉCNICA**

## **Pré-Investimento**

- ❖ **ESTUDOS SETORIAIS E SOBRE O PAÍS**
- ❖ **ESTUDOS DE VIABILIDADE**

## Preparação do Projeto

- ❖ **ESTUDOS DETALHADOS**
- ❖ **DESENHOS (*DESIGN*) E ESPECIFICAÇÕES**
- ❖ **PREPARAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE LICITAÇÃO**

## **Execução**

- ❖ **AQUISIÇÃO (COMPRAS)**
- ❖ **GERENCIAMENTO DO PROJETO**
- ❖ **CONSTRUÇÃO E INSPEÇÃO**
- ❖ **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO**
- ❖ **CONTABILIDADE E AUDITORIA**

## **Assistência Técnica**

- ❖ **SERVIÇOS DE ASSESSORIA**
- ❖ **ANÁLISE & GERENCIAMENTO INSTITUCIONAIS**
- ❖ **CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO**
- ❖ **ESTUDOS TÉCNICOS**

**Publicação,**

**Manifestações de Interesse,**

**Estimativa de Custo (Orçamento)**

**e**

**Lista-curta**

## Publicação

- Aviso Geral de Aquisições - 30 (trinta) dias após aprovado o projeto
  - o Banco providenciará a publicação no jornal *DB on-line* da ONU e no dgMarket (Client Connection) (BIRD)

## Publicação

### ❖ MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE:

- **Diário Oficial da União (DOU) ou**
- **jornal de circulação nacional ou portal eletrônico de livre acesso**
- **Adicionalmente, os contratos com custo estimado superior US\$ 200.000 deverão ser publicados:**
- **UNDB (Nações Unidas)**
- **dgMarket (Client Connection) (BIRD)**
- **<http://licitacoes.dgmarket.com/>**

## **Estimativa de Custo (Orçamento)**

- ❑ Estudo detalhado do custo para ficar o mais próximo da realidade é essencial para definir o método de seleção apropriado e evitar atrasos desnecessários**
  
- ❑ Estimativa deve ser baseada nos recursos requeridos**
  - Tempo do pessoal**
  - Apoio logístico**
  - Insumos físicos (veículos e equipamentos)**
  
- ❑ Deve apresentar os custos por categorias**
  - remunerações**
  - despesas reembolsáveis**
  
- ❑ Deve apresentar os componentes em moeda nacional e estrangeira**
  
- ❑ Deve levar em conta os impostos, lucro, despesas indiretas**

## **Preparação da Lista Curta**

### **❖ FONTES**

- **Manifestações de interesse**
- **Conhecimento e experiência do mutuário**
- **Representantes Comerciais**
- **Associações Profissionais**

## **Preparação da Lista Curta**

### **❖ A LISTA-CURTA DEVE CONTER:**

- **Seis empresas**
- **Não mais que duas empresas do mesmo país**
- **Pelo menos uma empresa de um país em desenvolvimento (se disponível)**

## Preparação da Lista Curta

### ❖ A LISTA-CURTA PODE AINDA:

- Ser composta apenas de consultores nacionais
- Ser composta por empresas de experiência similar ou por organizações sem fins lucrativos (ONGs, Universidades, agências da ONU, etc.) que atuem na mesma área de especialização

**Consultores Individuais NÃO devem fazer parte de uma lista-curta**

## Caso Especial: Lista-Curta somente de Empresas Nacionais

- ❖ Contratos abaixo de US\$ 500 mil (BID : US\$ 1 milhão)
- ❖ Se houver número suficiente de empresas nacionais qualificadas
- ❖ Se for evidente que não se justifica concorrência com empresas estrangeiras
- ❖ Entretanto, empresas estrangeiras que tenham manifestado interesse não devem ser preteridas

**A nacionalidade de uma empresa é determinada pelo país em que a empresa está constituída ou registrada**

# **Solicitação de Propostas**

**e**

# **Termos de Referência**

## **Conteúdo da Solicitação de Propostas (SDP)**

- ❖ **Seção 1      Solicitação de Propostas**
- ❖ **Seção 2      Informações aos Consultores e Folha de Dados**
- ❖ **Seção 3      Formulários Padrão - Proposta Técnica**
- ❖ **Seção 4      Formulários Padrão - Proposta Financeira**
- ❖ **Seção 5      Termos de Referência (TDR)**
- ❖ **Seção 6      Minuta Padrão de Contrato**
- ❖ **Seção 7      Países Elegíveis                      (BID)**

# Termos de Referência

## Termos de Referência

❖ Constitui a “alma” de uma boa seleção

□ Objetivos:

- Esclarecer e definir os objetivos, metas e alcance dos trabalhos
- Definir os produtos do contrato de consultoria

## Termos de Referência

### Seções dos TDR:

- ❖ Antecedentes: (histórico do Projeto)
- ❖ Objetivos: (o que se espera)
- ❖ Escopo dos Serviços: (suas limitações; comparação com outros estudos/serviços; quais os problemas a serem tratados; necessidade (ou não) desses estudos)
- ❖ Treinamento e transferência de conhecimentos: (quem será treinado (perfil); qual o número de treinandos; o local do treinamento; qual o material didático a ser utilizado e quem aprova esse material, etc.)
- ❖ Relatórios e Cronograma: (cronograma de entrega dos relatórios, o número de cópias necessárias; o formato; o idioma e quem o aprova)
- ❖ Dados (fatores de decisão): descrição da estrutura institucional do Projeto; quem será a interface entre a Consultora e o cliente; quem aprova o relatório, etc. )
- ❖ Equipe Chave

## Termos de Referência

### ❖ Antecedentes (histórico do Projeto)

□ É um resumo das principais características do projeto

Inclui:

- Nome do Mutuário
- Local do projeto
- Razão do projeto
- Situação do projeto
- Estudos e informações básicas
- Necessidade de consultores e questões a serem resolvidas
- Fonte de financiamento
- Supervisão pelo cliente

## Termos de Referência

### ❖ **Objetivos dos Serviços**

- ❑ Os TDR devem descrever os objetivos e resultados dos serviços para evitar confundir os consultores.
- ❑ Objetivos mais comuns:
  - Elaboração de programas de desenvolvimento
  - Determinação da viabilidade do projeto
  - Elaboração de projetos
  - Preparação de editais
  - Supervisão de obras
  - Treinamento
  - Coleta e análise de dados
  - Estudos, Pesquisas, Avaliação

## Termos de Referência

### ❖ Escopo dos Serviços

- Detalha todas as principais atividades e resultados esperados
- Não descrever metodologia; mas pode sugerir
- Em geral, pode ser definido detalhando:
  - Descrição, escopo, limites e critérios de aceite dos serviços
  - Nível de detalhamento desejado
  - Abrangência das projeções
  - Questões principais a serem abordadas
  - Alternativas a considerar
  - Necessidade de pesquisas, análises especiais e modelos
  - Necessidade de equipamento especial
  - Estrutura institucional e jurídica do projeto

## Termos de Referência

### ❖ **Transferência de Tecnologia e Treinamento**

- **Objetivos**
- **Natureza ou tipo dos serviços**
- **Amplitude ou alcance do programa**
- **Eventos ou critérios de êxito**
- **Detalhes sobre o pessoal a ser treinado e sobre os instrutores**
- **Metodologia de monitoramento e avaliação**
- **Conhecimentos e tecnologias a serem transferidos**

## Termos de Referência

- ❖ **Lista de Relatórios, Cronograma de Entrega**
  - **Relatórios iniciais e parciais (de progresso)**
  - **Formato**
  - **Frequência**
  - **Conteúdo**
  - **Número de cópias**
  - **Idioma**

## Termos de Referência

- ❖ **Insumos Fornecidos pelo Cliente**
  - **Informações Disponíveis e Serviços**
  - **Escritório**
  - **Veículos**
  - **Equipamentos**
  - **Telecomunicação**
  - **Pessoal de contrapartida**

## Termos de Referência

### ❖ Dados (organização institucional)

- Função de cada funcionário envolvido no serviço
- Atribuição de responsabilidades
- Participação de cada um
  - Hierarquia
  - Autoridade
  - Experiência
- Participação de cada um
  - Tipo de participação
  - Tempo
  - Relevância

## Termos de Referência

### ❖ Equipe Chave

- Qualificações gerais (formação acadêmica)
- Adequação para o projeto
- Experiência na região e idioma (opcional)

# Tipos de Contratos

## Tipos de Contratos

### ❖ POR PREÇO GLOBAL (preço fixo)

➤ PLANEJAMENTO; ESTUDOS DE VIABILIDADE; ESTUDOS AMBIENTAIS, ETC.

#### ☐ DURAÇÃO E RESULTADO CLARAMENTE DEFINIDOS:

- o conteúdo e duração dos serviços
- o que se espera dos consultores

#### ☐ PRINCIPAIS VANTAGENS:

- os pagamentos estão vinculados aos produtos e resultados
- para fins de pagamento, não é necessário justificar os recursos usados nem as despesas efetuadas
- supervisão é simples

## Tipos de Contratos

- ❖ **POR ENTREGA DE QUANTIDADE DE SERVIÇOS NÃO DEFINIDA PREVIAMENTE (TEMPO TRABALHADO)**
  - **SERVIÇOS ESPECIALIZADOS “ON CALL,” PARA CONTRATAR ASSESSORIA PARA A EXECUÇÃO DE PROJETOS COMPLEXOS**
    - Usado quando é difícil definir:
    - conteúdo e duração dos serviços
    - atividades dos consultores (seja porque se relacionam com atividades de terceiros, seja em face da dificuldade de avaliação dos insumos dos consultores)
  - **Exemplos de aplicação: estudos de planejamento e de viabilidade econômica, supervisão de obras e serviços de assessoria**

# **Métodos**

**e**

# **Procedimentos**

## Regras do Jogo

- O que o Mutuário deve incluir na SDP:
  - Os Critérios de Avaliação e a distribuição de pesos para medir a “qualidade”
  - A fonte e a data da taxa de câmbio
  - A metodologia para medir “custo”
  - Os pesos propostos para qualidade e custo

## Métodos de Seleção

### ❖ Seleção Baseada em Qualidade e Custo (SBQC)

### ❖ Outros métodos de seleção:

- Seleção baseada apenas na Qualidade (SBQ)
- Seleção com orçamento fixo (SOF)
- Seleção pelo menor preço (SMC)
- Seleção baseada nas qualificações do consultor (SQC)
- Contratação direta (CD) ou Fonte Única
- Consultores Individuais (CI)

**Somente podem ser utilizados quando presentes no Acordo de Empréstimo e em seleções onde a SBQC não for o método mais indicado**

## Seleção Baseada em Qualidade e Custo (SBQC)

### ❑ O PROCESSO DE SELEÇÃO INCLUI AS 11 (ONZE) ETAPAS SEGUINTE:

- 1. Elaboração dos Termos de Referência ( TDR );
- 2. Preparação da estimativa de custo (orçamento);
- 3. Publicidade;
- 4. Preparação da lista - curta de consultores;
- 5. Preparação e envio da Solicitação de Propostas (SDP) aos Consultores da lista curta;
- 6. Recebimento das propostas;
- 7. Avaliação das propostas técnicas: exame de qualidade;
- 8. Abertura pública das propostas financeiras ;
- 9. Avaliação da proposta financeira;
- 10. Avaliação final (Qualidade e Custo);
- 11. Negociação e adjudicação do contrato ao Consultor selecionado.

## O Ato da Abertura das Propostas Financeiras

- ❑ A abertura das propostas financeiras deverá ser marcada de forma a dar às empresas tempo suficiente para que compareçam
- ❑ As propostas financeiras serão abertas publicamente, na presença dos representantes dos consultores que desejarem assistir
- ❑ Na abertura serão lidas em voz alta e registradas em *ata*, as seguintes informações sobre cada proposta (parágrafo 2.20 das Diretrizes):
  - Nome do consultor
  - Pontuação obtida na avaliação técnica
  - Preço total da proposta
- ❑ *Os nomes dos consultores assim como os preços totais das propostas devem ser transcritos por extenso na ata*

# Avaliação

## Confidencialidade

- ❖ O processo de avaliação é estritamente confidencial, assim como as informações referentes à avaliação de propostas e à recomendação de adjudicação
- ❖ Até que a adjudicação do contrato seja consumada, nenhuma informação deve ser fornecida às empresas da lista-curta ou a qualquer outra pessoa que não esteja oficialmente encarregada da seleção e contratação dos consultores

## **Avaliação Técnica**

- ❖ **EXPERIÊNCIA GERAL E ESPECÍFICA DA FIRMA ( 0 - 10%)**
- ❖ **METODOLOGIA E ABORDAGEM (20 - 50%)**
- ❖ **QUALIFICAÇÕES DO PESSOAL CHAVE (30 - 60%)**
- ❖ **TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO ( 0 - 10%)**
- ❖ **PARTICIPAÇÃO DE CONSULTORES NACIONAIS ( 0 - 10%)**

**OBS.: O TOTAL DE PONTOS TEM QUE SER IGUAL A 100**

## **Avaliação Técnica**

**❖ EXPERIÊNCIA ESPECÍFICA DA CONSULTORA (0 - 10%)**

- **TAREFAS RELEVANTES**
- **TAMANHO SEMELHANTE**
- **COMPLEXIDADE**
- **TECNOLOGIA**
- **AMBIENTE**

## Avaliação Técnica

- ❖ **METODOLOGIA E ABORDAGEM** **(20 - 50%)**
  - **PROGRAMAÇÃO**
  - **COERÊNCIA COM OS TERMOS DE REFERÊNCIA**
  - **LOGÍSTICA**
  - **TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA/CONHECIMENTO**
  - ***BACKSTOPPING***
  - **INOVAÇÃO**

## **Avaliação Técnica**

- ❖ **QUALIFICAÇÕES DA EQUIPE-CHAVE (30 - 60%)**
  - **COMPOSIÇÃO DA EQUIPE**
  - **QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS**
  - **CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO**
  - **CONHECIMENTO LOCAL**
  - **IDIOMA**
  - **EXPERIÊNCIA DE TREINAMENTO**
  - **EQUIPE PERMANENTE**

## **Avaliação Técnica**

- ❖ **TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO (0 - 10%)**
  - **DEVE-SE APLICAR UM PESO MAIOR PARA ESSE CRITÉRIO CASO A TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO SEJA CONSIDERADA COMO O PRINCIPAL OBJETIVO DOS SERVIÇOS**
  - **SE A TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO (TREINAMENTO) É UM FATOR DE AVALIAÇÃO, OS TERMOS DE REFERÊNCIA DEVEM ESTABELEECER CLARAMENTE TODAS AS EXIGÊNCIAS (TÓPICOS, NÚMERO DE TREINANDOS, METODOLOGIA DE TREINAMENTO, CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO, ETC)**

## **Avaliação Técnica**

### **❖ PARTICIPAÇÃO DE CONSULTORES NACIONAIS**

**(0 -10%)**

- **SOMENTE A EQUIPE-CHAVE SERÁ AVALIADA**
- **A AVALIAÇÃO BASEADA NO NÚMERO DE CONSULTORES NACIONAIS ENTRE A EQUIPE-CHAVE APRESENTADA PELAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS E NACIONAIS**
- **QUAISQUER SUBCRITÉRIOS ATRIBUÍDOS À COMPOSIÇÃO DO PESSOAL-CHAVE (NACIONAL/ ESTRANGEIRO) DEVERÃO ESTAR ESTIPULADOS NA FOLHA DE DADOS**

## Avaliação de Qualidade

Critérios / Firmas	ABC						DEF					
	Aval. 1	Aval. 2	Aval. 3	Aval. 4	Aval. 5	Média	Aval. 1	Aval. 2	Aval. 3	Aval. 4	Aval. 5	Média
Experiência (Max 10 pontos)	5.0	7.0	10.0	10.0	9.1	8.2	3.0	5.0	3.0	8.0	3.5	4.5
Experiência Expecífica (Max 10 pontos)	5.0	7.0	10.0	10.0	9.1	8.2	3.0	5.0	3.0	8.0	3.5	4.5
Metodologia e Plano de Trabalho (Max 50 pontos)	45.0	39.0	41.5	41.5	45.0	42.4	43.0	34.0	40.0	43.5	50.0	42.1
Equipe-Chave (Max 40 pontos)	35.2	40.0	36.7	38.0	36.4	37.3	40.0	31.0	35.5	37.5	36.5	36.1
Formação & Experiência	10.0	12.0	10.1	12.0	11.6	11.1	10.0	9.0	8.5	9.5	9.0	
Adequação para o projeto	17.2	20.0	19.0	18.8	18.8	18.8	20.0	15.0	17.0	18.0	20.0	
Experiência profis. No bioma e domínio do idioma	8.0	8.0	7.6	7.2	6.0	7.4	10.0	7.0	10.0	10.0	7.5	
<b>Total</b>	<b>85.2</b>	<b>86.0</b>	<b>88.2</b>	<b>89.5</b>	<b>90.5</b>	<b>87.9</b>	<b>86.0</b>	<b>70.0</b>	<b>78.5</b>	<b>89.0</b>	<b>90.0</b>	<b>82.7</b>
<b>Ranking</b>						<b>1</b>						<b>2</b>

## Avaliação Financeira

- NOTIFICAR EMPRESAS QUE NÃO OBTIVERAM A PONTUAÇÃO MÍNIMA
- PROCEDER COM A ABERTURA PÚBLICA DAS PROPOSTAS DAS EMPRESAS QUE OBTIVERAM A PONTUAÇÃO MÍNIMA
- EXCLUIR OS IMPOSTOS LOCAIS, SE APLICÁVEL, MAS INCLUIR AS DESPESAS REEMBOLSÁVEIS
- APLICAR A FÓRMULA:
  - 100 PONTOS PARA O CUSTO MAIS BAIXO
  - PONTOS INVERSAMENTE PROPORCIONAIS PARA OS CUSTOS DAS DEMAIS PROPOSTAS
- COMBINAR AS AVALIAÇÕES TÉCNICA E FINANCEIRA

## Avaliação Conjunta de Qualidade e Custo

- FÓRMULA PARA A DETERMINAÇÃO DAS NOTAS FINAIS :
  - $N = N_t \times T\% + N_f \times P\%$ , em que:
    - $N$  = nota final
    - $N_t$  = nota técnica
    - $T$  = peso atribuído à Proposta Técnica (p. ex. 0,80)
    - $N_f$  = nota financeira
    - $P$  = peso atribuído à Proposta Financeira (p. ex. 0,20);
    - $T + P = 1$
    - $N_f = 100 \times F_m/F$ , onde  $N_f$  é a nota financeira,  $F_m$  é a proposta financeira de menor preço e  $F$  o preço da Proposta em avaliação.

## Avaliação Conjunta de Qualidade e Custo

Firmas	Notas Técnicas	Peso (0,8)	Proposta Financeira	Nota Financeira	Peso (0,2)	Nota Final	
A	95.1	76.08	252.407.50	89,81	17,96	94,04	2.00
B	94.5	75.60	266.111,28	85,18	17,04	92,64	3.00
C	91.4	73.12	269.446,08	84,13	16,83	89,95	4.00
D	97.5	78.00	226.684,68	100,00	20,00	98,00	1.00
E	85	68.00	267.631.69	84,70	16,94	84,94	5.00

## **Avaliação Financeira**

- ❖ **NOTIFICAR EMPRESAS QUE NÃO OBTIVERAM A PONTUAÇÃO MÍNIMA**
- ❖ **PROCEDER COM A ABERTURA PÚBLICA DAS PROPOSTAS DAS EMPRESAS QUE OBTIVERAM A PONTUAÇÃO MÍNIMA**
- ❖ **APLICAR A FÓRMULA:**
  - **100 PONTOS PARA O CUSTO MAIS BAIXO**
  - **PONTOS INVERSAMENTE PROPORCIONAIS PARA OS CUSTOS DAS DEMAIS PROPOSTAS**
- ❖ **COMBINAR AS AVALIAÇÕES TÉCNICA E FINANCEIRA**

## Negociação e Adjudicação do Contrato

### ❖ Assuntos passíveis de discussão:

- Aspectos técnicos (TDR, plano e cronograma de trabalhos), pessoal proposto, condições especiais do contrato e recursos fornecidos pelo Cliente
- Os impostos que o consultor deverá pagar no país do contratante
- cronograma de pagamentos (indicado nas Condições Especiais do contrato)

### ❖ Aspectos não negociáveis

- Honorários e remunerações do pessoal
- Despesas reembolsáveis

### ❖ Substituições de pessoal

- Consentimento mútuo
- Se o pessoal chave foi incluído sem confirmação de sua disponibilidade, a proposta poderá ser recusada

## Término das Negociações

- ❑ Depois de obter a não objeção do Banco ao relatório de julgamento técnico, se o mutuário não chegar a um contrato aceitável com a empresa vencedora, deverá:
  - por fim às negociações com a consultora, recusar sua proposta e informá-la de suas razões
  - convidar o próximo colocado para negociar e assim sucessivamente
- ❑ Caso se chegue a um contrato aceitável com o primeiro colocado, deverá informar prontamente às empresas que permanecerem no processo de seleção que suas propostas não foram aceitas

## **SELEÇÃO BASEADA NA QUALIDADE ( SBQ )**

- Para trabalhos complexos (estudos setoriais, desenvolvimento institucional, funções de administração, usinas industriais).
- Trabalhos que tenham grande impacto a longo prazo e para os quais o objetivo seja dispor dos melhores especialistas (projeto de barragem, construção de pontes, portos, estudos de política de alcance nacional).
- Os trabalhos não puderem ser definidos com suficiente precisão ou puderem ser realizados de formas substancialmente diferentes.

### **☐ Solicitação de Propostas**

- pode especificar que os Consultores da lista - curta entregarão somente a proposta técnica (sem proposta financeira ), ou que
- o Contratante solicitará uma proposta financeira ao Consultor que obtiver a nota técnica mais alta.

### **☐ Alternativamente, pode especificar :**

- que os Consultores da lista - curta entreguem a proposta técnica juntamente com a proposta financeira, em envelopes separados.

## SELEÇÃO COM ORÇAMENTO FIXO ( SOF )

- Trabalhos simples claramente definidos, no qual o orçamento é fixo.
- Procedimentos:
  - informar na SDP o orçamento disponível para a contratação ;
  - solicitar que os Consultores apresentem suas propostas técnicas e financeiras em envelopes separados ;
  - TDR devem ser completos e específicos ;
  - avaliar propostas técnicas como na SBQC ;
  - abrir propostas financeiras - recusar propostas que excederem o orçamento ;
  - a melhor proposta técnica dentro do orçamento definido é a vencedora e o Consultor chamado para negociar o contrato ;
- Publicação da Adjudicação do Objeto do Contrato idem método SBQC.

## SELEÇÃO PELO MENOR CUSTO ( SMC )

- ❑ Trabalhos padronizados ou rotineiro (projeto engenharia obra sem complexidade ), para os quais existem práticas e padrões já estabelecidos no mercado.
- ❑ Este método não poderá ser usado como substituto da SBQC e deverá ser usado somente para casos específicos de natureza técnica padronizada e rotineira nos quais o componente intelectual não seja significativo. Para este método, a nota técnica mínima deverá ser de 70 (setenta) pontos ou superior, numa escala de 1 a 100.

# SELEÇÃO PELO MENOR CUSTO ( SMC )

## □ Procedimentos

- especificar pontuação mínima a ser atingida pelos Consultores na proposta técnica ;
- avaliar propostas técnicas ( como na SBQC ) ;
- recusar propostas que não atingiram pontuação técnica mínima (propostas financeiras não serão abertas ) ;
- abrir em sessão pública as propostas financeiras das qualificadas ;
- o vencedor será aquele que apresentar o menor preço dentro da pontuação mínima exigida ;
- Publicação da Adjudicação do Objeto do Contrato idem método SBQC

## SELEÇÃO BASEADA NAS QUALIFICAÇÕES DO CONSULTOR ( SQC )

- ❑ Contratos pequenos (determinados em cada caso, mas em nenhum caso ultrapassarão os US\$ 200.000,00), em que a preparação e avaliação de propostas competitivas não se justificam.
- ❑ Procedimentos
  - Preparar os TDR e lista curta baseada em manifestações de interesse ;
  - selecionar a empresa ( dentro de uma lista-curta ) com as melhores qualificações tendo em vista o trabalho a ser realizado ;
  - pedir somente à empresa selecionada que apresente uma proposta técnica - financeira combinada ;
  - avaliar a proposta apresentada ;
  - negociar o contrato ;
  - Publicação (trimestral) da Adjudicação do Objeto do Contrato idem método SBQC

## CONTRATAÇÃO DIRETA ( SELEÇÃO DE FONTE ÚNICA )

- Não permite obter os benefícios auferidos por uma competição
- Falta de transparência
- Pode ensejar práticas inaceitáveis
- Aplicação
  - em casos excepcionais ;
  - quando houver vantagens claras em relação ao procedimento competitivo :
  - continuação de trabalhos já executados pela mesma empresa ;
  - emergenciais, p/ atender a situações decorrentes de desastres ;
  - trabalhos muito pequenos , abaixo de US\$ 100.000,00 ;
  - quando apenas uma empresa mostrar-se qualificada ou com experiência de valor excepcional para a execução do serviço ;

## CONTRATAÇÃO DIRETA ( SELEÇÃO DE FONTE ÚNICA )

- ❑ Caso especial de continuidade dos serviços
- ❑ Resultado de um processo de seleção competitiva e a SDP inicial deverá indicar a possibilidade de continuidade dos serviços devendo observar as seguintes premissas :
  - é vantajoso em virtude da consistência do enfoque técnico ;
  - aproveitamento da experiência inicial ;
  - manutenção da responsabilidade profissional sobre o trabalho ; e
  - verificado o desempenho satisfatório na tarefa inicial ;
- ❑ Publicação do resultado idem método SBQC. Esta publicação pode ser feita trimestralmente.

## Seleção de Consultores Individuais

- ❖ Não se requer trabalho em equipe
- ❖ Não se requer apoio profissional (escritório central)
- ❖ A interação pessoal é fundamental
- ❖ Não se recomenda: contratar grande número de consultores individuais devido às dificuldades e ao custo de coordenação do seu trabalho
- ❖ Procedimentos de seleção:
  - Qualificações pessoais
  - Manifestações de interesse podem ser solicitadas
  - Referências e contatos diretos
  - Mínimo de 3 (três) candidatos

## Seleção de Consultores Individuais

### □ Fatores de avaliação

- Antecedentes acadêmicos
- Experiência
- Conhecimento local, idioma
- Entrevista

# PARTE 4

## **Aquisições de Bens, Obras e Serviços que Não São de Consultoria**

## As Diretrizes de Bens, Obras e Serviços

As Diretrizes de Bens, Obras e Serviços compreendem:

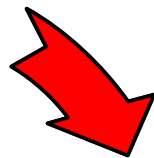
### ☐ Três Seções

- Introdução (Políticas e Aplicabilidade)
- Licitação Pública Internacional (ICB)
- Outros métodos de aquisição

### ☐ Três Anexos

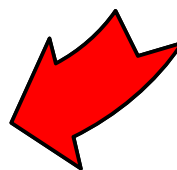
- Anexo 1: Revisão do Banco sobre decisões em procedimentos licitatórios
- Anexo 2: Preferências Domésticas
- Anexo 3: Orientações aos Licitantes
- Anexo 4: Políticas para Aquisições em Empréstimos ao Setor Privado (BID)

## Os Métodos de Aquisição



- Somente é permitido utilizar aqueles métodos indicados no Acordo de Empréstimo / Acordo de Doação (condição *sine qua non*):
  - Concorrência Pública Internacional (ICB)
  - Concorrência Pública Nacional (NCB)
  - Comparação de Preços (*Shopping*)

# Os Métodos de Aquisição



## □ Princípios Básicos

- Atender aos requisitos de economia e eficiência

## □ Requisitos

- Estar previsto no Acordo de Empréstimo
- Ser aprovado especificamente pelo Banco

## □ Preferências Nacionais

- Somente são aplicáveis em ICB de Bens

# **Métodos de Aquisição previstos para o Projeto**

## Métodos de Aquisição

□ Para a aquisição de Bens, Obras e Serviços:

- *Licitação Pública Internacional (ICB) (LPI)*
- *Licitação Pública Nacional (NCB) (LPN)*
- *SHOPPING (Comparação de Preços)*

## Métodos de Aquisição

# Licitação Pública Internacional (ICB)

## Princípios da ICB

- ❑ Adequada e oportuna notificação e publicação
- ❑ Igualdade de acesso para os interessados elegíveis
  - Prazo razoável para elaborar e apresentar as propostas
  - Condições contratuais equitativas
- ❑ Igualdade de tratamento para os licitantes
  - Critérios de avaliação explícitos
  - Especificações e requisitos não discriminatórios
- ❑ Pagamentos em não mais do que 3 moedas de acordo com as propostas
- ❑ Adjudicação do contrato ao licitante cuja proposta tenha o menor preço avaliado e esteja substancialmente adequada às especificações técnicas

## **Etapas da ICB**

- Notificação e Publicação**
- (Envio de documentos de pré-qualificação), se aplicável**
- (Pré- qualificação), se aplicável**
- Disponibilização dos documentos de licitação**
- Apresentação das propostas**
- Abertura pública das propostas**
- Avaliação das propostas**
  - **Seleção da proposta que apresente o menor preço avaliado**
  - **Pós-qualificação dos licitantes**
- Outorga do contrato**
- Execução e cumprimento do contrato**

## Especificações Técnicas

### □ Aspectos Gerais para Bens e Obras

- Parte mais importante do edital, pois determina uma boa compra
- Especificar detalhadamente o volume do fornecimento a fim de permitir a elaboração de propostas adequadas
- Não utilizar especificações dirigidas que inibam a concorrência e excluam licitantes qualificados – (deve-se evitar referências à marcas)

### □ Aspectos Específicos

#### ■ Bens

- Especificar as características técnicas
- Incluir desenhos e projetos de engenharia
- Especificar testes para aceitação dos bens

#### ■ Obras

- Definir quantidades e tipos de obras
- Fornecer planos, projetos e desenhos necessários

## Notificação e Publicação

### ❑ Objetivo

- Informar a todos os possíveis licitantes elegíveis a fim de atrair o maior número possível de interessados e estimular a competição

### ❑ Formas e meios obrigatórios de informação

- Aviso Geral de Aquisições no “dgMarket” (BIRD); “United Nations Development Business” (DB) – é gratuito.
- Trata-se de uma disposição do Acordo de Empréstimo que deve ser preparado/publicado ANUALMENTE
- Aviso Específico de Aquisição no DB para contratos maiores que US\$ 10 milhões (BIRD) e para a LPI (BID)
- Aviso : DOU ou jornal de grande circulação nacional ou portal eletrônico de livre acesso

## Documentos Licitatórios

### ❑ Objetivo

- Instruir os licitantes sobre os procedimentos para apresentação da proposta
- Descrever o alcance do fornecimento (bens a serem adquiridos ou obras a serem executadas)
- Informar quais são os critérios de avaliação - Menor preço avaliado
- Definir as condições contratuais
- Apresentar as Especificações Técnicas

### ❑ Procedimento

- ICB: Utilizar os documentos padrão preparados pelo Banco
- NCB: Utilizar os documentos padrão acordados com o Banco (SEAIN)

## Documentos Licitatórios

### □ Estrutura dos Documentos Licitatórios

- Aviso de Licitação
- Instruções aos Concorrentes
- Condições Gerais do Contrato
- Condições Especiais do Contrato
- Descrição dos requisitos e relação das quantidades
- Especificações Técnicas
- Formulários padrão: (das propostas, dos termos do contrato, para os modelos de garantia de propostas, de execução e para o pagamento antecipado)

□ A folha de dados complementa e altera as Instruções aos Concorrentes, enquanto que as Condições Especiais do Contrato complementam e alteram as Condições Gerais do Contrato

## Documentos Licitatórios

### □ Condições de Pagamento

- **Princípio Fundamental:** seguir as práticas comerciais correntes

### □ Pagamentos em licitações de bens:

- Pagamento parcial inicial - mediante apresentação de garantia no mesmo valor e em forma aceitável (garantia bancária)
- Pagamentos parciais contra entrega de documentos de embarque
- Pagamento final ao ser completado o fornecimento
- Pagamento por meio de carta de crédito
- Pagamento por meio de compromisso especial outorgado pelo (Banco Mundial)

## Documentos Licitatórios

### □ Condições de Pagamento

#### ▪ Cláusulas de preços

- **Princípio Básico:** o documento de licitação deve especificar preço fixo ou se o preço está sujeito a reajustes
- **Preço Fixo:** em contratos de bens e obras de pequeno porte, quando o prazo de execução é relativamente curto (menor que 18 meses)
- **Preço sujeito a reajuste:** em contratos de obras civis, de instalações e de bens quando o prazo de execução ou de fornecimento é grande

### □ Método de Reajuste

- **Fórmula de ajuste com base em índices específicos de variação de preços**

# Documentos Licitatórios

## ❖ Garantias

### ❑ Garantia de Proposta

- Montante razoável (de 2 a 5% do custo estimado do contrato)
- Validade: 30 dias além do período de validade das propostas
- Recomenda-se a indicação de um montante fixo, igual para todos os licitantes e não um percentual sobre o valor do custo estimado)

### ❑ Garantia de Execução (contratual)

- Em contratos de obras, o contratado poderá optar entre:
  - *Seguro-fiança (emitido por seguradora) de 30 a 50%, entretanto há de se considerar os riscos* ou
  - Garantia bancária de 10%
- Em contratos de bens, montante entre 5 e 10% do valor do contrato assinado

## Documentos Licitatórios

### ❑ Garantia para Pagamento Antecipado

- No mesmo valor do montante adiantado

### ❑ Garantia de Funcionamento

- Em contratos de bens - Garantia documental ou retenção de 5 a 10% para respaldar a garantia de funcionamento

### ❑ Formas de Garantia aceitas:

- Garantias emitidas por instituições bancárias (fiança bancária, cheque administrativo)
- Estrangeiros: Carta de Crédito, Cashier ou Certified Check

## Documentos Licitatórios Condições e Termos Comerciais

- ❖ **Três perguntas fundamentais na hora de preparar o edital:**
  - Quem contratará e pagará o transporte de bens?
  - Quem assumirá o risco se essas operações não se realizarem?
  - Quem assumirá o risco por perdas ou danos que os bens possam sofrer no transporte?
  
- ❖ **O edital deve dividir entre o comprador e o vendedor**
  - Custos
  - Riscos
  - Responsabilidades
  
- ❖ **Utilizar os INCOTERMS 2000**

## Documentos Licitatórios

### Condições e Termos Comerciais

- ❑ **Função Principal** das normas comerciais: determinar em que pontos o vendedor cumpriu a sua obrigação para que os bens fossem legalmente entregues ao comprador
- ❑ **Funções Secundárias**
  - Obrigação de obter as licenças de exportação e importação
  - Tipo e natureza da documentação
  - Cobertura do seguro
  - Obrigação de embalagem dos bens
  - Obrigação de avisar a outra parte
  - Obrigação de pagar pelas inspeções e testes

## Documentos Licitatórios Folha de Dados

Folha de Dados	Assunto	Diretrizes
10.1	Idioma das Propostas	2.15
14.6	Preço das propostas	2.21
14.7	Preços Fixos ou reajustáveis	2.24
15.1	Moedas das propostas	2.28, 2.29
21.1	Garantia de proposta	2.14
27.1	Hora, data e local da abertura das propostas	2.45
34.1	Moeda para conversão e comparação das propostas	2.31
36.3	Critérios de avaliação das propostas	2.51, 2.58
35.1	Preferência Doméstica	2.55, anexo 2

## Abertura das Propostas

- ❑ **Importante: O ato de abertura das propostas não é parte do processo de avaliação e julgamento das propostas. Portanto, não se deve rejeitar ou devolver propostas entregues no prazo regulamentar no ato de abertura**
- ❑ **O procedimento correto de abertura é fundamental para garantir a TRANSPARÊNCIA da licitação**
- ❑ **As propostas serão abertas num ato público com a presença (apenas) dos licitantes e da Comissão de Licitação do órgão que fazem parte do processo.**
- ❑ **Todas as propostas recebidas em tempo devem ser abertas e lidas em público na presença dos licitantes e seus representantes que desejarem assistir**
- ❑ **As propostas entregues após a “Hora Limite” não devem ser recebidas**
- ❑ **O envelope único de cada concorrente deverá ser aberto para exame (não para avaliação) de seu conteúdo. Nenhuma proposta recebida em tempo, poderá ser recusada sob hipótese alguma**

## Abertura das Propostas

- ❑ Durante a abertura, serão lidas em voz alta e lavradas em ata oficial, todas as propostas recebidas dentro do prazo estabelecido:
  - Primeiro, serão lidos os pedidos de retirada de propostas recebidos dentro do prazo estabelecido
  - Segundo, serão lidos os pedidos de modificação de propostas recebidos dentro do prazo estabelecido
- ❑ Em seguida serão lidas e/ou registradas:
  - As propostas recebidas (caso haja permissão para a apresentação de propostas alternativas) com preços e descontos oferecidos
  - Circunstâncias ou acontecimentos relevantes ocorridos durante a sessão de abertura
- ❑ Ata é enviada imediatamente ao Banco e aos licitantes

## Análise e Avaliação das Propostas

### ❑ Objetivo

- Determinar o cumprimento de cada proposta aos requisitos dos documentos de licitação
- Determinar o preço avaliado de cada proposta
  - BENS:  $\text{PREÇO AVALIADO} = \text{PREÇO PROPOSTO} - \text{IMPOSTOS (IPI e ICMS)} + \text{OUTROS CRITÉRIOS DEVIDAMENTE IDENTIFICADOS}$
  - OBRAS:  $\text{PREÇO AVALIADO} = \text{PREÇO PROPOSTO} - \text{EVENTUAIS}$
- Selecionar, para adjudicação do contrato, a proposta de menor preço avaliado que seja substancialmente adequada às Especificações Técnicas

### ❑ Princípios

- A Confidencialidade do processo é fundamental para garantir a transparência da licitação
- Os esclarecimentos são permitidos sempre e quando não modifiquem a essência da proposta e nem o preço

# **Análise e Avaliação das Propostas**

## **☐ Verificação**

- **Proposta completa e assinada**
- **Garantia de proposta na forma e valor estabelecidos nos documentos licitatórios**
- **Cálculos aritméticos**
- **Variações**
- **Cumprimento substancial**

## **☐ Avaliação pormenorizada**

- **Avaliar somente as propostas que respondem substancialmente às especificações técnicas**

## Análise e Avaliação das Propostas

- ❑ **Reajuste de Preços:** não é levado em conta. Simplesmente é desconsiderado.
- ❑ **Conversão de preços:** converter todos os preços para a moeda determinada nos documentos licitatórios, para fins de comparação - moeda do mutuário ou qualquer outra moeda de país elegível
- ❑ **Taxa de Câmbio a ser utilizada:** BACEN
- ❑ **Data da Taxa de Câmbio:** a data especificada nos documentos licitatórios. Pode ser:
  - A data de abertura das propostas
  - Uma data específica, entre os 30 dias anteriores à abertura das propostas e a data de expiração delas
  - A data originalmente anunciada para assinatura do contrato

## Preferências Domésticas

### □ Aplicam-se somente

- Para efeito de avaliação das propostas em uma ICB ==> NCB não
- Se estiver prevista no Acordo de Empréstimo
- Se estiver igualmente prevista nos documentos licitatórios

### □ Em licitações de bens (até 15% de margem de preferência)

- A mão-de-obra, matéria-prima e componentes originários do país do mutuário devem corresponder a mais de 30% do preço EXW do produto oferecido

## Preferências Domésticas

### ❑ Aplicação Prática - Bens

- 1º Passo: Propostas são separadas em três grupos:

#### Grupo A:

propostas que ofereçam bens produzidos nacionalmente (mais de 30% do preço EXW do produto deve ser de componentes nacionais)

#### Grupo B:

todas as demais propostas que ofereçam bens produzidos no país do Mutuário

#### Grupo C:

bens fabricados no exterior, que já foram ou que serão diretamente importados.

## Preferências Domésticas

- ❖ **2º Passo:** todas as propostas avaliadas serão comparadas a fim de apurar qual a proposta de menor preço avaliado. Se a proposta de menor preço avaliado for pertencente ao Grupo A ou B, então ela será declarada vencedora.
- ❖ **3º Passo:** caso a proposta de menor preço avaliado seja do Grupo C, esta deverá ser novamente comparada à proposta de menor preço avaliado do Grupo A, depois de acrescido ao custo avaliado dos bens oferecidos na proposta do Grupo C um valor igual a 15% do preço CIP da proposta, apenas para a finalidade desta comparação.
- ❖ **4º Passo:** resultando vencedora dessa comparação adicional, uma proposta do Grupo A, será esta selecionada para fins de adjudicação; caso contrário, será selecionada a proposta de menor preço avaliado do Grupo C

*Observe que a margem de preferência só se aplica a propostas do Grupo C a serem comparadas com propostas do Grupo A*

## Exemplo de Aplicação de Preferência Nacional (Bens)

<b>Nº</b>	<b>Concorrente</b>	<b>% de Naciona- lidade</b>	<b>Grupo</b>	<b>Preço Avaliado (R\$)</b>
<b>1</b>	<b>Palmas</b>	<b>78</b>	<b>A</b>	<b>1.060,00</b>
<b>2</b>	<b>WGC</b>	<b>–</b>	<b>C</b>	<b>950,00</b>
<b>3</b>	<b>Tamoio</b>	<b>95</b>	<b>A</b>	<b>1.200,00</b>
<b>4</b>	<b>R. Sousa</b>	<b>25</b>	<b>B</b>	<b>1.100,00</b>

## Exemplo de Aplicação de Preferência Nacional (Bens)

- Aplicando-se a margem de preferência de 15% ao proponente WGC teremos:
  - R\$ 950,00 x 1,15 = R\$ 1.092,50
  - comparando com o proponente Palmas (de menor preço avaliado do Grupo A) = R\$ 1.060,00
  
- Concluimos que Palmas é o vencedor após a aplicação da margem de preferência.

## Conceitos fundamentais para Aceitar ou Rejeitar Propostas

- **Uma proposta para ser aceita deve cumprir os seguintes requisitos:**
  - Identificar o concorrente
  - Apresentar autorização para apresentar proposta
  - Apresentar claramente o Preço da Proposta
  - Estar acompanhada de uma Garantia de Proposta na forma e valor estabelecidos
  - Estar substancialmente adequada às Especificações Técnicas
  - Apresentar um cronograma de entrega satisfatório
  - Cumprir os requisitos de qualificação (experiência, capacidade financeira entre outros)

# Métodos de Aquisição

## Outros Métodos de Aquisição

## Concorrência Pública Nacional

- ❑ O Banco exige que os procedimentos:
  - Permitam competição adequada
  - Utilizem documentos elaborados pelo BIRD, BID e SEAIN
    - [http://www.planejamento.gov.br/assuntos\\_internacionais/index.htm](http://www.planejamento.gov.br/assuntos_internacionais/index.htm)
  - O contrato seja adjudicado ao licitante cuja proposta apresenta o menor preço avaliado
  - Apesar de ser uma concorrência com divulgação nacional, os licitantes estrangeiros que queiram participar não podem ser excluídos
- ❑ Procedimentos
  - Uso do idioma nacional
  - Preferência doméstica não é aplicável

## Concorrência Pública Nacional

- ❑ Prazo mínimo para abertura das propostas: geralmente 30 dias após a data da última publicação
- ❑ Divulgação: DOU ou jornal de circulação nacional

## Comparação de Preços (Shopping) de Bens e Serviços

- Baseado na comparação de cotações de preços obtidas de diversos fornecedores (no mínimo três)
- Por ser rápido, é o método mais apropriado para aquisição de bens de prateleira de pequeno valor. Limite estabelecido no Acordo Empréstimo/Doação
- Fax-padrão: indica descrição e quantidade dos bens, data e lugar previstos para entrega.
- Cotações podem ser obtidas por fax, correio eletrônico
- Não há reunião de abertura
- Cotação de menor preço que atenda as E. Técnicas é a vencedora
- Não há contrato

## Comparação de Preços (Shopping) de Obras

- ❑ Baseado na comparação de cotações de preços obtidas de diversos fornecedores (no mínimo três)
- ❑ Por ser rápido, é o método mais apropriado para aquisição de bens de prateleira de pequeno valor. Limite estabelecido no Acordo Empréstimo/Doação
- ❑ Edital padrão: indica as especificações Técnicas, planilhas, desenhos e descrição das obras, prazo previsto para execução.
- ❑ Não há reunião de abertura
- ❑ Cotação de menor preço que atenda as E. Técnicas é a vencedora
- ❑ Existe contrato

## PARTE 5

# O Papel dos Bancos

## Papel dos Bancos: Consultoria

- ❑ **AJUDAR A PREPARAR E AVALIAR A TAREFA**
- ❑ **REVISÃO PRÉVIA E NÃO OBJEÇÃO:**
  - AOS TERMOS DE REFERÊNCIA
  - AO ORÇAMENTO
  - AO PROCESSO DE SELEÇÃO
  - À SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS
  - AOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO
  - À MINUTA DO CONTRATO
  - À LISTA-CURTA (OU AJUDA NA SUA PREPARAÇÃO)

## Papel dos Bancos: Consultoria

### □ REVISÃO PRÉVIA (SE HOUVER)

- RELATÓRIO TÉCNICO DE AVALIAÇÃO
- MINUTA FINAL DO CONTRATO NEGOCIADO
- O RELATÓRIO FINAL DE AVALIAÇÃO TÉCNICA E FINANCEIRA DEVERÁ SER ENVIADO AO BANCO A TÍTULO DE INFORMAÇÃO, JUNTAMENTE COM A ATA DE NEGOCIAÇÃO.

## Papel dos Bancos: Bens Obras e Serviços

- ❖ AJUDAR A PREPARAR E AVALIAR A AQUISIÇÃO
- ❖ REVISÃO PRÉVIA E NÃO OBJEÇÃO:
  - ÀS ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS
  - AO ORÇAMENTO
  - AO PROCESSO DE LICITAÇÃO
  - AO EDITAL
  - AO RELATÓRIO DE JULGAMENTO

# BID E BIRD: MONTANTES LIMITES ESTABELECIDOS

- Para Aquisição de Bens:
- Licitação Pública Internacional (ICB), valor > a US\$ 5.000;
  - Licitação Pública Nacional (NCB), valor  $\leq$  a US\$ 5.000 e  $\geq$  a US\$ 100; e
  - Shopping (Comparação de Preços), valor < a US\$ 100.
- Para Execução de Obras:
- Licitação Pública Internacional (ICB), valor > a US\$ 25.000;
  - Licitação Pública Nacional (NCB), valor  $\leq$  a US\$ 25.000 e  $\geq$  a US\$ 500; e
  - Shopping (Comparação de Preços), valor < a US\$ 500.