

DIRETRIZES

SELEÇÃO
E
CONTRATAÇÃO
DE
CONSULTORES
PELOS
MUTUÁRIOS
DO
BANCO MUNDIAL

MAIO DE 2004

DIRETRIZES

SELEÇÃO
E
CONTRATAÇÃO
DE
CONSULTORES
PELOS
MUTUÁRIOS
DO
BANCO MUNDIAL

MAIO DE 2004

O BANCO NÃO SE RESPONSABILIZA PELA
PRESENTE TRADUÇÃO, QUE FOI
ELABORADA APENAS A FIM DE
FACILITAR O TRABALHO EM PAÍSES DE
LINGUA PORTUGUESA. EM CASO DE
DISCREPÂNCIA ENTRE ESTA TRADUÇÃO E
A VERSÃO ORIGINAL EM INGLÊS, BEM
COMO PARA FINS DE INTERPRETAÇÃO,
PREVALECERÁ O TEXTO EM INGLÊS.

Copyright © 2004
Banco Internacional para Reconstrução e
Desenvolvimento/BANCO MUNDIAL
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433, E.U.A.

Primeira impressão: junho de 2004

Todos os direitos reservados
ISBN 0-8213-5828-6

I.	Introdução.....	1
1.1	Objetivo.....	1
1.4	Considerações gerais.....	2
1.7	Aplicabilidade das Diretrizes	3
1.9	Conflito de Interesse	4
1.10	Vantagem Competitiva Injusta	5
1.11	Elegibilidade	6
1.12	Contratação Antecipada e Financiamento Retroativo.....	7
1.13	Associações entre Consultores.....	7
1.14	Revisão, Orientação e Supervisão do Banco	8
1.17	Vícios no Processo de Seleção.....	9
1.18	Referências ao Banco.....	9
1.19	Treinamento ou Transferência de Tecnologia.....	10
1.20	Idioma	10
1.22	Fraude e Corrupção.....	11
1.24	Plano de Aquisições	13
II.	Seleção Baseada na Qualidade e Custo (SBQC).....	15
2.1	Processo de Seleção	15
2.3	Termos de Referência (TDR).....	15
2.4	Estimativa de Custo (Orçamento)	156
2.5	Publicidade.....	15
2.6	Lista Curta de Consultores	16
2.9	Elaboração e Distribuição da Solicitação de Propostas (SDP)	19
2.10	Carta de Solicitação de Propostas	189
2.11	Instruções aos Consultores (IAC)	19
2.12	Contrato.....	20
2.13	Recebimento de Propostas	20
2.14	Avaliação das Propostas: Qualidade e Custo	21
2.15	Avaliação da Qualidade	21
2.20	Avaliação do Custo	24
2.23	Avaliação Combinada de Qualidade e Custo	25
2.24	Negociações e Outorga do Contrato.....	25
2.28	Publicação da Outorga do Contrato	27
2.29	Esclarecimentos	27
2.30	Rejeição de Todas as Propostas e Repetição da Solicitação de Propostas .	28
2.31	Confidencialidade	28
III.	Outros Métodos de Seleção.....	29
3.1	Geral.....	28
3.2	Seleção Baseada na Qualidade (SBQ)	289
3.5	Seleção com Orçamento Fixo (SOF) ...	30
3.6	Seleção pelo Menor Custo (SMC)	31

3.7	Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor (SQC)	31
3.9	Contratação Direta	32
3.14	Práticas Comerciais	33
3.15	Seleção de Tipos Especiais de Consultores	33
IV.	Tipos de Contrato e Dispositivos Essenciais	37
4.1	Tipos de Contratos	37
4.6	Dispositivos Essenciais	39
V.	Seleção de Consultores Individuais	42
	Apêndice 1: Revisão pelo Banco da Seleção de Consultores	44
1	Planejamento dos Processos de Seleção	44
2	Revisão Prévia	44
3	Modificações do Contrato	46
4	Revisão Posterior	46
5	Traduções	47
	Apêndice 2: Instruções aos Consultores (IAC).....	48
	Apêndice 3: Orientação aos Consultores	51
1	Objetivo.....	51
2	Responsabilidade pela Seleção de Consultores	52
3	Papel do Banco	52
5	Informações Sobre os Serviços de Consultoria.....	52
7	Papel do Consultor.....	53
10	Confidencialidade	54
11	Providências do Banco.....	54
15	Esclarecimentos	55

Abreviaturas

AC	Agente de Compras
AID	Agência Internacional de Desenvolvimento
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial)
IAC	Instruções aos Consultores
MOS	Sumário Operativo Mensal
ONG	Organização não-governamental
ONU	Nações Unidas
PAD	Documento de Avaliação do Projeto
PID	Documento de Informação do Projeto
SBQ	Seleção Baseada na Qualidade
SBQC	Seleção Baseada na Qualidade e Custo
SDP	Solicitação de Propostas
SMC	Seleção Baseada no Menor Custo
SOF	Seleção com Orçamento Fixo
SQC	Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor
SWAps	<i>Sector-Wide Approaches</i>
TDR	Termos de Referência
UNDB	<i>United Nations Development Business</i>

I. INTRODUÇÃO

Objetivo

1.1 O objetivo destas Diretrizes é estabelecer as políticas e os procedimentos do Banco a serem utilizados para seleção, contratação e monitoramento de consultores demandados pelos projetos financiados, no todo ou em parte, pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), créditos da Associação de Desenvolvimento Internacional (AID),¹ ou por doações do Banco ou dos fundos fiduciários² administrados pelo Banco e executados pelo beneficiário.

1.2 O Acordo de Empréstimo regula as relações jurídicas entre Mutuário e Banco, aplicando-se as Diretrizes à seleção e contratação de consultores para o projeto, conforme referido no Acordo. Os direitos e obrigações do Mutuário³ e Consultores são regidos pela Solicitação de Propostas (SDP) entregue pelo Mutuário, bem como pelo contrato assinado entre Mutuário e Consultor, não se aplicando as normas destas Diretrizes e do Acordo de Empréstimo. Ninguém, além das partes do Acordo de Empréstimo, fará jus a quaisquer direitos dele decorrentes, nem à reivindicação aos recursos do empréstimo.

1.3 Para os fins destas Diretrizes, a expressão “consultores” compreende ampla variedade de entidades públicas e privadas, inclusive empresas de consultoria de engenharia, empresas de gerenciamento de obras, agentes de compras, empresas de gerenciamento, inspetores, auditores, órgãos das Nações Unidas (ONU) e outras

¹ As exigências do BIRD e da AID são idênticas. As referências nestas Diretrizes ao *Banco* abrangem tanto o *BIRD* quanto a *AID*, e as referências a *empréstimos* incluem empréstimos do BIRD, créditos e doações da AID e adiantamentos de preparação de projeto (PPAs). Referências a *Acordos de Empréstimo* incluem Acordos de Créditos de Desenvolvimento, Acordo de Financiamento para o Desenvolvimento e Acordo de Doação para o Desenvolvimento e o Acordo de Projeto.

² Desde que o Acordo do Fundo Fiduciário não conflite com estas disposições. Caso contrário prevalecerá o Acordo.

³ Em alguns casos, o Mutuário atua apenas como intermediário e o projeto é executado por outro organismo ou entidade. As referências nestas Diretrizes ao Mutuário incluem agências e entidades bem como submutuários, no contexto de subempréstimos.

organizações multi-laterais, bancos comerciais e de investimento, universidades, instituições de pesquisa, órgãos governamentais, organizações não-governamentais (ONG) e pessoas físicas⁴. Os Mutuários do Banco utilizam tais organizações como consultores, a fim de auxiliar na execução de diversas atividades – tais como assessoria relativa a políticas, reformas institucionais, administração, serviços de engenharia, supervisão de obras, assessoria financeira, assessoria em aquisições, estudos sociais e ambientais, e identificação, preparação e implementação de projetos, a fim de complementar a capacidade técnica dos Mutuários nos referidos setores.

Considerações gerais

1.4 Competem ao Mutuário a elaboração e implementação do projeto, seleção, outorga e subsequente administração do contrato. Embora as normas e procedimentos específicos a serem adotados para o emprego de consultores dependam de circunstâncias peculiares a cada situação, cinco considerações orientam a política do Banco no processo de seleção:

- (a) a necessidade de serviços de alta qualidade,
- (b) a necessidade de economia e eficiência,
- (c) a necessidade de proporcionar a todos os consultores qualificados a oportunidade de competir pelo fornecimento de serviços financiados pelo Banco,
- (d) interesse do Banco em estimular o desenvolvimento e emprego de consultores nacionais de seus países membros em desenvolvimento, e
- (e) a necessidade de transparência no processo de seleção.

1.5 O Banco considera que, na maioria dos casos, os princípios acima podem ser alcançados mediante competição entre empresas qualificadas integrantes de uma lista curta, cuja seleção seja baseada na qualidade da proposta e, onde apropriado, no preço dos serviços prestados. As Seções II e III destas Diretrizes descrevem os diferentes métodos de

⁴ Consultores individuais são tratados na Seção V.

seleção de consultores aceitos pelo Banco e as circunstâncias nas quais eles são apropriados. Sendo a Seleção Baseada na Qualidade e Custo (SBQC) o método mais comumente recomendado, a Seção II destas Diretrizes descreve, em detalhe, os procedimentos para a SBQC. No entanto, a SBQC não é o método mais apropriado de seleção em todos os casos, portanto, a Seção III traz a descrição de outros métodos de seleção e as circunstâncias nas quais são mais adequados que a SBQC.

1.6 Os métodos específicos que podem ser adotados para a seleção de consultores num determinado projeto estão previstos no Acordo de Empréstimo. Os contratos específicos a serem financiados no projeto e seus respectivos métodos de seleção, de acordo com as disposições do Acordo de Empréstimo, deverão estar especificados no Plano de Aquisições, de acordo com o parágrafo 1.24 destas Diretrizes.

Aplicabilidade das Diretrizes

1.7 Os serviços de consultoria a que se aplicam as presentes Diretrizes são os de natureza intelectual e de assessoramento. Não são aplicáveis para outros tipos de serviços, nos quais predominem os aspectos físicos da atividade preponderante (p. ex. execução de obras, fabricação de bens, operação e manutenção de instalações ou de fábricas, pesquisas, perfuração exploratória, fotografias aéreas, tratamento de imagens de satélite e serviços contratados com base na execução de produtos mensuráveis fisicamente).⁵

1.8 Os procedimentos delineados nestas Diretrizes são aplicáveis a todos os contratos de serviços de consultoria, financiados, no todo ou em parte, por empréstimos, doações ou fundos fiduciários do Banco⁶ implementados pelo beneficiário. O Mutuário poderá adotar outros procedimentos na aquisição de serviços de consultoria não financiados pelas fontes citadas, casos em que o Banco terá o direito de verificar se (a) os procedimentos utilizados

⁵ Esses últimos licitados e contratados na base de execução de produtos fisicamente mensuráveis e adquiridos de acordo com as Diretrizes: Aquisições em Empréstimos do BIRD e Créditos da AID, aqui referidos como Diretrizes de Aquisições.

⁶ Desde que o Acordo do Fundo Fiduciário conflite com essas disposições. Caso contrário prevalecerá o Acordo.

garantem a seleção de consultores dotados das necessárias qualificações profissionais; (b) o Consultor selecionado execute o serviço de acordo com o cronograma ajustado; e (c) o escopo dos serviços seja compatível com as necessidades do projeto.

Conflito de Interesse

1.9 A política do Banco requer que os consultores forneçam um assessoramento profissional, objetivo e imparcial, dando preponderância aos interesses do cliente, sem considerar futuros trabalhos, e que, ao fornecer assessoramento, evitem incompatibilidades e conflitos com outros serviços ou com os interesses de sua própria empresa. Não poderão ser contratados consultores para a execução de tarefa que conflite com obrigações atuais, assumidas anteriormente com outros clientes, ou que os possa colocar em posição que os inabilite ao empreendimento da tarefa de forma a melhor servir os interesses do Mutuário. Sem limitação do caráter geral do exposto acima, não serão contratados consultores que se amoldem às situações abaixo descritas:

- (a) Conflito entre atividades de consultoria e fornecimento de bens, obras ou serviços (exceto serviços de consultoria regulados por estas Diretrizes⁷): A empresa, contratada pelo Mutuário para o fornecimento de bens, obras ou serviços (exceto serviços de consultoria regulados por estas Diretrizes) relativos a um determinado projeto, e cada empresa a ela associada, deverá ser desqualificada para a prestação de serviços de consultoria relativos àqueles bens, obras ou serviços. Por outro lado, a empresa, e cada uma de suas associadas, contratada para a execução de serviços de elaboração ou implementação de um projeto, deverão ser desqualificada para o fornecimento subsequente de bens, obras ou serviços (exceto serviços de consultoria regulados por estas Diretrizes) relacionados com a tarefa inicial.

⁷ Ver o parágrafo 1.7 destas Diretrizes.

- (b) Conflito entre serviços de consultoria: Nem consultores (incluindo seus funcionários e subconsultores), nem qualquer um de seus associados, não poderão ser contratados para qualquer tarefa que, por sua natureza, possa conflitar com outro serviço executado pelos mesmos. Assim, consultores contratados para a elaboração de projeto de engenharia relativo a projeto de infraestrutura não poderão ser contratados para a elaboração da respectiva avaliação ambiental independente, bem como, os consultores assistindo um cliente na privatização de bens públicos não poderão comprar tais bens nem prestar assessoria aos adquirentes dos mesmos. Igualmente, consultores contratados para preparar os Termos de Referência para uma tarefa não poderão ser contratados para executar a tarefa em questão.
- (c) Relacionamento com funcionários do Mutuário: Consultores (incluindo seus funcionários e subconsultores) que têm um relacionamento familiar ou comercial com um membro da equipe do Mutuário (ou da agência implementadora do projeto ou de um beneficiário do empréstimo) que estiver, direta ou indiretamente, envolvido em qualquer parte: (i) da preparação dos Termos de Referência do contrato, (ii) do processo de seleção para tal contrato ou (iii) da supervisão de tal contrato, poderão não ter outorgado um contrato a eles, a menos que o conflito originado desse relacionamento tenha sido resolvido de forma aceitável pelo Banco, no decorrer do processo de seleção e da execução do contrato.

Vantagem Competitiva Injusta

1.10 A equidade e transparência no processo de seleção requerem que os consultores ou seus associados, competindo para uma tarefa específica, não obtenham uma vantagem competitiva por haverem prestado serviços de consultoria relacionado à tarefa em questão. Com essa finalidade, o Mutuário deverá disponibilizar a todos os consultores da lista-curta, junto com a solicitação de propostas, toda a informação que, nesse

sentido, possa dar a um consultor uma vantagem competitiva sobre outro consultor concorrente.

Elegibilidade

1.11 Para promover a competição, o Banco permite que empresas e pessoas físicas de todos os países ofereçam serviços de consultoria a projetos por ele financiados. Quaisquer condições à participação deverão ser limitadas àquelas que sejam essenciais para assegurar a capacidade da empresa de cumprir o contrato em questão⁸. Entretanto:

- (a) Consultores podem ser excluídos se: (i) lei ou regulamento oficial do país do Mutuário vedar relações comerciais com o país do consultor, desde que o Banco entenda que tal exclusão não impede a competição efetiva na contratação dos serviços de consultoria exigidos, ou (ii) por ato em cumprimento a 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 pessoas ou entidades do referido país.
- (b) Empresas ou instituições governamentais do país Mutuário somente poderão participar mediante comprovação de que (i) são jurídica e financeiramente autônomas, (ii) são regidas pela legislação comercial e (iii) não são agências dependentes do Mutuário ou Sub-Mutuário.
- (c) Como uma exceção ao item (b), quando os serviços de universidades ou centros de pesquisa governamentais do país do Mutuário forem de natureza única e excepcional e sua participação for crucial à implementação do projeto, o Banco poderá concordar com a contratação daquelas instituições, analisando caso a caso. Da mesma forma, professores universitários ou cientistas de instituições de pesquisa podem ser contratados individualmente

⁸ O Banco permite que empresas e pessoas físicas de Taiwan, China, ofereçam serviços de consultoria a projetos por ele financiados.

por meio de um financiamento do Banco.

- (d) Funcionários do governo e servidores públicos somente poderão ser contratados para serviços de consultoria, tanto como consultor individual, quanto como membro de equipe de uma empresa de consultoria, se (i) estiverem em licença sem vencimentos; (ii) não estiverem sendo contratados pela instituição em que estavam trabalhando imediatamente antes de entrar em licença e (iii) sua contratação não gerar qualquer tipo de conflito de interesse (vide parágrafo 1.9).

Contratação Antecipada e Financiamento Retroativo

1.12 Com a prévia aprovação do Banco e em circunstâncias como as que visam acelerar a implementação do projeto, é facultado ao Mutuário promover a seleção de consultores antes da assinatura do correspondente Acordo de Empréstimo, procedimento este denominado contratação antecipada. Os processos de seleção, nesses casos, inclusive a publicidade, deverão estar de acordo com os termos destas Diretrizes, devendo o Banco revisar o processo usado pelo Mutuário. O Mutuário que optar pela contratação antecipada, fá-lo-á por sua conta e risco, não se comprometendo o Banco, apesar da “não objeção” relativa a procedimentos, documentação ou proposta de outorga, a efetivar o empréstimo relativo ao projeto. Na hipótese de o contrato vir a ser assinado, o financiamento retroativo, admitido nos limites do ajustado no Acordo de Empréstimo, referir-se-á ao reembolso, pelo Banco, de pagamentos, previstos contratualmente, já efetuados pelo Mutuário em virtude do contrato firmado antes da assinatura do empréstimo.

Associações entre Consultores

1.13 Consultores podem associar-se entre si, por meio de consórcio ou acordo de subconsultoria, a fim de complementar as respectivas áreas de especialização, fortalecer a adequação técnica de suas propostas e disponibilizar um grupo maior de especialistas, fornecer melhores abordagens ou metodologias

e, em alguns casos, oferecer preços mais baixos. A associação pode ser ajustada por tempo indeterminado (independente de tarefas específicas) ou para a execução de serviço determinado. Se o Mutuário contratar uma associação sob a forma de consórcio, esta deve eleger uma das firmas para representar a associação; todos os membros deverão assinar o contrato, além de responsabilizar-se, conjunta e solidariamente, pela execução integral do serviço pactuado. Uma vez finalizada a lista curta e remetidas as Solicitações de Propostas (SDP), eventuais associações de consultores sob a forma de consórcio ou subcontratação entre empresas integrantes da lista curta, somente será admitida após aprovação do Mutuário. Os Mutuários não devem exigir a associação de consultores com qualquer empresa ou grupo de empresas determinadas, podendo, no entanto, estimular associações com empresas nacionais qualificadas.

Revisão, Orientação e Supervisão do Banco

1.14 Compete ao Banco rever a contratação de consultores pelo Mutuário, a fim de assegurar que o processo de seleção seja realizado de acordo com as disposições destas Diretrizes. Os processos de revisão são descritos no Apêndice 1.

1.15 Em circunstâncias especiais, em resposta a uma consulta por escrito do Mutuário, o Banco poderá fornecer ao Mutuário listas curtas⁹ ou longas¹⁰ de empresas consideradas aptas ao desempenho da tarefa, não se configurando tal auxílio, no entanto, como recomendação dos consultores elencados, facultando-se ao Mutuário proceder a alterações na referida lista, a qual, antes da emissão da SDP, deverá ser submetida à aprovação do Banco.

1.16 O Mutuário se responsabiliza pela supervisão do desempenho e adequação dos serviços prestados pelos consultores aos termos do contrato de consultoria. Sem assumir qualquer responsabilidade do Mutuário, caberá à equipe do Banco monitorar a prestação do

⁹ Lista curta: lista de três a seis empresas às quais a Solicitação de Propostas (SDP) será enviada.

¹⁰ Lista Longa: lista preliminar de empresas com interesse em potencial, a partir da qual a lista curta será elaborada.

serviço, objetivando certificar-se a respeito da adequação dos trabalhos aos padrões apropriados e da aceitabilidade dos dados em que se baseia. Havendo necessidade, poderá o Banco participar das discussões entre Mutuário e consultores, e caso necessário, poderá assistir àquele na solução de questões referentes à tarefa. Na hipótese de parte significativa do serviço de elaboração do projeto estar sendo levada a cabo nos escritórios da empresa de consultoria, reserva-se o Banco o direito de, com a concordância do Mutuário, visitar o estabelecimento com o objetivo de rever o trabalho de consultoria.

Vícios no Processo de Seleção

1.17 O Banco não financia pagamento de serviços de consultoria na hipótese de a seleção ou contratação dos Consultores não ter sido feita conforme as disposições acordadas no Acordo de Empréstimo e melhor detalhadas no Plano de Aquisições¹¹ aprovado pelo Banco. Em tais casos, o Banco declarará viciado o processo de seleção, sendo política do Banco cancelar a parte do empréstimo alocada aos serviços contratados em tais circunstâncias, podendo, também, adotar as medidas cabíveis, eventualmente previstas no Acordo de Empréstimo. Mesmo no caso de o contrato haver sido outorgado após a obtenção da “não-objeção” do Banco, poderá o mesmo, ainda, declarar viciado o processo de seleção, se concluir que a “não-objeção” baseou-se em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário ou que os termos e condições do contrato foram modificados sem a aprovação do Banco.

Referências ao Banco

1.18 O mutuário adotará o seguinte texto¹² ao referir-se ao Banco nas SDP e nos documentos do contrato:

“O [*nome do mutuário*] recebeu [*ou, 'solicitou'*] um [empréstimo] do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (o Banco) em valor equivalente a US\$____, para custear

¹¹ Ver o parágrafo 1.24.

¹² Para ser adequadamente modificada no caso de crédito da AID, doação ou fundo fiduciário.

[nome do projeto], pretendendo aplicar parte dos recursos desse [empréstimo] em pagamentos elegíveis nos termos deste Contrato. Os pagamentos pelo Banco só serão feitos a pedido de *[nome do Mutuário ou de alguém por ele designado]*, sujeitos à prévia aprovação pelo Banco estando sujeitos, em todos os aspectos, aos termos e condições do Acordo de [Empréstimo]. O Acordo de [Empréstimo] veda o saque da Conta de [Empréstimo] com o propósito de efetuar qualquer pagamento a pessoas, entidades ou à importação de bens se, a critério do Banco, tal pagamento ou importação, for proibida por decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, tomada nos termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas. Ninguém, além de *[nome do Mutuário]* terá quaisquer direitos decorrentes do Acordo de [Empréstimo], nem poderá reivindicar seus recursos.

Treinamento ou Transferência de Tecnologia

1.19 Na hipótese de o treinamento ou transferência de tecnologia ao Mutuário ou a consultores nacionais constituir parcela significativa do serviço, os Termos de Referência (TDR) deverão indicar os objetivos, natureza, escopo e metas do programa de treinamento, incluindo detalhes a respeito dos treinadores e treinandos, experiências a serem transferidas, cronograma, monitoria e avaliação. O custo do programa de treinamento deverá ser incluído no contrato de consultoria e no orçamento do serviço.

Idioma

1.20 A SDP e as propostas deverão ser elaboradas em um dos três idiomas usados internacionalmente, selecionado pelo Mutuário, à sua escolha: inglês, francês, ou espanhol. O contrato assinado com o consultor vencedor deverá ser redigido no idioma assim selecionado para a SDP e esse idioma deverá reger as relações contratuais entre o Mutuário e o consultor vencedor.

1.21 Além de ser preparada num dos três idiomas usados internacionalmente indicados no parágrafo 1.20 destas Diretrizes, a SDP,

poderá, à escolha do Mutuário, também ser elaborada no idioma nacional do país do Mutuário (ou no idioma usado nacionalmente no país do mutuário nas transações comerciais)¹³. Se a SDP e os documentos de seleção forem elaborados em dois idiomas, os consultores deverão poder enviar suas propostas em qualquer um desses dois idiomas. Nesse caso, o contrato assinado com o consultor vencedor deverá ser redigido no idioma no qual a proposta foi enviada e esse idioma regerá as relações contratuais entre o Mutuário e o consultor vencedor. Caso o contrato seja assinado num idioma diferente daqueles três idiomas usados internacionalmente e o contrato estiver sujeito à revisão prévia pelo Banco, o Mutuário deverá fornecer ao Banco uma tradução do contrato naquele idioma usado internacionalmente no qual a SDP foi elaborada. Não se deverá exigir ou permitir que os consultores assinem contratos em dois idiomas.

Fraude e Corrupção

1.22 É política do Banco requerer de todos os Mutuários (inclusive os beneficiários dos empréstimos do Banco), bem como dos consultores em contratos financiados pelo mesmo, a observância dos mais elevados padrões de ética no decorrer da seleção e execução dos contratos. Na consecução desses objetivos, o Banco:

- (a) define as expressões abaixo:
 - (i) “prática corrupta” significa oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, qualquer coisa de valor com o objetivo de influenciar a ação de funcionário público¹⁴ no processo de seleção ou na execução de contrato;
 - (ii) “prática fraudulenta” significa a falsificação ou omissão dos fatos a fim de influenciar o processo de seleção ou de execução de contrato;

¹³ O Banco deverá estar satisfeito com o idioma a ser usado.

¹⁴ Inclui funcionários do Banco Mundial e empregados de outras organizações tomando ou revisando decisões em licitação.

- (iii) “prática colusiva” significa um esquema ou acerto entre dois ou mais consultores, com ou sem o conhecimento do Mutuário, destinado a estabelecer preços em níveis artificiais, não competitivos.
 - (iv) “prática coercitiva” significa prejudicar ou ameaçar prejudicar, direta ou indiretamente, pessoas ou sua propriedade, para influenciar sua participação num processo seletivo ou afetar a execução de um contrato.
- (b) rejeitará proposta de outorga se concluir que o Consultor indicado para outorga envolveu-se, direta ou por meio de agente, em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas ou coercitivas ao competir pelo contrato em questão;
 - (c) cancelará a parcela do empréstimo relativa ao contrato se comprovar, a qualquer momento, que representantes do Mutuário ou de um beneficiário do empréstimo estiveram envolvidos em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas ou coercitivas no decorrer da seleção ou da execução do contrato, sem que o Mutuário tenha tomado as medidas necessárias e apropriadas, a critério do Banco, para remediar a situação;
 - (d) imporá uma sanção ao consultor, incluindo sua declaração de inelegibilidade, para a outorga de contratos financiados pelo Banco, indefinidamente ou por prazo determinado, se em qualquer momento comprovar o envolvimento do consultor, direta ou por meio de agente, em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas ou coercitivas no decorrer da competição ou execução de contrato financiado pelo Banco; e
 - (e) terá o direito de requerer, nos contratos por ele financiados, a inclusão de dispositivo autorizando a inspeção das contas e registros e outros documentos dos Consultores referentes ao envio de propostas e desempenho do contrato, bem como submetê-los a auditoria

realizada por profissionais designados pelo Banco.

1.23 O Mutuário, com a anuência do Banco, pode introduzir nas SDPs para grandes contratos financiados pelo Banco, exigência no sentido de que o consultor inclua, na proposta, o compromisso de observar, no decorrer do processo seletivo ou execução do contrato, a legislação nacional a respeito de fraude e corrupção (inclusive suborno), conforme relacionado nas SDP.¹⁵ O Banco aceitará a inclusão da referida exigência a pedido do país do Mutuário, desde que as medidas sejam satisfatórias ao Banco.

Plano de Aquisições

1.24 Como parte da preparação do projeto, o Mutuário deverá elaborar e, antes das negociações do empréstimo, fornecer ao Banco para sua aprovação, um Plano de Aquisições¹⁶ aceitável pelo Banco, estabelecendo: (a) os contratos específicos para os serviços de consultoria necessários à execução do projeto, durante o período inicial de pelo menos 18 meses; (b) os métodos propostos para a seleção de serviços de consultoria e (c) os respectivos procedimentos de revisão pelo Banco¹⁷. 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 na qual tenha sido aprovado pelo Banco.

¹⁵ Ex. tal compromisso pode ser redigido como se segue: “comprometemo-nos a observar as leis contra fraude e corrupção vigentes no país do cliente, bem como as normas inseridas pelo cliente nas SDP deste contrato, durante a concorrência pelo contrato (e, durante a execução do contrato, caso o mesmo nos seja outorgado).”

¹⁶ Se o projeto incluir aquisição de bens, obras e serviços, o Plano de Aquisições deverá incluir, também, os métodos de aquisição de bens, obras e serviços, de acordo com as Diretrizes: Aquisições no Âmbito de Empréstimos do BIRD e Créditos da AID.

¹⁷ Ver o Apêndice 1.

II. SELEÇÃO BASEADA NA QUALIDADE E CUSTO (SBQC)

Processo de Seleção

2.1 A SBQC representa o processo competitivo entre empresas constantes de lista curta, cujo critério de seleção baseia-se na qualidade da proposta e no custo dos serviços. O custo, como fator de seleção, deve ser utilizado judiciosamente. O peso relativo atribuído à qualidade e custo será fixado visando a natureza do serviço diante de cada caso concreto.

2.2 O processo de seleção compreende as seguintes etapas:

- (a) elaboração dos Termos de Referência (TDR);
- (b) preparação da estimativa de custo e orçamento;
- (c) publicidade;
- (d) elaboração da lista curta de consultores; elaboração e envio da Solicitação de Propostas (SDP) [que deve incluir: Carta de Solicitação de Propostas (SDP); Informação aos Consultores (IAC); os Termos de Referência e a minuta de contrato proposta];
- (f) recebimento das propostas;
- (g) avaliação das propostas técnicas: exame da qualidade;
- (h) avaliação da proposta financeira;
- (i) avaliação final da qualidade e custo; e
- (j) negociações e outorga do contrato à empresa selecionada.

Termos de Referência (TDR)

2.3 O Mutuário responsabiliza-se pela elaboração dos TDR referentes ao serviço. Os TDR serão elaborados por pessoa(s) ou empresa especializada na área do trabalho contratado. O escopo dos serviços descritos nos TDR deverá ser compatível com a disponibilidade orçamentária. Os TDR definirão claramente os objetivos, metas e escopo do serviço, fornecendo informações disponíveis (inclusive bibliografia e dados básicos relevantes) visando facilitar a

elaboração das propostas pelos consultores. Na hipótese de o treinamento e transferência de tecnologia ser um dos objetivos, deve-se proceder ao esboço do serviço, acrescido de detalhes sobre o número de pessoas submetidas ao treinamento, etc., a fim de permitir que os consultores estimem os recursos necessários. Os TDR fornecerão a relação dos serviços, levantamentos necessários ao empreendimento da tarefa, bem como os resultados esperados (p. ex. relatórios, dados, mapas, levantamentos de campo). Os TDR não serão, no entanto, demasiadamente detalhados e inflexíveis, de forma a possibilitar aos consultores a apresentação de metodologia e pessoal próprios. As empresas devem ser orientadas no sentido de comentar os TDR em suas propostas. Os TDR devem estabelecer, claramente, as responsabilidades do Mutuário e dos consultores.

Estimativa de Custo (Orçamento)

2.4 A elaboração de uma estimativa de custo cuidadosa é essencial para a distribuição realista de recursos alocados. A estimativa de custo tomará por base a avaliação do Mutuário sobre os recursos necessários ao empreendimento: tempo de pessoal, apoio logístico e insumos (p. ex. veículos e equipamento de laboratório). Os custos deverão ser classificados em duas categorias amplas: a) honorários ou remuneração (de acordo com o tipo de contrato), e b) despesas reembolsáveis. Deverão, ainda, ser classificados em despesas no exterior e locais. O custo do tempo de pessoal será calculado em bases realistas tanto para pessoal estrangeiro como nacional.

Publicidade

2.5 Para todos os projetos, o Mutuário deve preparar e enviar ao Banco um Aviso Geral de Aquisições. O Banco providenciará sua publicação no *Development Business online* (*UNDB online*) e no *Development Gateway Market* (*dgMarket*)¹⁸. A fim de obter manifestações de interesse, o Mutuário deverá

¹⁸ *Development Business* é uma publicação do Departamento de Informação Pública das Nações Unidas, UN Plaza, Nova York, Nova York, 10017, EUA. O *Development Business* mantém escritório no Banco Mundial, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, EUA.

incluir, no Aviso Geral de Aquisições,¹⁹ a relação dos serviços de consultoria exigidos e, também, deverá publicar uma solicitação de manifestação de interesse para cada contrato de empresas consultoras em jornal de circulação nacional, em diário oficial nacional ou num portal eletrônico de acesso gratuito.

Adicionalmente, os contratos com custo estimado em mais de US\$ 200.000 deverão ser publicados no *Development Business (UNDB online)* e no *dgMarket*. Os Mutuários poderão, também, divulgar tais solicitações de manifestação de interesse em jorna internacional ou revista técnica. As informações solicitadas deverão limitar-se ao mínimo necessário a fim de garantir a determinação de adequação da empresa com respeito ao objeto, não devendo ser solicitadas informações complexas a ponto de desestimular consultores a manifestar interesse. No mínimo 14 dias, contados da data de publicação no *UNDB online*, deverão ser dados para a elaboração das respostas, antes da preparação da lista curta.

Lista Curta de Consultores

2.6 Compete ao Mutuário a responsabilidade pela elaboração da lista curta, devendo considerar, preferencialmente, as empresas que hajam manifestado interesse e possuam as qualificações necessárias. As listas curtas deverão compreender seis empresas representativas de uma considerável amplitude geográfica, com o máximo duas empresas de um mesmo país e, pelo menos uma de um país em desenvolvimento, a menos que empresas qualificadas oriundas de países em desenvolvimento não tenham sido identificadas. O Banco poderá aceitar listas curtas compreendendo um menor número de empresas em circunstâncias especiais, como, por exemplo, quando somente umas poucas empresas qualificadas tenham manifestado interesse por um serviço específico ou quando o tamanho do contrato não justificar uma competição mais ampla. Visando a elaboração da lista curta, a nacionalidade da empresa é a do país no qual foi constituída ou registrada, e no caso de consórcios, a nacionalidade da empresa indicada

¹⁹ O Aviso Geral de Aquisição é elaborado pelo Mutuário e submetido ao Banco, que providenciará sua publicação no *United Nations Development Business (UNDB)*. (Ver Apêndice 4, parágrafo 5).

para representa-los. O Banco poderá concordar com o Mutuário quanto à ampliação ou redução da lista curta. No entanto, é vedado ao Mutuário proceder a acréscimos ou reduções à lista curta após a correspondente “não-objeção” do Banco, salvo com a aprovação deste. Todas as empresas que manifestarem interesse na obtenção da lista curta final deverão solicitá-la ao Mutuário, que providenciará a entrega sem restrições.

2.7 A lista curta poderá conter nomes de consultores exclusivamente nacionais (empresas registradas ou constituídas no país), se o serviço estiver abaixo do limite (ou limites) estabelecido no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco,²⁰ um número suficiente de empresas qualificadas (no mínimo três) estejam disponíveis para se compor uma lista curta de empresas com preços competitivos e quando a competição incluindo consultores estrangeiros é, salvo prova em contrário, injustificada ou quando consultores estrangeiros não tenham manifestado interesse. Esses mesmos montantes serão usados em programas de *Sector Wide Approach*^{NT} (SWAp) como os limites abaixo dos quais as listas curtas serão compostas exclusivamente por empresas nacionais selecionadas por meio de procedimentos acordados com o Banco. Entretanto, caso empresas estrangeiras tenham manifestado interesse deverão ser consideradas.

2.8 A lista curta deve, preferencialmente, compreender consultores de mesma categoria, capacidade e objetivos comerciais semelhantes. Conseqüentemente, a lista curta deve, normalmente, 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. Se a lista curta contiver tipos diversos de consultores, a seleção deve ser feita por meio da Seleção Baseada na Qualidade (SBQ) ou Seleção Baseada nas Qualificações do

²⁰ Os limites em dólares serão inclusos no Acordo de Empréstimo e determinados em cada caso, levando-se em conta a natureza e complexidade da tarefa e a capacidade dos consultores nacionais. O limite (ou limites), em hipótese alguma, excederá a quantia definida no Country Procurement Assessment Report (CPAR) para o país do mutuário. Os limites, em dólares, serão publicados no *website* do BIRD.

^{NT} Instrumento para Abordagem Setorial.

Consultor (SQC) (para serviços pequenos)²¹. A lista curta não poderá incluir consultores individuais.

Elaboração e Distribuição da Solicitação de Propostas (SDP)

2.9 A SDP é constituída por: a) Carta de Solicitação de Propostas; b) Informações aos Consultores; c) TDR, e d) minuta de contrato. Os Mutuários deverão usar as SDPs aplicáveis emitidas pelo Banco, com modificações mínimas, aceitáveis pelo Banco, que sejam necessárias devido às peculiaridades de cada projeto. Tais modificações deverão ser incorporadas somente por meio da Folha de Dados da SDP. Os Mutuários relacionarão todos os documentos incluídos na SDP. O Mutuário poderá usar um sistema eletrônico para distribuir a SDP, desde que a adequação desse sistema satisfaça ao Banco. Se a SDP for distribuída eletronicamente, o sistema eletrônico deverá ser seguro para evitar modificações à SDP e não poderá restringir o acesso dos consultores da lista curta à SDP.

Carta de Solicitação de Propostas

2.10 A carta contendo a Solicitação de Propostas anunciará a intenção do Mutuário no sentido de contratar o fornecimento de serviços de consultoria, a fonte dos recursos, detalhes a respeito do cliente, a data, hora e endereço de entrega de propostas.

Instruções aos Consultores (IAC)

2.11 As IAC deverão conter todas as informações necessárias à elaboração, pelos consultores, de propostas completas, devendo fornecer informações transparentes a respeito do processo de seleção, critérios, fatores e respectivos pesos utilizados no processo de avaliação, bem como a nota mínima para aprovação. As IAC deverão indicar uma estimativa da quantidade de serviço da equipe-chave (*staff time*^{NT}) exigido dos consultores ou o orçamento total, mas não ambos. Todavia, os

²¹ Os limites em dólares para a caracterização de “pequenos serviços” serão determinados em cada caso, levando-se em conta a natureza e a complexidade dos serviços, mas em nenhum caso deverá ultrapassar US\$200 mil.

^{NT} Tempo de trabalho da equipe-chave.

consultores poderão elaborar suas próprias estimativas do tempo necessário para a execução do serviço e oferecer o custo correspondente em suas propostas. As IAC fixarão o prazo de validade da proposta, que deve ser adequado para a avaliação das propostas, decisão sobre a outorga, revisão do Banco e finalização das negociações do contrato. A lista detalhada das informações a serem incluídas nas IAC consta do Apêndice 2.

Contrato

2.12 A Seção IV destas Diretrizes apresenta, de modo abreviado, os tipos de contrato mais comuns. Os Mutuários farão uso da adequada Minuta Padrão de Contrato elaborada pelo Banco, podendo ser feitas alterações mínimas, aceitáveis pelo Banco, à medida do necessário, para sua adaptação a peculiaridades do país e do projeto. Somente poderão ser introduzidas alterações na Folha de Dados do Contrato ou nas Condições Especiais do Contrato, vedando-se alterações no texto das Condições Gerais do Contrato constantes da Minuta Padrão do Banco. Essas minutas de contrato abrangem a maior parte dos serviços de consultoria. Na hipótese de a minuta mostrar-se inadequada (p. ex. para inspeção de pré-embarque, serviços de aquisição, treinamento de universitários, publicidade de atividades de privatização ou *twinning*^{NT}), poderão os Mutuários utilizar outras formas de contrato aceitas pelo Banco.

Recebimento de Propostas

2.13 O Mutuário deverá proporcionar tempo suficiente para a elaboração das propostas. O prazo dependerá do serviço e normalmente será, no mínimo, quatro semanas e, no máximo, três meses (p. ex. para tarefas que requeiram o estabelecimento de metodologia sofisticada, elaboração de plano mestre multidisciplinar, etc.). Durante o referido prazo, as empresas poderão solicitar esclarecimentos a respeito das informações contidas na SDP, devendo o Mutuário

^{NT} Projeto conjunto. Exemplo: Instituições de países em desenvolvimento celebram um contrato com instituições similares mais experientes de outras partes do mundo. É uma forma muito eficiente de transferência de tecnologia, treinamento de pessoal e desenvolvimento da capacidade gerencial.

responder, por escrito, enviando cópias a todas as empresas constantes da lista curta que tenham manifestado interesse na apresentação de propostas. O Mutuário poderá, se necessário, prorrogar o prazo de apresentação de propostas. As propostas técnicas e financeiras serão apresentadas simultaneamente, não se admitindo alterações uma vez findo o referido prazo. Visando resguardar a integridade do processo, as propostas técnicas e financeiras serão apresentadas em envelopes separados e fechados. Os envelopes técnicos serão abertos imediatamente por comissão formada por membros provenientes dos setores interessados (técnico, financeiro, jurídico, conforme o caso), logo após o encerramento do prazo de entrega das propostas. As propostas financeiras permanecerão fechadas com um auditor público de reputação, ou autoridade independente, até o momento da sessão de abertura. A proposta entregue após o encerramento do prazo de entrega será devolvida ainda fechada. Os Mutuários poderão usar sistemas eletrônicos que permitam aos consultores enviar propostas por meios eletrônicos, desde que o Banco esteja satisfeito que o sistema seja adequado, incluindo, entre outros fatores, que seja seguro, que mantenha a confidencialidade e autenticidade do sistema, que use um sistema de assinatura eletrônica ou equivalente para manter os consultores vinculados a sua proposta e que somente permita que as propostas sejam abertas com a autorização eletrônica simultânea do consultor e do Mutuário. Nesse caso, os consultores deverão continuar tendo a opção de enviar suas propostas em cópia impressa.

Avaliação das Propostas: Qualidade e Custo

2.14 A avaliação das propostas obedecerá a dois estágios: primeiramente a qualidade, e depois o custo. Os avaliadores das propostas técnicas não terão acesso às propostas financeiras até concluir-se o processo de avaliação técnica, inclusive a revisão do Banco e a “não-objeção”. As propostas financeiras somente serão abertas após encerrado o primeiro estágio. A avaliação obedecerá integralmente as disposições da SDP.

Avaliação da Qualidade

2.15 O Mutuário avaliará cada proposta técnica mediante comitê de avaliação composto de três ou mais especialistas do setor, com base em diversos critérios: a) experiência do Consultor para a execução do serviço; b) qualidade da metodologia proposta; c) qualificação do pessoal chave proposto; d) transferência de tecnologia, se exigida nos TDR; e, e) grau de participação de pessoal nacional entre o pessoal chave utilizado na execução do serviço. A cada critério será atribuída pontuação em escala de 1 a 100. Aos pontos será, então, aplicado o peso aferindo-se as respectivas notas. Os pesos a seguir são ilustrativos e poderão ser adequados a circunstâncias específicas. Os valores percentuais reais a serem usados deverão se adequar ao serviço específico e deverão obedecer aos parâmetros indicados abaixo, exceto se houver aprovação do Banco em sentido contrário. Os pesos propostos deverão ser informados na SDP.

Experiência específica do	
Consultor:	5 a 10 pontos
Metodologia:	20 a 50 pontos
Pessoal chave:	30 a 60 pontos
Transferência de	
tecnologia: ²²	0 a 10 pontos
Participação de	
consultores nacionais: ²³	0 a 10 pontos
Total:	100 pontos

2.16 O Mutuário deverá, normalmente, dividir os critérios acima em subcritérios. Por exemplo, os subcritérios de metodologia poderão ser *inovação e nível de detalhe*. Entretanto, o número de subcritérios deve ser mantido no mínimo essencial. O Banco tem recomendação contrária ao emprego de listas excessivamente detalhadas de subcritérios, posto que estas poderiam conduzir à avaliação

²² A transferência de tecnologia pode ser o principal objetivo de algumas tarefas. Em tais casos, deverá estar indicada nos TDR e, somente com a aprovação prévia do Banco, poderá receber um peso maior, a fim de refletir sua importância.

²³ Conforme demonstrado pela inclusão de nacionais no pessoal-chave apresentado pelas empresas estrangeiras e nacionais.

meramente mecânica ao invés de levar a uma avaliação profissional das propostas. O peso atribuído à experiência pode ser relativamente modesto, visto que esse critério já foi considerado quando da inclusão do Consultor na lista curta. Deve-se atribuir peso maior à metodologia na hipótese de tarefas mais complexas (p. ex. estudo multidisciplinar de viabilidade ou estudos administrativos).

2.17 Recomenda-se a avaliação do pessoal chave apenas, posto que é dele a responsabilidade, em última análise, pela qualidade do desempenho na execução do serviço. Na hipótese de ser complexo o serviço a ser executado, deve-se atribuir maior peso a este critério. O Mutuário deverá rever as qualificações e experiência do pessoal chave proposto por meio dos *curricula vitae*, os quais devem ser precisos, completos e assinados pelo técnico e por funcionário autorizado pelo Consultor. O pessoal será classificado segundo os seguintes subcritérios, conforme seja relevante para o serviço:

- (a) qualificações gerais: formação acadêmica geral e treinamento, tempo de experiência, cargos ocupados, tempo como membro da equipe da empresa de consultoria, experiência em países em desenvolvimento, etc.;
- (b) adequação para o serviço: formação acadêmica, treinamento e experiência em setor específico, campo, tema, etc., relevante para o serviço; e
- (c) experiência na região: conhecimento do idioma local, cultura, sistema administrativo, organização do governo, etc.

2.18 Os Mutuários avaliarão cada proposta baseando-se sua adequação aos TDR. A proposta deverá ser considerada inadequada, e conseqüentemente rejeitada nesse estágio, caso deixe de atender a aspectos relevantes dos TDRs ou caso deixe de alcançar a nota técnica mínima especificada na SDP.

2.19 O Mutuário, ao final do processo, deverá elaborar o Relatório de Avaliação Técnica da “qualidade” das propostas e, no caso de contratos sujeitos à revisão prévia, enviá-lo para o Banco para sua revisão e “não-

objeção”. O relatório deverá justificar os resultados obtidos na avaliação e descrever os aspectos relevantes e deficientes das propostas. Todos os registros relativos à avaliação, tais como folhas com as notas individuais, serão guardados até conclusão do projeto e realização de auditoria.

Avaliação do Custo

2.20 Concluída a avaliação de qualidade e emitida a não-objeção do Banco, deverá o Mutuário notificar aos consultores que enviaram propostas a pontuação técnica atribuída a cada um deles e deverá notificar aqueles consultores cujas propostas não atenderam os requisitos mínimos de qualificação ou resultaram inadequadas perante a SDP e os TDR, informando-os da devolução intacta de suas propostas financeiras, após a assinatura do contrato. Simultaneamente, notificará os consultores que tenham atingido a pontuação mínima para qualificação, informando a data, hora e local de abertura das propostas financeiras. A referida data deverá permitir aos consultores tempo suficiente para se prepararem para participar da abertura das propostas financeiras. As propostas financeiras serão abertas em sessão pública, na presença de representantes dos consultores que se fizerem presentes (pessoalmente ou *online*). Quando da abertura das propostas, será lido, em voz alta (e publicado *online* se as propostas forem enviadas eletronicamente), o nome do consultor, a nota técnica, e os preços propostos, lavrando-se uma ata dessa sessão, cuja cópia será enviada prontamente ao Banco e a todos os consultores que apresentaram propostas.

2.21 O Mutuário, a seguir, examinará as propostas financeiras. Os erros aritméticos, se constatados, serão corrigidos. Para os fins de comparação das propostas, os custos serão convertidos numa única moeda selecionada pelo Mutuário (moeda local ou moeda estrangeira livremente conversível) conforme estabelecido na SDP. A conversão utilizará as taxas de câmbio para venda relativas às moedas cotadas por fonte oficial (como o Banco Central), por banco comercial, ou por jornal de circulação internacional, adotada para negócios similares. A SDP especificará a fonte a ser utilizada para a determinação da referida taxa de câmbio, bem como a data da taxa, não

podendo tal data ser anterior a quatro semanas antes do prazo para a apresentação das propostas nem posterior à data original de término do prazo de validade da proposta.

2.22 Para os fins de avaliação, o “custo” excluirá tanto os impostos indiretos locais²⁴ identificáveis, que incidem sobre o contrato, bem como o imposto de renda pago ao país do Mutuário sobre a remuneração do pessoal não-residente pelos serviços prestados no país do Mutuário. O custo incluirá toda a remuneração do consultor e outras despesas, tais como viagens, tradução, impressão de relatórios ou despesas de escritório. A proposta de menor custo receberá uma nota financeira igual a 100, atribuindo-se às demais propostas notas financeiras inversamente proporcionais aos seus preços. Alternativamente, uma proporção direta ou outra metodologia poderá ser adotada na distribuição das notas referentes a custo. A metodologia a ser adotada deverá estar descrita na SDP.

Avaliação Combinada de Qualidade e Custo

2.23 A nota final será obtida pesando as notas atribuídas à qualidade e ao custo e somando-as. O peso atribuído ao “preço” será escolhido levando-se em conta a complexidade do serviço e a importância relativa à qualidade. Ressalvados os serviços especificados na Seção III, o peso atribuído ao preço será, normalmente, 20 pontos de um total de 100. Os pesos propostos para qualidade e preço serão fixados na SDP. A empresa que obtiver a maior nota no total será convidada para a subsequente negociação.

Negociações e Outorga do Contrato

2.24 As negociações compreendem discussões a respeito dos TDR, metodologia, pessoal, insumos do Mutuário e Condições Especiais do Contrato. Essas discussões não poderão resultar em alterações substanciais dos TDR originais ou dos termos do contrato, de forma que a qualidade do produto final, seu preço, bem como a relevância da avaliação inicial não sejam afetados. Não deverão ser

²⁴ Todos os impostos indiretos cobrados sobre as faturas contratuais, pela União, Estados e Municípios.

feitas reduções substanciais no trabalho apenas para adequar o orçamento. Os TDR finais e a metodologia ajustada serão incorporados à “Descrição dos Serviços”, que passará a fazer parte integrante do contrato.

2.25 Não deve ser permitida a substituição do pessoal chave pela firma selecionada, salvo acordo mútuo no sentido de que atrasos indevidos no processo de seleção tornam tal substituição inevitável, ou que tais mudanças são essenciais para o bom desempenho do serviço.²⁵ Caso não se verifiquem essas hipóteses, e caso ainda se verifique que o pessoal-chave proposto foi incluído na proposta sem que tenha havido confirmação de sua disponibilidade, a empresa selecionada poderá ser desqualificada dando-se continuação ao processo com a empresa que se seguir na lista classificatória. O pessoal chave proposto para substituição deverá ter qualificação igual ou melhor do que a do pessoal chave inicialmente proposto.

2.26 As negociações financeiras compreendem esclarecimentos a respeito da responsabilidade do consultor pelo pagamento de impostos do país do Mutuário (se houver) e de que modo a responsabilidade tributária tenha se refletido, ou deveria vir a refletir-se no contrato. Como pagamentos em Contratos por Preço Global baseiam-se na entrega de resultados (ou produtos), o preço ofertado deverá incluir todos os custos (tempo do pessoal, *overhead*, viagens, hotel etc.). Por conseguinte, se o método de seleção de um contrato por preço global incluir preço como componente, tal preço não poderá ser negociado. No caso de Contratos Baseados no Tempo, o pagamento é feito contra insumos (tempo do pessoal e despesas reembolsáveis) e o preço ofertado deverá incluir a remuneração do pessoal e uma estimativa das despesas reembolsáveis. Se o método de seleção incluir preço como componente, não se poderá negociar a remuneração do pessoal, salvo circunstâncias excepcionais, como, por exemplo, a remuneração do pessoal oferecida é muito superior que a remuneração normalmente cobrada por consultores para contratos similares. Conseqüentemente, a proibição de se

²⁵ A definição de prazos realísticos de validade de proposta e condução eficiente da avaliação diminuem os riscos.

negociar não preclui o direito do cliente de solicitar esclarecimentos e, se as taxas forem muito altas, solicitar sua modificação, após a devida consulta ao Banco. As despesas reembolsáveis devem ser pagas sobre os gastos efetivamente realizados contra a apresentação de recibos, portanto, não sujeitas à negociação. Entretanto, caso o cliente deseje estabelecer tetos para os preços unitários de certas despesas reembolsáveis (como viagens e diárias de hotel), ele deve incidir os níveis máximos de tais despesas na SDP ou definir, previamente, uma diária na SDP.

2.27 Na hipótese de as negociações financeiras não resultarem em contrato aceitável, caberá ao Mutuário encerrar as negociações, convidando a empresa classificada seguinte para as negociações. O Mutuário deverá consultar o Banco antes de tomar essa providência. O Consultor será informado das razões do encerramento das negociações. O Mutuário, uma vez iniciadas as negociações com a empresa seguinte, não deve reabrir as negociações anteriores. Concluídas, com sucesso, as negociações e emitida a não-objeção do Banco ao contrato negociado rubricado, deverá o Mutuário notificar prontamente as outras empresas constantes da lista curta que suas propostas não foram aceitas.

Publicação da Outorga do Contrato

2.28 Após a outorga do contrato, o Mutuário deverá publicar no UNDB online e no dgMarket a seguinte informação: (i) o nome dos consultores que apresentaram propostas; (ii) as notas técnicas atribuídas a cada consultor; (iii) os preços avaliados de cada consultor; (iv) a classificação final dos consultores; e (v) o nome do consultor vencedor, o preço, duração e resumo do escopo do contrato. A mesma informação deverá ser enviada a todos os consultores que apresentaram propostas.

Esclarecimentos

2.29 Na publicação da outorga do contrato referida no parágrafo 2.28, o Mutuário deverá especificar que qualquer consultor que desejar certificar-se dos motivos pelos quais sua proposta não foi selecionada, deve solicitar-lhe esclarecimentos. O Mutuário deverá

prontamente fornecer as explicações por que tal proposta não foi selecionada, por escrito ou em reunião de esclarecimentos, à escolha do consultor. O consultor solicitante deverá arcar com todos os custos para participar de tal reunião.

Rejeição de Todas as Propostas e Repetição da Solicitação de Propostas

2.30 O Mutuário somente poderá rejeitar todas as propostas caso todas elas sejam inadequadas por apresentarem deficiência no atendimento aos TDR, ou se representarem custos substancialmente superiores às estimativas originais. Neste último caso, a viabilidade de um aumento do orçamento, ou da redução do escopo dos serviços com a empresa devem ser objeto de consideração do Mutuário em consulta com o Banco. A rejeição de todas as propostas e subsequente solicitação de novas propostas está condicionada à notificação prévia ao Banco, pelo Mutuário, justificando a adoção da medida. A “não-objeção” do Banco é essencial para validar a rejeição e o início do novo processo, o qual pode incluir a revisão das SDP (inclusive da nova lista) e do orçamento, mediante acordo com o Banco.

Confidencialidade

2.31 Informações referentes à avaliação das propostas e recomendações referentes à outorga não serão reveladas aos consultores que apresentaram as propostas ou a outras pessoas que não estiverem oficialmente vinculadas aos processo, até que a outorga do contrato seja publicada, excetuando-se as disposições do parágrafo 2.20 e 2.27.

III. OUTROS MÉTODOS DE SELEÇÃO

Geral

3.1 Esta seção descreve outros métodos de seleção e as circunstâncias nas quais são aceitáveis. Todas as disposições relevantes²⁶ da Seção II (SBQC) serão aplicáveis sempre que houver processo competitivo de seleção.

Seleção Baseada na Qualidade (SBQ)

3.2 A SBQ é apropriada para os seguintes tipos de serviços:

- (a) serviços complexos ou altamente especializados, para os quais houver dificuldade na definição precisa dos TDR; dos insumos necessários aos consultores e dos serviços para os quais os clientes esperam que os consultores demonstrem inovação em suas propostas (p. ex. estudos econômicos ou setoriais de um país, estudos de viabilidade multi-setorial, projetos de usinas de processamento de resíduos tóxicos, plano de desenvolvimento urbano ou reformas do setor financeiro);
- (b) serviços que tenham grande impacto a longo prazo e para os quais o objetivo consiste em dispor dos melhores especialistas (p. ex. projetos de viabilidade e engenharia estrutural de grandes obras de infra-estrutura, tais como, grandes represas, estudos de políticas de alcance nacional e estudos gerenciais de grandes organismos governamentais); e
- (c) serviços que possam ser realizados de formas substancialmente diferentes, de modo que as propostas não possam ser submetidas à comparação (p. ex. serviços de assessoramento de gerenciamento e estudos setoriais e de política cujo valor dependa da qualidade da análise).

²⁶ Todas as disposições da Seção II deverão aplicar com as modificações e exclusões requeridas pelo método de seleção de consultores usado no caso específico. Não é necessário publicar a solicitação de manifestação de interesse quando se usar a seleção de fonte única.

3.3 Na SBQ, a SDP pode exigir, apenas, a apresentação de proposta técnica (sem a proposta financeira) ou a apresentação de ambas simultaneamente, mas em envelopes separados (sistema de dois envelopes). A SDP deverá fornecer ou o orçamento ou a estimativa da quantidade de tempo a ser alocada pelo pessoal-chave, ressaltando que os referidos dados são ofertados apenas a título de informação, tendo os consultores liberdade de apresentar suas próprias estimativas.

3.4 Na hipótese de a Solicitação de Propostas prever, apenas, propostas técnicas, após efetuada a avaliação das mesmas, adotando a mesma metodologia da SBQC, deverá o Mutuário solicitar ao consultor que obteve a melhor classificação técnica, que apresente uma proposta financeira detalhada, após o que, ambos negociarão tanto a proposta financeira²⁷ como o contrato. Todos os demais aspectos do processo de seleção serão idênticos aos da SBQC. Na hipótese de os consultores terem sido convidados a apresentar simultaneamente as propostas financeiras e técnicas, deverão ser adotadas medidas de segurança, como na SBQC, a fim de assegurar que apenas a proposta financeira relativa à proposta técnica melhor classificada seja aberta, devolvendo-se, fechadas, as demais, após a conclusão bem sucedida das negociações.

Seleção com Orçamento Fixo (SOF)

3.5 Esse método é apropriado apenas para serviços simples, de definição precisa, e de orçamento fixo. A SDP indicará o orçamento disponível, convidando os consultores a apresentarem suas melhores propostas técnicas e financeiras, dentro dos limites do orçamento, e em envelopes separados. Os TDR devem ser bem elaborados a fim de garantir que o orçamento seja suficiente para a execução dos serviços pelos consultores. A avaliação de todas as propostas técnicas será efetuada adotando-se, primeiramente, procedimento semelhante ao da SBQC. Em seguida, as propostas financeiras deverão ser abertas em público e os preços deverão ser lidos em voz alta. As propostas que ultrapassarem o

²⁷ As negociações financeiras na SBQ incluem negociações sobre a remuneração dos consultores e outras despesas.

orçamento indicado serão rejeitadas. O Consultor que tenha submetido a proposta técnica como a melhor classificada dentre os demais, deverá ser selecionado e convidado para negociar o contrato. A publicação da outorga do contrato deverá seguir o parágrafo 2.28.

Seleção pelo Menor Custo (SMC)

3.6 É o método apropriado de seleção de consultores somente para serviços de natureza padronizada ou rotineira (auditorias, projeto de engenharia de obras sem complexidade, etc.), para os quais já existem práticas e padrões bem estabelecidos. Deve-se fixar uma nota “mínima” de qualificação para a “qualidade”. As empresas integrantes de uma lista curta deverão ser solicitadas a apresentar propostas, em dois envelopes. Primeiramente são abertas e avaliadas as propostas técnicas. Serão rejeitadas as que obtenham nota inferior à mínima pré-fixada²⁸, passando-se à abertura, em sessão pública, das propostas financeiras dos demais. A empresa com a proposta de menor preço será, então, selecionada e a publicação da outorga do contrato deverá seguir o parágrafo 2.28. De acordo com esse método, a nota mínima mencionada será fixada visando que todas as propostas com nota superior ao mínimo competem apenas levando em conta o “custo”. A nota mínima será fixada na SDP.

Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor (SQC)

3.7 Este método pode ser adotado para serviços pequenos²⁹, para os quais não se justifica a elaboração e avaliação de propostas competitivas. Nesses casos, o Mutuário elaborará os TDR, solicitando manifestações de interesse, bem como informações relativas à experiência e competência dos consultores, relevantes para a execução do serviço, elaborando uma lista curta e selecionando a

²⁸ Este método não poderá ser usado como substituto da SBQC e deverá ser usado somente para casos específicos de natureza técnica padronizada e rotineira no qual o componente intelectual não for significativo. Para este método, a nota técnica mínima deverá ser 70% ou superior.

²⁹ Os limites em dólares para a caracterização de “pequenas” serão determinados em cada caso, levando-se em conta a natureza e a complexidade da tarefa, mas em nenhum caso ultrapassarão US\$200,000.

empresa com qualificação e referências mais adequadas. A empresa selecionada será convidada a apresentar propostas técnica e financeira, e a negociar o contrato.

3.8 O Mutuário deverá publicar no UNDB online e no dgMarket o nome do consultor ao qual o contrato tenha sido outorgado, o preço, a duração e o escopo do mesmo. Esta publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida cobrindo o período anterior.

Contratação Direta

3.9 A Contratação Direta não proporciona os benefícios de uma seleção competitiva no que diz respeito à qualidade, custo e transparência, podendo ensejar práticas inaceitáveis. Por esse motivo, restringe-se sua adoção apenas a circunstâncias excepcionais. A justificativa para a adoção desse método será examinada no contexto dos interesses gerais do cliente e do projeto, cabendo ao Banco a responsabilidade de assegurar economia e eficiência e, na medida do possível, gerar oportunidade aos consultores de todos os países membros.

3.10 A Contratação Direta pode ser adequada se representar evidente vantagem em relação à competição: a) para serviços que envolvam continuação decorrente de trabalhos anteriores já executados pela mesma empresa (ver próximo parágrafo); b) em emergências, para atender a situações decorrentes de desastres e para serviços de consultoria exigidos durante o período de tempo imediatamente posterior à emergência; c) para serviços muito pequenos³⁰, ou d) quando apenas uma empresa mostrar-se qualificada ou com experiência de valor excepcional para a execução do serviço.

3.11 Na hipótese de ser essencial a continuidade de obra, a SDP inicial deverá ressaltar esse aspecto e, se possível, os fatores utilizados na seleção do Consultor deverão levar em conta a probabilidade de continuação. A continuidade na abordagem técnica, a

³⁰ Os limites em dólares para a caracterização de “muito pequenos” serão determinados em cada caso, levando-se em conta a natureza e a complexidade do serviço, mas em nenhum caso ultrapassarão US\$100.000.

experiência adquirida e a contínua responsabilidade profissional do mesmo consultor pode tornar preferível a continuação dos serviços pelo consultor inicial, subordinada à verificação de desempenho satisfatório na tarefa inicial, ao invés de proceder-se a novo processo de seleção. Para essas tarefas futuras, o Mutuário solicitará ao consultor, selecionado inicialmente, a elaboração de proposta técnica e financeira com base nos TDR fornecidos pelo Mutuário, passando-se à negociação da proposta.

3.12 Na hipótese de o serviço inicial não ter sido outorgado com base em processo competitivo; haver sido outorgado por financiamento vinculado ou se o serviço futuro tiver valor substancialmente maior, será adotado, normalmente, um processo de seleção, aceitável pelo Banco, caso em que o Consultor que estiver executando o serviço inicial, desde que manifeste interesse, não será excluído do processo seletivo. O Banco considerará exceções a essa norma apenas em circunstâncias especiais e desde que não seja praticável novo processo de seleção.

3.13 O Mutuário deverá publicar no UNDB online e no dgMarket o nome do consultor ao qual o contrato tenha sido outorgado, o preço, a duração e o escopo do mesmo. Esta publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida cobrindo o período anterior.

Práticas Comerciais

3.14 Ocorrendo a hipótese de empréstimos repassados por intermediário financeiro a empresas, tanto do setor privado como empresas comerciais autônomas do setor público, faculta-se ao Submutuário adotar práticas correntes do setor privado ou práticas comerciais que o Banco tenha considerado aceitáveis. Se os serviços a serem executados forem de grande porte, deve-se, também, considerar a adoção de algum dos processos de seleção esboçados anteriormente.

Seleção de Tipos Especiais de Consultores

3.15 *Agências das Nações Unidas como Consultores.* Agências das Nações Unidas podem ser contratadas como consultores quando forem qualificadas para proporcionar

assistência técnica e assessoramento em sua área de especialização. Não obstante, tais agências não deverão receber tratamento preferencial no processo de seleção, exceto que os Mutuários poderão aceitar os privilégios e imunidades inerentes a órgãos da ONU, nos termos das convenções internacionais, e podem acordar com os órgãos da ONU quanto a formas especiais de pagamento previstos nos termos dos atos constitutivos da agência, desde que aceitáveis pelo Banco. Para neutralizar os privilégios das agências da ONU, bem como outras vantagens, tais como isenção de impostos e outras facilidades, além de disposições especiais a respeito de pagamentos, dever-se-á usar a SBQ. Os órgãos da ONU poderão ser selecionados para Contratação Direta desde que os critérios indicados no parágrafo 3.10 destas Diretrizes sejam atendidos.

3.16 *Organizações não-governamentais (ONG)*. As ONGs são organizações voluntárias, sem fins lucrativos, que podem ser qualificadas de modo especial para auxiliar na elaboração, gerenciamento e implementação de projetos, visando sua participação e conhecimento de questões locais, necessidades da comunidade e/ou participativas. As ONGs podem ser incluídas em lista curta se manifestarem interesse nesse sentido e desde que suas qualificações sejam aceitas pelo Mutuário e pelo Banco. Os Mutuários devem, preferencialmente, não incluir empresas de consultoria numa lista curta para serviços para os quais ONGs sejam melhor qualificadas. Para serviços que enfatizem participação e considerável conhecimento local, a lista curta pode ser totalmente constituída por ONGs. Nesses casos, deverá ser utilizado o método de SBQC, refletindo, no critério de avaliação, as qualificações singulares das ONGs, tais como, voluntariado, fins não-lucrativos, conhecimentos locais, abrangência de atuação e reputação. Os Mutuários poderão selecionar a ONG para Contratação Direta desde que atendidos os critérios indicados no parágrafo 3.10 destas Diretrizes.

3.17 *Agentes de Compras (AC)*. Quando o Mutuário não dispuser da necessária organização, recursos ou experiência, pode se mostrar mais eficiente o emprego, como seu agente, de firma especializada em processos de

compras. Quando os AC forem especificamente empregados como “agentes” cuidando da aquisição de itens específicos e normalmente trabalhando a partir de seu próprio escritório, eles geralmente receberão uma percentagem do valor da aquisição para a qual forem contratados ou a combinação da referida percentagem com uma taxa fixa. Em tais casos, os AC serão selecionados pelo procedimento de SBQC, atribuindo-se ao preço um peso de até 50 por cento. No entanto, quando os AC fornecerem apenas serviços de consultoria para aquisição ou atuarem como “agentes” para um projeto completo num escritório específico para tal projeto, eles são geralmente pagos com base no tempo, e em tais casos, serão adotados a SBQC e o contrato baseado no tempo, especificados nestas Diretrizes. O Agente deverá seguir todos os procedimentos de aquisição descritos no Acordo de Empréstimo e no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco em nome do Mutuário, incluindo o uso da SDP do Banco, procedimentos de revisão e documentação.

3.18 *Agentes de Inspeção.* Os Mutuários podem desejar empregar inspetores para verificar e certificar os bens antes do embarque ou quando de sua chegada no país do Mutuário. A inspeção levada a efeito, neste caso, geralmente abrange a qualidade e quantidade dos bens, verificando-se, também, a razoabilidade do preço. Os Agentes de Inspeção deverão ser selecionados pelos procedimentos da SBQC, atribuindo-se ao preço, um peso de até 50%, e utilizando-se contrato com pagamentos baseados em percentagem do valor dos bens inspecionados e certificados.

3.18 *Bancos.* Bancos de investimento e comerciais, financeiras e administradoras de fundos, contratados pelos Mutuários para a venda de ativos, emissão de títulos e outras transações financeiras empresariais, especialmente no contexto de operações de privatização, serão selecionados pelo método SBQC. A SDP fixará os critérios de seleção relativos à atividade – p. ex., experiência em tarefas semelhantes ou conhecimento de compradores potenciais – e o preço dos serviços. Além da remuneração convencional denominada “pró labore, poder-se-á incluir, também, uma remuneração “*ad exito*” (*sucess*

fee), que poderá ser fixada previamente, mas que normalmente é expressa como um percentual do valor dos ativos ou outros títulos a serem alienados. A SDP deverá esclarecer que a avaliação de custo levará em conta a remuneração *ad exito*, o que poderá ser feito em combinação com o pró labore ou isoladamente. Neste último caso, uma remuneração pró labore única deverá ser estabelecida para todos os consultores da lista curta, a qual será indicada na SDP. Nesta hipótese, as notas atribuídas durante a análise das propostas financeiras deverão basear-se na remuneração *ad exito*. Para a avaliação combinada (especialmente para contratos grandes) os preços poderão receber um peso maior do que o recomendado no parágrafo 2.23. A seleção poderá basear-se, também, apenas no custo das propostas que atendam a pontuação técnica mínima especificada. A SDP discriminará claramente o procedimento para apresentação e comparação das propostas.

3.20 *Auditores*. Os auditores geralmente desempenham tarefas de auditoria sob TDR e padrões bem definidos. Serão selecionados de acordo com a SBQC, desempenhando o preço um fator substancial na seleção (40 a 50 pontos) ou, alternativamente, com a “seleção de menor custo” conforme parágrafo 3.6. Para serviços muito pequenos³¹, poder-se-á usar SQC.

3.21 *“Fornecedores de Serviços”*. Projetos para os setores sociais podem requerer a contratação de grande número de pessoas remuneradas com base na prestação serviços (p. ex., trabalhadores sociais, como enfermeiras e paramédicos). A descrição de funções, qualificações mínimas, condições de emprego, procedimentos de seleção e os limites de revisão pelo Banco serão estabelecidos nos documentos do projeto e o contrato deverá estar incluído no plano de aquisições aprovado pelo Banco.

³¹ Ver nota de rodapé 30.

IV. TIPOS DE CONTRATO E DISPOSITIVOS ESSENCIAIS

Tipos de Contratos

4.1 *Contrato por Preço Global*³². Os contratos por preço global são utilizados principalmente para tarefas em que o teor e duração dos serviços, bem como o que se espera dos consultores é claramente definido. São comumente adotados para planejamentos simples, estudos de viabilidade, estudos ambientais, projetos detalhados de estruturas comuns ou padronizadas, elaboração de sistemas de processamento de dados, etc. Os pagamentos são vinculados à entrega de produtos, tais como relatórios, desenhos, planilhas de quantidades, documentos de licitação e programas de computador. Os contratos de preço global são de administração simples porque os pagamentos são devidos contra entrega de itens claramente especificados.

4.2 *Contrato Baseado no Tempo*³³. Adota-se este tipo de contrato quando for difícil definir o escopo e a duração dos serviços, seja porque os serviços relacionam-se com atividades de terceiros, para as quais o prazo de conclusão possa variar, seja em face da dificuldade de avaliação dos insumos dos consultores, necessários aos objetivos da tarefa. Esse tipo de contrato é comumente utilizado para estudos complexos, supervisão de obras, serviços de assessoria e a maior parte dos serviços de treinamento. Os pagamentos são fixados em taxas por horas, dias, semanas ou meses, acordadas para o pessoal (normalmente relacionado no contrato) e em itens reembolsáveis, utilizando despesas reais e/ou preços unitários. As taxas referentes ao pessoal incluem salário, encargos sociais, custo operacional, tarifas (ou lucro) e, se necessário, adicionais especiais. Esse tipo de contrato estabelecerá um valor máximo de pagamentos totais a serem feitos aos consultores. Esse teto de pagamentos deve incluir um valor de contingência visando o ressarcimento de

³² Minuta padrão para *Contrato de Serviços de Consultores (Remuneração por Preço Global)*.

³³ Minuta padrão de *Contrato de Serviços de Consultores (Remuneração com Base no Tempo)*.

trabalhos imprevistos, bem como, se necessário, normas de reajuste de preço. Recomenda-se que esses contratos sejam administrados e supervisionados cuidadosamente pelo cliente, a fim de assegurar sua implementação satisfatória, bem como a adequação dos pagamentos solicitados pelos consultores.

4.3 *Contrato de Honorários Pró Labore e/ou de Ad Exito.* Contratos com esse tipo de remuneração são amplamente utilizados nos casos de consultores (bancos ou financeiras) que estejam preparando empresas para venda ou para fusão, especialmente em operações de privatização. As remunerações do Consultor incluem uma parcela de pró labore e outra de honorários relativos ao êxito da operação, esta última normalmente expressa como um percentual do preço de venda dos ativos.

4.4 *Contrato por Percentual.* Esses contratos são utilizados, freqüentemente, para serviços arquitetônicos e, também, para agentes de compras e inspetores. Os contratos por percentual relacionam diretamente as tarifas pagas ao Consultor com o preço, estimado ou real, do projeto da obra, ou com o preço dos bens adquiridos ou inspecionados. Os contratos são negociados com base nas normas vigentes no mercado para os serviços e/ou nas estimativas de custo do pessoal-mês para os serviços, ou, ainda, são submetidos à seleção competitiva. Deve-se levar em conta que, no caso de serviços de arquitetura ou engenharia, os contratos por percentual estão implicitamente desprovidos de incentivos para obtenção de economia e, portanto, são desestimulados. Em decorrência disso, o uso de um contrato desse tipo para serviços de arquitetura é recomendado, apenas, se baseado em preço fixo estabelecido, além de abranger serviços definidos com precisão, p. ex. não se aplicaria à supervisão de obras.

4.5 *Contratos para Entrega de Quantidades de Serviços não Definidas Previamente (Acordo de Preço).* Tais contratos são utilizados na hipótese de os Mutuários necessitarem ter pronta disponibilidade de serviços especializados de consultoria relativos à determinada atividade, cuja extensão e duração não podem ser definidas antecipadamente. São adotados, geralmente,

para contratar “assessores” para a implementação de projetos complexos (por exemplo, painel técnico), árbitros especializados em comitês de resolução de disputas, reformas institucionais, consultoria em licitação, resolução de problemas técnicos, etc., normalmente pelo período de um ano ou mais. O Mutuário e a empresa concordam quanto às tarifas unitárias a serem pagas aos especialistas, e os pagamentos são feitos com base no tempo efetivamente gasto na execução do serviço.

Dispositivos Essenciais

4.6 *Moeda.* As SDP deverão esclarecer que as empresas podem utilizar, na fixação dos preços dos serviços, qualquer moeda conversível. O consultor pode expressar o preço de sua proposta pela soma de valores em diferentes moedas, desde que limitadas a três moedas estrangeiras. O Mutuário pode exigir que os consultores indiquem a parcela do preço que representa os custos na moeda do país do Mutuário. O pagamento, nos termos do contrato, será feito na moeda, ou moedas, escolhida para a fixação do preço na proposta.

4.7 *Reajuste de Preço.* A fim de reajustar a remuneração à inflação estrangeira e/ou local, deverá constar dos contratos com duração superior a 18 meses, um dispositivo a respeito de reajustes. Quando a inflação estrangeira ou local for estimada em patamares elevados ou imprevisíveis, contratos de duração inferior à mencionada poderão, também, incluir dispositivo a respeito.

4.8 *Condições de Pagamento.* Normas a respeito de pagamento, tais como valores, cronograma e procedimentos, devem ser acordadas no decorrer das negociações. Os pagamentos podem ser feitos em intervalos regulares (como contratos baseados no tempo) ou para produtos acordados (como contratos de preço global). Pagamentos antecipados (como aqueles destinados à cobertura de custos de mobilização) que excederem 10 por cento do valor do contrato devem ser, normalmente, assegurados por garantia de pagamento antecipado.

4.9 Os pagamentos serão feitos prontamente, em conformidade com os dispositivos contratuais. Para esse fim,

- (a) os consultores poderão ser pagos diretamente pelo Banco, a pedido do Mutuário, ou, excepcionalmente, por meio de uma Carta de Crédito;
- (b) apenas os valores objeto de controvérsia serão retidos, pagando-se o restante da fatura de acordo com o contrato; e
- (c) o contrato disporá a respeito do pagamento e valor de compensação financeira na hipótese de atraso no pagamento por responsabilidade do cliente além do prazo previsto no contrato; o montante dessa compensação será especificado no contrato.

4.10 *Garantia de Proposta e de Execução.* Garantia de proposta e de desempenho não são recomendadas para serviços de consultoria. A execução dessas garantias está freqüentemente sujeita a decisões subjetivas, podem ser facilmente objeto de abuso e tendem a aumentar os preços para o setor de consultoria, que acabam sendo transferidos para o Mutuário sem benefícios evidentes.

4.11 *Contribuição do Mutuário.* O Mutuário poderá designar membros de sua equipe profissional, em diferentes funções para o serviço. O contrato entre Mutuário e Consultor deverá detalhar as normas relativas à referida equipe, designada como pessoal de contrapartida, bem como as instalações fornecidas pelo Mutuário, como alojamento, escritórios, apoio de secretaria, utensílios, materiais e veículos. O contrato deve prever providências a serem tomadas pelo Consultor no caso de quaisquer dos itens não poderem ser fornecidos ou ocorrer a sua retirada durante a execução do serviço, bem como a compensação devida ao Consultor neste caso.

4.12 *Conflito de Interesse.* O Consultor não deverá receber qualquer remuneração relativa ao serviço, além da prevista no contrato. O Consultor e seus associados não empreenderão qualquer atividade de consultoria ou outras atividades que conflitem com os interesses do cliente. O contrato deverá conter provisões limitando o envolvimento futuro do consultor em outro serviço resultando da tarefa de consultoria ou a ela diretamente relacionado, de acordo com as exigências dos parágrafos 1.8 e 1.10 das Diretrizes.

4.13 *Responsabilidade Profissional.*

Espera-se que o consultor desempenhe suas funções com a necessária diligência e de acordo com os padrões predominantes que regem a atividade profissional. Considerando-se que a responsabilidade do Consultor perante o Mutuário encontra-se regulamentada pela legislação aplicável, não há necessidade de inserir disposições a respeito no contrato, salvo se as partes acordarem na limitação da responsabilidade. Nesse caso devem assegurar-se de que: a) não poderá haver limitação no caso de culpa grave ou dolo por parte do Consultor; b) a responsabilidade do Consultor perante o Mutuário não deve ser inferior a um multiplicador do valor total do contrato a ser indicado na SDP e nas condições especiais do contrato (o valor de tal limite dependerá de cada caso)³⁴ e c) qualquer limitação desse tipo deve referir-se apenas à responsabilidade do Consultor perante o Cliente, não afetando a responsabilidade do Consultor perante terceiros.

4.14 *Substituição de Pessoal.* Na hipótese de, durante o serviço, ser necessária a substituição (com opor motivo de doença ou diante da comprovada inadequação de membro da equipe), deverá o Consultor submeter outro técnico com o mesmo nível de capacitação à aprovação do Mutuário.

4.15 *Legislação Aplicável e Resolução de Conflitos.* O contrato deverá conter disposições a respeito da legislação aplicável e do foro para a resolução de conflitos. Os contratos de consultoria sempre deverão conter uma cláusula sobre resolução de conflitos. Arbitragem comercial internacional pode ter vantagens práticas sobre outros métodos de resolução de conflitos. Diante disso, os Mutuários são estimulados a incluir nos contratos provisões relativas à arbitragem. O Banco não poderá ser nomeado, nem aceitará pedidos para nomeação de um árbitro.³⁵

³⁴ O Mutuário é estimulado a providenciar seguro contra os riscos acima desses limites.

³⁵ Contudo, fica entendido que funcionários do International Center for Investment Disputes (ICSID) (Centro Internacional de Disputas sobre Investimentos) terão a liberdade para nomear árbitros, enquanto funcionários do ICSID.

V. SELEÇÃO DE CONSULTORES INDIVIDUAIS

5.1 Consultores individuais são contratados para serviços em relação aos quais: a) a participação de equipe não é necessária, b) não é necessário qualquer apoio profissional externo adicional (sede), e c) a experiência e qualificações da pessoa são os requisitos principais. Quando a coordenação, administração ou responsabilidade coletiva forem dificultadas em virtude do número de pessoas, é aconselhável contratar uma empresa.

5.2 Consultores individuais são selecionados com base em suas qualificações para o serviço. Não se exige a publicidade³⁶ e os consultores não têm que enviar propostas. Essa seleção deverá basear-se na comparação das qualificações de, pelo menos, três candidatos dentre aqueles que manifestaram interesse na execução dos serviços ou que foram diretamente contatados pelo Mutuário. Os profissionais cujas qualificações serão consideradas para a comparação deverão preencher os requisitos relevantes mínimos de qualificações. Aqueles profissionais selecionados para contratação pelo Mutuário deverão ser os de melhor qualificação e deverão estar plenamente capacitados ao desempenho da tarefa. A capacidade é aferida com base nos antecedentes acadêmicos, experiência e, quando necessário, no conhecimento das condições locais, tais como, idioma local, cultura, sistema administrativo e organização de governo.

5.3 Circunstancialmente, membros da equipe, permanentes ou associados, de uma empresa de consultoria podem exercer consultoria individualmente, devendo-se aplicar à empresa em questão, nestes casos, as normas a respeito de conflito de interesse descritas nestas Diretrizes.

5.4 Consultores individuais podem ser contratados diretamente com a devida justificativa em casos excepcionais como: (a) tarefas que sejam continuação de serviço prévio que o consultor tenha executado e para o qual o consultor tenha sido selecionado competitivamente; (b) serviços de duração total

³⁶ No entanto, em alguns casos os Mutuários poderão considerar a vantagem da publicidade à sua escolha.

estimada menor que seis meses; (c) situações de emergência que resultam de desastres naturais; e (d) quando o indivíduo é o único consultor qualificado para o serviço.

APÊNDICE 1: REVISÃO PELO BANCO DA SELEÇÃO DE CONSULTORES

Planejamento dos Processos de Seleção

1. O Banco deverá revisar o processo de seleção para contratação de consultores propostos pelo Mutuário no Plano de Aquisições a fim de assegurar sua conformidade com os termos do Acordo de Empréstimo e destas Diretrizes. O Plano de Aquisições deverá cobrir um período inicial de, no mínimo, 18 meses. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme necessário, sempre cobrindo o período de 18 meses seguintes de implementação do projeto. Quaisquer revisões propostas ao Plano de Aquisições deverão ser enviadas ao Banco para sua aprovação prévia.

Revisão Prévia

2. Em todos os contratos que estejam sujeitos à revisão prévia pelo Banco:

- (a) O Mutuário, antes de solicitar propostas, submeterá à revisão do Banco e não-objeção o custo estimado e a SDP (incluindo a lista curta), procedendo às modificações razoavelmente solicitadas pelo Banco. Quaisquer outras modificações, estarão subordinadas à prévia “não-objeção” do Banco, antes do envio da SDP aos consultores constantes da lista curta.
- (b) Após a avaliação das propostas técnicas, o Mutuário fornecerá ao Banco, com tempo suficiente para a sua revisão, o relatório da avaliação técnica (elaborado, se solicitado pelo Banco, por especialistas aceitos pelo mesmo) e, se solicitado pelo Banco, uma cópia das propostas. Na hipótese de o Banco concluir pela incompatibilidade da avaliação técnica com as disposições da SDP, informará prontamente o Mutuário, indicando as razões de tal posição, ou emitirá a não-objeção à avaliação técnica. O Mutuário deve, também, solicitar a “não-objeção” do Banco no

caso de o relatório de avaliação recomendar a rejeição de todas as propostas.

- (c) O Mutuário poderá prosseguir com a abertura das propostas financeiras somente após receber a não-objeção do Banco à avaliação técnica. Quando preço for um fator na seleção do consultor, o Mutuário poderá, então, seguir com a avaliação financeira de acordo com as provisões da SDP. O Mutuário deverá fornecer ao Banco, para informação, o relatório final de avaliação técnica e financeira junto com sua recomendação da firma vencedora. O Mutuário deverá notificar a firma que recebeu a maior pontuação total na avaliação final sobre sua intenção de outorga do contrato à firma e deverá convidá-la para as negociações.
- (d) Se o Mutuário receber reclamações dos consultores, uma cópia da reclamação e da resposta do Mutuário deverá ser enviada ao Banco para conhecimento.
- (e) Se, como resultado da análise de uma reclamação, o Mutuário modificar sua recomendação de outorga do contrato, as razões de tal decisão e um relatório de avaliação revisado deverão ser enviados ao Banco para não-objeção. O Mutuário deverá providenciar uma nova publicação da outorga do contrato, conforme o parágrafo 2.28 destas Diretrizes.
- (f) Concluídas as negociações, deverá o Mutuário fornecer ao Banco, em tempo hábil para sua revisão, a cópia do contrato negociado devidamente rubricado. Se o contrato negociado resultou na substituição de pessoal-chave ou qualquer modificação nos TDR e no contrato originalmente apresentado, o Mutuário deverá ressaltar as mudanças e fornecer uma explicação por que tais mudanças são adequadas e necessárias.
- (g) Concluindo o Banco pela incompatibilidade do relatório de avaliação final, recomendação de outorga, e/ou do contrato negociado com os termos da SDP, informará

prontamente o Mutuário, indicando as razões de sua posição. Caso contrário, o Banco informará sua não-objeção à outorga do contrato. O Mutuário deverá confirmar a outorga do contrato somente após receber a não-objeção do Banco.

- (h) O Mutuário, ao assinar o contrato e antes de efetuar o primeiro pedido de desembolso relativo ao mesmo, fornecerá ao Banco uma cópia do termo do contrato.
- (i) A descrição e o montante do contrato, bem como o nome e endereço da empresa, estarão sujeitos à divulgação pelo Banco, quando do recebimento da uma cópia do contrato assinado pelo Mutuário.

Modificações do Contrato

3. Na hipótese de o Mutuário efetuar prorrogação substancial do prazo fixado para a execução do contrato, concordando com qualquer modificação substancial do escopo dos serviços, substituição de pessoal chave, remissão de obrigações constantes das condições do contrato, ou proceder à quaisquer mudanças no contrato que possam, no conjunto, elevar seu valor original em mais de 15%, deverá o Mutuário solicitar a não-objeção do Banco. Concluindo o Banco pela incompatibilidade dessa proposição com as disposições do Acordo de Empréstimo e/ou do Plano de Aquisições, informará prontamente o Mutuário, declarando suas razões. Uma cópia de todos os aditivos do contrato deverão ser fornecidos ao Banco para arquivamento.

Revisão Posterior

4. Durante a implementação do Projeto e até dois anos após a data de encerramento do Acordo de Empréstimo, o Mutuário deverá reter toda a documentação relacionada com cada contrato não regido pelo parágrafo 2, incluindo a cópia original do contrato, a análise das respectivas propostas e recomendações de outorga, para exame pelo Banco ou por seus consultores, mas não se limitando a isso. O Mutuário deverá também fornecer tal documentação ao Banco a seu pedido. O Banco deverá, na hipótese de o Banco concluir

que o contrato ou a outorga são incompatíveis com os termos do Acordo de Empréstimo e do Plano de Aquisições aprovado pelo Banco, informar prontamente o Mutuário que o parágrafo 1.17 destas Diretrizes se aplicarão, apresentando as razões de sua posição.

Traduções

5. Na hipótese de o contrato estar sujeito à revisão prévia e tiver sido redigido em idioma nacional (ou no idioma usado nacionalmente no país do Mutuário em transações comerciais), deverá ser fornecida ao Banco a tradução juramentada dos relatórios de avaliação, bem como da minuta do contrato negociado e rubricado no idioma usado internacionalmente definido na SDP (inglês, francês ou espanhol). O mesmo se aplica a quaisquer aditivos aos contratos.

APÊNDICE 2: INSTRUÇÕES AOS CONSULTORES (IAC)

1. Estas Diretrizes dispõem que o Mutuário deve adotar as SDP editadas pelo Banco, que compreendem as IAC, as quais abrangem a maioria das tarefas. Em circunstâncias excepcionais, caso o Mutuário precise emendar a IAC padrão, deverá fazê-lo, por meio da Folha de Dados, sendo-lhe vedado introduzir modificações no texto principal. As IAC conterão as informações adequadas a respeito dos seguintes aspectos do serviço:

- (a) breve descrição do serviço;
- (b) formulário padrão para as propostas técnicas e financeiras;
- (c) nomes e informações a respeito dos funcionários a quem podem ser solicitados os esclarecimentos e com os quais se reunirá o representante do consultor, se necessário;
- (d) detalhes relativos ao procedimento de seleção a ser adotado, inclusive (i) a descrição do processo de duas fases, se aplicável; (ii) a lista dos critérios de avaliação técnica e dos pesos atribuídos a cada critério; (iii) os detalhes da avaliação financeira; (iv) os pesos relativos à qualidade e preço, no caso de SBQC; (v) a nota mínima de aprovação para a qualidade; e (vi) os detalhes a respeito da abertura pública das propostas financeiras;
- (e) estimativa da quantidade de trabalho do pessoal chave (em pessoa-mês) que se necessita do consultor ou o orçamento total, mas nunca ambos;
- (f) indicação da experiência mínima, formação acadêmica etc. esperado do pessoal-chave;
- (g) informações a respeito de qualquer financiamento externo;
- (h) informações a respeito das negociações, informações financeiras e outras exigidas da empresa selecionada no decorrer da negociação do contrato;
- (i) prazo e data final de entrega das propostas;

- (j) moeda(s) na(s) qual(is) os valores dos serviços serão expressos, comparados e pagos;
- (k) referência à legislação do país do Mutuário que tenha particular relevância em face do contrato de consultoria proposto;
- (l) declaração de que a empresa, bem como qualquer associada, será desqualificada para o fornecimento de bens, obras ou serviços incluídos no projeto se, a critério do Banco, tais atividades constituírem conflito de interesse com os serviços prestados;
- (m) modo de apresentação da proposta, incluindo a exigência de que as propostas técnicas e as propostas financeiras sejam apresentadas em separado e fechadas, de forma a assegurar que a avaliação técnica não seja influenciada pelo preço;
- (n) pedido para que a empresa convidada acuse recebimento da SDP e informe o Mutuário a respeito do interesse na apresentação de proposta;
- (o) lista curta de consultores convidados a apresentar propostas esclarecendo da possibilidade, ou não, de associação entre os consultores constantes da referida lista;
- (p) prazo de validade das propostas no decorrer do qual os consultores se comprometerão a manter, sem alterações, o pessoal chave, as tarifas e o preço total propostos. Havendo prorrogação do referido prazo, é direito dos consultores retirar suas propostas;
- (q) data prevista para o início de execução do serviço pelo consultor selecionado;
- (r) declaração esclarecendo se o contrato e pessoal do consultor são, ou não, isentos de impostos e, em caso negativo, qual o ônus fiscal previsto ou onde tal informação pode ser obtida rapidamente, além de declaração requerendo que o Consultor inclua na proposta financeira um valor, claramente identificado, destinado à cobertura de impostos;

- (s) detalhes relativos aos serviços, instalações, equipamento e pessoal a serem disponibilizados pelo Mutuário, se já não estiverem previstos nos TDR ou na minuta do contrato;
- (t) etapas do serviço, se necessário, bem como a probabilidade de existência de serviços subsequentes;
- (u) procedimento adotado quanto aos pedidos de esclarecimentos a respeito de informações fornecidas na SDP;
- (v) quaisquer condições para subcontratação de parte do serviço.

APÊNDICE 3: ORIENTAÇÃO AOS CONSULTORES

Objetivo

1. Este apêndice contém orientação aos consultores interessados em fornecer serviços profissionais e de consultoria financiados pelo Banco ou pelos fundos fiduciários.

Responsabilidade pela Seleção de Consultores

2. A responsabilidade pela implementação do projeto e, por conseguinte, e pelo pagamento sobre os serviços de consultoria, é exclusiva do Mutuário. O Banco, de sua parte, em atendimento ao seu Convênio Constitutivo, deve assegurar que os pagamentos relativos a empréstimo ou doação sejam efetuados à medida que as despesas sejam feitas. Os desembolsos dos recursos de empréstimo ou doação somente serão feitos mediante solicitação do Mutuário³⁷ 36. Os comprovantes da utilização dos recursos, de acordo com o Acordo de Empréstimo e/ou Plano de Aquisições (ou o Acordo do Fundo Fiduciário), serão submetidos à apreciação do Banco juntamente com o pedido de saque pelo Mutuário. Os pagamentos poderão ser efetuados (a) para reembolsar o Mutuário de pagamento(s) já realizados(s) com recursos próprios, (b) diretamente a terceiros (a uma Consultora), ou (c) a banco comercial, cobrindo despesas decorrentes de Compromisso Especial do Banco Mundial, assumido para cobertura de carta de crédito de banco comercial (tal procedimento é excepcional no caso de Consultoras). Conforme ressaltado no parágrafo 1.4 destas Diretrizes, o Mutuário é responsável pela seleção e emprego dos consultores, mediante solicitação de propostas, recebimento e avaliação das mesmas e outorga do contrato. O contrato tem como partes o Mutuário e o Consultor. O Banco não é parte no contrato.

³⁷ A descrição detalhada dos procedimentos de desembolso está estabelecida no Manual de Desembolso.

Papel do Banco

3. Conforme o disposto nestas Diretrizes (Apêndice 1), cabe ao Banco examinar a SDP, a avaliação das propostas, as recomendações de outorga e o contrato, a fim de assegurar que o processo seja levado a efeito em obediência aos procedimentos acordados, conforme disposto no Acordo de Empréstimo e melhor detalhadas no Plano de Aquisições. Para todos os contratos sujeitos à revisão prévia, o Banco examinará os documentos antes da sua emissão, como descrito no Apêndice 1. Concluindo o Banco, no decorrer do processo de seleção (e mesmo após a outorga), que os procedimentos acordados não foram observados em qualquer aspecto substancial, poderá declarar viciada a seleção (misprocurement), conforme previsto no parágrafo 1.17. Na hipótese, porém, de a outorga se verificar após a “não-objeção” do Banco, este somente poderá declarar viciada a seleção no caso de a “não-objeção” haver se baseado em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário. Poderá o Banco, ainda, impor as sanções previstas no parágrafo 1.22 das Diretrizes, se constatar o envolvimento em práticas corruptas ou fraudulentas por parte dos representantes do Mutuário ou do Consultor.

4. O Banco publica SDP e contratos padrão, destinados a tipos diversificados de serviços de consultoria. O Mutuário deve utilizar tais documentos, conforme previsto nos parágrafos 2.9 e 2.12 destas Diretrizes, com um mínimo de alterações aceitáveis pelo Banco, visando adaptá-los a peculiaridades do projeto. O Mutuário completa e emite esses documentos como parte da SDP.

Informações Sobre os Serviços de Consultoria

5. Informações a respeito dos serviços de consultoria, incluindo breve descrição da natureza dos mesmos, prazos, estimativa de custo, pessoal-mês, etc., deverão constar do *Project Information Document (PID)*, que descreve projetos em elaboração. Informações semelhantes serão também incluídas na descrição de cada projeto, no *Monthly Operational Summary (MOS)*. As referidas informações serão atualizadas continuamente. Cada projeto requer a publicação de um Aviso Geral de Licitação no *United Nations*

*Development Business (UNDB online)*³⁸ e no *dgMarket*, que incluirá descrição mais pormenorizada a respeito dos serviços exigidos, agência que implementa o projeto e custo previsto. No caso de contratos de valor elevado³⁹, tal procedimento deverá ser seguido de anúncio específico n *UNDB online* e no *dgMarket*, no aguardo de “manifestações de interesse”. O Documento de Avaliação do Projeto (PAD) fornecerá informações ainda mais pormenorizadas.

6. O PID e o MOS encontram-se à disposição pela Internet e no Infoshop⁴⁰ do Banco. O PAD será disponibilizado após a aprovação do empréstimo. UNDB e *dgMarket* estão disponíveis mediante assinatura *online*.

Papel do Consultor

7. Ao receber a SDP e, constatando o Consultor a possibilidade de atender os requisitos dos TDR além das condições comerciais e contratuais, deverá tomar as providências necessárias no sentido de elaborar uma proposta completa (p. ex. visita ao país onde será executado o serviço, contatando associados, compilando documentação e criando a equipe de elaboração). Na hipótese de o consultor encontrar nos documentos da SDP – especialmente no procedimento de seleção e nos critérios de avaliação – qualquer ambigüidade, omissão, contradição interna ou qualquer característica obscura, discriminatória ou restritiva, deverá buscar esclarecimentos do Mutuário, por escrito, no prazo fixado na SDP.

8. Há que ressaltar que a SDP específica divulgada pelo Mutuário rege cada seleção, conforme previsto no parágrafo 1.2 destas Diretrizes. Cabe aos consultores, ao constatar a incompatibilidade de qualquer dispositivo da

³⁸ *Development Business* é uma publicação do Departamento de Informação Pública das Nações Unidas, UN Plaza, Nova York, Nova York, 10017, EUA (www.devbusiness.com; email: dbsubscribe@un.org). *DgMarket* (www.dgmarket.com) é um serviço da Development Gateway Foundation, 815, Connecticut Ave. NW, Suite 620, Washington, DC 20006.

³⁹ Contratos cujo valor ultrapasse US\$200.000 ou equivalente.

⁴⁰ O endereço do Infoshop é o do Banco Mundial: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, U.S.A. A base de dados de projetos (*Project Database*) está disponível no <http://www4.worldbank.org/projects/>.

SDP com as prescrições contidas nestas Diretrizes, comunicar tal fato ao Mutuário.

9. Os consultores devem assegurar-se de estar submetendo uma proposta integralmente adequada, incluindo toda a documentação solicitados na SDP. É essencial assegurar a precisão dos *curricula vitae* do pessoal-chave apresentado na proposta. Os *curricula vitae* serão datados e assinados pelos consultores e pelos profissionais. O descumprimento no atendimento de requisitos essenciais resultará na rejeição da proposta. É vedado aos consultores alterar a substância, o pessoal chave, etc., após a entrega e abertura das propostas técnicas. O mesmo se aplica às propostas financeiras, as quais, após a entrega, não poderão ter a cotação relativa à remuneração alterada, exceto no decorrer das negociações, conforme as disposições da SDP. Se o pessoal-chave não estiver disponível para uma empresa devido a uma prorrogação da validade das propostas, uma modificação do pessoal-chave de qualificação equivalente ou superior pode ser possível.

Confidencialidade

10. O processo de avaliação das propostas, consoante o disposto no parágrafo 2.31, será confidencial até a publicação da outorga do contrato, exceto a notificação da pontuação técnica, conforme os parágrafos 2.20 e 2.27. A confidencialidade permite que o Mutuário e os revisores do Banco evitem qualquer interferência inoportuna. Na hipótese de, durante o processo de avaliação, os consultores desejarem apresentar informações adicionais ao Mutuário, Banco ou a ambos, devem fazê-lo por escrito.

Providências do Banco

11. Desejando suscitar questões a respeito do processo de seleção, os consultores poderão, enviar ao Banco cópias das suas comunicações com o Mutuário, ou contatar o Banco, diretamente e por escrito, se o Mutuário não lhes responder prontamente e se a comunicação referir-se à reclamação contra o Mutuário. As comunicações serão endereçadas ao Líder da Equipe de Projeto (Task Team Leader - TTL), enviando-se cópia para o Diretor do Banco no país (Country Director) e

para o Gerente Regional de Licitações. Os nomes dos TTL são encontrados no PAD.

12. As alusões que as empresas da lista curta venham trazer ao conhecimento do Banco, previamente à data de encerramento do prazo de entrega das propostas, serão, quando necessário, submetidas ao Mutuário, com as observações e recomendações do Banco, para fins de ação ou resposta.

13. Comunicações dos consultores recebidas pelo Banco após a abertura das propostas técnicas, serão processadas conforme se segue. No caso dos contratos não sujeitos à revisão prévia do Banco, serão enviadas ao Mutuário as comunicações, com vistas à devida consideração e ação apropriada. A resposta do Mutuário será revista durante a supervisão subsequente do projeto pela equipe do Banco. No caso de contrato sujeito à revisão prévia, deverá o Banco examinar a comunicação, em consulta com o Mutuário e, necessitando de informações adicionais, deverá solicitá-las deste. Caso informações ou esclarecimentos adicionais forem requeridos do Consultor, o Banco deverá solicitar que o Mutuário obtenha-os, comente-os ou incorpore-os, conforme apropriado, no relatório de avaliação. O processo de revisão pelo Banco não estará concluído até que sejam examinadas e consideradas as comunicações.

14. O Banco não manterá discussão ou correspondência com qualquer consultor durante o processo de seleção e revisão, até a notificação da outorga, salvo para confirmar recebimento das comunicações.

Esclarecimentos

15. Na hipótese de, após a outorga do contrato, o consultor desejar obter esclarecimentos a respeito das razões da não aceitação de sua proposta, deverá endereçar solicitação ao Mutuário, conforme o disposto no parágrafo 2.29. Insatisfeito com a resposta e desejando reunir-se com o Banco, poderá contatar o Conselheiro Regional de Licitações encarregado do país do Mutuário, que providenciará sua realização com o pessoal relevante. É vedado, na referida reunião, discutir-se a respeito das propostas dos competidores, devendo restringir-se, apenas, à proposta dos consultores.