

Políticas Básicas e Procedimentos de Aquisições do BID

1995



Banco Interamericano de Desenvolvimento



Os países membros do Banco são os seguintes:

Alemanha	Guiana
Argentina	Haiti
Áustria	Honduras
Bahamas	Israel
Barbados	Itália
Bélgica	Jamaica
Belize	Japão
Bolívia	México
Brasil	Nicarágua
Canadá	Noruega
Chile	Países Baixos
Colômbia	Panamá
Costa Rica	Paraguai
Croácia	Peru
Dinamarca	Portugal
El Salvador	Reino Unido
Equador	Republica Dominicana
Eslovênia	Suécia
Espanha	Suíça
Estados Unidos	Suriname
Finlândia	Trinidad e Tobago
França	Uruguai
Guatemala	Venezuela

NOTA: Consultar o Banco com relação às repúblicas sucessoras da ex-República Socialista da Iugoslávia que se qualificam para aquisições com empréstimos do BID.

SUMÁRIO

I. CONSIDERAÇÕES GERAIS	4
1.1 PROPÓSITO E OBJETIVO	4
1.2 CONTEÚDO	4
1.3 IMPORTÂNCIA DAS AQUISIÇÕES.....	4
II. NORMAS COMUNS A TODAS AS AQUISIÇÕES.....	4
2.1 USO EFICIENTE E ECONÔMICO DOS RECURSOS DO BANCO	4
2.2 RELAÇÕES JURÍDICAS DIVERSAS	4
2.3 RESPONSABILIDADES BÁSICAS	4
2.4 PLANEJAMENTO DAS AQUISIÇÕES	5
(A) Plano geral de aquisições.....	5
(b) Pacotes de licitações (tipo, quantidade e montante dos contratos)	5
(c) Contratos "chave na mão".....	5
2.5 QUALIFICAÇÃO DE EMPREITEIROS E BENS.....	5
2.6 REQUISITOS DE NACIONALIDADE PARA EMPREITEIROS DE OBRAS	6
2.7 CRITÉRIOS PARA DETERMINAR A NACIONALIDADE DE UM EMPREITEIRO	6
2.8 ORIGEM DOS BENS.....	6
2.9 TRANSPORTE E SEGURO DE BENS.....	6
2.10 ASSOCIAÇÃO DE FIRMAS LOCAIS E ESTRANGEIRAS.....	6
2.11 QUALIFICAÇÃO DE EMPRESAS AFILIADAS PARA APRESENTAR OFERTAS.....	6
2.12 AQUISIÇÕES COM RECURSOS DE OUTRAS FONTES.....	7
2.13 AQUISIÇÕES EFETUADAS ANTES DA ASSINATURA DO CONTRATO DE EMPRÉSTIMO DO BANCO	7
2.14 PROCEDIMENTOS PARA PROGRAMAS GLOBAIS DE CRÉDITO	7
2.15 PROCEDIMENTOS PARA OPERAÇÕES ESPECIAIS.....	7
2.16 AQUISIÇÕES QUE NÃO SE AJUSTAM ÀS NORMAS DO BANCO.....	7
2.17 SUPERVISÃO DO BANCO	7
III. LICITAÇÃO PÚBLICA INTERNACIONAL.....	8
3.1 TIPOS DE LICITAÇÃO. FUNDAMENTO DA LICITAÇÃO PÚBLICA.....	8
3.2 PRINCÍPIOS BÁSICOS DA LICITAÇÃO PÚBLICA.....	8
3.3 CONTRATOS QUE REQUEREM LICITAÇÃO PÚBLICA INTERNACIONAL	8
3.4 AQUISIÇÕES EM MONTANTES INFERIORES AOS LIMITES ESTABELECIDOS	9
3.5 IDIOMA E INTERPRETAÇÃO	9
3.6 PUBLICIDADE PARA A LICITAÇÃO PÚBLICA INTERNACIONAL.....	9
(a) Aviso Geral de Aquisição (AGA).....	9
(b) Avisos Específicos de Aquisições (AEA)	10
(c) Montantes contratuais acima dos quais se requer publicidade internacional.....	10
3.7 PRÉ-QUALIFICAÇÃO	10
(a) Requisito.....	10
(b) Sistema de dois envelopes	11
(c) Registro	11
(d) Prazo	12
3.8 DOCUMENTOS DE LICITAÇÃO.....	12
(a) Clareza e conteúdo.....	12
(b) Preço dos documentos	12
(c) Livre acesso ao mutuário.....	12
(d) Padrões de qualidade.....	12
(e) Especificações de equipamentos e marcas de fábrica ..	12
(f) Moeda.....	12
(g) Garantias	13
(h) Margens de preferência	14
(i) Critérios para avaliação de ofertas.....	15
(j) Erros ou omissões sanáveis	15
(k) Rejeição de todas as ofertas.....	15
(l) Protestos.....	15
(m) Condições contratuais	15
3.9 CONVOCAÇÃO PARA LICITAÇÃO	17
(a) Com pré-qualificação.....	17
(b) Sem pré-qualificação.....	17
(c) Esclarecimento dos documentos de licitação.....	17
(d) Modificação ou ampliação dos documentos de licitação ..	17
3.10 ABERTURA E AVALIAÇÃO DAS OFERTAS.....	17
(a) Prazo entre a publicidade e a abertura das ofertas.....	17
(b) Procedimentos para a abertura das ofertas.....	17
(c) Esclarecimentos das ofertas	17
(d) Confidencialidade	18

(e) Análise das ofertas.....	18
(f) Comparação das ofertas	18
(g) Prorrogação do prazo de validade das ofertas	18
(h) Rejeição das ofertas.....	18
3.11 ADJUDICAÇÃO.....	18
3.12 Assinatura do contrato.....	19
3.13 Legislação local.....	19
3.14 ENTIDADES ESPECIALIZADAS	19

IV OUTROS MÉTODOS DE AQUISIÇÃO..... 19

4.1 EXCEÇÕES À LICITAÇÃO PÚBLICA INTERNACIONAL	19
(a) Licitação pública restrita a firmas locais.....	19
(b) Licitação privada	19
(c) Tomada de preços no âmbito internacional e local	20
(d) Contratação direta.....	20
(e) Administração direta.....	20
4.2 CIRCUNSTÂNCIAS EXPRESSAMENTE PREVISTAS.....	20
4.3 BENS PARA PROJETOS EDUCACIONAIS, CIENTÍFICOS, TECNOLÓGICOS E AMBIENTAIS	20

V NORMAS PARA AQUISIÇÕES DO SETOR PRIVADO.....20

5.1 APLICAÇÃO DE POLÍTICAS AO SETOR PRIVADO	21
5.2 LICITAÇÃO PRIVADA.....	21
5.3 MÉTODOS ESPECIAIS DE AQUISIÇÃO.....	21
5.4 CONFLITO DE INTERESSES.....	21

VI. COMITÊ DE AQUISIÇÕES E PROCEDIMENTO PARA A APRESENTAÇÃO DE PROTESTOS 21

6.1 COMITÊ DE AQUISIÇÕES DO BANCO.....	21
6.2 OUTRAS UNIDADES DO BANCO.....	22
6.3 PROCEDIMENTO PARA A APRESENTAÇÃO DE PROTESTOS	22
(a) Apelações	22
(b) Apresentação de protestos	22

VII. DIVULGAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS..... 22

7.1 INFORMAÇÃO GERAL.....	22
7.2 DIVULGAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS APROVADOS	23
(a) Comunicados de imprensa.....	23
(b) Perfis de projetos	23
(c) Aviso Geral de Aquisições.....	23
(d) Aviso específico de aquisições.....	23
(e) DB Projects	23

ANEXO 24

I. CONSIDERAÇÕES GERAIS

1.1 Propósito e objetivo

O propósito deste documento é dar a conhecer aos mutuários, seu empreiteiro e fornecedores, no âmbito de aquisições financiadas com empréstimos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (doravante denominado "Banco"), as políticas e procedimentos básicos do Banco em matéria de aquisição de bens, obras e serviços conexos.¹ A contratação de serviços de consultoria é regida por outras normas, que figuram na publicação "Oportunidades de Negócios para Firms Consultoras".

1.2 Conteúdo

Este folheto está dividido em sete capítulos. O primeiro serve de introdução e ressalta a importância do processo de aquisições para a execução dos projetos². O segundo abrange as normas aplicáveis a todos os métodos de aquisição. O terceiro descreve o método mais importante de aquisição, que é a licitação pública internacional. O quarto trata de outros métodos de aquisição que o Banco admite em circunstâncias especiais. O quinto refere-se às normas de aquisição para o setor privado. O sexto refere-se ao Comitê de Aquisições do Banco e aos procedimentos para a formulação de protestos pelos empreiteiros. E o último explica o sistema de divulgação dos empréstimos do Banco e das oportunidades comerciais oferecidas por esses empréstimos. O folheto também inclui um glossário dos termos mais comuns usados em matéria de aquisições.

¹ Serviços conexos incluem transporte de bens, seguro, instalação, montagem e manutenção inicial de equipamento.

²Neste folheto, entende-se por "projeto" o projeto ou programa para o qual o Banco autorizou um financiamento.

1.3 Importância das aquisições

A aquisição de bens, obras e serviços é uma das atividades que maior impacto exercem sobre a boa execução de um projeto. Em grande parte, a qualidade, o custo e a oportuna conclusão de um projeto dependem do regime de aquisições. A aplicação de políticas e práticas sólidas, caracterizadas por procedimentos equitativos e transparentes, é um instrumento indispensável não só para gerar mercados confiáveis e estáveis, capazes de atrair empreiteiros e fornecedores eficientes, como também para salvaguardar o princípio de responsabilidade de gestão e o uso eficiente dos fundos públicos. Finalmente, do ponto de vista do Banco como entidade internacional de

desenvolvimento, é importante oferecer às Ffav. firmas de seus países membros a oportunidade de participar, em igualdade de condições, do fornecimento de bens, obras e serviços. As políticas de aquisição do Banco aqui descritas têm como meta a consecução desses objetivos.

II. NORMAS COMUNS A TODAS AS AQUISIÇÕES

2.1 Uso eficiente e econômico dos recursos do Banco

A principal regra aplicável ao uso dos recursos do Banco, estabelecida no seu Convênio Constitutivo, é a de que tais recursos devem ser utilizados com a observância de estritas considerações de economia e eficiência. Esta regra aplica-se a todas as aquisições que ocorrem no âmbito de operações do Banco. O sistema que melhor se presta à aplicação desta regra é a licitação pública internacional. Assim sendo, o Banco adotou o presente sistema para a maioria das aquisições efetuadas no setor público. Este folheto analisa primeiro as regras e os princípios básicos desse sistema; a seguir, aborda outros sistemas que talvez sejam mais apropriados em casos especiais. Estabelece também as normas básicas aplicáveis a mutuários³ do setor privado.

2.2 Relações jurídicas diversas

Do ponto de vista jurídico, as relações entre o Banco e seus mutuários são regidas pelos contratos de empréstimo. Tais contratos também regulam importantes aspectos do processo de aquisição. Mas, já que o relacionamento jurídico entre os mutuários e os fornecedores de obras, bens e serviços conexos é regido pelos documentos de licitação e pelas cláusulas dos respectivos contratos, nenhum fornecedor ou nenhuma entidade que não seja parte de um contrato de empréstimo com o Banco pode adquirir direitos ou exigir pagamentos por motivo de tais contratos.

2.3 Responsabilidades básicas

Cabe aos mutuários a responsabilidade pela execução e administração dos projetos, inclusive o processo de aquisição, desde a preparação dos documentos de licitação até a adjudicação e administração dos contratos. O Banco supervisiona o processo de aquisição para verificar se as regras e procedimentos estão sendo cumpridos.

2.4 Planejamento das aquisições

(A) Plano geral de aquisições

O planejamento e a coordenação das aquisições são indispensáveis para a boa execução de um projeto. Por esse motivo, deve o mutuário preparar o plano geral de aquisições, a ser estabelecido com o Banco durante o estudo da operação. Esse plano deve

Neste folheto, entende-se por "mutuário" tanto a entidade que recebe um empréstimo do Banco como a que efetua uma aquisição específica vinculada a um empréstimo.

incluir, no mínimo, a seguinte informação: i) os limites da licitação pública internacional aplicados ao projeto; ii) todos os bens, obras e serviços necessários à implementação do projeto; iii) as características e os valores estimados dos diferentes contratos em que serão agrupadas as aquisições; iv) a fonte de financiamento e o sistema de aquisições previsto para cada contrato, em função das regras estabelecidas para cada sistema de aquisições; v) as qualificações prévias e as licitações a serem convocadas para adjudicar os contratos; vi) as datas previstas para as principais etapas do processo de aquisições, inclusive a entrega das obras, bens e serviços.

Durante a execução de um projeto pode-se modificar o plano geral de aquisições, mediante acordo prévio do Banco. Em circunstâncias excepcionais, e devidamente justificadas, o Banco pode autorizar o uso de critérios diferentes dos do plano original, desde que isso não afete a concorrência e as economias de escala. O Banco recomenda que os mutuários utilizem documentos uniformes de pré-qualificação e licitação para cada tipo de aquisição, com algumas variações para condições específicas.

(b) Pacotes de licitações (tipo, quantidade e montante dos contratos)

As características, as quantidades e os custos dos contratos a adjudicar devem ser tais que permitam sua adequada administração pelo mutuário e incentivem a máxima concorrência possível entre licitadores responsáveis.

É conveniente que os bens e serviços requeridos para um projeto sejam agrupados de modo a possibilitar o seu fornecimento por uma só fonte, desde que as características do mercado assim o permitam. Contudo, é de praxe incluir, no mesmo pacote de licitações, diferentes contratos de prestação de serviços de natureza similar. Entre outros fatores que podem ser considerados no agrupamento de aquisições encontram-se a necessidade de datas diferentes de entrega ou o escalonamento das entregas e as exigências de homogeneidade nas características de certos

serviços. Em geral, é preferível contratar separadamente, de um lado, o fornecimento de bens e equipamento e, do outro, a execução de obras, exceto no caso dos contratos "chave na mão", mencionados no parágrafo seguinte.

Os contratos de grande valor, embora aumentem o interesse e a participação internacional, também podem impedir a participação de pequenas ou médias firmas qualificadas. Uma opção razoável consiste em dividir as obras ou bens em lotes, a fim de facilitar a participação de firmas menores, mas permitir a apresentação de ofertas por conjuntos de lotes ou para todo o projeto, de modo a estimular a participação de grandes firmas.

Mesmo que o equipamento, as obras ou os serviços com características similares devam ser recebidos em diferentes prazos, talvez ainda seja conveniente agrupá-los num só contrato a fim de aproveitar as economias de escala. Mas, em circunstâncias especiais, a subdivisão em contratos separados com diferentes datas de entrega pode facilitar a administração do projeto e distribuir os riscos de inadimplência e atrasos. Os critérios acima descritos e outros que sejam relevantes devem ser objeto de cuidadosa consideração para determinar o tamanho ótimo dos pacotes ou lotes de aquisições.

(c) Contratos "chave na mão"

Em circunstâncias especiais devidamente justificadas, o Banco pode aceitar a adjudicação de contratos de projeto e construção, ou "chave na mão", para a execução de projetos altamente complexos, quando forem evidentes as vantagens de consolidar num só empreiteiro os serviços de engenharia, fornecimento de equipamento e construção. Não obstante, cumpre ponderar essas vantagens em função do custo geralmente maior dos contratos desse tipo. Nos casos em que se considere a alternativa de um contrato "chave na mão" pelo fato de o mutuário não dispor de capacidade suficiente para coordenar o projeto, deve-se considerar a possibilidade de contratar firmas consultoras especializadas. Tal como indicado na seção 2.4 (b), uma vez que as características e os custos dos contratos tenham sido adequadamente justificados durante o estudo do projeto, tal informação deve ser incluída no plano geral de aquisições.

2.5 Qualificação de empreiteiros e bens

O Banco adota regras estritas para o uso dos fundos, de seus empréstimos. Esses fundos só podem ser desembolsados para o pagamento de gastos a título de bens, obras ou serviços que cumpram, entre outras, as regras sobre nacionalidade de fornecedores e origem de bens a seguir descritas.

2.6 Requisitos de nacionalidade para empreiteiros de obras

A participação em licitações de obras está restrita a empresas dos países membros do Banco. A relação desses países aparece na capa interna deste folheto.

2.7 Critérios para determinar a nacionalidade de um empreiteiro

A fim de determinar a nacionalidade de uma firma construtora e sua qualificação para a execução de obras financiadas pelo Banco, utilizam-se os seguintes critérios:

- a firma deve ter sido constituída e funcionar em conformidade com as leis do país membro em que mantenha o seu domicílio principal;
- deve ter sua sede principal no território de um país membro;
- mais de 50% do seu capital devem pertencer a uma ou mais pessoas físicas ou jurídicas de um ou mais países membros, ou a cidadãos ou residentes em boa-fé desses países;
- deve ser parte integrante da economia do país membro em que esteja domiciliada;
- não estar sujeita a qualquer disposição mediante a qual uma parcela substancial de seus lucros líquidos ou outros benefícios tangíveis sejam creditados ou pagos a pessoas naturais que não sejam cidadãos ou residentes de boa-fé de países membros ou a pessoas jurídicas que não preencham os requisitos de nacionalidade estabelecidos neste parágrafo;
- no caso de um contrato de execução de obras, pelo menos 80% dos funcionários que prestarão serviços nos países onde a construção será realizada devem ser cidadãos de um país membro, mesmo que contratados por um subempreiteiro. No caso de uma firma domiciliada num país que não seja aquele em que será realizada a construção, esse cálculo não levará em conta os cidadãos ou residentes permanentes do país em que se realizem as obras de construção.

Essas regras também se aplicam a cada membro de uma *joint venture* ou de um consórcio (associação de duas ou mais firmas) ou a qualquer firma que esse consórcio possa propor como subempreiteira de parte do trabalho.

2.8 Origem dos bens

Só poderão ser adquiridos bens originários de um país membro do Banco. Entende-se por "país de origem":

- o país em que o material ou equipamento tenha sido extraído, cultivado, produzido, manufaturado ou processado; ou
- o país em que ocorra a manufatura, processamento ou montagem mediante a qual resulte um artigo comercialmente reconhecido, cujas características básicas sejam substancialmente distintas dos seus componentes importados. A nacionalidade ou país de origem da firma que produz, monta, distribui ou vende os bens ou o equipamento é irrelevante para determinar sua origem.

2.9 Transporte e seguro de bens

O Banco só financia o transporte de bens se este for efetuado por firmas de países que se qualificam. Considera-se qualificado o serviço de transporte quando preenche um dos seguintes requisitos:

- a bandeira da nave é de um país membro do Banco;
- o proprietário da nave é cidadão de um país membro do Banco;
- a nave está registrada num país membro do Banco;
- a empresa que transporta os bens e emite o conhecimento de carga é de um país membro do Banco.

O seguro de contratos financiados pelo Banco só se qualificará para fins de financiamento quando oferecido por firmas seguradoras de países membros. Os documentos de licitação indicarão o tipo e as condições do seguro a ser proporcionado pelos candidatos. Para obras civis, requer-se apenas que o empreiteiro apresente uma apólice de seguro geral contra riscos.

2.10 Associação de firmas locais e estrangeiras

O Banco encoraja a participação de fornecedores e empreiteiros do país do mutuário, como meio de promover o desenvolvimento de indústrias locais. Embora os fornecedores, as indústrias e os empreiteiros locais possam participar de licitações independentemente ou em associação com firmas estrangeiras, o Banco não aceita que a formação de consórcios ou qualquer outra forma de associação seja obrigatória, nem que se estabeleçam percentagens obrigatórias de participação.

2.11 Qualificação de empresas afiliadas para apresentar ofertas

- Cada empresa, inclusive suas filiais ou empresas que façam parte de um grupo

econômico ou financeiro, só pode apresentar uma oferta por licitação. Se numa licitação uma empresa submete ou participa em mais de uma oferta, não serão avaliadas as ofertas das empresas envolvidas. Isto, porém, não limita a participação de subempreiteiros em mais de uma oferta.

Entende-se que fazem parte de um grupo econômico ou financeiro as empresas que tenham diretores, acionistas (com mais de 5% de participação) ou representantes legais comuns e as que dependam econômica ou financeiramente de outra empresa ou a subsidiem.

- Nenhuma filial de um agente de aquisição, incluindo empresas que façam parte de um grupo econômico ou financeiro segundo a definição anterior, poderá participar de licitações em que esse agente participe.
- Quando uma empresa, incluindo suas filiais ou as empresas que fazem parte de um grupo econômico ou financeiro segundo a definição anterior, além de oferecer serviços de consultoria, tem a capacidade de fornecer bens ou construir obras, não poderá fornecer bens ou construir obras num projeto em que uma filial ou empresa do mesmo grupo tenha participado como consultora. Qualquer exceção a esta regra (como, por exemplo, um contrato "chave na mão") deverá ser aprovada expressamente pelo Banco.

2.12 Aquisições com recursos de outras fontes

Quando a aquisição de bens ou a execução de obras é financiada com recursos de outras fontes que não o Banco ou o mutuário, este pode utilizar os procedimentos de aquisição especificados pela fonte desses recursos. Contudo, os procedimentos devem ser compatíveis com a obrigação do mutuário de executar o projeto com a devida diligência e eficiência. Os bens e obras devem: i) ser de qualidade satisfatória e ajustar-se aos requisitos técnicos do projeto; ii) ser entregues no prazo oportuno; iii) ser adquiridos a preços de mercado. O Banco poderá solicitar que o mutuário o mantenha informado a respeito dos procedimentos de aquisição utilizados, bem como dos resultados obtidos.

2.13 Aquisições efetuadas antes da assinatura do contrato de empréstimo do Banco

Como exceção, para que a execução do projeto seja mais rápida e eficiente, pode o Banco reconhecer,

como despesa a ser financiada com recursos do empréstimo do Banco ou da contrapartida local, a aquisição de bens ou contratação de obras efetuada antes da aprovação do empréstimo e da assinatura do correspondente contrato, desde que tenham sido substancialmente observadas as normas do Banco em matéria de aquisições. Tais exceções devem ser justificadas na documentação do empréstimo. Não obstante, o possível mutuário deve arcar com os riscos dessas contratações prévias, no sentido de que, se a operação não for aprovada, o Banco não financiará as contratações prévias.

2.14 Procedimentos para programas globais de crédito

No caso de empréstimos para programas globais, que são desembolsados por meio de entidades intermediárias, tais como os destinados a pequenas e médias empresas, as aquisições serão realizadas pelos beneficiários segundo as práticas do mercado utilizadas pelo setor privado, desde que aceitas pelo Banco. Quando forem concedidos subempréstimos a beneficiários do setor público, as aquisições serão realizadas de acordo com as normas do Banco para este setor.

2.15 Procedimentos para operações especiais

Quando o Banco participar de empréstimos que envolvam a contratação de empresas privadas para concessões de obra, ou empréstimos para operações de construção-operação-transferência ou construção-operação-propriedade ou tipos semelhantes que envolvam direitos especiais ou exclusivos, ou outro tipo de concessão, como a outorgada a um monopólio, e quando estiver previsto que o Banco financiará o adjudicatário, na seleção dos concessionários serão adotados os procedimentos de seleção competitivos estabelecidos com o Banco.

2.16 Aquisições que não se ajustam às normas do Banco

O Banco só financiará as aquisições que tenham sido realizadas de acordo com essas normas. Portanto, o Banco não reconhece despesas efetuadas sem a observância das mesmas.

2.17 Supervisão do Banco

O Banco supervisiona estritamente não apenas as etapas críticas do processo de aquisição, como também a administração dos contratos. Assim o faz para salvaguardar a regra de economia e eficiência

do uso de seus recursos, a execução eficiente dos projetos e os princípios básicos e políticas que adota em matéria de aquisições. Por sua vez, o mutuário deve prestar sua inteira colaboração ao Banco nessa supervisão. Como parte de um bom processo de aquisições, os mutuários manterão e colocarão à disposição do Banco todos os documentos e antecedentes relativos ao processo de aquisição, bem como à etapa posterior de administração dos respectivos contratos. Esses documentos e antecedentes representam elementos indispensáveis para que o Banco possa verificar se um contrato ou despesas se qualificam para o financiamento. O Banco supervisiona com especial cuidado a preparação e o cumprimento do plano geral de aquisições, os documentos de licitação, os relatórios de pré-qualificação e os relatórios de avaliação de licitações e adjudicação de contratos. No caso de certos projetos especiais, o Banco realiza uma revisão ex post, ou seja, depois de o contrato ter sido formalizado pelo mutuário, em vez de durante cada etapa crítica da licitação, e somente por amostragem. Isto pode ocorrer, por exemplo, quando o projeto inclui várias obras pequenas que, por sua natureza ou distância geográfica, não podem ser agrupadas em licitações grandes. Se ficar comprovado que em alguma licitação não foram seguidas as regras do Banco, este não financiará o contrato em questão. Nesses casos, o Banco verifica se o mutuário conta com sistemas de execução e supervisão de aquisições adequados e fidedignos, capazes de satisfazer seus requisitos. A supervisão também se concentra, nesses casos, em quaisquer alterações materiais relativas à execução do contrato de aquisição, principalmente as que se referem à data de conclusão do contrato, que poderiam implicar aumentos de custo.

Finalmente, o Banco examina com especial cuidado os protestos formulados por empreiteiros durante qualquer etapa do contrato. Este assunto é abordado especificamente no Capítulo VI.

Em casos excepcionais, o Banco pode ver-se obrigado a suspender os desembolsos de um empréstimo. Nesses casos, cabe ao mutuário a responsabilidade de informar aos fornecedores e empreiteiros sobre qualquer situação capaz de afetar os pagamentos que lhes são devidos.

III. LICITAÇÃO PÚBLICA INTERNACIONAL

3.1 Tipos de licitação. Fundamento da licitação pública

A licitação é um procedimento formal e competitivo de aquisições, mediante o qual se solicitam, recebem e avaliam ofertas de fornecimento de bens, obras ou serviços e se adjudica um contrato ao candidato cuja oferta tenha sido a mais vantajosa⁴. A licitação pode

ser pública ou privada e a licitação pública pode ser internacional ou restrita ao âmbito local. Os diferentes tipos de licitações são analisados no Capítulo IV. Como já se mencionou, a experiência indica que o procedimento de aquisição de bens, obras e serviços que melhor garante ao setor público os princípios de economia, eficiência e transparência são o de licitação pública internacional. Portanto, este é o método adotado pelo Banco. O presente capítulo analisa os princípios básicos desse procedimento; o capítulo seguinte examina procedimentos distintos da concorrência pública internacional permitida pelo Banco por serem mais vantajosos em circunstâncias especiais.

3.2 Princípios básicos da licitação pública

O Banco reconhece e adota os princípios básicos da licitação pública, ou seja: publicidade, tratamento igual, concorrência e devido processo. O princípio de concorrência objetiva a participação do maior número possível de candidatos qualificados, para que os mutuários possam obter as melhores condições que o mercado seja capaz de oferecer. Para que exista uma efetiva concorrência, devem os participantes

ser tratados com igualdade. Esse princípio torna necessário evitar qualquer tipo de preferência ou discriminação que favoreça ou prejudique um licitador em prejuízo ou benefício de outros. De acordo com o princípio de publicidade, todos os fornecedores interessados devem ter acesso a todas as informações referentes ao processo de licitação, e não apenas nas etapas iniciais desse processo, como também na abertura das propostas e nos esclarecimentos subsequentes. Finalmente, para que exista observância do devido processo, a legislação local deve prever procedimentos que assegurem uma ampla discussão das controvérsias e permitam aos licitadores apresentar objeções a outras ofertas e defender suas ofertas contra objeções às ofertas que apresentem.

⁴ Ver os critérios para a avaliação de ofertas, parágrafo 3.8 (i).

3.3 Contratos que requerem licitação pública internacional

Os contratos de empréstimo do Banco estabelecem um montante limite para obras e outro para bens e serviços acima do qual essas obras ou bens e serviços devem ser adquiridos mediante licitação pública internacional, nos casos em que esteja previsto, para tais aquisições, o uso de divisas oriundas do empréstimo do Banco. Esse limite é fixado para cada caso específico. O critério fundamental para estabelecer-lo é a promoção da concorrência internacional. Fixam-se montantes a

partir dos quais é provável a participação de firmas empreiteiras dos países membros do Banco, bem como o fornecimento de bens e serviços provenientes desses países. É preciso levar em conta que a fixação de limites baixos desincentiva a concorrência internacional, já que por definição os pacotes de licitações tendem a estabelecer-se em torno desses limites e, portanto, não atraem empreiteiros internacionais. Não é permitido reduzir o preço dos contratos de licitação abaixo dos limites estabelecidos para evitar o cumprimento das regras do Banco nesta matéria.

Para facilitar a fixação desse montante limite, o Escritório de Política e Coordenação de Aquisições, prepara guias por país e setor. Ao propor os limites a ser aplicados a cada projeto, a equipe técnica do Banco encarregada do projeto ("equipe do projeto") leva em conta, além desses guias, os seguintes critérios:

- pacotes de licitações capazes de atrair concorrência internacional e promover economia e eficiência;
- a opinião de possíveis fornecedores e empreiteiros estrangeiros, especializados nos bens e obras específicos;
- um histórico da participação estrangeira para o tipo de obra ou bem;
- os limites fixados por outros organismos internacionais;
- magnitude, complexidade e custo da aquisição;
- a economia do país;
- a capacidade de produção ou disponibilidade de empreiteiros no âmbito nacional e sua capacidade de fornecer os bens ou executar as obras.

Os limites estabelecidos não devem ultrapassar o equivalente a cinco milhões de dólares (US\$5 milhões) para obras e trezentos e cinquenta mil dólares (US\$350.000) para bens e serviços. A partir desses montantes, deve-se adotar a licitação pública internacional. Se a equipe do projeto e o Escritório de Aquisições determinarem que a aplicação dos montantes máximos estabelecidos pode ter efeitos negativos sobre a concorrência internacional, e se não for provável que esses limites assegurem o resultado mais econômico e eficiente das aquisições, pode-se propor montantes maiores para aprovação da Diretoria Executiva. Nesses casos, deve-se incluir uma ampla justificação, baseada nos critérios indicados neste parágrafo. Em consequência, toda aquisição de obras ou de bens e serviços total ou parcialmente financiada com divisas provenientes de um empréstimo do Banco e cujo montante exceda esses limites estabelecidos deve ser efetuada

mediante concorrência pública internacional, que deverá seguir as modalidades estabelecidas pelo Banco. Se estiver prevista somente a utilização de moeda local no empréstimo do Banco, ou fundos do mutuário ou uma combinação de ambos os tipos de fundos (situação que se justifica geralmente quando é improvável a participação estrangeira), o método de aquisição requerido também será o de licitação pública, que poderá, porém, a critério do mutuário restringir-se ao mercado nacional.

3.4 Aquisições em montantes inferiores aos limites estabelecidos

A execução de obras e a aquisição de bens e serviços conexos em montantes inferiores aos especificados no parágrafo 3.3 é regida pela legislação local, desde que esta não seja conflitante com as políticas do Banco. Deve o mutuário estabelecer procedimentos que permitam a participação de vários licitadores, bem como dar a devida atenção aos aspectos de economia, eficiência e razoabilidade de preços. No caso de se utilizar divisas de um empréstimo do Banco, os procedimentos devem permitir a participação de fornecedores de países membros do Banco.

3.5 Idioma e interpretação

Os documentos de licitação e os contratos são geralmente redigidos no idioma do país do mutuário. É conveniente que a publicidade seja realizada em um ou mais idiomas oficiais do Banco (espanhol, francês, inglês e português) para facilitar a concorrência de empresas internacionais. Usando-se mais de um idioma, é necessário indicar, nos documentos de licitação e nos contratos, aquele que prevalecerá em casos de conflito de interpretação.

3.6 Publicidade para a licitação pública internacional

A publicidade é um dos elementos mais importantes da licitação pública, por ser o instrumento que atrai o maior número possível de licitadores qualificados. Consta a seguir os requisitos do Banco em matéria de publicidade para licitações públicas internacionais.

(a) Aviso Geral de Aquisição (AGA)

O edital, ou aviso, que é preparado pelo mutuário em colaboração com o Banco, tem por objeto notificar as partes interessadas, com a devida antecedência, a respeito de futuras possibilidades de aquisição de obras ou bens no âmbito de novos projetos do Banco. O AGA contém informação básica sobre o projeto, incluindo o nome do país em que será

executado, a referência ao financiamento do Banco e o montante e a finalidade do empréstimo; os limites acima dos quais se requer a realização de licitação pública internacional; um cronograma preliminar das licitações de obras e bens; e o endereço, telefone e fax do mutuário, para que os interessados possam obter mais informações. O Banco, em nome do mutuário, encarrega-se da publicação desses editais no *Development Business*, uma publicação das Nações Unidas. A publicação do AGA é feita com suficiente antecedência ao primeiro aviso de pré-qualificação ou licitação correspondente ao projeto. No caso de financiamento previsto, mas ainda não aprovado, pode-se exigir a publicação do AGA antes da data de aprovação pelo Banco (ver o parágrafo 2.13). O AGA também é publicado na revista IDB Projects e na Internet: <http://www.iadb.org>.

(b) Avisos Específicos de Aquisições (AEA)

Os editais de pré-qualificação ou registro - e o aviso de licitação, nos casos em que não ocorrer pré-qualificação - serão publicados da seguinte maneira:

- (i) Publicidade nacional. Toda licitação para bens ou obras deve incluir publicidade nacional. Essa publicidade consiste em que o anúncio da pré-qualificação ou registro, e o da licitação quando não houver convite restrito às firmas pré-qualificadas, deve ser publicado pelo menos duas vezes num dos jornais de maior circulação do país em que se realize a licitação ou, a critério do mutuário, uma vez em dois jornais de ampla circulação.
- (ii) publicidade internacional. No caso de licitação de valor igual ou superior aos montantes estabelecidos para licitação pública internacional, além da publicidade nacional a que se refere o subparágrafo anterior, o mutuário deve efetuar publicidade internacional. Esta consiste em que o anúncio de pré-qualificação ou registro e o de licitação, quando não houver pré-qualificação, devem ser publicados no *Development Business*. No caso de obras grandes ou complexas, pode-se estabelecer o requisito, a critério do Banco e com o acordo do mutuário, de publicidade adicional num jornal ou revista técnica reconhecida, ambos de ampla circulação internacional.⁵

Em casos excepcionais, como, por exemplo, os de extrema urgência (geralmente causados por catástrofes naturais), o Banco poderá autorizar que o mutuário efetue a publicação numa revista técnica reconhecida ou num jornal de ampla circulação internacional, em

vez do *Development Business*, que requer maior antecedência.

- (iii) Conteúdo dos avisos de licitação. O texto dos avisos de licitação deverá contar com o acordo prévio do Banco e incluir pelo menos o seguinte:

- uma descrição do projeto e da origem dos fundos destinados a financiar o custo das aquisições ou obras;
- o fato de que o projeto será financiado parcialmente pelo Banco e que a aquisição de bens ou contratação de obras deve sujeitar-se às disposições do contrato de empréstimo;
- uma descrição geral dos equipamentos, máquinas e materiais necessários, bem como da obra, indicando o volume, partes principais e prazo de execução;
- lugar, dia e hora em que podem ser obtidos os documentos de licitação, inclusive as bases, os projetos executivos e as especificações, bem como um modelo do contrato;
- lugar em que deverão ser entregues as propostas e a autoridade que decidirá sua aprovação e adjudicação;
- lugar, dia e hora em que serão abertas as propostas na presença dos licitadores ou seus representantes.

⁵O Banco mantém uma lista de jornais e revistas técnicas de ampla circulação internacional. Se o mutuário desejar publicar o edital em outros jornais ou revistas, deverá consultar o Banco.

(c) Montantes contratuais acima dos quais se requer publicidade internacional

Em relação à necessidade de concorrência pública internacional, os montantes que o Banco estabelece em seus contratos de empréstimo (ver o parágrafo 3.3) são iguais aos montantes acima dos quais deve ser aberta concorrência pública internacional.

3.7 Pré-qualificação

(a) Requisito

Para obras grandes e complexas, o Banco exige a realização de uma etapa de pré-qualificação. O

mutuário também pode exigir pré-qualificação para a aquisição de bens ou serviços muito especializados ou sempre que considere pertinente. A pré-qualificação, cujo objetivo é assegurar a participação de firmas competentes na licitação, apresenta importantes vantagens: evita uma situação em que as firmas interessadas incorram em maiores despesas com a apresentação de ofertas, quando é muito provável a rejeição das mesmas devido a sua falta de experiência; tende a atrair empresas responsáveis e dá maior certeza de que a licitação não incluirá firmas que, por falta de experiência, ofereçam preços muito baixos; e proporciona aos responsáveis pelas obras uma medida do interesse das empresas. Se a pré-qualificação demonstrar falta de interesse, o mutuário deverá estabelecer condições mais atraentes a fim de obter maior concorrência. A pré-qualificação deve se basear exclusivamente na capacidade dos empreiteiros de executar as obras de maneira satisfatória. São critérios de avaliação dessa capacidade:

- experiência e resultados alcançados em trabalhos similares;
- pessoal e equipamento disponíveis;
- situação financeira sólida;
- a existência de outros compromissos ou obrigações pendentes ou futuros que possam competir com as obras da respectiva licitação;
- decisões ou arbitragens nos últimos cinco anos por motivo de contratos anteriores ou em execução.

Nos procedimentos de pré-qualificação e nos de registro de licitadores, tal como estabelecido no subparágrafo seguinte, é vedado estabelecer qualquer requisito de pré-qualificação ou registro que impeça ou dificulte a participação de firmas estrangeiras ou que tenda a violar o princípio de tratamento igualitário de todos os licitadores.

(b) Sistema de dois envelopes

Salvo nos casos em que a legislação nacional proíbe, o Banco e o mutuário poderão estabelecer, quando as circunstâncias forem propícias, a utilização do procedimento de dois envelopes com abertura diferida. Este procedimento deverá estar claramente estabelecido nos documentos de licitação. Ao utilizar este procedimento, deve-se considerar o seguinte:

- (i) Apresentação de ofertas. Todo proponente apresentará, no ato de abertura, dois envelopes lacrados contendo:
 - **Envelope nº 1** informações sobre a capacidade financeira, jurídica e técnica da empresa, inclusive solvência financeira, capacidade de contratação, experiência geral e específica, pessoal essencial e máquinas disponíveis para o projeto, contratos

executados, contratos em execução e compromissos e litígios existentes. Este envelope não deve fazer nenhuma referência à oferta econômica.

- **Envelope nº 2** oferta propriamente dita, com a respectiva cotação de preços.

A documentação de pré-qualificação e as ofertas deverão ser apresentadas por escrito e em envelopes lacrados.

- (ii) Abertura dos envelopes nº 1. No primeiro ato público de abertura, serão abertos somente os envelopes nº 1. Os envelopes nº 2 de todos os participantes permanecerão fechados em poder do mutuário até o fim da pré-qualificação.
- (iii) Pré-qualificação. Com base na informação dos envelopes nº 1, será feita a pré-qualificação dos licitadores, dentro do prazo indicado.
- (iv) Resultados da pré-qualificação. Uma vez terminada a pré-qualificação, o mutuário notificará os resultados a todas as empresas participantes. Nesta ocasião, o envelope nº 2 será devolvido sem abrir, às que não forem selecionadas.
- (v) Desqualificações posteriores. Uma empresa notificada de sua pré-qualificação não poderá ser desqualificada para a licitação, salvo se a pré-qualificação ou registro tiver se baseado em informação incorreta apresentada pela empresa ou se após a data de pré-qualificação ou registro ocorrerem circunstâncias que justifiquem essa decisão.
- (vi) Qualquer protesto relacionado com a etapa de pré-qualificação deverá ser resolvido pelo mutuário antes de abrir os envelopes nº 2.
- (vii) Abertura dos envelopes nº 2. Uma vez concluída a pré-qualificação, mas não antes de cinco dias após a notificação oficial dos resultados, os envelopes nº 2 serão abertos em outro ato público, procedendo-se como em qualquer licitação de um só envelope.

(c) Registro

O registro de fornecedores é uma forma de pré-qualificação aceita pelo Banco. Para ser aceitável é, necessário que os registros: i) estejam abertos permanente ou freqüentemente, seja para fins de atualização da informação de firmas registradas ou

para a inclusão de novas firmas; ii) estejam abertos para cada licitação a ser apresentada para projetos financiados pelo Banco; iii) não incluam requisitos que impeçam ou dificultem a participação de fornecedores estrangeiros.

(d) Prazo

O prazo para a apresentação dos documentos de pré-qualificação deve ser de pelo menos 45 dias a partir da data do edital de pré-qualificação.

3.8 Documentos de licitação

(a) Clareza e conteúdo

Os documentos de licitação são os meios pelos quais o mutuário informa aos licitadores todos os requisitos e condições referentes à licitação proposta, a fim de que contem com a informação necessária para preparar ofertas adequadas aos requisitos da licitação. Assim, a clareza dos documentos é especialmente importante. Esses documentos devem descrever cuidadosa e detalhadamente os requisitos em matéria de obras ou bens e serviços conexos a ser prestados, não devem incluir requisitos que dificultem a participação de empreiteiros qualificados e devem indicar com clareza os critérios que serão utilizados na avaliação e comparação das ofertas. O nível de detalhe e a complexidade dos documentos podem variar de acordo com a natureza da licitação, mas os documentos geralmente incluirão: o edital de licitação; instruções aos licitadores; formulários de licitação; requisitos de garantia; um modelo de contrato; especificações técnicas; uma lista de bens ou quantidades; e, quando pertinente, uma tabela de preços.

(b) Preço dos documentos

Se for fixado um preço para a aquisição dos documentos de licitação, este deve refletir o custo de sua reprodução e nunca será demasiadamente alto para não desencorajar a concorrência.

(c) Livre acesso ao mutuário

O mutuário deverá estar disponível, uma vez retirados os documentos de licitação e até um prazo razoável (por exemplo, dez dias) antes da abertura, para responder perguntas ou formular esclarecimentos aos proponentes sobre os documentos de licitação. Estas consultas serão respondidas o mais breve possível pelo mutuário e os esclarecimentos devem ser comunicados aos demais interessados que tenham retirado os documentos da licitação. Não serão divulgados os nomes das empresas que solicitarem esclarecimentos.

(d) Padrões de qualidade

Quando os documentos de licitação especificarem padrões de qualidade a ser obedecidos pelo equipamento ou materiais, as especificações também deverão indicar que os bens que obedecem a outros padrões reconhecidos e que asseguram qualidade igual ou superior são aceitáveis.

(e) Especificações de equipamentos e marcas de fábrica

As especificações não devem referir-se a marcas de fábrica, números de catálogo ou tipos de equipamento de um fabricante em particular, salvo quando se tenha decidido que isso é necessário para garantir a inclusão de um desenho essencial ou características de funcionamento, construção ou fabricação. Nesses casos, tais referências serão seguidas das palavras "ou equivalente", juntamente com os critérios de determinação dessa equivalência. As especificações permitirão a aceitação de ofertas de equipamento ou materiais que tenham características similares, prestem serviço igual e sejam de qualidade igual à estabelecida essas especificações. Em casos especiais, mediante aprovação prévia do Banco, as especificações poderão requerer o fornecimento de um artigo de determinado fabricante.

(f) Moeda

- (i) Moeda da licitação. Os documentos de licitação devem dispor que o licitador poderá cotizar o preço de sua oferta na moeda do seu país ou na moeda escolhida pelo mutuário, desde que esta seja amplamente utilizada no comércio internacional. O licitador que espera incorrer em despesas em mais de uma moeda e deseja receber o pagamento nas mesmas moedas assinaladas em sua oferta deverá indicar essa preferência e justificar a parcela do preço de sua oferta a ser paga em tal moeda. Como alternativa, o licitador pode apresentar sua oferta numa só moeda e indicar a porcentagem do preço total a ser paga em outras moedas, bem como a taxa de câmbio utilizada no seu cálculo. Os documentos de licitação indicarão claramente as normas e procedimentos para efetuar a conversão.
- (ii) Moeda de avaliação e comparação de ofertas. Para facilitar o processo de avaliação e comparação de ofertas, o Banco requer que a moeda ou moedas com as quais o mutuário pagaria os bens

ou obras correspondentes sejam convertidas numa moeda única, selecionada pelo mutuário e identificada nos documentos de licitação como moeda de comparação de todas as ofertas. A taxa de câmbio utilizada na avaliação deverá ser a taxa de venda da moeda escolhida, tal como publicada por fonte oficial e aplicável a transações similares. A data de conversão da taxa de câmbio deverá ser indicada nos documentos de licitação. Essa data não deverá ser menos de 30 dias antes da data estabelecida para a abertura das ofertas.

- (iii) Moeda de pagamento. Em geral, a moeda utilizada para o pagamento de um empreiteiro será a mesma indicada na cotação ou oferta. Nos casos em que o pagamento deva ser efetuado em moeda local e em divisas, os documentos de licitação devem estipular que os montantes a ser pagos em cada moeda sejam detalhados e justificados separadamente. Quando o preço de uma oferta for fixado numa determinada moeda e o ofertante solicitar pagamento em outras moedas, indicando sua necessidade dessas moedas como porcentagens do preço de sua oferta, a taxa de câmbio utilizada para efetuar os pagamentos será a indicada pelo licitador em sua oferta. O objetivo é assegurar que se mantenha o valor das porções de sua oferta em divisas, evitando perdas ou lucros. Cabe ao mutuário a responsabilidade de estabelecer claramente nos documentos de licitação e no contrato que o licitador deverá cumprir os requisitos acima descritos e não poderá obter pagamento em moeda diferente da especificada nos documentos de licitação, na oferta e no contrato.
- (iv) Risco de câmbio. O risco de câmbio não será imputável ao empreiteiro ou fornecedor quando o seu pagamento estiver baseado na conversão de moeda local ou estrangeira. A maneira mais adequada de efetuar a conversão dependerá das disposições de pagamento específicas incluídas no contrato, as quais, por sua vez, baseiam-se nos documentos de licitação.

(g) Garantias

- (i) Garantia de manutenção da oferta. A garantia de manutenção da oferta visa assegurar que o

licitador escolhido assinará o correspondente contrato; em outras palavras, que sua oferta é firme e que ele pretende mantê-la durante o período especificado nos documentos de licitação. Embora o Banco não fixe um montante para essa garantia, esse montante deve cobrir o custo em que o mutuário incorrerá se tiver que efetuar outra licitação no caso de o ofertante retirar sua oferta. Na prática, essas garantias variam entre 1% do preço estimado da obra para contratos muito grandes que ultrapassam o equivalente a US\$100 milhões e 3% para contratos pequenos. A validade da garantia deve exceder o período de validade da oferta por um prazo (pelo menos 30 dias) suficientemente amplo para permitir que o mutuário utilize a garantia se o ofertante retirar sua oferta injustificadamente. As garantias correspondentes às propostas rejeitadas deverão ser devolvidas o mais breve possível aos ofertantes, uma vez que se saiba que não foram escolhidos.

- (ii) Garantias de execução. Visam proteger o dono da obra de prejuízos que possam resultar do descumprimento, pelo empreiteiro, das condições do contrato. Se o empreiteiro abandona a obra, os prejuízos mais comuns para o mutuário, além do atraso, são: o custo de convocar outra licitação para completar a obra; aumento de custo devido à inflação entre a data da licitação original e a nova licitação; aumento de custo resultante das dificuldades de assumir uma obra parcialmente executada; custos jurídicos e outros custos que podem resultar se o mutuário tentar obter ressarcimento de danos e prejuízos num montante superior ao estabelecido na garantia original. As formas mais comuns de garantia são os bônus de execução e as garantias bancárias. O montante dos bônus de execução que se utiliza normalmente para contratos internacionais é de 30% do valor do contrato. Para as garantias bancárias, esse montante varia entre 5% e 10% do valor do

contrato. É comum também que o dono da obra estabeleça uma porcentagem de retenções sobre os pagamentos que o empreiteiro for efetuando, como garantia adicional de execução das obras. Ao decidir o tipo de garantia, os mutuários devem considerar as vantagens e desvantagens das garantias bancárias em relação às emitidas por outros tipos de seguradoras (por exemplo, companhias de seguro), bem como as modalidades das garantias (à vista, descumprimento declarado, descumprimento comprovado). É conveniente que a validade da garantia de execução se estenda até a entrega das obras. Se for aconselhável garantir os períodos de manutenção ou de garantia posteriores à entrega, pode-se substituir a garantia de execução por outras que cubram especificamente estes períodos.

(h) Margens de preferência

Nas licitações públicas internacionais para a aquisição de bens, o Banco reconhece a aplicação de margens de preferência a favor de bens nacionais ou regionais até 15% do valor da licitação. O propósito de reconhecer estas margens é promover o desenvolvimento da indústria manufatureira nacional ou regional nos países mutuários. O mutuário poderá, a seu critério, aplicar ou não a margem de referência. Todavia, sua aplicação deve estar explícita nos documentos de licitação.⁶

⁶ O Banco não reconhece margens de preferência em contratos de construção.

- (i) Margem de preferência nacional. A margem de preferência nacional se aplica na comparação das ofertas de bens nacionais com as ofertas de bens de outros países.

Quando das licitações participem fornecedores de bens do país do mutuário, este poderá aplicar, a favor desses fornecedores, uma margem de preferência nacional de até 15% ou o direito alfandegário real que um bem não isento pagaria, o que for menor. Esta margem é adicionada ao preço c.i.f. ajustado das ofertas estrangeiras expressadas no equivalente de sua moeda nacional. Na aplicação desse tipo de preferência, serão observados os seguintes critérios:

- Um bem será considerado de origem local se o custo dos materiais, da mão-de-obra e dos serviços locais utilizados na produção do bem representar pelo menos 40% do seu custo total.
- Na comparação de ofertas locais e estrangeiras, o preço proposto ou oferecido para bens de origem local corresponderá ao preço de entrega no lugar do projeto, uma vez descontados: 1) as tarifas de importação pagas sobre matérias-primas ou componentes manufaturados; 2) os impostos locais de venda, consumo e valor agregado adicionados ao custo do bem ou bens oferecidos. Cabe ao licitador local o ônus da prova dos montantes descontados nos termos descritos. O preço proposto ou oferecido na licitação estrangeira será o preço c.i.f. (excluídas as tarifas de importação, as despesas consulares e as taxas portuárias), acrescido de taxas de manejo portuário e de qualquer custo de transporte local do porto ou fronteira até o lugar do projeto (preço c.i.f. ajustado).
- A taxa de câmbio a ser utilizada na avaliação será a taxa de venda da moeda escolhida, tal como publicada por fonte oficial e aplicável a transações similares. A data para fazer a conversão da taxa de câmbio deverá ser indicada nos documentos de licitação. Essa data não deverá preceder em mais de 30 dias a data estabelecida para a abertura das ofertas.

- (ii) Margem de preferência regional. A margem de preferência regional se aplica na comparação de ofertas de bens de países regionais membros de acordos reconhecidos pelo Banco com as ofertas de bens de países que não participem esses acordos. O Banco reconhece os seguintes acordos de integração sub-regionais ou regionais: o Mercado Comum Centro-Americano; a Comunidade do Caribe; o Acordo de Cartagena; a Associação Latino-Americana de Integração. Nos casos em que o país do mutuário seja signatário de um ou mais acordos de integração, a margem de preferência sub-regional ou regional poderá ser aplicada em função do país de origem do bem a ser adquirido.

O mutuário poderá reconhecer a margem de preferência regional com base nos seguintes critérios:

- Um bem será considerado de origem regional quando for originário de um país que seja parte de um acordo de integração do qual também seja parte o mutuário e satisfaça as

normas que regem a origem e outros aspectos relacionados com os programas de liberalização do comércio estabelecidos nos respectivos acordos.

- O valor agregado local não seja menor do que o estipulado para a margem de preferência nacional.
- Na comparação de ofertas estrangeiras, o mutuário poderá acrescentar ao preço das ofertas de bens originários de países que não sejam parte do respectivo acordo de integração uma margem de até 15% ou a diferença entre a tarifa de importação aplicável a bens originários de um país que não seja parte do acordo de integração e a aplicável aos bens originários de um país que seja parte do acordo, o que for menor.

(i) Critérios para avaliação de ofertas

Os contratos serão adjudicados ao licitador cuja oferta seja a mais vantajosa em termos de preço e de outros fatores que devem ser levados em conta na comparação de ofertas. É o que se entende por "oferta avaliada como a mais baixa". Para selecionar a oferta avaliada como a mais baixa, os documentos de licitação devem estabelecer claramente os fatores que, além do preço, serão levados em conta na avaliação, bem como o peso a ser atribuído a cada fator. De preferência, esses fatores devem ser expressos em termos monetários ou, pelo menos, receber um peso relativo no critério de avaliação dos documentos de licitação. Podem ser levados em consideração, entre outros, os seguintes fatores: custos de transporte até o local do projeto; calendário de pagamentos; cronograma de entrega de obras ou bens; custos de operação; eficiência e compatibilidade do equipamento; disponibilidade de serviços de manutenção e peças de reposição; e método de construção proposto.

Os pesos relativos atribuídos a esses fatores refletirão os custos e benefícios que cada um deles representará para o projeto. Na avaliação das ofertas não se considerarão fatores que não estejam descritos nos documentos de licitação. A avaliação não deve levar em conta as disposições de reajuste de preços contidas na oferta.

Podem existir campos especializados de aquisição em que se contemplem fatores muito especiais. Por exemplo, no caso de cursos de formação e capacitação da mão-de-obra ou contratação de serviços destinados a retrainar trabalhadores, podem-se levar em conta os seguintes fatores: adequação do curso aos objetivos do programa; características do curso e serviços oferecidos, tais como horário e duração, atividades de aprendizagem e treinamento, pré-requisitos, critérios de avaliação e aprovação, infra-estrutura física disponível, materiais didáticos e ferramentas, perfil do pessoal docente ou instrutores;

declaração de intenção por parte de empresas que participariam do estágio.

(j) Erros ou omissões sanáveis

Os documentos de licitação deverão distinguir entre erros e omissões sanáveis e os que não o são, tanto na etapa de pré-qualificação como na de apresentação de ofertas. Não se deve desqualificar automaticamente o licitador que não tenha apresentado informação completa, quer por omissão involuntária, quer porque os requisitos dos documentos de licitação não eram claros. Desde que o erro ou omissão seja corrigível - geralmente por tratar-se de questões relacionadas a constatação de dados, informações de tipo histórico ou questões que não afetam o princípio de que as ofertas devem ajustar-se substancialmente aos documentos de licitação -, deve o mutuário permitir que o licitador, num prazo breve, forneça a informação omitida ou corrija o erro. Existem, porém, certos erros ou omissões básicas que, em razão da sua gravidade, não estão sujeitos a correção. São exemplos a falta de assinatura de uma oferta ou de apresentação de uma garantia. Além disso, não se deve permitir que o licitador corrija erros ou omissões que alterem a substância da sua oferta ou que a melhorem.

(k) Rejeição de todas as ofertas

Os documentos de licitação devem dispor que o mutuário poderá rejeitar todas as ofertas, de acordo com os critérios estabelecidos no parágrafo 3.10 (h).

(l) Protestos

Os documentos de licitação deverão indicar um foro adequado para resolver os protestos ou reclamações antes da assinatura do contrato e um prazo razoável para apresentá-los (em geral, pelo menos dez dias).

(m) Condições contratuais

O modelo de contrato a ser utilizado deve ser compatível com o tipo de licitação. As obrigações devem ser redigidas com o objetivo de distribuir equitativamente os riscos da respectiva operação, de modo a se obter o preço mais econômico e uma execução eficiente. O contrato deve incluir condições gerais e especiais.

- (i) Condições gerais do contrato. O contrato deve incluir condições gerais em que figurem, entre outras, as obrigações gerais do empreiteiro, as disposições sobre garantias, indenizações e seguro, as cláusulas relativas a penalidades e bonificações, as porcentagens de pagamentos a ser retidas, o término, os

adiantamentos e a forma e a moeda de pagamento. Quando apropriado, as condições gerais também devem abranger os deveres e responsabilidades dos consultores, revisões, fundos adicionais e qualquer situação especial no lugar de trabalho capaz de afetar as obras. A seguir, apresentam-se algumas cláusulas frequentes das condições gerais do contrato.

- (1) Gastos imputáveis ao financiamento do Banco. Os contratos disporão que o empreiteiro ou fornecedor não efetuará quaisquer gastos para os propósitos do contrato no território de qualquer país que não se qualifique para aquisições no âmbito de projetos financiados pelo Banco.
- (2) Pagamentos. Deve-se analisar cuidadosamente o uso de adiantamentos do mutuário ao fornecedor ou empreiteiro de obras para gastos de mobilização que possam ser autorizados depois de assinado o contrato. Outros adiantamentos que podem ser autorizados, tais como para materiais entregues no lugar de trabalho, mas ainda não incorporados às obras, devem ser claramente previstos no contrato. Quando apropriado, devem-se indicar os pagamentos parciais por obras executadas ou bens fornecidos, a fim de evitar ofertas excessivamente altas, que possam resultar do elevado custo de capital de giro do empreiteiro ou fornecedor.
A pedido do mutuário, o Banco poderá efetuar desembolsos para a aquisição de bens e para obras de construção financiadas por um empréstimo: aa) mediante desembolsos diretos ao mutuário, na forma de adiantamento ou reembolso de gastos; bb) mediante desembolso aos fornecedores de bens importados ou a empreiteiros; cc) mediante acordo irrevogável do Banco no sentido de reembolsar um banco comercial que tenha emitido ou confirmado uma carta de crédito a um fornecedor ou empreiteiro.
- (3) Cláusulas de reajuste de preços. Quando pertinente, poderão ser incluídas disposições sobre reajustes (para mais ou para menos) no preço do contrato, para os casos em que ocorram variações

resultantes de inflação ou deflação que afetem os principais componentes de custo do contrato, tais como mão-de-obra, materiais e equipamento. A base desses reajustes deve ser claramente indicada nos documentos de licitação e no contrato.

- (4) Retenção de pagamentos. Quando pertinente, os documentos de licitação e o contrato poderão estipular as porcentagens de retenção do pagamento total para garantir o cumprimento das obrigações do empreiteiro, bem como para o pagamento final.
- (5) Penalidades e prêmios. O contrato deve incluir cláusulas penais para casos de atrasos na conclusão do projeto capazes de resultar em despesas adicionais, perda de renda, perda de produção ou inconveniências para o mutuário. O contrato também poderá estipular o pagamento de uma bonificação ao empreiteiro por completar o contrato antes do prazo previsto ou por exceder os critérios mínimos estabelecidos no contrato no tocante ao rendimento.
- (6) Força maior. É conveniente que as condições gerais do contrato contenham cláusulas que estipulem que o descumprimento parcial ou total das obrigações contratuais de uma das partes não será considerado como descumprimento dessas obrigações se ocorrer por motivo de força maior (a ser definido nas condições gerais do contrato).
- (7) Solução de controvérsias. É conveniente incluir, entre as condições do contrato, disposições referentes à legislação aplicável e ao foro para a solução de controvérsias. A experiência indica que certos métodos alternativos de resolver disputas podem ter vantagens práticas em relação à solução de desacordos no foro judicial. Estes métodos alternativos incluem a mediação, o uso de comissões de análise de controvérsias (grupos de especialistas que analisam possíveis disputas no lugar da obra e efetuam recomendações para sua solução) e a arbitragem. Embora o Banco não funcione como árbitro nem designe árbitros, seus funcionários estão disponíveis para

discutir com os mutuários o uso desses métodos alternativos.

- (ii) Condições especiais do contrato. As condições especiais do contrato incluem a descrição detalhada das obras a ser construídas ou dos bens a ser fornecidos; fonte de financiamento; os requisitos especiais relativos a materiais tais como moedas, pagamento, bonificações por conclusão antecipada; qualquer modificação das condições gerais.

3.9 Convocação para licitação

(a) Com pré-qualificação

Se houver pré-qualificação, o mutuário só enviará ou entregará convites para apresentar ofertas às empresas pré-qualificadas. Antes de entregar ou enviar esses convites, o mutuário enviará ao Banco, para sua aprovação, o texto do convite e, se for o caso, os documentos de licitação. Nesta etapa já não se requer a publicação de avisos.

(b) Sem pré-qualificação

Se não houver pré-qualificação, a publicidade da convocação será feita de acordo com o parágrafo 3.6 (b). Quanto à capacidade dos proponentes de executar as obras ou fornecer os bens, os documentos de licitação deverão indicar claramente os requisitos mínimos.

(c) Esclarecimento dos documentos de licitação

Os licitadores poderão formular consultas ou solicitar esclarecimentos ao mutuário sobre a interpretação dos documentos de licitação. Os esclarecimentos não produzirão efeito suspensivo sobre o prazo de apresentação de ofertas. Os pedidos de esclarecimento e as respostas deverão ser comunicados ao Banco e a todos os participantes da licitação, sem identificar o solicitante.

(d) Modificação ou ampliação dos documentos de licitação

Toda modificação ou ampliação dos documentos de licitação ou das datas de pré-qualificação ou apresentação de ofertas deverá contar com o acordo do Banco e ser comunicada a todos os interessados que tenham retirado esses documentos. Se, na opinião do mutuário e do Banco, a modificação ou ampliação for substancial, deverá haver um prazo

razoável (por exemplo, 30 dias) entre a comunicação aos interessados e a data de abertura das ofertas, para permitir que os licitadores tomem as medidas necessárias para cumprir os requisitos da modificação ou ampliação.

3.10 Abertura e avaliação das ofertas

(a) Prazo entre a publicidade e a abertura das ofertas

Nos casos de licitação pública internacional, deverá ser estabelecido um prazo de pelo menos 45 dias a partir da data do edital de licitação ou da data de disponibilidade dos documentos de licitação (a que for posterior) até a abertura das ofertas. Tratando-se de obras civis complexas ou grandes, os empreiteiros deverão contar com pelo menos 90 dias de prazo para poder, entre outros aspectos, averiguar as leis e as condições de trabalho locais, completar as pesquisas técnicas e determinar a disponibilidade de mão-de-obra. A determinação de um prazo de 45 ou de 90 dias para as licitações é realizada durante o período de análise do projeto e incorporada aos documentos de empréstimo apresentados à Diretoria do Banco.

(b) Procedimentos para a abertura das ofertas

As propostas serão apresentadas por escrito, em envelopes lacrados. Deverão estar assinadas pelos representantes legais dos licitadores e satisfazer os requisitos estabelecidos nos documentos de licitação. As propostas serão abertas em público, nos locais, nas datas e nos horários previamente anunciados. O ato de abertura poderá ser presenciado por representantes dos licitadores e do Banco. As propostas recebidas após a data fixada para a respectiva apresentação serão devolvidas sem que sejam abertas. Serão lidos em voz alta os nomes de cada licitador, o preço de cada proposta e o prazo e montante das garantias, bem como qualquer modificação substancial que tenha sido apresentada em separado dentro do prazo, mas após a apresentação da oferta principal. Serão preparadas atas completas dos procedimentos, que deverão ser assinadas pelos representantes do mutuário e pelos representantes dos licitadores que assim desejarem fazê-lo.

(c) Esclarecimentos das ofertas

O mutuário poderá solicitar a qualquer licitador esclarecimentos a respeito de sua oferta. Os esclarecimentos solicitados e apresentados não poderão modificar o contrato ou o preço da proposta, nem violar o princípio de tratamento igualitário dos licitadores. Os pedidos de esclarecimento e as

respectivas respostas serão comunicados a todos os participantes da licitação.

(d) Confidencialidade

Salvo o disposto na legislação local, não se prestará, após a abertura pública das ofertas e até a comunicação oficial de adjudicação do contrato, a qualquer pessoa que não esteja oficialmente vinculada ao processo de avaliação, qualquer informação referente ao exame, tabulação, esclarecimento e avaliação de ofertas ou a recomendações sobre adjudicação.

(e) Análise das ofertas

Na análise das ofertas, o mutuário verificará se:

- estão devidamente assinadas;
- incluem os depósitos e garantias requeridos;
- cumprem substancialmente os requisitos dos documentos de licitação;
- satisfazem os requisitos de nacionalidade dos empreiteiros de obras civis e de origem dos bens estabelecidos pelo Banco;
- não contêm erros de cálculo.

(f) Comparação das ofertas

A avaliação das ofertas tem por objeto determinar o custo de cada proposta para o mutuário, de forma a permitir uma comparação válida entre as mesmas e selecionar a que for avaliada como a mais baixa. Para tanto, serão observados os critérios de avaliação mencionados no parágrafo 3.8 (h). Não se deverá solicitar aos licitadores que mudem suas ofertas, nem permitir que o façam; além disso, não se imporão condições novas e não previstas nos documentos de licitação como condição para adjudicar um contrato. As condições contratuais serão substancialmente idênticas às estabelecidas no modelo de contrato incluído nos documentos de licitação. O mutuário submeterá à aprovação do Banco o relatório detalhado de avaliação e comparação de ofertas que lhe caberá preparar; esse relatório incluirá os fatores em que se baseia a recomendação de adjudicação do contrato.

(g) Prorrogação do prazo de validade das ofertas

O mutuário avaliará as ofertas e adjudicará o contrato dentro do prazo indicado para a validade das ofertas. A prorrogação desse prazo, se for justificada por razões excepcionais, deverá ser solicitada por escrito a todos os licitadores antes da expiração do

prazo original e notificada ao Banco. A prorrogação será efetuada pelo tempo mínimo necessário para completar a avaliação das ofertas e adjudicar o contrato. Se, por circunstâncias excepcionais, for necessário efetuar mais de uma prorrogação, o pedido deverá ir acompanhado de uma fórmula que permita reajustar os preços para refletir as variações nos custos provocadas pela prorrogação. Contudo, não se permitirá alteração dos preços unitários nem outras condições da oferta. Os licitadores terão direito a não prorrogar o prazo de validade de suas ofertas, sem que isso seja motivo para que se tornem exigíveis suas garantias de manutenção de ofertas. Os licitadores que concordarem em prorrogar o prazo deverão também prorrogar o período de validade da garantia de manutenção da oferta.

(h) Rejeição das ofertas

As ofertas que não satisfizerem os requisitos dos documentos de licitação ou contiverem erros ou omissões insanáveis segundo os critérios estabelecidos na Seção 3.8 (j) serão devolvidas sem passar pela etapa de avaliação. O mutuário poderá rejeitar todas as ofertas. Essa rejeição justifica-se quando nenhuma das ofertas se ajusta aos documentos de licitação, quando os preços oferecidos não são razoáveis ou quando se evidencia falta de concorrência ou conluio. Não se recomenda a abertura de nova concorrência por razões de preço quando as ofertas são apenas ligeiramente superiores às estimativas originais de custo. Contudo, o mutuário, após consultar o Banco, poderá rejeitar todas as ofertas se as mais baixas excederem a estimativa oficial em montantes suficientes para justificar razoavelmente esta ação. Nesses casos, deverão ser solicitadas novas propostas de pelo menos todos aqueles que foram inicialmente convidados a apresentá-las, dando-se tempo suficiente para a apresentação das novas propostas. As propostas originais poderão ser rejeitadas nos casos em que, em comparação com a estimativa oficial, sejam tão baixas que tornem razoável concluir que o licitador não terá condições de completar a obra ou fornecer o produto dentro do prazo especificado ou pelo preço oferecido. Uma vez abertos os envelopes que contenham os preços de oferta, o mutuário deverá fundamentar sua decisão de declarar nula a licitação. A rejeição de uma ou mais ofertas, qualquer que seja o motivo, requer o acordo do Banco.

3.11 Adjudicação

O contrato será adjudicado ao licitador cuja proposta tenha sido avaliada como a mais baixa, se ajuste aos documentos de licitação e cumpra os padrões de capacidade e de responsabilidade financeira. A adjudicação do contrato requer a aprovação prévia do Banco. Se o Banco determinar que a adjudicação proposta não se coaduna com os termos do contrato

de empréstimo assinado com o mutuário, este será prontamente notificado de tal decisão e das respectivas razões, e o contrato correspondente não se qualificará para financiamento do Banco. Este poderá cancelar o montante do empréstimo que, em sua opinião, corresponde ao montante dos gastos que não se qualificam. A adjudicação definitiva do contrato cria, a favor do adjudicado, o direito de formalizar o respectivo contrato, não podendo o mutuário, a partir de então, adjudicar a outro ou declarar inválida a licitação, salvo em caso de fraude e atos ilícitos ou quando chegarem ao conhecimento do mutuário fatos desconhecidos no momento da pré-qualificação que possam afetar a capacidade do adjudicatário de cumprir o contrato.

3.12 Assinatura do contrato

O procedimento de licitação se completa com a assinatura do contrato entre o adjudicatário e o mutuário. Este ato deve ser realizado dentro de um período breve após a adjudicação formal. Fazem parte do contrato os documentos de licitação e a oferta. As cláusulas do contrato não devem contrariar o estabelecido no modelo ou em outras disposições dos documentos de licitação, nem nos termos da oferta com base na qual se adjudicou o contrato.

3.13 Legislação local

O mutuário poderá aplicar requisitos formais ou detalhes de procedimento contemplados pela legislação local e não incluídos neste documento, desde que a sua aplicação não contrarie a regra principal de economia e eficiência, os princípios básicos de publicidade, igualdade, concorrência e devido processo ou as normas do Banco na matéria.

3.14 Entidades especializadas

Quando as aquisições e contratações de um projeto forem muito complexas ou o mutuário não tiver experiência em licitações, este pode recorrer à contratação de entidades especializadas em licitações públicas internacionais para que se encarreguem desse processo e atuem em seu nome. A justificação para a contratação desse tipo de entidade deverá constar nos documentos de empréstimos, indicando o montante e a fonte dos recursos necessários para seu financiamento. As aquisições e contratações realizadas por este meio deverão seguir as normas e procedimentos do Banco.

4.1 Exceções à licitação pública internacional

Como já foi explicado, a licitação pública internacional é o procedimento que o Banco tem adotado como praxe para as aquisições do setor público. Não obstante, em certas circunstâncias especiais este procedimento talvez não seja o mais adequado para tal fim. Nesses casos especiais, o Banco autoriza outros procedimentos com base em justificações contidas nos documentos de empréstimo.

(a) Licitação pública restrita a firmas locais

O mutuário só pode restringir a licitação a firmas locais quando o financiamento for feito: i) exclusivamente com moeda local proveniente do empréstimo do Banco; ii) exclusivamente com fundos do mutuário; ou iii) com uma combinação de fundos do mutuário e recursos em moeda local proporcionados pelo empréstimo do Banco. Essas situações costumam ocorrer quando a probabilidade de participação estrangeira em determinada licitação é pequena. Em geral, esta modalidade de aquisição é regida pela legislação local, desde que não entre em conflito com as normas do Banco. O mutuário deverá estabelecer procedimentos que permitam a participação de vários licitadores e prestará a devida atenção aos aspectos de economia, eficiência e razoabilidade dos preços. Quando a licitação se limitar ao âmbito nacional, o mutuário poderá estabelecer um prazo de 30 dias para a apresentação de ofertas.

(b) Licitação privada

Embora semelhante à licitação pública internacional, a licitação privada é feita mediante a formulação de convites expressos a determinadas firmas, e não por edital público. Essas firmas devem ser tanto qualificadas como selecionadas de forma não discriminatória, incluindo-se entre elas, sempre que possível, firmas estrangeiras qualificadas. O mutuário deve convidar número suficiente de firmas a fim de assegurar preços competitivos. Em geral, aplicam-se à licitação privada os mesmos princípios e normas da licitação pública, salvo, como já mencionado, quanto à publicidade. Além disso, não se aplicam as normas sobre margens de preferência. A licitação privada, que deve ser previamente autorizada pelo Banco, pode revelar-se apropriada nos seguintes casos:

- contratos de pequeno valor;
- malogro da licitação pública internacional;
- compra de produtos altamente complexos ou especializados;
- número limitado de fornecedores de um produto ou serviço específico;

IV OUTROS MÉTODOS DE AQUISIÇÃO

- urgente necessidade de bens essenciais; ou
- padronização de equipamento.

(c) Tomada de preços no âmbito internacional e local

Neste tipo de licitação limitada, tomam-se cotações de preços geralmente de três ou mais fornecedores nacionais ou estrangeiros, a fim de obter o preço mais competitivo. Dispensa-se o uso de documentos de licitação formais. O método de tomada de preços é apropriado para a aquisição de bens estocados por fornecedores e de pronta disponibilidade pública e de bens com especificações padronizadas ou de baixo valor, ou para a contratação de obras pequenas e simples.

(d) Contratação direta

Consiste em contratar uma firma sem a observância de procedimento competitivo. A contratação direta pode ser aplicável em certas circunstâncias, como a ampliação de contratos de obras ou de aquisição de bens, a padronização de equipamento e de peças de reposição e em situações de emergência.

(e) Administração direta

A administração direta não é um método de aquisição propriamente dito. Trata-se, isso sim, de um procedimento em que o próprio mutuário se encarrega de uma tarefa de construção específica, utilizando seu próprio pessoal e equipamento. O Banco aceita este método quando apresentar claras vantagens de poupança, como nos casos em que:

- o volume de trabalho não possa ser previamente determinado;
- as obras sejam pequenas e esparsas ou estejam situadas em áreas remotas, em que os custos de mobilização resultem razoavelmente elevados para os empreiteiros;
- as obras devam ser executadas sem perturbar as operações que estejam em andamento;
- os riscos de uma interrupção inevitável dos trabalhos sejam melhor absorvidos pelo mutuário do que por empreiteiros;
- não exista empreiteiro interessado em executar as obras.
- Nestes casos, o Banco deve aprovar o orçamento correspondente.

4.2 Circunstâncias expressamente previstas

O Banco prevê circunstâncias especiais em que a licitação pública talvez não seja o método de aquisição mais apropriado. Nesses casos, o Banco pode

aceitar, a pedido do mutuário, um dos métodos descritos no parágrafo 4.1. Essas circunstâncias especiais incluem casos em que:

- for demonstrada a necessidade de padronizar o equipamento a fim de assegurar a compatibilidade com equipamento e peças de reposição previamente adquiridos;
- devido a uma situação de emergência no país ou na área do projeto, o primeiro edital de licitação tenha perdido efeito e se considere que um novo edital não seria favorável, ou existam razões suficientes para esperar que uma licitação não tenha êxito;
- se considere aconselhável expandir um contrato de obras originalmente formalizada mediante licitação pública internacional;
- for evidente que, devido a alterações imprevisíveis nas condições de mercado,
- ocorreu escassez de certos produtos ou é aconselhável assegurar a adequada manutenção de equipamento;
- existirem outras circunstâncias especiais que possam ser comprovadas.

4.3 Bens para projetos educacionais, científicos, tecnológicos e ambientais

Não se exige licitação pública internacional para a compra de instrumentos, equipamento, material, publicações e livros especializados para projetos ou pesquisas educacionais, científicas e tecnológicas ou pesquisa aplicada. Tampouco se requer esse tipo de licitação no caso de aquisição de bens e contratação de obras relacionadas com a restauração e conservação de atrações turísticas naturais ou culturais. O Banco poderá aprovar outros procedimentos, compatíveis com os propósitos do empréstimo.

V NORMAS PARA AQUISIÇÕES DO SETOR PRIVADO

5.1 Aplicação de políticas ao setor privado

De acordo com as políticas do Banco, considera-se como pertencentes ao setor privado as empresas em que não exista participação do governo ou as que, existindo tal participação, esta represente menos de 50% do total do seu capital social. As políticas do Banco em matéria de aquisições também são geralmente aplicáveis ao setor privado, quando as entidades desse setor são mutuárias do Banco ou quando este lhes concede sua garantia. São particularmente aplicáveis ao setor privado as políticas de uso apropriado de recursos de empréstimos e qualificação de bens, obras e serviços, bem como as normas de economia e eficiência adotadas pelo Banco.

5.2 Licitação privada

Como regra geral, o Banco permite que os mutuários do setor privado utilizem em suas aquisições procedimentos de licitação privada que se ajustem às práticas do mercado para o tipo de aquisição.

5.3 Métodos especiais de aquisição

Em determinadas circunstâncias, o Banco pode autorizar métodos de aquisição especiais. Não obstante, o Banco procura fazer com que os mutuários do setor privado utilizem métodos competitivos, que garantam que os bens e serviços sejam adquiridos a preços do mercado e que o custo dos investimentos de capital dos mutuários privados corresponda aos requisitos do projeto. Ao avaliar o sistema de aquisições de um mutuário do setor privado, o Banco considera importante que este corresponda às necessidades e características do mutuário.

5.4 Conflito de interesses

Os contratos adjudicados por mutuários do setor privado devem ser negociados de maneira imparcial, levando em conta os interesses do mutuário, mais do que os interesses da sua empresa matriz. Quando um acionista do mutuário do setor privado também atuar como seu empreiteiro, deve-se demonstrar ao Banco que os custos de aquisição equivalem aproximadamente às estimativas orçadas e aos preços do mercado e que as condições do contrato são equitativas e razoáveis. O Banco não financiará aquisições que excedam os preços do mercado.

VI. COMITÊ DE AQUISIÇÕES E PROCEDIMENTO PARA A APRESENTAÇÃO DE PROTESTOS

6.1 Comitê de Aquisições do Banco

Todos os aspectos do processo de aquisição são de importância fundamental para o Banco não só porque influem na eficiência e nos resultados dos projetos financiados pelo Banco mas também porque o resultado do processo afeta a capacidade de captação de recursos. Estão também em jogo as relações existentes entre o Banco e seus países membros, bem como entre o Banco e as empreiteiras que participam dos projetos. A importância que o Banco dispensa ao tema de aquisições se reflete no alto nível dos funcionários que se ocupam da matéria. A própria Diretoria Executiva é responsável pela aprovação das políticas básicas de aquisições do Banco.

Além disso, o Banco conta com um Comitê de Aquisições, integrado por seis gerentes que representam os departamentos mais vinculados com aquisições. O Comitê é responsável pela revisão constante das normas e políticas básicas de aquisições do Banco, bem como pela resolução de quaisquer assuntos relacionados com aquisições durante a fase de execução dos projetos. Entre outros, o Comitê revisa: as exceções ao procedimento de licitação pública internacional; os desvios das normas de aquisições estabelecidas nos contratos de empréstimo; a adjudicação a um licitador cuja oferta não foi avaliada como a mais baixa; e todos os protestos apresentados pelos proponentes durante o processo de licitação. As decisões do Comitê são adotadas por maioria de votos, ou seja, pelo menos quatro de seus seis votos. Quando não há maioria de votos o caso é submetido à decisão da vice-presidência executiva do Banco. Cabe esclarecer que o Comitê não é um tribunal e, assim sendo, representantes do mutuário e dos empreiteiros não comparecem perante o mesmo. Para resolver protestos apresentados por licitadores, o Comitê analisa os seguintes documentos básicos:

- os documentos de licitação, inclusive a minuta do contrato;
- os procedimentos de licitação estabelecidos no contrato de empréstimo;
- os dispositivos da legislação local;
- a cópia do protesto e os documentos de apoio submetidos pelos licitadores;
- a resposta do mutuário;
- quaisquer outros documentos pertinentes ao caso;

- a ação recomendada pela respectiva Representação do Banco no país membro.

O Comitê pode ou aceitar o protesto de um mutuário ou, quando a decisão do mutuário for juridicamente inaceitável ou estiver em desacordo com as políticas do Banco, rejeitar o protesto. O Comitê publica anualmente um resumo dos casos revisados, que contém uma breve descrição das decisões adotadas, bem como informação estatística. A publicação se encontra à disposição do público no Escritório de Política e Coordenação de Aquisições do Banco descrito a seguir no parágrafo 6.2.

6.2 Outras unidades do Banco

O Escritório de Política e Coordenação de Aquisições do Banco centraliza os assuntos relacionados com políticas, normas e treinamento referente a aquisições. Essa unidade é responsável pela coordenação das seguintes funções: revisão das cláusulas de aquisições dos documentos de empréstimo antes de sua aprovação pela Diretoria Executiva do Banco; acompanhamento das fases do processo de aquisições seguido pelos mutuários com o objetivo de assegurar que as normas do Banco sejam observadas; assessoria e treinamento de funcionários do Banco e do mutuário; assessoria ao Comitê de Aquisições; e orientação a respeito do sistema de informação do Banco sobre aquisições.

O Departamento Jurídico também conta com uma unidade que responde pelas questões jurídicas relativas a aquisições, incluindo as que se referem ao procedimento de licitação que faz parte dos contratos de empréstimo do Banco, e pela preparação desta publicação. A Assessoria de Relações Externas trata da divulgação de informações sobre os empréstimos do Banco ao público em geral e, periodicamente, oferece seminários para firmas e indivíduos interessados em conhecer as oportunidades de negócios geradas pelas operações financiadas pelo Banco.

6.3 Procedimento para a apresentação de protestos

Uma vez que se estabeleça a relação jurídica fundamental de uma aquisição entre o mutuário e o empreiteiro, o Banco, como princípio, espera que as partes resolvam quaisquer controvérsias que possam surgir entre elas. Se isso não for possível, os documentos de licitação devem indicar o foro apropriado para a solução de controvérsias, bem como os prazos correspondentes, conforme indicado no parágrafo 3.8(m)(i)(7). No entanto, como o Banco se assegura de que as aquisições que financiam são processadas de acordo com suas políticas e procedimentos, atende os protestos formulados por empreiteiros em qualquer fase do processo de

aquisições. O Banco reconhece um protesto quando uma reclamação, objeção, impugnação, rejeição ou outra manifestação de desacordo for dirigida pelo empreiteiro, dentro do prazo estabelecido e por escrito, à autoridade competente do país ou diretamente ao Banco. A consequência de um protesto é a interrupção do processo de aquisições até que o protesto seja resolvido conforme os princípios estabelecidos. O Banco recomenda que o protesto seja apresentado inicialmente ao mutuário, que é responsável pela solução de quaisquer controvérsias na primeira instância, com cópia à Representação do Banco no país. A Representação do Banco no país, por sua vez, envia um relatório sobre a situação ao Secretário do Comitê de Aquisições de Bens e Serviços, acompanhado de seu parecer, bem como os documentos mencionados no parágrafo 6.1, para consideração do Comitê. Quando o Comitê de Aquisições ou, conforme a natureza do caso, o Vice-Presidente se pronunciar sobre o mesmo, a decisão é comunicada às autoridades do mutuário. Embora as decisões do Comitê não obriguem o mutuário a aceitá-las, o Banco não financia aquisições que não se ajustam às resoluções do Comitê. O mutuário é responsável pela notificação da decisão do Banco às partes interessadas.

(a) Apelações

O Banco verifica se a legislação local prevê proteção jurídica aos licitadores e permite, dentro de prazos razoáveis, interpor recursos de revisão necessários que garantam essa proteção.

(b) Apresentação de protestos

O mutuário não pode impor condições que impeçam, dificultem ou encareçam a apresentação de protestos das firmas que participam das licitações para aquisição de bens ou execução de obras para projetos financiados com recursos do Banco.

VII. DIVULGAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

7.1 informação geral

O Banco divulga informações referentes às suas operações de empréstimo e cooperação técnica, incluindo as oportunidades comerciais geradas por essas operações, durante as diferentes etapas do processo de aquisições do projeto. Os documentos encontram-se disponíveis desde a inclusão formal de uma operação no Programa Oficial do Banco até a sua aprovação pela Diretoria Executiva. A

publicidade continua posteriormente com a publicação dos avisos de licitação descritos no parágrafo 3.6. Esses avisos são publicados pela Assessoria de Relações Externas. Além disso, o Banco estabeleceu centros de informação pública na sede em Washington, D.C., nas representações e nos escritórios de Paris e Tóquio. As informações estão à disposição do público em forma impressa e através da Internet: <http://www.iadb.org>

As informações sobre os empréstimos e cooperações técnicas em trâmite, antes de serem submetidos à consideração da Diretoria, são publicadas na revista mensal *IDB Projects*. Esta publicação contém informações sobre os seguintes aspectos de cada projeto: o setor de atividade; o provável organismo executor; o valor do financiamento do Banco; uma descrição do projeto; o custo total estimado; as oportunidades de aquisições; a situação da operação. Também inclui detalhes de operações recentemente aprovadas. *IDB Projects* também publica detalhes sobre projetos recém-aprovados. Além disso, *Development Business*, uma publicação das Nações Unidas, contém informações sobre projetos que estão sendo consideradas pelo Banco.

As assinaturas de *IDB Projects* podem ser solicitadas diretamente a:

IDB Projects
The Johns Hopkins University Press
P.O. Box 19966
Baltimore, MD 21211
Estados Unidos
Tel.: (410) 516-6987
Fax: (410) 516-6968
End. eletrônico: jlorder@jhui1x~hcf.Jhu.Edu

As assinaturas de *Development Business* podem ser solicitadas diretamente a:

Development Business
P. O. Box 5850
Grand Central Station
New York, N.Y 10163-5850
Estados Unidos
Telefone: (212) 963-1515
Fax: (212) 963-1381; ou

Development Business Liaison Unit
The World Bank
Room P-8032
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433
Estados Unidos
Telefone: (202) 458-2397
Fax: (202) 334-0019

7.2 Divulgação de empréstimos aprovados

A aprovação de um empréstimo pela Diretoria Executiva do Banco é divulgada mediante dois tipos

de comunicados públicos: os comunicados de imprensa e os perfis de projetos.

(a) Comunicados de imprensa

Imediatamente após a aprovação de um empréstimo pela Diretoria Executiva, a Assessoria de Relações Externas prepara um comunicado de imprensa que recebe ampla divulgação.

(b) Perfis de projetos

As pessoas físicas ou jurídicas interessadas em receber comunicados de imprensa, perfis de projetos ou outras publicações do Banco poderão solicitá-los a:

Seção de Imprensa
Assessoria de Relações Externas
Banco Interamericano de Desenvolvimento
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577
Estados Unidos
Tel: (202) 623-1371
Fax: (202) 623-3810

(c) Aviso Geral de Aquisições

O Banco publica para cada projeto, em *Development Business*, um Aviso Geral de Aquisições, com a devida antecedência em relação à primeira licitação para o projeto. O parágrafo 3.6 contém mais informações sobre esse aviso.

(d) Aviso específico de aquisições

O mutuário publica um aviso para cada licitação pública internacional em *Development Business*. O parágrafo 3.6 contém mais informações sobre esse , aviso.

(e) DB Projects

Conforme já mencionado, o Banco publica mensalmente a revista *IDB Projects*, que contém informações básicas acerca de projetos que estão sendo considerados para financiamento ou já em execução (ver o parágrafo 7.1).

ANEXO

Glossário de Termos Usados em Aquisições

Adjudicação: Ação mediante a qual o mutuário, depois de examinar e comparar as propostas: i) seleciona a que, observadas as normas estabelecidas nos documentos de licitação, é a mais vantajosa (oferta avaliada como a mais baixa); ii) notifica oficialmente aos licitadores esta decisão. Trata-se da etapa mais importante do processo de licitação, já que realiza o seu objetivo principal, ou seja, a seleção da firma que irá executar as obras, prestar os serviços ou fornecer os bens que são objeto da licitação. Após a adjudicação, o mutuário não poderá cancelar a licitação, salvo em casos de fraude ou outros fatos ilícitos ou circunstâncias excepcionais. A adjudicação equivale à "aceitação" da "oferta", completando o ciclo gerador do acordo de vontades entre o mutuário e o licitador.

Administração direta: Situação em que o mutuário executa as obras com pessoal e equipamento próprios.

Aquisição: Qualquer compra de bens ou contratação de serviços ou obras efetuada pelo mutuário com a finalidade de executar um projeto parcialmente financiado pelo Banco.

Comparação de preços no âmbito internacional e Local: Licitação privada apropriada para a aquisição de bens que estão à disposição do público em armazéns ou mercadorias sem especificação especial e de pequeno valor. Pode ser utilizada também para obras pequenas e simples e não exige documentos de licitação formais. **CONTRATAÇÃO direta:** Contratação de uma firma selecionada sem concorrência.

Contratos "chave na mão": Esses contratos geralmente cobrem obras complexas, em que um só empreiteiro é responsável pela conclusão de todo o trabalho, incluindo projeto, aquisição de equipamento e construção.

Documentos de Licitação: Constituem o conjunto de normas emitidas pelo mutuário que estabelecem o objeto dos requisitos de licitação (as especificações técnicas), especificam as condições propostas para o contrato e determinam o procedimento de licitação a ser observado. Num sentido mais amplo, trata-se do conjunto de documentos em que são determinadas as condições contratuais estabelecidas entre o fornecedor ou empreiteiro e o mutuário.

Garantia de execução: Também chamada de garantia de cumprimento, trata-se de uma garantia oferecida pelo empreiteiro ao mutuário para protegê-lo contra prejuízos se as obras não forem

completadas de acordo com os termos do contrato e dos documentos de licitação.

Garantia de manutenção da oferta: Trata-se de uma garantia que o licitador deve apresentar a favor do mutuário, com o objetivo de assegurar que o ofertante selecionado assinará o contrato, ou seja, que sua oferta é séria e que está disposto a mantê-la durante o prazo estipulado nos documentos de licitação.

Licitação: Qualquer procedimento formal e competitivo de aquisições mediante o qual se solicitem, recebam e avaliem propostas para aquisições de bens, execução de obras de prestação de serviços e se adjudique um contrato ao licitador cuja oferta seja a mais vantajosa. A licitação pode ser competitiva (pública) ou limitada, e a licitação pública pode ser internacional ou restrita ao mercado local.

Licitador: Entidade que apresenta uma proposta. Outros termos: ofertante, postulante, proponente, fornecedor, empreiteiro, etc.

Licante: Quem convoca a licitação. Neste folheto, por razões de conveniência, o termo "mutuário" é usado como sinônimo de licitante. Outros termos usados: contratante, dono da obra, comprador, etc.

Mutuário: Refere-se tanto ao que recebe um empréstimo do Banco como ao que efetua uma aquisição relacionada com um empréstimo (ver licitante).

Oferta avaliada como a mais baixa: Proposta que, por ser a mais vantajosa ou conveniente, é selecionada. A conveniência ou vantagem se refere à aplicação estrita dos critérios de avaliação indicados nos documentos de licitação. Ao adjudicar-se a licitação a uma oferta, deve-se levar em conta outros fatores além do preço, como datas de entrega, custos operacionais, eficiência e compatibilidade do equipamento. Esses fatores, assim como o peso relativo atribuído a cada um deles, devem ter sido claramente indicados nos documentos de licitação.

Pré-qualificação: Etapa do processo de licitação em que o mutuário seleciona as firmas que serão posteriormente convidadas a apresentar propostas. Essa seleção prévia baseia-se unicamente na capacidade dos empreiteiros de executar as obras de maneira satisfatória e é efetuada no caso de obras grandes e complexas ou de aquisição de bens altamente especializados. Basicamente, analisase a competência técnica e financeira do empreiteiro.

Protesto: Qualquer reclamação, objeção, impugnação, rejeição ou outra manifestação de desacordo formulada por escrito por um empreiteiro ou licitador durante qualquer etapa do processo de aquisições, quer a autoridade competente do país em que se efetue a aquisição, quer diretamente ao Banco.

Publicidade Internacional: A que se realiza de maneira geral para cada projeto, mediante os avisos

gerais de aquisições, ou em cada licitação para atrair concorrência internacional. É efetuada em publicações acessíveis a proponentes estrangeiros. Em todos os casos, também se requer publicidade no âmbito local.

Publicidade Local: A que o mutuário deve realizar em seu próprio país com relação aos anúncios para pré-qualificar ou licitar (convite para apresentar propostas). A publicidade local é sempre obrigatória para todos os tipos de aquisição pública (local e internacional) e é feita na imprensa local.

Registro de pré-qualificação: Forma de pré-qualificação requerida certas vezes pela lei local ou adotada voluntariamente por certas entidades públicas. De acordo com esse procedimento, as firmas interessadas em celebrar contratos de fornecimento de bens, prestação de serviços ou execução de obras com a administração pública devem inscrever-se nesses registros, indicando seus antecedentes técnicos e financeiros. Esse registro pode classificar as firmas segundo o seu ramo de atividade e incluir informação sobre sua capacidade técnica, além de dados referentes ao cumprimento de contratos anteriores. O propósito do registro é centralizar as informações sobre possíveis empreiteiros.