



WORLD CUSTOMS ORGANIZATION

LINHAS DE ORIENTAÇÃO PARA AQUISIÇÃO
E DISPOSIÇÃO DE EQUIPAMENTO DE
SCANNING/PRODUÇÃO DE IMAGEM

JUNHO DE 2009

CONTEÚDOS

- I. INTRODUÇÃO
- II. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA
- III. NECESSIDADES DO UTENTE e ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS
- IV. PROCESSO DE AQUISIÇÃO
- V. TESTE DE ACEITAÇÃO NA FÁBRICA
- VI. DISPOSIÇÃO
- VII. TESTE DE VALIDAÇÃO NO TERRENO
- VIII. ACEITAÇÃO
- IX. REVISÃO PÓS-IMPLEMENTAÇÃO
- X. ANEXO: AMOSTRA DE DOCUMENTO DE LICITAÇÃO

LINHAS DE ORIENTAÇÃO PARA AQUISIÇÃO E DISPOSIÇÃO DE EQUIPAMENTO DE SCANNING/PRODUÇÃO DE IMAGEM

I. INTRODUÇÃO

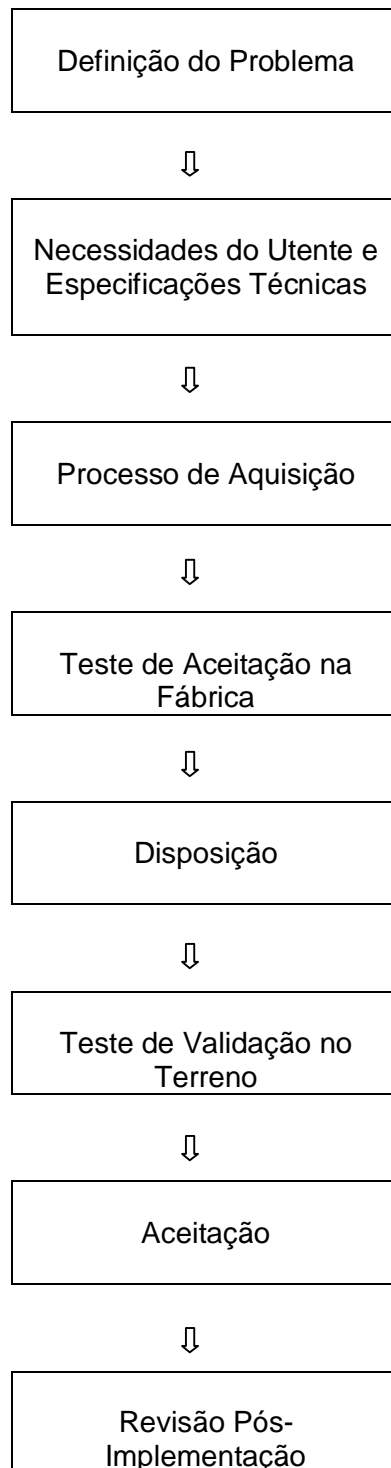
Muitos Membros estão a ver o potencial do equipamento técnico, particularmente os equipamentos de raio-X ou de raio gama, para fazer *scanning* de contentores, o que pode ajudar-lhes a alcançar o objectivo de aumentar a eficiência nas examinações. Não há dúvida que o equipamento de *scanning*/produção de imagem de contentores pode aumentar o número de consignações que merecem cuidados aduaneiros sem causar atrasos desnecessários e pode identificar mercadorias ilícitas. Mas o equipamento técnico requer desembolso de grande capital, e o processo de libertação de fundos, desde a concepção do projecto até à operacionalização, cria um impacto em todos os sectores de controlo e inteligência, e pode implicar mudanças infra-estruturais de Departamentos e procedimentos. Para justificar o fundo da despesa, e garantir máximo retorno do investimento, é preciso assegurar que o equipamento de *scanning*/produção de imagem seja efectivamente usado e esteja totalmente integrado no regime de avaliação de risco. A experiência das administrações Aduaneiras que já estão a usar o equipamento dá ênfase que é essencial uma planificação antecipada para a introdução do equipamento.

Estas linhas de orientação foram feitas para assistir às administrações Membros que estão a pensar em adquirir o equipamento de *scanning*/produção de imagem de contentores através de pormenorização de questões administrativas relevantes. Para uma disposição e uso efectivos do equipamento é crucial salientar a importância da sua integração no controlo das Alfândegas, que utilizarão técnicas de gestão de risco. Além disso, o equipamento necessita duma infra-estrutura apropriada para garantir a recepção dos contentores seleccionados para a unidade de *scanning*.

O âmbito destas Linhas de Orientação está limitado ao equipamento de imagem do tipo raio-X e raio gama, e não inclui equipamento usado para detecção de material nuclear e radioactivo incluindo monitores portáteis de radiação; no entanto, detectores de materiais radioactivos e nucleares especiais podem ser considerados como opções extras quando se compra o equipamento de *scanning*/produção de imagem de contentores.

A Agência Internacional de Energia Atómica (IAEA) produziu orientações técnicas apropriadas para o equipamento de detecção de material nuclear e outros radioactivos, intitulado "Especificação Técnica e Funcional para o Equipamento de Monitoria na Fronteira [Série nº. 1 do Nuclear da IAEA].

Fluxograma



II. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

- Qual é o problema particular ao nível do terreno?
- Qual é a ameaça?
- Número dos itens necessários
- Disponibilidade do orçamento
- Consideração das áreas prioritárias para a disposição do sistema

É do conhecimento geral que as administrações Aduaneiras estão a ser enfrentadas com volumes crescentes de tráfego, mas com nenhum aumento correspondente em termos de recursos, e muita expectativa por parte dos Comerciantes para acelerar o tempo de desembarço. Ao mesmo tempo, os Governos e a sociedade esperam compreensivelmente que as Alfândegas proporcionem um controlo efectivo nas importações, exportações e trânsito de mercadorias. Os ataques terroristas globais também têm engrandecido as expectativas dadas às administrações Aduaneiras quanto à segurança das fronteiras. Para estar à altura desta situação, muitos Membros estão a ter em conta o potencial do equipamento técnico, particularmente o equipamento de raio-X ou de raio gama para fazer *scanning* de contentores, o que pode ajudar-lhes a alcançar o objectivo de aumentar a eficiência nas examinações.

Algumas questões importantes a ter em consideração desde o início:

1. Os custos anuais de operação e manutenção do equipamento de *scanning*/produção de imagem são cerca de 15% do custo original do próprio equipamento;
2. Deve estabelecer-se um programa de formação completa dos funcionários dedicados que vão trabalhar com o equipamento;
3. Um gestor de programa/científico a tempo inteiro (preferencialmente um engenheiro) que será designado para gerir as operações a tempo inteiro, formação e administração do sistema;
4. Formação de um grupo de *procurement* que inclui: perito em políticas aduaneiras, perito radiológico, perito técnico interno, perito em *procurement*, representante das operações e perito em finanças, conforme seja apropriado;
5. Visto que os sistemas devem ter uma revisão rotineira, então eles devem estar facilmente acessíveis ao pessoal do fabricante do equipamento;
6. Deve também estabelecer-se um programa de Segurança de Radiação.

Estas considerações são válidas se o equipamento de *scanning*/produção de imagem for uma aquisição justificada. Enfatiza-se que antes de se investir em equipamento de *scanning*/produção de imagem, uma análise completa sobre custos-benefícios deve ser feita para determinar se a aquisição do equipamento é ou não benéfica em relação ao padrão de intervenção manual.

O custo de aquisição é constante para todas as administrações e todos locais. Contudo, o retorno do investimento varia de acordo com o volume de tráfego, sua natureza e tipo de avaliação de risco que será feita. Por exemplo, se o objectivo principal é controlar a receita, então o valor total do tráfego, o nível de taxa de direitos e o nível projectado de descaminhos tornam-se componentes necessários de análise. Mas se a maior preocupação é a interdição de drogas, então, é relevante cingir-se ao nível de tráfego dos países fornecedores.

Para que se tenha um uso efectivo e eficiente desse equipamento deve ter-se em conta as contribuições (auscultações) de grupos de operadores económicos/do comércio externo, autoridades do porto e administrações Aduaneiras. É muito importante envolver os comerciantes e operadores que atravessam o porto ou a fronteira desde o início. Os agentes do comércio, autoridades portuárias e outros operadores que atravessam a fronteira devem ser informados das intenções, seu progresso e ser envolvidos na planificação para minimizar atrasos no fluxo do comércio.

Sobre as tendências do comércio, deve ter-se conta o efeito de colocação do equipamento de *scanning*/produção de imagem, e saber se os operadores podem desviar as suas mercadorias para outros portos ou outras fronteiras de travessia (“compra de portos”). Para fazer face à situação, é preciso mostrar, através da aplicação de procedimentos consistentes, que os comerciantes que desejam evitar um porto com equipamento de *scanning*, para um outro sem o equipamento, não terão nenhum benefício material por essas vias alternativas.

III. NECESSIDADES DO UTENTE e ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

Antes de decidir sobre especificações técnicas, o comprador deve fazer uma pesquisa suficiente sobre as soluções da tecnologia que já existem, tanto novas como as em surgimento. Deve também consultar os utentes que já estão a usar essas tecnologias para identificar boas práticas e limitações dos sistemas existentes.

Durante o processo de procura dos sistemas de *scanning*/produção de imagem, é essencial que a administração compradora considere não só os itens ilícitos que existem à venda mas, também, tenha em conta como esses itens ilícitos pactuam e contrastam com o fluxo legal do comércio. Para além disso, deve ter uma profunda compreensão sobre os constrangimentos operacionais relacionados com a disposição de um sistema particular, ex: disponibilidade suficiente do seu estado real, requisitos nacionais de radiação (é necessário ter uma licença de posse e uso do equipamento, geralmente, envolvendo uma série de condições) que devem também ser tomados em conta. Uma das mais importantes considerações que uma administração deve ter é: qual das tecnologias disponíveis no mercado corresponde melhor com as necessidades do utente dentro dos constrangimentos financeiros?

Abaixo se alistam algumas considerações específicas que uma administração deve fazer, tanto no contrato com o vendedor como dentro do seu próprio ambiente operacional, durante o processo de *procurement*.

Requisitos contratuais a ter em conta:

- O processo de produção do fabricante desse equipamento de imagem deve ser certificado pela ISO 9001 (Organização de Padronização Internacional);
- A necessidade do sistema de Raio-X e Raio Gama deve ir ao encontro dos padrões/regulamentos da IAEA sobre equipamentos de radiação¹;

¹ Padrões de Segurança Básica Internacional contra Radiação Ionizada e Segurança das Fontes de Radiação (SS115, 1996) e, ainda, Orientações de Segurança RS-G-1.10: Segurança dos Geradores de Radiação e Fontes Radioactivos Fechados

- Padrões relacionados de electricidade (nacional e internacional);
- Requisitos locais de saúde e segurança (ex: protecção, zona de exclusão, programa de segurança pessoal, etc.);
- Padrões nacionais de transporte (ex: necessidades de transporte) para o transporte da plataforma do sistema de imagem tanto para as versões fixas como as móveis;
- Tamanho máximo do equipamento de *scanning* disponível;
- Evitar examinações múltiplas pelo *scanning* do mesmo objecto;
- Se possível, faça o *scanning* numa única vez em todo o ecrã e toda a mercadoria. No caso de fronteiras terrestres, deve incluir-se as rodas do meio de transporte;
- Qualidade de imagem;
- Resolução;
- Penetração;
- Resolução de contraste;
- Forma de inserção da mercadoria;
- Velocidade do equipamento de *scanning*;
- Temperatura necessária para a operação do equipamento (temperatura mínima e máxima para a operação) e outros factores ambientais tais como vento, humidade, poeira, etc;
- Disponibilidade do sistema (é necessária uma disponibilidade operacional mínima de 95% - 98%, sem incluir o tempo gasto na manutenção). Quanto às “desligações”, ⁽²⁾ as taxas de tolerância podem variar de país para país.

CrITÉRIOS adicionais de selecção e local inicial para questões de pesquisa ⁽³⁾ :

- Padrões nacionais sobre a exposição de radiação máxima ao pessoal operacional;
- Priorização da disposição;
- Uso interno e externo;
- Espaço disponível (incluindo do equipamento e da zona de exclusão);
- Considerações geológicas;
- Disponibilidade de energia;
- Disponibilidade de comunicação;
- Assuntos regulamentares;
- Fluxo de tráfico/carga;
- Mínimo impacto logístico nas operações do porto;
- Envolvimento de operadores da terminal do porto para a pesquisa do local;
- Encargos da autoridade portuária (i.e. renda pelo local onde o sistema estará fixado, caso exista alguma, deve ser considerada um elemento do custo);
- Colocação dos sistemas dentro das instalações e do porto; responder: há número suficiente de guichés/autoridades? e estão bem colocados para fazer face aos pontos de congestionamento?
- Que mudanças são necessárias para a infra-estrutura existente?
- Necessidades de planificação;
- Impacto ambiental;

² Refere-se à não disponibilização do equipamento durante as horas operacionais

³ Uma segunda pesquisa do local deve ser feita na etapa da colocação com o vendedor contratado

- Custo anual de manutenção;
 - 5% - 10% do custo do produto (sem incluir os custos de operação);
 - Recomenda-se um contrato de serviço para manutenção completa, se a legislação nacional assim o permitir;
 - Recomenda-se a disponibilização de acessórios para 10 anos;
 - Aproximadamente 5% do custo do produto deve ser considerado como sendo para operações do programa.

Outros custos a ter em conta: taxa de licença radiológica, custos de monitoria da detecção por radiação (custos de análises e trabalhos semelhantes, etc.), custos de formação de radiação, viaturas de apoio, custos do pessoal adicional, etc.

Tipo de tecnologia

Em termos simples, as diferenças essenciais entre os sistemas baseados em raio-X e os baseados em raio gama são:

a) Raio-X

Um raio-X é uma onda electromagnética de comprimentos muito curtos. Os raio-X são policromáticos e têm um espectro maior do que os raios gama. A fonte de corrente para os sistemas de raio-X é eléctrica. Isto significa que pode ser ligado e desligado. Significa também que em locais onde o fornecimento de energia eléctrica não é seguro, é essencial ter um gerador de retaguarda. O nível de energia dos sistemas de raio-X é medido em voltas de mega electrões (MeV). A classificação de MeV varia entre os sistemas fixos, móveis e deslocáveis; esses estão descritos com mais detalhes a seguir. Os sistemas de raio-X são considerados como provedores de melhor qualidade de imagem mas são os mais caros e, em geral, são fisicamente maiores do que os sistemas de raio gama.

b) Raio Gama

Os raios gama são ondas electromagnéticas monocromáticas de menor comprimento que os raios-X. Os raios gama são produzidos de isótopos naturais tais como Césio-137 ou Cobalto-60. Estas são as fontes radioactivas e a emissão de energia é contínua. Por esta razão, os isótopos devem ser conservados num compartimento protegido em todo o momento. As vezes, a emissão radioactiva dos isótopos diminui. É também por isso que alguns Membros que estão a usar os sistemas deste tipo incluíram nos seus contratos uma cláusula para testagem periódica a fim de certificar que os níveis mantêm-se suficientemente altos. Os sistemas de raio gama são mais baratos de comprar e trabalhar com eles mas as imagens produzidas são mais difíceis de interpretar. Um equipamento de raio gama é, geralmente, menor que de raio-X, o que os permite alto nível de mobilidade. Os equipamentos de raio gama são mais parecidos a móveis ou deslocáveis do que fixos. Uma fonte de vida deve estar a sua disposição e beneficiar-se de substituição de 5 em 5 anos, aproximadamente.

O método comparativo usual para esses sistemas é a habilidade de penetração em diferentes espessuras de aço. Um sistema baseado em gama usa um radioisótopo de Cobalto-60, que tem maior penetração do que um baseado em Césium-137, e diz-se que pode penetrar até 165mm de aço. Os fabricantes do equipamento de raio-X mostram a penetração de 180mm de aço para um sistema de raio-X móvel a 2,5 MeV, acima de 200mm para uma unidade móvel de 3,0 MeV e mais de 300mm para uma

unidade deslocável de 6,0 MeV. Os sistemas de raio-X fixos de 9 MeV são capazes de penetrar cerca de 400mm de aço. Alguns sistemas móveis actualmente disponíveis têm níveis de energia tão baixos como 450kV e podem ter dificuldades em operar uma quantidade grande de tráfego de contentores. Os Membros que já estão a usar os sistemas de raio-X são de opinião que 2,5 MeV é o nível mínimo para a penetração de carga.

Tipo de sistema

Existem disponíveis três tipos de mobilidade dos sistemas de imagem:

a) Fixos (Estacionários)

Os equipamentos fixos são os mais caros e mais potentes, especialmente com níveis de energia em volta de 9 MeV. Este alto nível de energia proporciona imagens claras e maior profundidade de penetração de carga em relação aos sistemas de baixa energia. Contudo, devido à alta intensidade de energia do sistema, há a possibilidade dos raios-X poderem “arrebentar” a carga sem formar uma imagem própria. Muitas unidades de sistemas fixos costumam ser equipamentos de imagem de raio-X. Uma unidade fixa pode permitir uma “visão dupla”, isto é, pode obter-se um perfil vertical e um horizontal da mesma carga. A sua localização permanente permite que haja maior ligação com o sistema de computadores ligados ao equipamento e com principais redes de controlo Aduaneiro.

Uma unidade fixa consiste em mais itens do que apenas o próprio *scanner*. Devido à alta corrente eléctrica do sistema, e possível dispersão de raios-X, o mesmo deve estar alojado numa casa construída com este propósito, com paredes de dois metros ou mais de profundidade. As instalações também devem ter portas de segurança para entrada e saída e podem pesar 40 toneladas cada. As instalações devem incluir também compartimentos para equipamentos de computadores e interpretação de imagem e, podem também, inicialmente, incluir compartimentos auxiliares para acomodação. O sistema é bastante caro em termos de aquisição da unidade real incluindo as instalações que devem ser construídas para o alojar. Em adição, há a necessidade duma zona de operação com um mínimo de 3000m². Devido às regras de segurança, em alguns países, pode ser necessária uma zona de operação com uma extensão entre 5000-8000m².

Uma consideração especial a ter com as unidades fixas é que, pela sua definição, os contentores é que vêm a elas. Isto significa que deve haver espaço suficiente para viaturas estarem algum tempo a espera antes de entrar nas instalações, parquear e fazer manobras. Para além disso, deve haver estradas suficientes, de acesso e saída das instalações, que possam acomodar o tráfego tanto de importações como de exportações. Por causa desses constrangimentos, verificou-se que os equipamentos fixos ficam melhor instalados em áreas tais como portos de contentores onde há fluxo constante de tráfego que pode ser conduzido através dum canal simples ou ponto de congestionamento.

Devido ao facto de aquisição duma unidade fixa poder precisar de aquisição de espaço para a sua colocação e envolver edificação de construções sustentáveis, o processo pode levar anos desde a sua concepção até à instalação final.

b) Deslocáveis

As unidades de *scanning*/produção de imagem deslocáveis estão ajustadas em forma de meio-termo entre os sistemas fixos e os sistemas móveis, isto porque proporcionam melhor desempenho em relação às unidades móveis e, em sobreposição de despesas e necessidades de terreno, têm menos exigências que as unidades fixas. Os equipamentos de *scanning* deslocáveis operam tipicamente em níveis de aproximadamente 6 MeV e requerem uma infra-estrutura e estrutura de protecção comparativamente leves em oposição às unidades fixas. Eles são menos caros para comprar e operar em relação às unidades fixas mas devem, tal como as unidades fixas, ter vias apropriadas de acesso e espaço de estacionamento. As unidades deslocáveis também precisam duma área de operação dedicada e preparada em cada local onde serão usadas.

Apesar das unidades deslocáveis poderem ser desmontadas e movidas para um novo lugar, elas não podem ser consideradas unidades móveis. O processo de desmontagem, transporte e montagem constitui consumo de tempo e trabalho intenso. Embora algumas unidades de raio gama de baixa energia possam ser deslocáveis num dia, a mudança de um escritório móvel/portátil pode levar mais tempo. As unidades de raio-X de alta corrente eléctrica, e suas instalações de apoio permanente, precisam de mais dias para o processo. Uma unidade deslocável pode ser a escolha preferida se a tendência do comércio indicar que o tráfico pode mudar significativamente dum porto ou duma fronteira para outros num futuro previsível. Devidos às implicações de custo e tamanho, algumas administrações optaram em disponibilizar unidades deslocáveis da mesma maneira como unidades fixas com algumas modificações envolvendo algumas melhorias nos níveis de energia e penetração.

Por questões de saúde e segurança, todos os sistemas de *scanning* de raio-X e de raio gama deslocáveis precisam duma área livre em sua volta durante a operação, e essa área é conhecida como “zona de exclusão”. O espaço necessário para essa zona aumenta em porção conforme o aumento dos níveis de energia do equipamento. É importante estabelecer os requisitos do espaço da zona de exclusão para essas unidades deslocáveis. Se o terreno necessário não estiver disponível dentro do porto ou próximo das Alfândegas, as instalações terão que ser estabelecidas numa área remota.

c) Móveis (Portáteis)

As unidades móveis são menos caras que as unidades fixas mas funcionam com menos energia e, geralmente, em volta de 2,5-4 MeV, embora alguns modelos que vão até 6 MeV já estejam disponíveis. Os níveis reduzidos de penetração destas unidades são compensados pela sua mobilidade que os permite uma resposta rápida pelos funcionários em dirigir-se às áreas de riscos ainda emergentes. Antes de comprar, deve-se fazer uma revisão da operação para certificar que a unidade é adequada à sua função. Os equipamentos de *scanning* móveis levam tão pouco tempo, como 30 minutos, para estarem prontos a operar depois da sua chegada ao local. Por exemplo, eles são particularmente úteis para operar nas fronteiras terrestres onde o tráfico pode atravessar de muitos pontos e os contrabandistas estão sempre a procura de pontos fracos nesses locais de examinação. O facto de eles poderem ser mudados rapidamente para diferentes pontos torna difícil para os contrabandistas evitar o controlo por meio deste equipamento, graças a sua capacidade de mudança

de vários pontos de entradas nas fronteiras. Eles também permitem a possibilidade de se compartilhar os custos com as administrações vizinhas que podem comprar e operar conjuntamente as mesmas unidades móveis. Os sistemas móveis estão sujeitos a grandes desligações e precisam de manutenção muito frequente.

Ao contrário das unidades fixas e deslocáveis, as unidades móveis não precisam de construção duma rede de vias de acesso porque elas são capazes de ser deslocadas para o lugar onde há fluxo de tráfico. Contudo, à semelhança dos deslocáveis, elas precisam duma “zona de exclusão” dependendo do nível de energia e do valor de protecção da unidade. As zonas de exclusão variam em muitos modelos e devem especialmente ser medidas baseando-se em unidade para unidade. Pode assumir-se uma estimativa preliminar de 500m² (1500m² necessários para os sistemas de 4 MeV) como zona de exclusão para essas unidades. É fundamental referir-se que o condutor da unidade de *scanner* móvel também precisa duma licença especial para movimentar materiais perigosos em vias públicas e licença especial para conduzir veículos de classe pesada.

IV. PROCESSO DE AQUISIÇÃO ⁽⁴⁾

Cada país tem o seu próprio procedimento de *procurement*, mas algumas orientações comuns podem ser estabelecidas de modo a assegurar que o processo de *procurement* seja transparente, justo e compreensivo.

O Pedido de Propostas (RFP)

Quer a abordagem do *procurement* seja através do processo de propostas formais ou através de negociações, os documentos a seguir devem constituir a base de cotação a ser feita aos vendedores:

Pedido Técnico de Proposta

- Especificações técnicas detalhadas
- Pedidos alternativos/opcionais
- Funcionamento mínimo que se espera do sistema
- Procedimentos para testagem de desempenho
- Procedimentos de manutenção e seus requisitos

Pedido Comercial de Propostas

- Tabela de preços e distribuição
- Tabela de preços para manutenção durante um ano e períodos subsequentes
- Pedido de lista de referências do licitante e dos sistemas oferecidos
- Condições de elegibilidade
- Pedido de garantias (fiança de licitação)

⁽⁴⁾ Vide anexo – Amostra de documentos de licitação

- Formato do Contrato, incluindo formato de garantias a ser emitidas pelo contratante (compromisso de execução, compromisso de pagamento adiantado, compromisso de garantia...).

Regras e Procedimentos de Pedido de Propostas

O pedido de propostas (RFP) deve apresentar as regras e procedimentos do processo de aquisição e definir o seguinte:

- Documentos de Propostas
 - Conteúdo e formato dos documentos de licitação
 - Programa a ser cumprido
 - Clarificação dos documentos de licitação
 - Encontro antes da oferta
 - Emendas aos documentos de licitação
- Preparação de Propostas
 - Língua
 - Documentos que constituem uma Proposta
 - Moeda
 - Garantia da Licitação
 - Período de validade da Proposta
 - Assinatura da Proposta
- Submissão de Propostas
 - Selagem e marcação
 - Prazo de submissão
 - Propostas atrasadas
 - Modificação e retirada de Propostas
- Abertura e Avaliação de Propostas
 - Abertura de Propostas
 - Clarificação de Propostas
 - Examinação preliminar de Propostas
 - Conversão em moeda única
 - Avaliação Técnica
 - Avaliação Comercial
 - Preferência doméstica
 - Contacto ao Cliente
- Concessão do Contrato
 - Qualificação posterior
 - Critério de concessão

- Notificação da concessão
- Assinatura do acordo do Contrato
- Garantia de execução

A Proposta

As propostas submetidas devem, pelo menos, incluir os seguintes documentos:

Proposta técnica

- Formulário de licitação
- Sumário Executivo mostrando a compreensão do vendedor sobre o pedido
- Oferta técnica conforme o formato solicitado
- Aprovação de cláusula por cláusula da Especificação Técnica, incluindo comentários apropriados, mostrando a capacidade de cumprir com os requisitos
- Opções alternativas à especificação técnica solicitada
- Programa preventivo e correctivo, incluindo MTBF (tempo médio entre falhas) e MTTR (tempo médio para retomar à operação) bem como a organização do serviço que será disponibilizado no país
- Resultados validados do teste de desempenho
- Apresentação da empresa

Proposta comercial

- Oferta comercial conforme o formato solicitado
- Tabela de preços e entrega
- Tabela de preços de manutenção preventiva e correctiva
- Demonstração da elegibilidade
- Lista de referências junta com as evidências (certificados do utente, certificados do cliente)
- Garantias financeiras (fiança de licitação)
- Aprovação/comentários do contrato, cláusula por cláusula

Avaliação técnica (critério, tabela de cálculos)

As ofertas devem ser avaliadas usando uma tabela de avaliação que tomará em consideração os seguintes itens:

- Todas as perfeições e conformidades com a Especificação Técnica
- Experiência acumulada da Empresa e seus alcances nessa área
- Padrões mínimos de aceitabilidade (incluindo conformidades com padrões nacionais e internacionais tais como da ISO e OMC)
- Critérios para o alcance de desempenho pelos sistemas oferecidos
- Tempo de entrega e de pôr em uso
- Disponibilidade do sistema para a duração de um ano
- Sensibilidade das necessidades de manutenção preventiva e correctiva

- Tipo de organização para fazer manutenção do equipamento no local
- Disponibilidade de acessórios a longo prazo
- Instalações de formação e organização
- Capacidade para assistir à administração nas suas necessidades de capacitação institucional relacionadas com o uso do equipamento

Linhas de orientação para um Contrato

Os itens seguintes são para ser incorporados num Contrato:

- Contrato e Interpretação
 - Definição das palavras-chave
 - Relação entre as partes
 - Língua
 - Avisos
 - Legislação vigente
 - Resolução de disputas
- Matéria do Contrato
 - Âmbito do Contrato
 - Tempo de Início
 - Tempo de conclusão
 - Responsabilidades do contratante
 - Responsabilidades do empregador
- Pagamento
 - Preço do contrato
 - Moeda
 - Termos de pagamento
 - Modo de pagamento
 - Seguranças
 - Taxas e direitos
- Propriedade Intelectual
 - Direitos de autor
 - Informação confidencial
- Execução do Âmbito do Contrato
 - Programa de Trabalho
 - Programa de entrega
 - Subcontratação
 - Desenho e engenharia
 - *Procurement*

- Instalação
 - Regulamentos específicos/leis para a instalação
 - Teste da empresa e inspecção
 - Teste de aceitação no local
 - Certificados de conclusão final
- Garantias e responsabilidades
 - Garantia de tempo de conclusão
 - Penalidade em caso de entrega tardia
 - Penalidade em caso de manutenção tardia
 - Compromisso de desempenho
 - Fiança de Garantia
 - Indemnização da patente
- Distribuição do risco
 - Transferência de propriedade
 - Cuidado das instalações
 - Perda e dano à propriedade
 - Acidentes ou ferimentos aos trabalhadores
 - Seguros
 - Força maior
- Mudança dos elementos do Contrato
 - Extensão do tempo de conclusão
 - Término
 - Transmissão

Os seguintes documentos podem ser anexos ao Contrato:

- Especificação Técnica Detalhada e aprovada pelo vendedor
- Desenhos e quaisquer outros documentos técnicos definindo detalhadamente o âmbito do trabalho do contrato
- Programa detalhado de manutenção e garantia
- Procedimento para aceitação do teste efectuado na fábrica
- Procedimento para aceitação do teste efectuado no terreno
- Tabelas de preços
- Segurança do compromisso

Considere

- Contratos separados para o fornecimento do sistema e para a sua manutenção
- Disposições de garantias prolongadas
- Para sistemas móveis, certifique que tanto as unidades de raio-X como os veículos estão cobertos por disposições de manutenção e garantias
- Acordos sobre o nível de serviço

Imediatamente após a adjudicação do contrato, o vendedor e o Departamento de formação da administração Aduaneira começam com o desenvolvimento dos seguintes cursos de formação:

- Formação básica em segurança de radiação (1/2 – 1 dia)
- Formação básica de operadores (2 – 4 dias)
- Formação abrangente (2 - 3 semanas), sendo que, a primeira semana: formação sobre cuidados a ter com a radiação e formação básica dos operadores. Segunda semana: optimização e análise de imagem, incluindo resolução de problemas (avarias). Terceira semana: formação dependente da complexidade do sistema.

Processo de fabricação

Os vários estágios de produção devem beneficiar-se de monitorias, incluindo a submissão de relatórios sobre o seu progresso.

V. TESTE DE ACEITAÇÃO NA FÁBRICA

Refere-se ao sistema de imagem testado para as especificações contratuais no local do fabricante.

Confirmação da zona de exclusão exigida.

Esses testes devem ser feitos cuidadosamente e concordados com o fornecedor antecipadamente.

Embarque

Deve certificar-se que os seguros marítimos adequados (outros) estão efectuados.

Assegurar que a responsabilidade para os procedimentos de desembarço aduaneiro e pagamento de direitos/outras taxas está claramente definida.

VI. DISPOSIÇÃO

Factores a ter em conta:

- Requisitos de transporte (ex: Isótopos radioactivos) para a segurança de transporte do sistema no país;
- Ter em conta os requisitos de avaliação do meio ambiente/selva;
- Ter em conta as questões de compatibilidade do sistema de computadores – códigos, protocolos de informação, infra-estrutura/arquitectura, etc. (sistema informático existente na administração aduaneira vs. sistema do equipamento em questão);

- Padrões da IAEA/Padrões nacionais;
- Permissões máximas diárias/anuais;
- A dosagem de exposição sugerida é de 5 *microSieverts* (microSv) por hora na zona de exclusão. O limite máximo para o público, no geral, não deve exceder 1 mSv por ano;
- A medição da zona de exclusão é feita por especialistas de radiação. Portanto, a determinação original é feita por especialistas de radiação, e depois por funcionários treinados;
- A segunda vistoria no local deve ser feita com o vendedor contratado.

Os cursos de formação que foram desenvolvidos após a adjudicação do contrato são revistos para adequação e aprovados antes do teste de validação no terreno.

VII. TESTE DE VALIDAÇÃO NO TERRENO

Depois da instalação, o sistema de imagem deve ser testado conforme as especificações contratuais, no local do comprador, e o teste é feito por uma equipa das Alfândegas especializada para o efeito, familiarizada com o sistema e regimes de testes. Devido à variação das condições do local, os sistemas podem não funcionar da mesma maneira como funcionaram durante o teste de aceitação no local do fabricante. Modificações adicionais podem ser necessárias para completar as especificações do contrato. Neste caso, deve-se emitir “um aviso de emendas” avisando ao fabricante sobre as deficiências identificadas no decurso do Teste de Validação no Terreno.

Quando o teste de validação no terreno é iniciado, os cursos de formação previamente desenvolvidos e aprovados pelas administrações Aduaneiras são providenciados aos operadores do equipamento.

VIII. ACEITAÇÃO

Se os sistemas forem atestados e estarem a par das especificações no contrato, então a unidade contratante pode aprovar a aceitação formal do equipamento de acordo com as exigências nacionais relevantes.

IX. REVISÃO PÓS-IMPLEMENTAÇÃO

Imediatamente após a instalação do sistema, discute-se com os operadores do equipamento de imagem:

- Conceito de operações (explicação sobre como o equipamento de imagem se adequa na operação do local);
- Padrões e procedimentos de operações (descrição de passo a passo sobre como deve se trabalhar com o equipamento);

- Otimização do sistema;
- Suficiência de formação;
- Apoio operacional (estabelecer uma ligação com os serviços de apoio e manutenção; estabelecendo inventariação de acessórios ou acesso a eles).

Revisão regular a longo prazo (anualmente):

- Dialogar com os operadores do equipamento para apurar as deficiências e défices sobre o desempenho esperado e consertar ao padrão normal dos procedimentos operacionais, se necessário;
- Necessidades de formação adicional (a formação de consolidação deve ser organizada numa base regular para todos os utilizadores do equipamento). Geralmente, os cursos de formação dados pelos fornecedores são quase básicos e especialmente para áreas de interpretação de imagem. Porém, verificou-se que um curso avançado sobre interpretação de imagem pode ser muito benéfico, especialmente quando providenciado depois dos operadores terem alguns meses de experiência na operacionalização do sistema.

*
* *

X. ANEXO: AMOSTRA DO DOCUMENTO DE LICITAÇÃO

“O Documento de Licitação”

Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia



Governo da República da Zâmbia

Documento de Licitação

—

TB/ORD/0.../07

Concurso para o fornecimento, entrega, instalação, concessão, operacionalização e manutenção de *scanners* de contentores

Autoridade Tributária da Zâmbia

—

Agência de Fundos: Autoridade Tributária da Zâmbia

Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia
Red Cross House
Los Angeles Boulevard, LUSAKA

Agosto de 2007

Tabela de Conteúdos

Secção I. Convite para Licitações

Secção II. Instruções para Licitantes

Tabela de Cláusulas

Podem ser obtidas através de contacto à OMA pelo endereço: Capacity.building@wcoomd.org

Secção III. Informação de Licitação

Secção IV. Condições Gerais do Contrato

Tabela de Cláusulas

Secção V. Condições Especiais do Contrato

Podem ser obtidas através de contacto à OMA pelo endereço: Capacity.building@wcoomd.org

Secção VI. Especificações Técnicas

Secção VII. Formulários de Amostra e Procedimentos

1. Formulários de Licitação e Programa de Preços
2. Formulários de Segurança de Licitação (Garantia Bancária)
3. Acordo do Contrato
4. Formulários de Garantia Bancária para Pagamento Adiantado
5. Formulários de Certificado de Conclusão
6. Formulários de Certificado de Aceitação Operacional

Secção I. Convite para Licitações

TB/ORD/0.../07: Concurso para o fornecimento, entrega, instalação e concessão de *scanners* de contentores.

1. O Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia, em representação da Autoridade Tributária da Zâmbia, convida aos Licitantes elegíveis para submeterem propostas fechadas de licitação para o fornecimento, entrega, instalação, operação e concessão de seguintes *scanners* de contentores:

S/N	Descrição do Item	Quantidade	Período de Entrega
	Scanner móvel	xx	xx Semanas

2. Os licitantes devem citar todas as quantidades que serão tratadas como substancialmente susceptíveis. As licitações que não oferecerem quantidades completas serão consideradas não susceptíveis e serão rejeitadas.
3. Os licitantes elegíveis e interessados poderão obter mais informações no Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia e examinar os documentos de licitação no endereço abaixo, no horário compreendido entre as 08:00 as 13:00 horas e das 14:00 as 17:00 horas.
4. Os interessados podem adquirir um pacote completo de documentos de licitação em Inglês no Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia, no endereço abaixo fornecido, mediante o pagamento não reembolsável de MK1,000,000.00 ou equivalente, em qualquer moeda convertível à taxa de câmbio prevalecente, em numerário ou em cheque visado.
5. As licitações devem ser enviadas visivelmente marcadas "Concurso para o Fornecimento, Entrega, Instalação e Concessão de *Scanners* de Contentores – Autoridade Tributária da Zâmbia" e encaminhadas ao Director Geral, Conselho Nacional de Concursos da República da Zâmbia, devendo ser entregues o mais tardar até Sexta-feira, 2007 as 14:00 horas locais.
6. As licitações devem ser depositadas seladas, na Caixa de Concursos, no Escritório do Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia, 2º andar, Red Cross House, Corner Los Angeles Boulevard e Kumoyo Rd, Longacres, Lusaka até Sexta-feira, 2007 as 14:00 horas locais. Todas as licitações devem ser acompanhadas com uma Garantia de Licitação não inferior a dois por cento (2%) da Quantia da Licitação e devidamente assinadas pelos Avalistas. As licitações entregues tardiamente serão rejeitadas. As propostas serão abertas logo após o encerramento das entregas, na Sala de Conferências, sita no 2º andar, Red Cross House, na presença dos representantes dos licitantes participantes.

Mr. D. Kapitolo
Director Geral
Conselho Nacional de Concursos da Zâmbia
Red Cross House,
Corner of Los Angeles Boulevard and Kumoyo Rd
Longacres
P.O. Box 31009,
Lusaka, Zâmbia.

Secção II. Instruções para Licitantes

Tabela de Cláusulas

A. Introdução

1. Fonte de Fundos
2. Licitantes Elegíveis
3. Planta, Equipamento e Serviços Elegíveis
4. Custo de Licitação

B. Documentos de Licitação

5. Conteúdo dos Documentos de Licitação
6. Clarificação dos Documentos de Licitação; e Encontro antes da Licitação
7. Emenda aos Documentos de Licitação

C. Preparação das Licitações

8. Língua de Licitação
9. Documentos que Compõem a Licitação
10. Formulário de Licitação e Tabelas de Preços
11. Preços de Licitação
12. Moedas de Licitação
13. Segurança de Licitação
14. Período de Validade da Licitação
15. Formulário e Assinatura da Licitação

D. Submissão de Licitações

16. Selagem e Marcação das Licitações
17. Prazo para Submissão de Licitações
18. Licitações Tardias
19. Modificação e Retirada de Licitações

E. Abertura e Avaliação das Licitações

20. Abertura das Licitações pelo Cliente
21. Clarificação das Licitações
22. Examinação Preliminar das Licitações
23. Conversão em Moeda Única
24. Avaliação Técnica
25. Avaliação Comercial
26. Preferência Doméstica
27. Contacto ao Cliente

F. Adjudicação do Contrato

28. Após a qualificação
29. Critério de Adjudicação
30. Direito do Cliente em Aceitar qualquer Licitação e Rejeitar quaisquer ou Todas as Licitações
31. Notificação da Adjudicação
32. Assinatura do Contrato
33. Garantia de Desempenho
34. Fraude e Corrupção

Secção IV. Condições Gerais do Contrato

Tabela de Cláusulas

A. Contrato e Interpretação

1. Definições
2. Relação entre as Partes
3. Língua
4. Avisos
5. Lei Vigente
6. Resolução de Disputas

B. Assunto ou Conteúdo do Contrato

7. Âmbito
8. Tempo de Início e Conclusão
9. Responsabilidades do Contratante
10. Responsabilidades do Cliente

C. Pagamento

11. Preço do Contrato
12. Termos de Pagamento
13. Seguranças
14. Taxas e Direitos

D. Propriedade Intelectual

15. Direitos de Autor
16. Informação Confidencial

E. Execução

17. Representantes
18. Programa de Trabalho
19. Subcontratação
20. Desenho e Engenharia
21. *Procurement*
22. Instalação
23. Teste e Inspeção
24. Teste de Aceitação Operacional no Local e Conclusão das Instalações

F. Garantias e Responsabilidades

25. Garantia do Tempo de Conclusão
26. Responsabilidade sobre Defeitos
27. Garantias Funcionais
28. Indemnização pela Patente

G. Distribuição do Risco

29. Transferência de Propriedade
30. Cuidado das Instalações
31. Perda ou Estrago da Propriedade; Acidente ou Ferimento aos Trabalhadores; Indemnização
32. Seguros
33. Força Maior

H. Mudança dos Elementos do Contrato

34. Extensão do Tempo para a Conclusão
35. Término
36. Assinatura

Secção VI. Especificações Técnicas e Desenhos

A. Scanners Móveis

1 Geral

- 1.1
- 1.2
- 1.3

2 Requisitos no geral

- 2.1
- 2.2
- 2.3

3 Requisitos para as unidades de emissão de RAIO-X

- 3.1
- 3.2
- 3.3

4 Requisitos para a segurança de radiação

- 4.1
- 4.2
- 4.3

5 Requisitos para o controlo

- 5.1
- 5.2
- 5.3

6 Requisitos para a detecção

- 6.1
- 6.2
- 6.3

7 Requisitos para o sistema de computadores

- 7.1
- 7.2
- 7.3

8 Requisitos para veículos

- 8.1
- 8.2
- 8.3

9 Requisitos para a mobilidade do sistema

- 9.1
- 9.2
- 9.3

10 Requisitos para a formação e documentação

- 10.1
- 10.2
- 10.3

11 Requisitos para testes técnicos e encomendas

- 11.1
- 11.2
- 11.3

12 Padrões e qualidade

- 12.1
- 12.2
- 12.3

B. Operação e Manutenção

Durante os primeiros 12 meses após a conclusão das instalações, o Contratante providenciará serviços completos aos *scanners*, conforme o seguinte:

1. Operação do sistema
2. Manutenção preventiva
3. Manutenção correctiva
4. Penalidades
5. Assistência na integração do sistema

Secção VII. Amostra de Formulários

Tabela de Amostra de Formulários

1. Formulário de Licitação e Tabela de Preços
2. Formulário de Segurança de Licitação (Garantia Bancária)
3. Formulário de Contrato
4. Formulário de Segurança de Desempenho
5. Formulário de Garantia Bancária para o Pagamento Adiantado
6. Formulário de Certificado de Conclusão
7. Formulário de Certificado de Aceitação Operacional

1. Formulário de Licitação e Tabelas de Preços

1.1 Formulário de Licitação

Data: _____

IFB No: _____

[Nome do Contrato]

Para: *[Nome e Endereço do Cliente]*

Senhoras e/ou Senhores,

Tendo examinado os documentos de licitação, incluindo as Adendas nºs. **[inserir números]**, em cuja recepção se confirma, nós, signatários, oferecemos desenhar, produzir, atestar, entregar, instalar, conceder, operar e manter as instalações objecto do Contrato acima mencionado em conformidade com os documentos da referida licitação pelo total de: **[valor da moeda estrangeira em extenso]**, **[valor em algarismo]**, e **[valor em moeda local, em extenso]**, **[valor em algarismo]** ou outros valores conforme determinado, de acordo com os termos e condições do Contrato. Os valores acima referidos estão de acordo com as tabelas de preços constantes do anexo ao presente expediente e estão em separado desta licitação.

Nós comprometemo-nos que, se a nossa licitação for aceite, começaremos com as instalações e concluiremos dentro dos respectivos prazos estabelecidos nos documentos de licitação.

Se a nossa licitação for aceite, nós comprometemo-nos a providenciar uma garantia de pagamento adiantado e garantia de desempenho, no formulário, em valores, e dentro dos prazos especificados nos documentos de licitação.

Nós concordamos em subsistir através desta licitação, que está composta por esta carta e Anexos de 1 até **[número]** daqui constantes, por um período de 90 dias a partir da data fixada para a submissão das licitações conforme estipulado nos documentos de licitação, e permanecerá vinculativo sobre nós e poderá ser aceite por Vós a qualquer momento antes da expiração desse período.

Até que um contrato formal seja preparado e executado entre nós, esta licitação, junto com a Vossa aceitação escrita e notificação de adjudicação, constituirá um contrato vinculativo entre nós.

Nós compreendemos que os senhores não obrigados a aceitar a mais baixa licitação/proposta ou qualquer outra que possam receber.

Datado neste dia _____ de _____ de 20_____

[Assinatura]

Na qualidade de _____
[Posição]

Devidamente autorizado para assinar esta licitação para/em nome de _____
[nome do Licitante]

1.2 Tabelas de Preços

Preâmbulo

Geral

1. As Tabelas de Preços estão divididas em tabelas separadas conforme o seguinte:

- Tabela No. 1 Planta e Equipamento (incluindo Acessórios Obrigatórios) fornecidos do estrangeiro
- Tabela No. 2 Planta e Equipamento (incluindo Acessórios Obrigatórios) fornecidos a partir do País do Cliente
- Tabela No. 3 Transporte Local
- Tabela No. 4 Serviços de Instalação
- Tabela No. 5 Sumário Total
- Tabela No. 6 Acessórios Recomendados

Acrescente qualquer outra Tabela que julgar apropriada

2. Geralmente, as tabelas não dão uma descrição completa da Planta e do Equipamento a ser fornecido nem os serviços a serem desempenhados em cada item. Os licitantes são considerados como tendo lido as Especificações Técnicas e outras secções dos documentos de licitação e revisto os Desenhos para se certificarem de todo o âmbito dos requisitos incluídos em cada item, isto antes de preencher as taxas e preços. As taxas e preços preenchidos são considerados como tendo incluído todo o âmbito atrás referido, incluindo lucros e despesas gerais.
3. Se os Licitantes estiverem incertos ou duvidosos quanto ao âmbito de qualquer item, devem pedir clarificação de acordo com as Instruções feitas para os licitantes nos documentos de licitação, antes de submeter as suas licitações.

Preçário

4. Os preços devem ser preenchidos em tinta indelével, e qualquer alteração necessária por razões de erros, etc., será iniciado pelo Licitante.
5. Os preços das licitações serão cotados conforme a maneira indicada e as moedas devem ser de acordo com as Instruções dadas aos Licitantes, junto dos documentos de licitação.

Os preços dados em tabelas para cada item serão para o âmbito coberto por esse item conforme detalhado nas Especificações Técnicas, Desenhos ou em outra parte nos documentos de licitação.

6. Onde haver divergência entre os totais dos valores dados na coluna de preços e o valor do Preço Total, prevalecerá o valor anterior enquanto o posterior será corrigido de conformidade.

Onde haver divergência entre os valores nas Tabelas Nos. 1 a 4 e o valor dado na Tabela No. 5 (Sumário Total), o valor anterior prevalecerá enquanto o posterior será corrigido de conformidade.

Onde haver divergências entre os valores mencionados em algarismo e os valores em extenso, prevalecerão os valores mencionados em extenso.

7. Os pagamentos serão feitos ao Contratante na moeda ou moedas indicadas em cada item respectivo.
8. Os itens deixados em branco serão considerados como tendo sido incluídos noutros itens. O TOTAL de cada Tabela e o Sumário Total serão considerados como sendo o preço total para a execução das instalações, e suas secções, de acordo com o Contrato, queira ou não cada preço por item individual tenha sido marcado.
9. Quando solicitado pelo Cliente para fazer pagamentos ou parte de pagamentos, variações de valores ou reclamações de valores, ou mesmo para quaisquer outros objectivos conforme o Cliente poder solicitar, o Contratante providenciará ao Cliente as subdivisões de toda a composição ou a quantia global dos itens incluídos nas Tabelas.

Tabelas de Taxas e Preços

Tabela No. 1. Planta, Equipamento e Acessórios Obrigatórios Fornecidos do Estrangeiro

Item	Descrição	Código	Qtd.	Preço Unitário	Preço Total
				CIP	
			(1)	(2)	(1) x (2)
Total (para a Tabela No. 5 Sumário Total)					

Código	País

Nome do Ofertante _____
Assinatura do Ofertante _____

Tabela No. 2. Transporte Local, Seguro e outros Serviços Incidentais

Item	Descrição	Código	Qtd.	Preço Unitário ¹	Preço Total ¹
				Porção da Moeda Local	
			(1)	(2)	(1) x (2)
Total (para a Tabela No. 5 Sumário Total)					

Código	País

Nome do Ofertante _____
Assinatura do Ofertante _____

Nota: Esta Tabela cobrirá apenas os itens da Tabela No.2. Mas visto que o destino mencionado é um local ainda em projecto, os custos de transporte dos itens na Tabela No. 1 estão cobertos sobre o CIP e, sendo assim, não devem ser mencionados aqui.

Tabela No. 3. Instalação, Concessão e Serviços de Formação

Item	Descrição	Qtd.	Preço Unitário		Preço Total	
			Porção da Moeda Estrangeira	Porção da Moeda Local	Estrangeiro	Local
		(1)	(2)	(3)	(1) x (2)	(1) x (3)
Total (para a Tabela No. 5 Sumário Total)						

Nome do Ofertante _____
Assinatura do Ofertante _____

Tabela No. 4. Serviços de manutenção e operação para 1 ano (incluindo Acessórios Obrigatórios)

Item	Descrição	Qtd.	Preço Unitário		Preço Total	
			Porção da Moeda Estrangeira	Porção da Moeda Local	Estrangeiro	Local
		(1)	(2)	(3)	(1) x (2)	(1) x (3)
Total (para a Tabela No. 5 Sumário Total)						

Nome do Ofertante _____
Assinatura do Ofertante _____

Tabela No. 5. Sumário Total

Item	Descrição	Preço Total	
		Estrangeiro	Local
	Total da Tabela No. 1		
	Total da Tabela No. 2		
	Total da Tabela No. 3		
	Total da Tabela No. 4		
TOTAL (para o Formulário de Licitação)			

Nome do Ofertante _____

Assinatura do Ofertante _____

Tabela No. 6. Acessórios Recomendáveis

Item	Descrição	Qtd.	Preço Unitário		Preço Total
			CIP (Acessórios do Estrangeiro)	EXW (Acessórios Locais)	
		(1)	(2)	(3)	(1) x (2) ou (3)

Nome do Ofertante _____

Assinatura do Ofertante _____

Tabela No. 7. Opções Técnicas

Item	Descrição	Qtd.	Preço Unitário		Preço Total
			CIP (Acessórios do Estrangeiro)	CIP (Acessórios Locais)	
		(1)	(2)	(3)	(1) x (2) ou (3)

Nome do Ofertante _____.
Assinatura do Ofertante _____.

2. Formulário de Segurança de Licitação (Garantia Bancária)

[Nome do Banco e endereço da Sucursal ou Escritório emissor]

Beneficiário: _____ [Nome e endereço do Cliente]

Data: _____

GARANTIA DE LICITAÇÃO No. _____

Nós fomos informados que [nome do Licitante] (daqui em diante designado “o Licitante”) submeteu a sua licitação à Vós, datada em _____, (daqui em diante designada “a Licitação”) para a execução de [nome do Contrato] sob o Convite para Licitação No. [número do convite IFB] (o Convite “IFB”).

Além disso, entendemos que, de acordo com as Vossas condições, as licitações devem ser suportadas por uma garantia.

A pedido do Licitante, nós [nome do Banco], por este meio, comprometemo-nos irrevogavelmente a pagar-vos qualquer montante ou montantes que não exceda o valor total de [montante em algarismo] ([montante em extenso]) através da nossa recepção da Vossa primeira solicitação escrita, acompanhada de uma declaração afirmando que o Licitante rompeu as suas obrigações sobre as condições de licitação, porque o Licitante:

- (a) retirou a sua licitação durante o período da sua validade especificado pelo Licitante no formulário de licitação; ou
- (b) tendo sido notificado da aceitação da sua licitação, pelo Cliente, durante o período de validade da licitação, (i) não executou ou quando solicitado recusou cumprir com o Contrato, ou (ii) não terminou ou recusou terminar com a execução de acordo com as Instruções dadas aos Licitantes.

Esta garantia vai expirar:

- (a) se o Licitante for bem sucedido, através da nossa recepção de cópias do Contrato assinado pelo Licitante e a garantia de desempenho emitida por Vós, sobre instruções do Licitante; ou
- (b) se o Licitante não for o licitante bem sucedido, através:
 - (1) da nossa recepção de uma cópia da Vossa notificação ao Licitante contendo o nome do licitante que foi sucedido; ou
 - (2) passados vinte e oito dias após a expiração da Licitação do Licitante;

Tudo o que for quanto antes.

Consequentemente, qualquer pedido de pagamento sobre esta garantia deve ser recebido por nós no escritório naquela data ou antes.

Esta garantia está sujeita às Regras Uniformes de Exigências de Garantias, Publicação No. 458 da ICC.

[Assinatura (s)]

3. Formulário do Acordo de Contrato

ESTE ACORDO DE CONTRATO é celebrado no dia _____ de _____, de 20_____ .

ENTRE

(1) **[Nome do Cliente]**, uma entidade legal estabelecida sob a Autoridade Tributária da Zâmbia, Lei nº. 321, Leis da Zâmbia, e tendo a sua principal localização laboral na Revenue House, Kabwe Roundabout, Lusaka (daqui em diante designado “o Cliente”), e (2) **[nome do Contratante]**, uma corporação agregada sob as Leis de **[país do Contratante]**, tendo a sua principal localização laboral em **[endereço do Contratante]** (daqui em diante designado “o Contratante”).

UMA VEZ QUE o Cliente deseja encarregar um Contratante para esboçar, produzir, testar, entregar, instalar, concluir e conceder certas instalações, vide *[lista das instalações]* (“as instalações”) e o Contratante concordou com tal encargo e sujeita-se aos termos e condições que vêm daqui em diante.

ASSIM, É POR ESTE MEIO CONCORDADO o seguinte:

Artigo 1. Documentos do Contrato

1.1 Documentos do Contrato

Os documentos seguintes constituirão o Contrato entre o Cliente e o Contratante, e cada um deles será lido e interpretado como uma parte integral do Contrato:

- (a) Este Contrato e os Apêndices daqui constantes;
- (b) Licitação e Tabela de Preços submetidos ao Contratante;
- (c) Condições Especiais do Contrato;
- (d) Condições Gerais do Contrato;
- (e) Especificações Técnicas e Desenhos;
- (f) Procedimentos (conforme alistado); e
- (g) Quaisquer outros documentos.

1.2 Ordem de Prioridade

Na eventualidade de qualquer ambiguidade ou conflito entre os Documentos do Contrato acima alistados, a ordem de prioridade será aquela acima alistada no Artigo 1.1 (sobre os Documentos do Contrato).

1.3 Definições (Clausula 1, sobre a referência das Condições Gerais do Contrato (GCC))

As palavras e frases em maiúsculas, usadas neste texto, terão os mesmos significados como aquele que lhes são atribuídos nas Condições Gerais do Contrato.

Artigo 2. Preço do Contrato e Termos de Pagamento

2.1 Preço do Contrato (Cláusula 11, sobre a referência das GCC)

Por este meio, o Cliente concorda pagar ao Contratante o preço do contrato em consideração do desempenho, pelo Contratante, das suas obrigações abaixo. O preço do contrato será o agregado de: [valor na moeda estrangeira, em extenso], [valor em numerário] conforme especificado na Tabela de preços No. 5 (Sumário Total), e [valor na moeda local, em extenso], [valor em numerário], ou quaisquer outros somatórios conforme definido, de acordo com os termos e condições deste Contrato.

2.2 Termos de Pagamento (Cláusula 12, sobre a referência das GCC)

Os termos e procedimentos de pagamento, segundo os quais o Cliente reembolsará ao Contratante, serão conforme o seguinte:

Para a Tabela No. 1 e Tabela No. 2

- (1) Noventa por cento (90%) do custo para as Tabelas Nos. 1 e 2 será pago através duma carta, confirmada e irrevogável, de crédito aberto a favor do Contratante num banco do seu país, pela submissão dos documentos seguintes:
 - Três (3) originais e duas (2) cópias de facturas do Contratante ilustrando a descrição dos Bens, quantidades, preços unitários e valor total;
 - Original e duas (2) cópias negociáveis, e limpas, de confirmação de embarque (*bill of lading*) marcadas "frete pré-pago" e duas (2) cópias de confirmação de embarque, não negociáveis;
 - Duas (2) cópias de lista de empacotamento identificando o conteúdo de cada pacote;
 - Certificado de seguro;
 - Certificado de garantia do Contratante ou Fabricante; e
 - Um Certificado de Aceitação Operacional na Fábrica.
- (2) Dez por cento (10%) do custo para as Tabelas Nos. 1 e 2 será pago dentro de trinta (30) dias da recepção dos Bens através da submissão dum pedido suportado pelo Certificado de Aceitação emitido pelo Cliente.

Para a Tabela No. 3

- (1) Noventa por cento (90%) do custo será pago antes do início da instalação, encomenda e formação, mediante a apresentação duma exigência pelo Fornecedor.
- (2) Dez por cento (10%) do custo será pago dentro de trinta (30) dias da conclusão das instalações, concessão e formação mediante uma exigência suportada pelo certificado de conclusão.

Para a Tabela No. 4

Os pagamentos serão feitos dentro de trinta (30) dias da apresentação da factura e depois dos serviços serem providenciados.

Na eventualidade do Contratante exigir um pagamento adiantado, o valor não excederá a dez por cento (10%) do custo e será aplicado apenas para as Tabelas Nos. 1 e 3. O Contratante será exigido a providenciar um pagamento adiantado de garantia do valor de pagamento adiantado exigido.

Artigo 3. Data Efectiva para a Determinação do Tempo de Conclusão

3.1 Data Efectiva (Cláusula 1, sobre a referência das GCC)

O Tempo para a conclusão das instalações será determinado a partir da data em que todas as condições seguintes estiverem satisfeitas:

- (a) este Contrato tiver sido devidamente executado para/ou em representação do Cliente e do Contratante;
- (b) o Contratante tiver submetido ao Cliente a garantia de desempenho e o pagamento adiantado da garantia;
- (c) o Cliente tiver efectuado o pagamento adiantado ao Contratante; e
- (d) o Contratante tiver sido advertido que a documentação de crédito referida no Artigo 2.2 acima já foi emitida a seu favor.

Cada parte fará o seu melhor esforço para levar a cabo as condições acima mencionadas o mais rápido possível, onde cada um é responsável.

3.2

Se as condições alistadas no ponto 3.1 não forem satisfeitas dentro de dois (2) meses a partir da data da notificação do Contrato, por razões não imputadas ao Contratante, as Partes discutirão e entrarão em acordo sobre ajustamento equitativo ao preço do contrato e/ou outras condições relevantes do Contrato.

Artigo 4. Apêndices

4.1

Os apêndices alistados na Lista de Apêndices serão considerados como constituírem parte integral deste Contrato.

4.2

Qualquer apêndice referido no Contrato significará os Apêndices aqui em anexo, e o Contrato será lido e formado de conformidade.

EM TESTEMUNHO, o Cliente fez com que este Acordo fosse devidamente celebrado pelos seus representantes, devidamente autorizados, na data e ano acima indicados.

Assinado por, para e em representação do Cliente

[Assinatura]

[Título]

Na presença de _____

Assinado por, para e em representação do Contratante

[Assinatura]

[Título]

Na presença de _____

4. Garantia de Segurança de Execução

_____ [Nome do Banco e endereço da Sucursal ou Escritório emissor]

Beneficiário: _____ [Nome e Endereço do Cliente]

Data: _____

GARANTIA DE EXECUÇÃO No: _____

Nós fomos informados que [nome do Contratante] (daqui em diante designado “o Contratante”) estabeleceu o Contrato No. [número de referência do contrato] datado em _____ convosco, para a execução de [nome do contrato e breve descrição das instalações] (daqui em diante designado “o Contratante”).

Além disso, entendemos que, de acordo com as condições do Contrato, é exigida uma garantia de execução.

A pedido do Contratante, nós [nome do Banco], por este meio, comprometemo-nos irrevogavelmente a pagar qualquer valor ou valores que não excedam ao montante total de [montante em numerário] (_____) [montante em extenso]⁽¹⁾, pela nossa recepção da Vossa primeira exigência por escrito acompanhada por uma declaração afirmando que o Contratante rompeu as suas obrigações estabelecidas neste Contrato, sem precisar da Vossa aprovação ou mostrar solidez da Vossa exigência ou a soma nela especificada.

Esta garantia, depois será reduzida à metade mediante a nossa recepção de:

- (a) uma cópia do Certificado de Aceitação Operacional; ou
- (b) uma carta registada do Contratante:
 - (i) anexando uma cópia de aviso a solicitar o seguro do Certificado de Aceitação Operacional; e
 - (ii) afirmando que o Gestor do Projecto não emitiu tal Certificado dentro do tempo necessário ou dando razões justificáveis, por escrito, sobre os porquês tal Certificado não foi emitido, para que a Aceitação Operacional seja considerada como tendo tido lugar.

Esta garantia não vai expirar antes de:

- (a) doze meses após a nossa recepção dos documentos nas alíneas (a) ou (b) acima; ou
- (b) dezoito meses após a nossa recepção de:
 - (1) uma cópia do Certificado de Conclusão; ou
 - (2) uma carta registada do Contratante, anexando uma cópia de aviso ao Gestor do Programa, que o equipamento está pronto para ser encomendado, e afirmando que já passam catorze dias após a data de recepção do aviso (ou sete dias já passam, se o aviso for um aviso repetido) e o Gestor do Projecto ainda não emitiu o Certificado de Conclusão ou ainda não informou ao Contratante por escrito sobre quaisquer defeitos ou deficiências; ou
 - (3) uma carta registada do Contratante afirmando que nenhum Certificado de Conclusão foi emitido mas que o Cliente já está a fazer uso das instalações; ou
- (c) o dia _____ de _____, de 20_____.

Consequentemente, qualquer exigência de pagamento sobre esta garantia deve ser recebida por nós, neste escritório, até aquela data. Esta garantia está sujeita às Regras Uniformes para Exigência de Garantias, Publicação No. 458 da ICC, excepto o sub-parágrafo (ii) do Artigo 20(a) que fica por este meio excluído.

[Assinatura(s)]

⁽¹⁾ A Garantia fará menção do valor que representa o Preço do Contrato, especificado no Contrato, e denominado tanto em moeda do Contrato ou numa moeda livremente convertível e aceitável ao Empregador.

5. Formulário de Garantia Bancária para Pagamento Adiantado

[Nome do Banco e Endereço da Sucursal ou Escritório emissor]

Beneficiário: **[Nome e Endereço do Cliente]**

Data: _____

GARANTIA DE PAGAMENTO ADIANTADO No.: _____

Nós fomos informados que **[nome do Contratante]** (daqui em diante designado “o Contratante”) estabeleceu o Contrato No. **[número de referência do Contrato]** datado em **[data]** convosco, para a execução de **[nome do Contrato e breve descrição das Instalações]** (daqui em diante designado “o Contrato”).

Para além disso, nós percebemos que, de acordo com as condições do Contrato, um pagamento adiantado no montante de **[montante em numerário]** (_____) **[montante em extenso]** deve ser feito em forma de garantia.

A pedido do Contratante, nós **[nome do Banco]**, por este meio, comprometemo-nos irrevogavelmente pagar-vos um montante ou montantes que não excedam a **[montante em numerário]** (____) **[montante em extenso]** através da nossa recepção da Vossa primeira exigência escrita acompanhada por uma declaração afirmando que o Contratante rompeu as suas obrigações sobre este Contrato porque o Contratante usou o valor pago adiantadamente para outros fins diferentes daqueles de execução dos trabalhos deste Contrato.

É condição de qualquer exigência e pagamento a ser feita sobre esta garantia que o pagamento adiantado acima referido deve ter sido recebido pelo Contratante por via da sua conta bancária número _____ no **[nome e endereço do Banco]**.

O montante máximo desta garantia será reduzido progressivamente em porção do valor de cada parte de embarque ou parte de entrega do equipamento no local, conforme indicado nas cópias de embarques relevantes e documentos de entrega que serão apresentados a nós. Esta garantia expirará, o mais tardar, através da nossa recepção da documentação indicando o pagamento completo, pelo Contratante, do valor do adiantamento, ou no dia _____ de _____ de 20_____, ou qualquer que seja quanto antes. Consequentemente, qualquer exigência de pagamento desta garantia deve ser por nós recebida neste escritório antes ou naquela data.

Esta garantia está sujeita às Regras Uniformes de Exigência de Garantias, Publicação No. 458 da ICC.

[Assinatura (s)]

6. Formulário de Certificado de Conclusão

Data: _____
Empréstimo/Crédito No: _____
IFB No: _____

[Nome do Contrato]

Para: [Nome e endereço do Contratante]

Senhoras e Senhores,

Conforme a Cláusula 24 do GCC (Conclusão das Instalações), das Condições Gerais do Contrato, a vigorar entre Vós e o Cliente, datado de [data], em relação à [breve descrição das instalações], servimo-nos desta para notificar-vos que as seguintes partes das instalações foram concluídas no dia abaixo especificado, e que, de acordo com os termos do Contrato, o Cliente apropria-se por este meio das ditas partes das instalações, junto com a responsabilidade de cuidados e custódia, e os riscos daí provenientes na data abaixo mencionada.

1. Descrição das instalações ou suas partes: [descrição]
2. Data de conclusão: [data]

Contudo, os senhores são exigidos a completar os itens remanescentes e alistados no anexo desta carta o mais cedo possível.

Esta carta não livra-vos das Vossas obrigações de concluir com a execução das instalações, de acordo com o Contrato, nem das Vossas obrigações durante o Período de Responsabilidade por Defeitos.

O Vosso muito Sincero,

Título
(Gestor do Projecto)

7. Formulário de Certificado de Aceitação Operacional

Data: _____
Empréstimo/Crédito No: _____
IFB No: _____

[Nome do Contrato]

Para: [Nome e endereço do Contratante]

Senhoras e Senhores,

Conforme a sub-Cláusula 25.3 do GCC (Aceitação Operacional), das Condições Gerais do Contrato, a vigorar entre Vós e o Cliente, datado de [data], relativamente à [breve descrição das instalações], servimo-nos desta para notificar-vos que as Garantias Funcionais das partes seguintes das instalações foram satisfatoriamente obtidas na data abaixo especificada.

1. Descrição das instalações ou suas partes: [descrição]
2. Data de Aceitação Operacional: [data]

Esta carta não livra-vos das Vossas obrigações de concluir com a execução das instalações, de acordo com o Contrato, nem das Vossas obrigações durante o Período de Responsabilidade por Defeitos.

Atenciosamente,

Título
(Gestor do Projecto)
