

## Código de Conduta para profissionais e parceiros do Instituto Jataí

Esse documento tem por **objetivo** estabelecer valores e orientações claras sobre o comportamento esperado, bem como medidas de conflito de interesse, para profissionais do Instituto Jataí e seus parceiros. Toma por base referências da OCDE<sup>1</sup>, assim como boas práticas adotadas pelo Instituto Jataí (“Jataí”).

### Princípios

1. Atenção ao interesse público. Espera-se que os profissionais e parceiros da Jataí mantenham e fortaleçam a confiança nas instituições públicas, demonstrando os mais altos padrões de competência profissional, eficiência e eficácia, defendendo a Constituição Federal e as leis, e buscando promover o bem público em todos os momentos.
2. Transparência e responsabilidade. Espera-se que os profissionais e parceiros da Jataí usem seus poderes e recursos de acordo com a lei e as políticas governamentais, assumindo responsabilidade por suas ações e decisões.
3. Integridade. Espera-se que os profissionais e parceiros da Jataí tomem decisões que afastem a vantagem privada e sejam coerentes com a honestidade e ética.
4. Justiça. Espera-se que os profissionais e parceiros da Jataí tomem decisões e ajam de forma justa e equitativa, sem serem influenciados por preconceitos pessoais, levando em consideração apenas os méritos do assunto, valorizando a diversidade e promovendo um ambiente inclusivo.
5. Desenvolvimento contínuo. Espera-se que os profissionais e parceiros da Jataí busquem o aprimoramento de suas habilidades e conhecimentos, buscando oportunidades de aprendizado e desenvolvimento profissional. Eles devem estar abertos a receber feedback e buscar constantemente melhorar suas habilidades e desempenho.

### Conduta geral

6. Os profissionais e parceiros da Jataí devem demonstrar bom senso e responsabilidade, informando aos seus correspondentes que estão sujeitos a este código e não podem desviar-se dele.

---

<sup>1</sup><https://www.oecd.org/governance/procurement/toolbox/search/code-of-conduct-procurement-practitioners.pdf>

7. Os profissionais e parceiros públicos da Jataí não devem solicitar ou aceitar presentes, favores ou outras vantagens provenientes de fornecedores diretos de processos licitatórios que estejam sendo planejados ou realizados.
8. Costumes ou práticas podem considerar certos presentes e outras vantagens como atos de cortesia apropriados, como presentes menores e gestos convencionais de hospitalidade, na forma de convites modestos, cafés, presentes de baixo valor e materiais publicitários. Ainda assim, adota-se que:
  - a. O presente, ainda que simbólico, deve ser reportado à liderança direta;
  - b. Em caso de dúvidas se o bem se qualifica como simbólico, que o presente seja recusado, sendo também reportado à liderança direta;
  - c. Convites para recepções ou eventos promocionais, culturais, esportivos ou beneficentes estão sujeitos às mesmas regras. Estar de férias não é uma defesa contra as regras definidas de forma mais ampla neste código. Os profissionais não devem, em nenhum caso, solicitar tais convites de um fornecedor.
  - d. A participação em seminários profissionais, visitas ou viagens só pode ser justificada por motivos puramente profissionais, com autorização das lideranças da Jataí.

#### **Conduta geral acerca do processo licitatório**

9. Ao longo de todo o ciclo de planejamento, especificação e execução da compra apoiada pela Jataí, os profissionais e parceiros devem apresentar comportamento responsável e buscar decisões transparentes e colegiadas.
10. Os profissionais parceiros da Jataí devem assegurar que nunca fiquem sujeitos a influências de fornecedores.
11. Os profissionais parceiros da Jataí não devem divulgar informações a pessoas de fora do processo licitatório.

#### **Informações e conduta na fase pré-licitação:**

12. Os profissionais e parceiros da Jataí podem precisar estabelecer contatos com o setor privado, uma vez que se beneficiam ao adquirir conhecimentos técnicos sobre bens, serviços e obras advindos do mercado, a fim de avaliar como as contratações devem ser realizadas e elaborar requisitos de licitação de forma mais eficaz.
13. Esses contatos podem ocorrer por meio de reuniões ou trocas em ambientes públicos na Internet com o objetivo de aumentar o conhecimento sobre o mercado. As reuniões

devem ser conduzidas com o maior número possível de fornecedores e, sempre que possível, serem divulgadas publicamente para que mesmo aqueles não mapeados previamente possam ofertar suas contribuições.

14. Os fornecedores têm interesse em conhecer sobre compras públicas em seu campo. Para promover tais intercâmbios, é recomendado incentivar exposições, workshops, feiras ou fóruns com parceiros profissionais (câmaras de comércio locais, federações profissionais, sindicatos etc.).
15. Nesse contexto, as informações que podem ser trocadas ou divulgadas referem-se a:
  - a. informações sobre procedimentos concluídos, quando a contratação já foi realizada, sujeito à proteção de informações confidenciais industriais e comerciais; e
  - b. a descrição de organizações públicas e de seus processos de compra pública.
16. Para preservar a igualdade de tratamento entre fornecedores, as informações sobre o valor estimado de um projeto, data prevista de consulta pública ou publicação da licitação, dentre outras informações competentes ao órgão público e ao processo em geral, não devem ser divulgadas para partes não envolvidas no processo.
17. Qualquer comunicação ou informação sobre um contrato preliminar pode ser divulgada somente por meio de procedimentos de publicidade ou publicação definidos nas legislações nacionais (ex: consulta pública).
18. A elaboração do planejamento e especificação da compra, em documentos como Estudo Técnico Preliminar e Termo de Referência, deve considerar que esses documentos são de competência do órgão público e que os profissionais da Jataí atuam somente com suporte técnico para tomada de decisão.
19. Os profissionais da Jataí podem elaborar minutas de documentos utilizando documentos provenientes de outros processos licitatórios, informações coletadas junto aos parceiros e consultas impessoais e públicas ao mercado.

#### **Informações e condutas na fase licitatória:**

20. A condução da fase licitatória é de competência do órgão público. Os profissionais da Jataí podem entrar em contato somente com o objetivo de apoiar na gestão do projeto e de oferecer apoio técnico ao parceiro para destravar gargalos que impeçam o andamento do processo licitatório, respeitando sempre o princípio do interesse público, da igualdade de tratamento entre os candidatos e a transparência dos procedimentos.

**Informações e condutas na fase pós-licitatória:**

21. A condução da fase pós-licitatória é de competência do órgão público. Os parceiros devem observar que todas as decisões tomadas devem ser baseadas exclusivamente nas disposições do contrato previamente acordadas, especialmente no que diz respeito à definição e aplicação de penalidades.
- Os parceiros devem observar que a supervisão e gestão do desempenho do contrato exigem colegialidade e um registro documental de decisões, especialmente no que diz respeito a penalidades, certificação de desempenho e possíveis alterações no contrato.

Em caso de dúvidas sobre esse documento, entre em contato com sua liderança direta ou pelo e-mail [contato@jatai.org.br](mailto:contato@jatai.org.br).