

GRUPO DE CONTACTO DOS DIRETORES

PRIMEIRA EDIÇÃO (4 de junho de 2014)

LISTA DE VERIFICAÇÃO PARA CONTRATAR UM BOM CONSULTOR

- I. Trabalho de preparação a nível interno
- II. Critérios pessoais de um consultor
- III. Conhecimentos de um consultor
- IV. Abordagem adotada pelo consultor para solucionar o seu problema
- V. Apoio facultado
- VI. Infraestrutura de um consultor
- VII. Relação comercial consigo

I. Trabalho de preparação a nível interno

- 1) Definiu claramente para que efeito precisa de um consultor?

O mercado de consultores está repleto de ofertas diferentes que poderá querer comparar. Deve poder decidir aquilo de que realmente precisa, por exemplo, se deseja contratar o consultor a fim de:

- a) lhe prestar aconselhamento apenas no diz respeito ao processo de registo;
- b) realizar todo o trabalho, do início até à apresentação do dossiê final;
- c) tratar de certos elementos do registo (por exemplo, a estratégia de ensaio, IUCLID);
- d) dar formação aos seus colaboradores; ou
- e) se encarregar do trabalho de acompanhamento (por exemplo, monitorizar a avaliação/processo de verificação de conformidade e atualizar o dossiê, se e quando necessário)

- 2) Já definiu claramente os seus objetivos relacionados com o serviço externo?

Um consultor custa dinheiro e quanto mais serviços presta mais dispendioso se torna. Daí a importância de definir os serviços que o consultor deverá prestar concretamente, bem como o momento da sua prestação. Deve também ficar claro quais são os aspetos em que deixa de querer estar envolvido.

3) Quais são as suas possíveis contribuições no seio da empresa, nomeadamente:

a) Saber-fazer interno:

Muitas empresas possuem um grande volume de conhecimento interno que desconhecem. Os colaboradores constituem uma valiosa fonte de informação que frequentemente transcende as atividades habituais da empresa. Apresente-lhes o projeto «REACH» e tente apurar o contributo que podem dar.

b) Recursos disponíveis:

Defina quanto tempo os seus colaboradores podem reservar para efeitos do REACH. Verifique se tem estudos ou equipamento de teste disponíveis que possam ser utilizados.

c) Experiências:

Utilize a experiência existente relacionada, por exemplo, com assuntos regulamentares, trabalho com consultores ou com o ensaio de substâncias na sua empresa.

4) Tem a certeza de que precisa de um consultor?

Por vezes, é reconfortante contar com um consultor, mas nem sempre é necessário. Os seus colaboradores são quem melhor conhece a sua empresa e poderão estar aptos a fazer o trabalho ou parte do trabalho para o qual pretende recorrer a um consultor. Lembre-se de que o trabalho dos consultores pode exigir o acompanhamento das respetivas atividades e alguma supervisão.

5) Já tem alguma experiência positiva com um consultor no âmbito de outros negócios?

No entanto, deve estar ciente de que o REACH é um regulamento muito técnico que requer conhecimentos muito específicos.

6) Tem ou necessita de recomendações no que se refere a um potencial consultor?

Pergunte a empresas do seu setor, cadeia de abastecimento ou ramo industrial se lhe podem recomendar um consultor. É possível, inclusivamente, que existam sistemas de certificação/qualidade para consultores REACH no seu Estado-Membro/região.

7) Está satisfeito com a sua gestão de produtos químicos, ou pretende/necessita de adaptações?

O REACH exige grande atenção. A preparação de um dossiê de registo pode constituir a oportunidade para reanalisar as suas operações de gestão de produtos químicos. Esteja atento a possibilidades de reestruturar a sua abordagem relativamente à forma como gere os produtos químicos na sua empresa. Um consultor, com experiência de trabalho em muitas empresas do seu setor, poderá ajudá-lo nessa matéria.

8) Está familiarizado como o trabalho de acompanhamento a realizar após um registo REACH?

Seria útil conhecer o processo preliminar relacionado com o dossiê ou a avaliação de uma substância após a apresentação do dossiê de registo. Poderá necessitar de encontrar a melhor maneira de realizar o trabalho de acompanhamento na sua empresa, se aplicável.

Estes pontos podem ser discutidos com o consultor numa fase precoce, e terá igualmente a possibilidade de recorrer aos documentos de orientação da ECHA para obter mais informações sobre os diversos processos regulamentares (<http://echa.europa.eu/guidance-documents/guidance-on-reach>).

9) Previu recursos suficientes para o trabalho de acompanhamento?

Os processos de acompanhamento após a apresentação do dossiê podem requerer monitorização e trabalho adicionais. Por conseguinte, pode equacionar a possibilidade de recorrer ao apoio de um consultor nessa matéria; por exemplo, a formação em matéria de avaliação/verificação de conformidade poderia ser considerada suficiente, caso decida que não pretende um consultor para acompanhar também esse trabalho, para além do registo.

10) Necessita de um consultor para o trabalho de acompanhamento?

Um consultor pode encarregar-se do trabalho de acompanhamento, permitindo assim a concentração nas suas outras atividades. No entanto, deve ponderar a necessidade de o fazer, visto que tal conduziria a um contrato mais extenso. Equacione a possibilidade de celebrar um contrato por etapas que proporcione alguma flexibilidade em função das suas necessidades à medida que estas forem surgindo.

II. Critérios pessoais de um consultor

1) Antecedentes adequados de um potencial consultor, por exemplo:

- a. **Habilitações académicas e diplomas:**
O REACH exige uma vasta gama de competências para garantir que o dossiê preenche todos os requisitos legais. É lógico, pois, que o seu consultor possua uma vasta experiência nas áreas da química, da toxicologia, da legislação e da economia, ou tenha acesso a esses conhecimentos.
- b. **Experiência profissional:**
Matérias multidisciplinares complexas, como é o caso do registo REACH, requerem experiência profissional comprovada para planear e ultimar eficazmente um dossiê. Um consultor deve possuir suficiente experiência profissional relevante, sendo esta, preferencialmente, no seu setor específico:
Um consultor com experiência no seu setor específico ou com o tipo de produtos desenvolvidos pela sua empresa compreenderá, provavelmente com maior rapidez, o seu problema específico, por exemplo, com a sua cadeia de abastecimento, dificuldades relacionadas com o ensaio das suas substâncias, exposição e utilizações, identificação de substâncias, etc.
- c. **Conhecimento das ferramentas disponíveis no mercado:**
Caso tenha de realizar uma avaliação integral da exposição e do risco para seguir um processo completo de elaboração de um Relatório de Segurança Química, a experiência profissional deve incluir um bom conhecimento das ferramentas disponíveis no mercado para esse efeito.

2) Histórico profissional irrefutável, por exemplo, sem lacunas

A experiência demonstrou que os consultores estabelecidos na área dos produtos químicos produzem geralmente um bom trabalho. Tal não invalida que consultores mais novos possam também apresentar resultados comparáveis. De qualquer modo, seja crítico caso tenha a sensação de que um consultor possui um conhecimento limitado sobre o Regulamento REACH.

3) Boa reputação, em especial no seu setor

Peça a outras empresas ou cadeias de abastecimento do seu setor informações a respeito da experiência dos consultores. Uma boa reputação é sempre um bom indicador de bom serviço.

4) Membro de uma associação setorial relevante

Os consultores que são membros de uma associação diferente são muito frequentemente submetidos a uma avaliação crítica por parte de outra associação. Assim sendo, encontrará informação a este respeito no material de apresentação do consultor ou na associação. Algumas associações desenvolveram normas e/ou certificações de qualidade.

5) O consultor consagra tempo suficiente para se inteirar da sua situação específica?

Nenhum caso é igual a outro. Na sua primeira reunião com o consultor, este deve reservar tempo suficiente para ouvir o seu caso específico. Não aceite uma reunião breve e superficial.

6) O consultor mostra-se aberto e flexível relativamente às suas intervenções/ideias?

Conhece melhor que ninguém a sua empresa e trata-se do seu problema específico que está a ser tratado com o seu consultor. Um consultor deve ser aberto e construtivo relativamente às suas intervenções e ideias, e estar disposto a discutir e decidir em conjunto consigo qual o melhor caminho a seguir.

7) O consultor é capaz de se exprimir de uma forma compreensível para si?

O REACH é uma legislação complexa com vários elementos a considerar (por exemplo, aspetos de ordem jurídica, química, económica, gestão de riscos, etc.) Um consultor deve estar apto a explicar-lhe as suas ideias e sugestões de uma forma compreensível que lhe permita tomar uma decisão informada.

8) O consultor é capaz de o orientar de forma eficiente?

É possível que o seu conhecimento dos requisitos do REACH seja insuficiente. O consultor existe para corrigir os seus erros e sugerir melhores soluções. Por que outra razão pagaria o serviço?

9) Conhece outros clientes e setores onde o consultor exerce atividade?

Poderia ser útil estar a par de outras atividades que o seu consultor exerce no seu setor ou em empresas que porventura se encontrem numa posição semelhante à sua. Peça informações ao seu consultor sobre outros projetos, passados e em curso.

10) Está convencido com o *feedback* das referências?

Normalmente, os consultores apresentam referências. Deve sentir-se confortável com esse *feedback*. Pode também equacionar a possibilidade de contactar diretamente algumas referências.

11) Sente-se à vontade com o consultor?

Irá trabalhar intensamente com ele durante o próximo mês ou meses. A sua impressão pessoal e dos seus colaboradores é importante.

12) Há razões para ter dúvidas?

Poderá ter de considerar que uma oferta barata por parte de um consultor não é necessariamente sempre a melhor. O trabalho de consultoria implica sempre esforços. Poderá ter de agir com cautela face a consultores que propõem os seus serviços com desconto.

III. Conhecimentos de um consultor

1) O consultor possui experiência prática no seu setor, no seu mercado específico e na sua envolvente empresarial?

Fazer perguntas e pedir referências pode ser útil. Seria conveniente que o consultor conhecesse o seu mercado específico e, idealmente, também tivesse experiência nesse mercado. Tente perceber o que o consultor pode fazer por si. Não deixe que as suas perguntas ou as dos seus colaboradores fiquem por responder.

2) O consultor é capaz de admitir quais são os seus limites profissionais e de lhe indicar um perito alternativo para cobrir áreas adicionais?

Ninguém é onisciente. Importa, no entanto, que o seu consultor tenha acesso a todos os recursos necessários para efetuar o seu registo. É conveniente estar a par do que o consultor está apto a efetuar ele próprio e o que tem de ser atribuído a entidades externas. Deve também estar ciente de que uma externalização excessiva pode comprometer o calendário previsto; nesse tocante, o consultor deve ter um «plano B».

IV. Abordagem adotada pelo consultor para solucionar o seu problema

- 1) Sente-se à vontade com a abordagem/método de análise e de resolução de problemas adotados pelo consultor?

Eis, de novo, um aspeto pessoal. Trata-se da sua empresa e, portanto, você e os seus colaboradores devem sentir-se bem com o serviço proposto pelo consultor.

- 2) O consultor reserva o devido tempo para se inteirar do problema antes de sugerir soluções?

Ouvir é fundamental para compreender e resolver um problema. Geralmente, nenhum consultor conhece a sua empresa na primeira reunião. Tal significa que deve expor a sua situação específica e aquilo de que precisa. Assegure-se de que não é impelido a adquirir um serviço prestado por um consultor hábil em vendas – serviços «padrão» podem não ser adequados para si.

- 3) O consultor aborda os problemas de uma forma abrangente e não isolada?

O REACH propõe inúmeras soluções para o mesmo problema. Por exemplo, pode realizar testes ou recorrer a métodos alternativos (por exemplo, a comparação por interpolação). A primeira alternativa é mais rigorosa; a segunda implica menos custos, caso seja aceite. As discussões no âmbito do FIIS desempenham igualmente um papel fulcral nesta matéria. Só uma avaliação caso a caso pode indicar o melhor caminho a seguir.

Em certos casos, poderá também ser economicamente razoável não abranger todas as utilizações que abrangeu até à data. O que pode ser bom para o seu concorrente que produz a mesma substância poderá não ser apropriado para si. Estes dois exemplos ilustram, só por si, que não existe uma solução padrão. Por este motivo, é muito importante que o seu consultor avalie a sua situação de uma forma tão ampla quanto possível e procure encontrar a solução que mais se lhe adequa.

Se o seu consultor o aconselhar a agir fora de uma apresentação conjunta, há que deixar claro que apenas a derrogação parcial de certas informações é possível. Mesmo nesse caso, o consultor deverá fornecer-lhe uma justificação cabal para a derrogação parcial e assegurar-lhe que tem acesso legítimo às informações por si requeridas em consequência desse facto.

- 4) O consultor propõe-lhe uma solução individual e não um produto padrão? Se se tratar de um produto padrão, este é adequado para si?

As soluções padrão podem funcionar para alguns casos e são geralmente mais baratas, contudo, como atrás referido, o REACH é complexo e cada caso tem de ser cuidadosamente avaliado numa perspetiva, individual.

5) O consultor opta por soluções sustentáveis?

Ter um dossiê concluído é algo de positivo. No entanto, deve ter o cuidado de assegurar que os dados preenchem os requisitos estabelecidos pelo REACH. Por exemplo, a qualidade dos dados dos ensaios deve ser suficiente, a identidade da sua substância e os correspondentes dados dos ensaios devem ser apresentados de forma clara, e a sua exposição e utilizações devem ser realistas. O consultor por si escolhido deve poder considerar estes aspetos e responder às suas perguntas. Seja crítico, caso sejam propostas derrogações para cada parâmetro.

V. Apoio facultado

1) O consultor tem capacidade suficiente para lhe dar apoio da forma que deseja?

Quanto mais empregados o seu consultor tiver, maior será a quantidade de recursos que lhe podem ser dedicados, quando necessário. Depois de definir aquilo que pretende e em que medida, deve solicitar ao seu consultor a garantia dos recursos planeados para si.

2) O âmbito específico do trabalho é claro para ambos?

Discuta as responsabilidades no que se refere a:

- análise da situação no seio de uma empresa e possíveis obrigações
- gestão e alimentação das ferramentas de TI, como a IUCLID e a Chesar.
- negociação e administração da FIIS/Consórcios

3) Em caso de emergência, o consultor está também disponível para o atender fora do horário de expediente habitual?

Este ponto pode ser útil, mas não necessariamente essencial para efeitos do REACH. No entanto, pode tornar-se um fator relevante quando ocorrem anomalias técnicas relacionadas, por exemplo, com problemas informáticos aquando da apresentação do dossiê de registo.

4) Numa conversa pessoal com o seu consultor, tem a sensação de que este está interessado e motivado para a resolução cabal do seu problema?

A pessoa responsável pelo seu projeto na consultoria deve estar motivada e interessada em trabalhar na tarefa por si pretendida. Se tiver a impressão contrária, pense duas vezes.

VI. Infraestrutura de um consultor

1) Está satisfeito com a infraestrutura do consultor?

Como primeiro passo, visite os escritórios e o sítio *Web* do consultor. Peça ao consultor para lhe mostrar as respetivas instalações, incluindo as dos prestadores de serviços (por exemplo, laboratórios de teste), se aplicável. Esteja ciente de que muitas empresas de consultoria não têm todos os recursos nas suas instalações, mas devem ter acesso/ligações aos recursos que são necessários para o seu projeto.

Dependendo dos testes necessários, é possível escolher diferentes prestadores de serviços (o que significa que podem ser estabelecidas novas relações empresariais com outros laboratórios ou prestadores de serviços). Esse ponto poderia ser decidido, por exemplo, em sede do FIIS.

Peça ao seu consultor que lhe explique a razão pela qual a infraestrutura é adequada para o seu projeto específico.

2) O material de RP (por exemplo, brochuras, aparência Web) convence-o?

Frequentemente, as brochuras e a aparência na Internet dizem algo a respeito do grau de profissionalismo de uma empresa. No entanto, tenha cautela com esse aspeto, pois, por vezes, uma boa aparência procura dissimular deficiências profissionais.

3) Está satisfeito com a localização dos escritórios do consultor?

Há pessoas que gostam de conversar pessoalmente e outras que não. Pense na sua preferência e no modo de comunicação que mais lhe agrada.

4) Está satisfeito com a disponibilidade proposta (por ex., telefone, correio eletrónico)?

Uma estrutura de telecomunicações flexível proporciona-lhe acesso a uma oferta mais alargada de potenciais consultores e, com esse mercado mais vasto, terá a possibilidade de escolher a proposta que mais lhe convém. No entanto, deve chegar a um entendimento com o seu consultor sobre o grau de intensidade da comunicação entre ambos e sobre a via de comunicação que prefere.

5) Há uma pessoa a supervisionar e acompanhar o processo do princípio ao fim?

A sua decisão de optar por uma consultoria dependerá, em larga medida, da impressão que até ao momento teve da pessoa que encontrou. Certifique-se de que essas pessoas também estão envolvidas no seu projeto. Certifique-se, em particular, de que se reúne e conversa com a pessoa que irá supervisionar o seu projeto.

6) O supervisor é a sua pessoa de contacto direto? Caso contrário, existe outra pessoa responsável claramente definida?

A pessoa responsável pela supervisão deve ser o seu contacto. Seja como for, deverá haver uma pessoa claramente definida responsável pelo seu projeto. Essa pessoa deve ser também a sua pessoa de contacto. Evite por completo a falta de transparência nas responsabilidades e nas obrigações.

7) Conhece os colaboradores do supervisor, incluindo as respetivas competências, formação, certificados, etc.?

Informe-se sobre toda a empresa de consultoria. Procure saber o máximo possível a respeito dos restantes elementos envolvidos no projeto e sobre o seu contributo. Assegure-se de que todas as áreas pertinentes estão asseguradas por uma pessoa em concreto.

A fim de reduzir custos, podem também ser incluídos elementos da sua empresa neste contexto. O ideal é conhecer toda a equipa envolvida no projeto, antes de aceitar um consultor.

VII. Relação comercial consigo

1) A proposta do consultor é a mais adequada para si, quando comparada com outras?

Não é recomendável limitar-se a uma proposta. Certifique-se de que obtém uma boa visão geral do mercado. Defina com precisão o que necessita e quanto está disposto a pagar.

2) A primeira entrevista de triagem é gratuita?

Pode contar com uma primeira entrevista de triagem gratuita, uma vez que se trata de uma prática comum.

3) A oferta é clara e correta no que se refere a calendários, objetivos e modalidades de trabalho?

Seja rigoroso nesta matéria desde o início, já que tal evitará potenciais mal-entendidos mais tarde. É também muito importante analisar esses aspetos de forma crítica juntamente com o consultor. Nesta fase, os erros podem ser corrigidos mais facilmente.

4) Está satisfeito com a proposta, nomeadamente com aspetos como:

a. Preço do serviço prestado:

Compare preços praticados mercado, fique com uma ideia da situação e tome a decisão que mais lhe convém.

b. Modalidades de pagamento:

Evite pagar tudo no início. Pode acordar o pagamento por fases, em função do trabalho já realizado. Isso mantê-lo-á seguro e incentivará o consultor a apresentar trabalho em tempo útil. Considere a possibilidade de aplicar sanções caso o trabalho não seja efetuado devidamente ou dentro do prazo estabelecido.

c. Opções para rescindir o contrato:

Defina cenários em que um contrato possa ser anulado; por exemplo, certos prazos não são respeitados, os custos tornam-se demasiado elevados, a indisponibilidade de recursos, o trabalho não corresponde aos padrões de qualidade exigíveis.

d. Acordos relativos ao orçamento e desvios:

Estabeleça um acordo claro quanto ao montante que o consultor pode utilizar para diferentes tarefas, por exemplo, testes, administração, participação em reuniões em seu nome (FIIS, Consórcios). As condições e os procedimentos em caso de desvios podem ser acordados antecipadamente.

e. Direitos concedidos à sua empresa:

Caso não seja concedida a propriedade do trabalho a fornecer pelo consultor, a sua empresa deverá, pelo menos, assegurar que possui todos os direitos necessários para utilizar e partilhar os resultados do trabalho efetuado pelo consultor para efeitos do REACH.

- 5) O consultor prevê um acompanhamento do progresso do projeto e existem indicadores objetivos para o efeito?

É útil dispor de tais indicadores. O processo torna-se mais transparente e permite-lhe acompanhar melhor o progresso do seu dossiê. Peça ao seu consultor para lhe fornecer tais indicadores ou elabore-os em conjunto com ele.

- 6) Estão previstas consequências para o consultor caso os objetivos não sejam cumpridos em tempo útil ou não sejam cumpridos em absoluto?

Em alguns setores, a aplicação de sanções é uma prática comum quando os prazos ou os objetivos não são respeitados.

- 7) Está prevista alguma medida aplicável em caso de alguma coisa correr mal?

Interpele o seu consultor a respeito de um «plano B» e obtenha uma garantia de que ele trabalhará no seu projeto até a sua substância se encontrar legalmente no mercado.

- 8) Possui uma garantia de que o consultor não trabalha para os seus concorrentes?

Este ponto não é necessariamente importante. Pode mesmo constituir um benefício, visto que o seu consultor adquire mais experiência num caso semelhante. Assegure-se, porém, de que nenhuma obrigação de confidencialidade é violada (por exemplo, a revelação de informações comerciais confidenciais (ICC)).

- 9) Tem a certeza de que o consultor manterá a discrição e de que nenhuma ICC será comprometida?

O saber-fazer é crucial e deve ser protegido. Certifique-se de que o seu consultor guardará silêncio relativamente a qualquer aspeto que considere confidencial na sua empresa. Tais matérias devem ser claramente definidas num contrato de serviços e incluir sanções adequadas/recursos judiciais.

- 10) O seu contrato contempla o trabalho de acompanhamento e essa matéria está definida com clareza?

Como já referido, o registo constitui apenas o início de um processo mais longo. Se pretende que o seu consultor continue a ser responsável pelo trabalho de acompanhamento, certifique-se de que tal é acordado numa fase inicial. Assegure-se de que está ciente de potenciais custos que possam surgir mais tarde.

Caso decida assumir a monitorização e o eventual trabalho de acompanhamento após a apresentação do dossiê, certifique-se de que o seu consultor lhe fornece toda a informação necessária para garantir uma transição harmoniosa. Tal começa com coisas simples como, por exemplo, nomes de utilizador e palavras-passe no REACH-IT e termina com certificados de ensaios e dados em bruto para o dossiê de registo. No caso de uma verificação de conformidade do seu dossiê, poderá precisar dessa informação.