
GERAD/GEDEM

CÓDIGO	TÍTULO	VIGÊNCIA	VERSÃO
NORMA 003/2019	NORMA DE PARCERIAS ESTRATÉGICAS	01/02/2023	2

1. FINALIDADE

1.1. Este regulamento dispõe sobre os processos de formação das parcerias em oportunidades de negócio pelo CENTRO DE AUTOMAÇÃO E INFORMÁTICA DO ESTADO DE SANTA CATARINA, doravante denominada apenas CIASC, previstas no inciso II do § 3º do artigo 28 da Lei n. 13.303/2016, cujo teor deve ser considerado como anexo e parte integrante das normas prescritas no Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC, na forma do Artigo 40 da Lei n. 13.303/2016.

1.2. Os principais objetivos do Regulamento são os seguintes:

1.2.1. Fixar critérios, competências internas, procedimentos operacionais e instrumentos jurídicos para contratações decorrentes das hipóteses de afastamento das regras de licitação por ela regidas;

1.2.2. Estabelecer um marco normativo para o processo de tomada de decisão envolvendo contratações em oportunidade de negócio, com foco em ganhos financeiros, operacionais e competitivos alinhados ao planejamento estratégico e responsabilidade social do CIASC, atendendo às necessidades dos clientes internos e externos da empresa.

PROCESSO VINCULADO

DATA DA 1ª VERSÃO

DATA DA VERSÃO VIGENTE

1807/2022

25/07/2019

01/02/2023

1.2.3. Definir responsabilidades para as atividades envolvendo as contratações em oportunidade de negócio do CIASC;

1.2.4. Implementar procedimentos ágeis, eficientes e com controles internos adequados e auditáveis, e

1.2.5. Promover uma efetiva governança corporativa e supervisão adequada das atividades envolvendo as contratações em parceria de negócios celebradas pelo CIASC.

2. CAMPO DE APLICAÇÃO

2.1. A presente Norma aplica-se a todas as unidades orgânicas da Empresa, em caráter orientador e normativo, dispondo sobre os parâmetros para contratações decorrentes das hipóteses de inaplicabilidade das regras de licitação previstas no Art. 28, §3º, inciso II da Lei 13.303/2016.

2.2. A utilização deste permissivo deverá ser acompanhada da caracterização devidamente comprovada:

2.2.1. De uma oportunidade de negócio definida e específica, nos moldes estabelecidos no § 4º do art. 28 da Lei 13.303/16 e especificados neste Regulamento;

2.2.2. Da vantagem comercial que se espera advirá para o CIASC, entendida esta como a demonstração de superioridade estratégica, comercial e econômico-financeira da forma associativa – parceria em oportunidade de negócio – em detrimento das demais formas de contratação disponíveis;

2.2.3. Das condições peculiares do parceiro escolhido que demonstram sua singularidade em relação às demais empresas que atuam naquele mercado, em compatibilidade com os projetos de longo prazo, comunhão de filosofias empresariais, complementaridade das necessidades e a ausência de interesses conflitantes;

2.2.4. Da inviabilidade de procedimento competitivo;

2.3. Havendo contradição entre as disposições do presente Regulamento e do Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC, devem prevalecer as disposições deste Regulamento no tocante a todas as contratações aqui regulamentadas, porque específicas.

2.4. Aplicam-se subsidiariamente e em caso de omissão as disposições do Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC às contratações realizadas com fundamento no presente normativo.

3. RESPONSABILIDADES

3.1. As contratações realizadas com base no art. 28, §3º, II da Lei n. 13.303/16 deverão observar as seguintes diretrizes:

3.1.1. Observância dos deveres e responsabilidades previstos na Seção IV do Capítulo XII da Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

3.1.2. Instrução do processo decisório com pareceres e estudos técnicos de todas as áreas relevantes para o negócio;

3.1.3. Respeito à segregação de funções e às competências previstas no Regimento Interno do CIASC; e

3.1.4. A atuação dos membros estatutários, empregados e colaboradores do CIASC deve ser regida pela boa-fé e sempre no interesse da empresa, seguindo o disposto no seu Código de Conduta e Integridade.

3.1.5. Deve-se privilegiar soluções que propiciem o desenvolvimento da expertise e dos recursos tecnológicos do CIASC com vistas à continuidade do empreendimento, em detrimento de alternativas com potencial de gerar dependência tecnológica em relação a determinados fornecedores.

3.2. As contratações objeto desta Diretriz obedecerão aos princípios da legalidade, impessoalidade, igualdade, moralidade, publicidade, eficiência, probidade

administrativa, eficiência e, quando for o caso, será justificada a confidencialidade do procedimento em razão de sigilo bancário, estratégico, comercial ou industrial.

3.3. Os processos de formação de parcerias em oportunidades de negócio do CIASC submetem-se às prescrições da Lei n. 12.527/2011 (Lei de Acesso à Informação).

4. DEFINIÇÕES

4.1. Parcerias ou Parcerias Estratégicas: são contratos, típicos e atípicos, celebrados entre o CIASC e uma pessoa jurídica, com o objetivo de atuar de forma integrada no desenvolvimento de soluções e na execução de projetos conjuntos, compartilhando recursos e visando a realização de novos serviços, processos e produtos que contribuirão para o aperfeiçoamento e difusão de soluções tecnológicas e na sua disponibilidade à sociedade e ao governo.

4.2. Parceiro: pessoa jurídica selecionada pelo CIASC para celebrar contrato de parceria em oportunidade de negócio.

4.3. Interessado: pessoa jurídica que tem interesse em firmar contrato de parceria em oportunidade de negócio com o CIASC.

4.4. Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócios: ato inicial da etapa de planejamento de oportunidade de negócio em que a área interessada, analisa de forma, preliminar, não totalmente exauriente, a oportunidade, vantajosidade e a viabilidade da parceria em razão de sua aderência à atuação do CIASC e projeções de mercado.

4.5. Procedimento de Manifestação de Interesse Privado (PMI): procedimento consultivo deflagrado mediante edital de chamamento público, por meio do qual o CIASC identifica e qualifica os agentes econômicos interessados em sugerir soluções e

PROCESSO VINCULADO

DATA DA 1ª VERSÃO

DATA DA VERSÃO VIGENTE

1807/2022

25/07/2019

01/02/2023

participar da estruturação conjunta de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio.

- 4.6.** Manifestação de Interesse Privado (MIP): proposta apresentada em caráter espontâneo e não vinculante por agente econômico interessado em firmar parceria para a exploração conjunta de oportunidades de negócio.
- 4.7.** Request for Information (RFI): procedimento de diálogo com agentes econômicos que se destina a solicitar a agentes econômicos previamente identificados como potenciais interessados informações técnicas escritas sobre oportunidade de negócio identificada pelo CIASC, acompanhado de documento com informações técnicas preliminares e parciais sobre a referida oportunidade de negócio.
- 4.8.** Request for Proposal (RFP): procedimento de diálogo com agentes econômicos que se destina a solicitar a agentes econômicos previamente identificados como potenciais interessados, orçamentos e informações técnicas escritas sobre minutas de documentos técnicos, como o plano de negócio preliminar, mapa e matriz de riscos e outros, a fim de consolidá-los para versão definitiva.
- 4.9.** Gerente Patrocinador: gerente responsável pela interlocução entre potencial(is) parceiro(s) estratégico(s) e demais unidades envolvidas na elaboração/viabilização da oportunidade de negócio. A definição de qual gerente, no âmbito interno do CIASC, atuará como gerente patrocinador em cada processo de formação de parceria ocorrerá de acordo com as competências estatutárias/regimentais e em face das características da solução a ser implementada em conjunto com o parceiro estratégico.
- 4.10.** Vice-presidente de Mercado: responsável, no âmbito do CIASC, por planejar e coordenar as atividades inerentes ao Portfólio de Soluções da Empresa, bem como conduzir a política comercial das parcerias e alianças com outras empresas do mercado.

4.11. Área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio: setor vinculado à Gerência de Mercado (GEDEM), responsável por operacionalizar e acompanhar processo de formação de parcerias em oportunidade de negócios no âmbito do CIASC, elaborando estudos e relatórios técnicos, bem como o plano de negócios a ser executado.

4.12. Gerência de Administração (GERAD): área subordinada à Vice-Presidência Administrativa e Financeira (VPA), responsável por gerenciar e coordenar os procedimentos relativos à formação de parceria em oportunidade de negócios, elaborar e acompanhar os editais de seleção e os instrumentos contratuais, realizar a gestão dos contratos, bem como instruir os processos administrativos. A Coordenadoria de Licitações e Compras (COLIC) é uma unidade subordinada à Gerência de Administração.

4.13. Diretoria Executiva: órgão executivo de administração e representação responsável por assegurar o funcionamento regular da empresa em conformidade com a orientação geral traçada pelo Conselho de Administração. Além disso, é responsável por fixar estratégias e diretrizes relacionadas com os objetivos e finalidades da empresa.

5. OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

5.1. Consideram-se oportunidades de negócio a que se refere o art. 28, §3º, II da Lei n. 13.303/16 a formação e a extinção de parcerias e outras formas associativas, societárias ou contratuais, a aquisição e a alienação de participação em sociedades e outras formas associativas, societárias ou contratuais e as operações realizadas no âmbito do mercado de capitais, respeitada a regulação pelo respectivo órgão competente.

5.2. A oportunidade de negócio apta a fundamentar a formação de parceria deverá ser definida e específica. Deve tratar-se, portanto, de situação bem delineada, que não permita dúvidas quanto ao negócio que está sendo acordado, além de comprovadamente mais vantajosa ao CIASC quando comparada às demais formas associativas e contratuais.

5.3. A possibilidade de formação de parcerias em oportunidade de negócio pode ser gestada internamente no CIASC ou proposta por terceiros interessados.

5.4. A proposta de parceria elaborada por terceiros interessados deverá ser apresentada ao CIASC por escrito.

5.5. O Gerente Patrocinador deverá formalizar a identificação da oportunidade de negócios internamente, nos termos definidos no item 5.6.

5.6. A identificação da oportunidade de negócios em parceria estratégica deve conter, no mínimo:

5.6.1. A descrição da oportunidade de negócio, contendo o problema e/ou a demanda a ser atendida;

5.6.2. A descrição da solução proposta;

5.6.3. Estimativa inicial acerca dos recursos (tecnológicos, humanos, materiais) a serem empenhados pelo CIASC no âmbito da parceria;

5.6.4. Estimativa inicial acerca dos recursos (tecnológicos, humanos, materiais) a serem empenhados pelo parceiro no âmbito da parceria;

5.6.5. Demonstração da vantajosidade comercial, operacional e competitiva esperada pelo CIASC;

5.6.6. Demonstração da aderência à atuação do CIASC, demonstrando a adequação da oportunidade ao objeto social da empresa.

- 5.7.** Deverá ser utilizado o modelo padrão de identificação de oportunidades de negócios.
- 5.8.** O Gerente Patrocinador da parceria deverá solicitar ao Vice-Presidente da sua área a autorização para instauração de processo administrativo para a estruturação de parceria em oportunidade de negócio, por iniciativa interna do CIASC ou por provocação de terceiros, devendo-se juntar a ele todos os atos relacionados à oportunidade de negócio, em ordem cronológica, com registro e identificação dos setores, empregados ou representantes do CIASC que os tenham produzido, de modo a assegurar a rastreabilidade das decisões e suas motivações.
- 5.9.** Instaurado o processo administrativo, a identificação da oportunidade de negócio deverá ser encaminhada para manifestação preliminar do Vice-Presidente de Mercado que avaliará, de forma inicial, se a oportunidade está aderente às estratégias da empresa.
- 5.10.** Com a manifestação do Vice-presidente de Mercado, a Assessoria Jurídica deverá manifestar-se, em parecer preliminar e não exauriente, acerca da presença de elementos que evidenciem a probabilidade da legalidade da oportunidade de negócios identificada.
- 5.11.** Em obediência ao princípio da segregação de funções, empregados ou representantes do CIASC que atuam em uma das etapas de estruturação, desenvolvimento e contratação de oportunidade de negócio não podem atuar nas etapas subsequentes quando estas importarem atos de controle ou de revisão dos documentos e artefatos produzidos com a sua participação ou aprovação.

6. ETAPA DE PLANEJAMENTO

6.1. Com a manifestação da Assessoria Jurídica, na forma do item 5.10 deste Regulamento, a área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio deve realizar avaliação preliminar da oportunidade de negócio identificada.

6.2. A área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio deve consultar os setores competentes do CIASC sobre a oportunidade de negócio, com destaque para os aspectos técnicos, financeiros, orçamentários, comerciais e de mercado.

6.3. Na manifestação das áreas competentes no processo de elaboração do Relatório de Avaliação Preliminar, deverá constar análise acerca da vantajosidade estratégica, comercial, técnica e econômico-financeira da forma associativa – parceria estratégica – em detrimento da contratação do produto ou serviço por outras formas previstas na Lei n. 13.303/16.

6.4. A avaliação preliminar deve ser formalizada por meio de Relatório de Avaliação Preliminar, que deve ser firmado pelo Gestor da área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, contendo, no mínimo:

6.4.1. A descrição da demanda a ser entendida e da solução proposta;

6.4.2. O detalhamento técnico mínimo da oportunidade, apontando os recursos (tecnológicos, humanos, materiais, etc) a serem empenhados e compartilhados pelo parceiro e pelo CIASC;

6.4.3. Estimativa inicial acerca do valor do investimento do CIASC na oportunidade de negócio e do retorno em receitas financeiras;

6.4.4. Demonstração da superioridade estratégica, comercial e econômico-financeira da forma associativa - parceria estratégica - em detrimento da contratação do produto ou serviço por outras formas previstas na Lei n. 13.303/16;

6.4.5. Os riscos intrínsecos da oportunidade de negócio, inclusive os relacionados a compromissos assumidos pelo CIASC junto aos clientes ou clientes da parceria, ou ainda, os riscos relacionados aos clientes do CIASC ou clientes da parceria e decorrentes de compromissos assumidos junto aos parceiros;

6.4.6. Os riscos extrínsecos da oportunidade de negócio, inclusive os relacionados à reação dos clientes do CIASC, à reação do mercado concorrencial e a regulamentação de direito público no tocante à atuação de empresas públicas segundo os princípios constitucionais da Administração Pública e a ordem econômica constitucional.

6.5. O Relatório de Avaliação Preliminar, juntamente com a manifestação inicial da Assessoria Jurídica, devem ser encaminhados ao Vice-presidente de Mercado, que deve realizar análise estratégica acerca da parceria em oportunidade de negócio.

6.6. Para recolher subsídios para o processo decisório sobre o planejamento das parcerias em oportunidades de negócio, a Vice-Presidência de Mercado poderá deliberar pela realização de procedimentos de diálogo com agentes econômicos (PMI, RFI, RFP, entre outros).

6.7. Caso se delibere pela necessidade de realização de procedimento de diálogo com agentes econômicos, a Gerência de Administração (GERAD), por meio da Coordenação de Licitações e Compras (COLIC), é a área competente para operacionalizar o mecanismo escolhido.

6.8. Os diálogos com agentes econômicos devem ser divulgados no sítio eletrônico do CIASC, de modo a viabilizar a participação dos interessados, com a indicação do seu objeto, objetivos, prazos e datas, locais e modos para a apresentação de contribuições.

6.9. Após manifestação da Vice-Presidência de Mercado e, se for o caso, realização de procedimento de diálogo com agentes econômicos, o processo deve ser encaminhado à Assessoria Jurídica, que deverá analisar a oportunidade para identificar se esta atende aos requisitos da Lei Federal 13.303/16, do Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC, bem como deste Regulamento, considerando as etapas cumpridas até o momento do encaminhamento para análise.

6.10. A Assessoria Jurídica pode requerer diligências, complementações e esclarecimentos à área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, de forma a produzir parecer devidamente fundamentado.

7. PLANO DE NEGÓCIOS PRELIMINAR

7.1. Após a aprovação do Relatório de Análise Preliminar e, se for o caso, realização da prova de conceito, a área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio deve elaborar o Plano de Negócios Preliminar.

7.2. O Gerente Patrocinador pode solicitar ao Vice-Presidente da área responsável a designação de um grupo multiáreas para auxiliar na elaboração do Plano de Negócios Preliminar.

7.3. O Plano de Negócios Preliminar deve conter as seguintes informações:

7.3.1. Avaliação técnica e econômico-financeira das soluções disponíveis no mercado que sejam compatíveis com a oportunidade de negócio;

7.3.2. Especificação da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio, sem que seja obrigatório exaurir todas as suas características ou defini-las de forma definitiva;

7.3.3. Os objetivos pretendidos pelo CIASC com o desenvolvimento da parceria em oportunidade de negócio;

7.3.4. Viabilidade de mercado sobre a solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio, com a indicação da estratégia preliminar de inserção e de posicionamento da solução.

7.3.5. Viabilidade técnica e operacional da oportunidade de negócio, com a indicação de:

7.3.5.1. Estimativa inicial de recursos tecnológicos e humanos a serem mobilizados e oferecidos pelo CIASC e pelo parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da oportunidade de negócio e de sua exequibilidade;

7.3.5.2. Avaliação de necessidade de adequação do ambiente do CIASC e de segurança digital para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio;

7.3.5.3. Avaliação de necessidade de contratações correlatas ou interdependentes pelo CIASC e pelo futuro parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio;

7.3.5.4. Cronograma estimado para o desenvolvimento e estruturação da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio;

7.3.5.5. Estratégia de mitigação de dependência tecnológica em relação ao parceiro ou a terceiros, conforme o caso.

7.3.6. Viabilidade econômico-financeira da parceria em oportunidade de negócio, com a indicação, conforme o caso, de:

7.3.6.1. Estimativa de investimento para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser gerada pela oportunidade de negócio;

7.3.6.2. Estimativa de custos operacionais e de manutenção;

7.3.6.3. Estimativa de receitas para o CIASC e para o parceiro, com indicação de preços a serem praticados e critérios ou parâmetros para o seu reajuste ou atualização;

7.3.6.4. Estimativa de retorno para o CIASC e para o parceiro; e

7.3.6.5. Indicação do prazo do contrato de parceria em oportunidade de negócio.

7.3.7. Diretrizes acerca da propriedade da solução a ser desenvolvida em parceria em oportunidade de negócio e dos direitos reconhecidos ao CIASC;

7.3.8. Avaliação de risco da oportunidade de negócio, formalizada por mapa de risco que deve ser anexo e parte integrante do Plano de Negócios Preliminar, com identificação dos principais riscos, intrínsecos e extrínsecos, sua qualificação, distribuição e medidas mitigadoras.

7.4. No Plano de Negócios Preliminar deverá ser identificado o instrumento formal para seleção de parceiro estratégico, podendo ser:

7.4.1. Chamamento público, utilizando o modelo de Manifestação de Interesse Privado disponível; **ou**

7.4.2. Justificativa circunstanciada da necessidade de parceiro estratégico específico quando identificada e documentada em procedimentos dialógicos com agentes econômicos, conforme itens 5.8 e 5.9 deste Regulamento. A justificativa deverá ser formalizada e fundamentada, demonstrando os aspectos técnicos, econômico-financeiros, comerciais e estratégicos da necessidade de parceiros específicos.

7.5. O Plano de Negócios Preliminar será disponibilizado aos gerentes da empresa, pelo prazo de 10 (dez) dias, para que sejam feitas sugestões.

7.6. Nos casos previstos no item 7.4.2, a área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio deve elaborar Parecer Técnico com ampla motivação sobre a seleção do parceiro específico, fundamentada nos subsídios técnicos das áreas responsáveis, que deve ser submetida e aprovada pela assessoria jurídica, por meio da emissão de parecer jurídico.

7.7. O Plano de Negócios Preliminar, em ambos os casos definidos no item 7.4, deve ser submetido à Assessoria Jurídica para análise e, em seguida, ao Gerente Patrocinador. Por fim, deverá ser submetido e aprovado pela Diretoria Executiva.

8. ESCOLHA DO PARCEIRO

8.1. Deverá ser dada publicidade de intenção de parceria, tanto para o caso de chamamento público quanto para a justificativa de parceiro específico, com veiculação em:

8.1.1. Página de internet do CIASC; e

8.1.2. Publicação no Diário Oficial Eletrônico do Estado.

8.2. Nos casos em que ocorrer procedimento de seleção, o parceiro deve ser escolhido com base em edital de chamamento público, que deve conter:

8.2.1. Especificação do escopo da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio, sem que seja obrigatório exaurir todas as suas características, de modo que seja permitido aos interessados conceber e apresentar soluções que explorem todos os matizes e variáveis que aos seus juízos possam influenciar o retorno econômico da oportunidade de negócio;

8.2.2. Requisitos para a qualificação dos interessados, inclusive de qualificação técnica e econômico-financeira, que devem ser apresentados pelos interessados e avaliados pelo CIASC a título de habilitação no procedimento, sem prejuízo de que essas características subjetivas sejam levadas em consideração junto a eventuais propostas apresentadas para a escolha do parceiro privado;

8.2.3. Os parâmetros de compartilhamento de riscos e resultados definidores da remuneração do particular, ainda que passíveis de modificação em negociações preliminares à formação da parceria em oportunidade de negócio;

8.2.4. Quando for o caso, as formalidades, os procedimentos e os prazos atinentes à formação e desenvolvimento da parceria em oportunidade de negócio;

8.2.5. Quando for o caso, as normas de caráter operacional sobre a parceria em oportunidade de negócio;

8.2.6. Os critérios para a seleção do(s) parceiro(s), que podem considerar, entre outros:

8.2.6.1. Aspectos técnicos e qualitativos, podendo abranger, dentre outros, metodologia, percepção de mercado, soluções técnicas e de mercado, infraestrutura de software e

hardware, cronograma, experiência do interessado, experiência e qualificação de equipe técnica e de negócios, certificações e quesitos de sustentabilidade; e

8.2.6.2. Proposta econômico-financeira, podendo abranger, dentre outros, plano de investimentos, custos de investimento e de operação, estimativa de receitas e de resultados e participação do CIASC nas receitas e resultados.

8.2.7. Quando for o caso, a atribuição de pesos diferentes aos aspectos técnicos e qualitativos e à proposta econômico-financeira;

8.2.7.1. Quando for o caso, previsão de sigilo parcial ou total de determinadas etapas, negociações, atos ou documentos;

8.2.7.2. As hipóteses de cabimento e prazos para apresentar impugnações, recursos e pedidos de esclarecimento, cujas respostas deverão ser disponibilizadas com a mesma publicidade do ato impugnado/recorrido/esclarecido;

8.2.7.3. Foro competente para resolução de controvérsias relacionadas ao chamamento público, que deve ser, via de regra, a comarca da Capital da Justiça Estadual de Santa Catarina; e

8.2.7.4. Minuta preliminar do contrato de parceria em oportunidade de negócio.

8.3. O prazo do edital de chamamento público deve ser, no mínimo, de 15 (quinze) dias úteis.

8.4. Os critérios de habilitação e julgamento estabelecidos no edital de chamamento público não afastam a competência discricionária do CIASC para, de forma justificada, avaliar e negociar os diversos matizes que compõem o desenvolvimento, a estruturação, a inserção no mercado e a operação de cada oportunidade de negócio específica e definida, variáveis muitas vezes fundamentais para aferir a vantagem da escolha de determinado parceiro para o CIASC e inviáveis de serem pré-determinadas objetivamente e de forma exauriente em edital ou documento equivalente.

- 8.5.** A Gerência de Administração (GERAD) é a responsável pelo processo para a escolha do parceiro, de acordo com as diretrizes do Plano de Negócios Preliminar, realizando todos os procedimentos.
- 8.6.** A área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio deve elaborar Parecer Técnico com ampla motivação sobre a seleção do parceiro após o procedimento de seleção, que deve ser submetida e aprovada pela Assessoria Jurídica, por meio da emissão de parecer jurídico.
- 8.7.** A área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, com ou sem a participação de outros setores e órgãos do CIASC, pode realizar diligência e convocar reuniões com os interessados, em conjunto ou individualmente, para tratar amplamente de suas propostas, abrangendo eventual necessidade de esclarecimentos, ajustes, correções, bem como a negociação de qualquer aspecto da parceria em oportunidade de negócio, inclusive permitindo a apresentação de documentos novos.
- 8.8.** A área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, em razão das propostas apresentadas, de diligências e/ou das eventuais reuniões referidas no item 8.7 desta seção, com a oitiva prévia da Assessoria Jurídica, da Gerência de Mercado e da Gerência de Administração, pode alterar ou acrescentar critérios e parâmetros para a avaliação das propostas, devendo, nesta hipótese, comunicar aos interessados e dar-lhes prazo razoável para a apresentação de novas propostas, adequadas aos novos critérios e parâmetros.
- 8.9.** É amplamente permitido o saneamento de defeitos ou vícios constatados nos documentos ou nas propostas dos interessados, inclusive com a apresentação de novos documentos ou propostas, conforme decisão discricionária fundamentada da área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio. Não é permitido o saneamento de defeitos ou vícios decorrentes de atos de

má-fé ou intenção desonesta, como aqueles contaminados por falsidade material ou intelectual ou que tentem induzir o CIASC a erro.

8.10. O procedimento de chamamento público deverá observar as demais obrigações constantes na Lei nº 13.303/16 e no Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC.

9. INVIABILIDADE DE COMPETIÇÃO

9.1. A inviabilidade de competição depende da comprovação de que o parceiro é o único que pode desenvolver e estruturar a parceria com o CIASC, em razão de suas características particulares vinculadas à oportunidade de negócio específica e definida.

9.2. O fato de o interessado ter formulado proposta para o desenvolvimento de parceria em oportunidade de negócio ao CIASC não é o bastante para configurar a inviabilidade de competição.

9.3. O fato do interessado apresentar ao CIASC aspectos sigilosos de negócio não é o bastante para justificar a inviabilidade de competição, devendo o CIASC, neste caso, firmar termo de confidencialidade, comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo de tais informações.

9.4. A comprovação de que o interessado é o único com quem o CIASC pode firmar parceria para o desenvolvimento e estruturação de uma oportunidade de negócio pode ser realizada, conforme o caso, por meio de:

9.4.1. Cartas patentes de utilidade ou de invenção ou documentos que comprovem propriedade intelectual e direitos de exploração comercial;

9.4.2. Declarações ou documentos equivalentes emitidos preferencialmente por entidades sindicais, associações representativas de segmentos econômicos ou pelo próprio

fabricante na hipótese de representante exclusivo, no prazo máximo de 180 (cento e oitenta) dias, que indiquem que o objeto da oportunidade de negócio, total ou parcialmente, é comercializado ou fabricado pelo interessado de modo exclusivo;

9.4.3. Outros contratos ou extratos de contratos firmados pelo interessado, com o objeto da oportunidade de negócio, com fundamento no inciso I do Artigo 30 da Lei n. 13.303/2016 ou sob qualquer outro fundamento jurídico equivalente que lhe reconheça ou seja indicativo de exclusividade;

9.4.4. Declarações de especialistas ou de centros de pesquisa sobre as características exclusivas do objeto da oportunidade de negócio.

9.4.5. Documentos que demonstrem a compatibilidade do interessado com o projeto de longo prazo pretendido, a comunhão de filosofias empresariais com o CIASC e a complementaridade das necessidades particulares da oportunidade de negócios identificada, considerada a ausência de interesses conflitantes.

9.5. Se os documentos referidos no item anterior forem impertinentes ou inviáveis, a área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, diante dos subsídios técnicos das áreas responsáveis, pode substituí-los por justificativa circunstanciada sobre a impertinência ou inviabilidade de sua obtenção, declarando a exclusividade no mercado do interessado na parceria de negócio.

10. HOMOLOGAÇÃO

10.1. Após a manifestação favorável por parte da Assessoria Jurídica do Parecer Técnico produzido pela área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio, ou, se for o caso, acerca do resultado do procedimento de seleção do parceiro, o processo administrativo deve ser remetido à Gerência de Administração (GERAD) para que sejam analisados os possíveis impedimentos para contratação, bem como para requerimento das certidões de regularidade fiscal, jurídica e financeira, nos termos definidos no Regulamento de Licitações e Contratos do CIASC.

10.2. A Diretoria Executiva é a autoridade competente para realizar a homologação do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio.

10.3. Na fase de homologação, é permitido:

10.3.1. Homologar o processo de formação da parceria em oportunidade de negócio;

10.3.2. Revogar o processo de oportunidade de negócio por razões de conveniência e de oportunidade do CIASC;

10.3.3. Anular o processo de formação da parceria em oportunidade de negócio por ilegalidade, salvo nas situações em que:

10.3.3.1. O vício de legalidade for convalidável, ou

10.3.3.2. O vício de legalidade não causar dano ou prejuízo ao CIASC ou a terceiro; ou

10.3.3.3. O vício de legalidade não contamina a totalidade do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio, caso em que deve determinar aos setores competentes o refazimento da etapa ou ato viciado e o prosseguimento do processo.

10.4. O vício de legalidade é convalidável se o ato por ele contaminado puder ser repetido sem o referido vício, o que ocorre, dentre outros casos, com vícios de competência e tocantes às formalidades.

10.5. A revogação ou anulação do processo de seleção do parceiro depende da concessão de prazo de 5 (cinco) dias úteis para que o parceiro selecionado ofereça manifestação ou, no caso de ainda não aprovada a seleção do parceiro, a todos os partícipes do processo interessados.

10.6. A revogação ou anulação do processo de oportunidade de negócio, ainda que parcial, deve ser motivada, abordando-se todos os fundamentos apresentados pelo parceiro selecionado na manifestação referida no item 10.5 supra.

10.7. Com a homologação, o Gerente Patrocinador deverá solicitar ao Vice-Presidente da área responsável a designação dos empregados que atuarão como Gestor Técnico e Fiscal Técnico da parceria em oportunidade de negócio.

11. CONTRATAÇÃO

11.1. A formalização da parceria se dá por meio do Acordo de Parceria, com a definição das características da parceria e elementos negociais, em acordo com o parceiro selecionado.

11.2. Os contratos de parceria em oportunidades de negócios firmados pelo CIASC são regidos por suas cláusulas, que devem ser fundamentadas nas disposições aplicáveis da Lei n. 13.303/2016, neste Regulamento e na legislação civil e societária, com a incidência dos princípios da teoria geral dos contratos e os preceitos de direito privado, dentre os quais o da obrigatoriedade dos contratos, da relatividade dos contratos, do consensualismo, da função social do contrato, da boa-fé objetiva, do equilíbrio contratual e do adimplemento substancial.

11.3. Os contratos de parceria em oportunidades de negócios devem conter, conforme o caso, às seguintes cláusulas:

11.3.1. O objeto e seus elementos característicos;

11.3.2. A obrigação das partes de desenvolverem Plano de Negócios com base no Plano de Negócios Preliminar e na proposta apresentada na etapa de seleção do parceiro, com indicação de prazos e instâncias de aprovação;

11.3.3. Indicação de eventuais contratos coligados, considerados contratos acessórios e dependentes do contrato de parceria em oportunidade de negócio, que devem ser firmados pelas partes, suas bases e diretrizes, com indicação de prazos e instâncias de aprovação;

11.3.4. Cronograma com a indicação de cada uma das etapas referentes ao desenvolvimento e exploração comercial da parceria em oportunidade de negócio;

- 11.3.5. Prazo do contrato de parceria em oportunidade de negócio;
- 11.3.6. Os direitos e as obrigações das partes contratantes, inclusive de natureza financeira, técnica, operacional, comercial e tributária;
- 11.3.7. Os critérios de repartição dos prejuízos e resultados da parceria, com a distribuição das receitas para a remuneração do CIASC e do parceiro e, quando for o caso, critérios de atualização, reajuste e revisão;
- 11.3.8. Cobertura de seguros, quando for o caso;
- 11.3.9. Infrações, respectivas penalidades e valores das multas;
- 11.3.10. Hipóteses e instrumentos para a alteração e revisão do contrato de parceria em oportunidade de negócios;
- 11.3.11. As hipóteses de extinção do contrato de parceria em oportunidade de negócios e suas consequências jurídicas;
- 11.3.12. Conformidade com a política de integridade e segurança da informação do CIASC.

11.4. A matriz de risco é documento anexo e integrante do contrato de parceria em oportunidade de negócio, definidora de riscos e responsabilidades entre o CIASC e o parceiro e caracterizadora do seu equilíbrio econômico-financeiro, alocando de forma eficiente os riscos e os ônus financeiros decorrentes de eventos supervenientes à contratação em compatibilidade com os direitos e as obrigações contratuais, a natureza dos riscos, o beneficiário das prestações a que se vincula e a capacidade dos contratantes para melhor gerenciá-los.

11.5. Após a formalização da parceria, deverá ser elaborado o Modelo de Negócios Final, com participação da área técnica responsável e pela Vice-presidência de Mercado - VPM, com participação das demais áreas envolvidas na solução.

11.6. O Plano de Negócios Final, que passa a ser um anexo do contrato de parceria, deverá ser analisado pelas áreas competentes em relação aos aspectos legais, orçamentários, contábeis e comerciais.

- 11.7.** Deverá ser dada a publicidade do acordo de parceria, com veiculação nos mesmos canais de comunicação utilizados para divulgação da intenção de parceria.
- 11.8.** O contrato de parceria, bem como o modelo de negócios, podem ser alterados por acordo entre as partes para atender às necessidades financeiras, comerciais, técnicas e operacionais verificadas ao longo do desenvolvimento e exploração comercial da parceria, sendo vedadas quaisquer alterações que descaracterizem a oportunidade de negócio ou acarretem ônus financeiros desproporcionais ao CIASC.
- 11.9.** Os contratos e seus aditivos devem ser publicados no sítio eletrônico do CIASC até o final do mês subsequente ao da assinatura, devendo cumprir as condicionantes da legislação que regula o acesso à informação.
- 11.10.** Admite-se a manutenção em sigilo total ou parcial de contratos e aditamentos nos termos da legislação que regula o acesso à informação e diante de cláusula de confidencialidade empresarial.
- 11.11.** A fiscalização da execução da parceria em oportunidade de negócio consiste na verificação do cumprimento das obrigações contratuais por parte do parceiro, com a alocação dos recursos, pessoal qualificado, técnicas e materiais necessários.
- 11.12.** No que se refere à fiscalização e gestão dos contratos de parcerias em oportunidade de negócio, aplicam-se as disposições específicas da Norma de Gestão e Fiscalização do CIASC.

12. DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS

12.1. O presente Regulamento deve ser aprovado pelo Conselho de Administração, como condição para que entre em vigência.

12.2. Eventuais atualizações de natureza substancial no Regulamento devem ser encaminhadas para aprovação do Conselho de Administração.

12.3. O CIASC pode emitir normativas para disciplinar e pormenorizar procedimentos deste Regulamento, bem como expedir orientações interpretativas.

12.4. Permanecem regidos pela legislação e regulamentação anterior os processos abertos e em tramitação e os contratos de parceria em oportunidades de negócios firmados em data anterior à vigência deste Regulamento, ressalvando-se a possibilidade de os mesmos serem adaptados ao presente Regulamento, desde que com a concordância dos contratados.

12.5. Os casos omissos relativos à interpretação deste Regulamento devem ser submetidos à Diretoria Executiva.

13. HISTÓRICO DE VERSÕES

VERSÃO	PROCESSO VINCULADO	VIGÊNCIA
1	2073/2019	01/08/2019
2	1807/2022	01/02/2023

PROCESSO VINCULADO

DATA DA 1ª VERSÃO

DATA DA VERSÃO VIGENTE

1807/2022

25/07/2019

01/02/2023