



## REGULAMENTO INTERNO DE CONTRATAÇÕES DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

## Sumário

<b>CAPÍTULO I – DISPOSIÇÕES GERAIS.....</b>	<b>3</b>
<i>Seção I – Objetivos.....</i>	<i>3</i>
<i>Seção II – Disposições Preliminares.....</i>	<i>3</i>
<i>Seção III – Definições.....</i>	<i>3</i>
<i>Seção IV – Abrangência.....</i>	<i>6</i>
<i>Seção V – Responsabilidades.....</i>	<i>6</i>
<i>Seção VI – Documentos Referenciados.....</i>	<i>6</i>
<i>Seção VII – Princípios.....</i>	<i>7</i>
<b>CÁPITULO II – OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO .....</b>	<b>8</b>
<i>Seção I – Caracterização.....</i>	<i>8</i>
<i>Seção II – Inviabilidade de Competição e Características Particulares do Parceiro.....</i>	<i>9</i>
<i>Seção III – Impedimentos para celebrar negócio jurídico.....</i>	<i>11</i>
<i>Seção IV – Instauração e Fases do Procedimento.....</i>	<i>11</i>
<i>Seção V – Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio.....</i>	<i>11</i>
<i>Seção VI – Das Modalidades e Procedimentos para seleção de Parceiros.....</i>	<i>12</i>
<i>Seção VII – Do Modelo de Remuneração por Revenue Share.....</i>	<i>13</i>
<i>Seção VIII – Do Chamamento Público.....</i>	<i>13</i>
<i>Seção IX – Do Chamamento Público de Fluxo Contínuo.....</i>	<i>15</i>
<i>Seção X – Plano de Negócio da Parceria.....</i>	<i>15</i>
<i>Seção XI – Prova de Conceito.....</i>	<i>17</i>
<b>CAPÍTULO III – CONTRATAÇÃO E EXECUÇÃO CONTRATUAL .....</b>	<b>17</b>
<i>Seção I – Formalização do Contrato de Parceria em Oportunidades de Negócio.....</i>	<i>17</i>
<i>Seção II – Gestão e Fiscalização.....</i>	<i>18</i>
<i>Seção III – Transparência.....</i>	<i>19</i>
<b>CÁPITULO IV – DISPOSIÇÕES FINAIS .....</b>	<b>19</b>
<i>Seção I – Disposições Finais.....</i>	<i>19</i>
<b>CONTROLE DE APROVAÇÃO E ALTERAÇÕES .....</b>	<b>20</b>

## CAPÍTULO I – DISPOSIÇÕES GERAIS

### Seção I – Objetivos

**Art.1º.** Este Regulamento dispõe sobre os processos de formação das Parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio pela Companhia de Processamento de Dados de Porto Alegre - Procempa, doravante denominada apenas Procempa, com fundamento no inciso II do § 3.º do Art. 28 da Lei nº 13.303/2016.

**Parágrafo único.** Considera-se OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO para fins desse Regulamento a formação e a extinção de Parcerias e de 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, pela legislação aplicável em vigor e pelas normas da Procempa.

### Seção II – Disposições Preliminares

**Art. 2º.** Em caso de conflito entre as disposições deste Regulamento e as do Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Procempa, prevalecerão as disposições deste Regulamento ou de documento que venha a substituí-lo, para todas as contratações aqui regulamentadas, por serem específicas para as contratações descritas no caput do Art. 1º.

**Art. 3º.** Nas contratações da Procempa realizadas com recursos provenientes de financiamento ou doação oriundos de agência oficial de cooperação estrangeira, banco estrangeiro de fomento, organismo financeiro multilateral e entidades equivalentes, ainda que os objetos versem sobre oportunidades de negócio, podem ser admitidas as condições decorrentes de acordos, protocolos, convenções, tratados, contratos internacionais e documentos equivalentes, inclusive, no todo ou em parte, conforme o caso, no tocante a aspectos operacionais, procedimentais e para a avaliação de condições de participação, de habilitação e de seleção das propostas, em detrimento da legislação nacional aplicável, desde que observados os princípios gerais da Lei Federal nº 13.303/2016, do Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Procempa, deste Regulamento e demais legislações vigentes.

### Seção III – Definições

**Art. 4º.** Para fins deste regulamento, considera-se:

- a. **Análise de Riscos:** análise do negócio sob o ponto de vista dos impactos e probabilidades de ocorrência de eventos ou incidentes que coloquem em risco os objetivos e finalidades do negócio;
- b. **Autoridade Competente:** autoridade detentora de competência estatutária ou delegada para a prática de determinado ato, de acordo com o Estatuto, o Regimento Interno, Organograma e Política de Alçadas em vigor;
- c. **Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio:** ato inicial da etapa de planejamento de Oportunidade de Negócio em que a Procempa analisa de forma não exauriente a conveniência, vantajosidade e a viabilidade da Oportunidade de Negócio em razão de sua aderência à atuação da Procempa e projeções iniciais de mercado. Poderá conter Estudo de

- Viabilidade Técnica e Econômica demonstrando que a Parceria é mais vantajosa do que as demais alternativas, como execução de projeto interno;
- d. **Características Particulares do Parceiro:** conjunto de atributos específicos e distintivos do Parceiro que o torna potencialmente apto, adequado e vantajoso para a parceria, segundo critérios objetivos e adequados do ponto de vista das estratégias comerciais da Procempa e da finalidade da Oportunidade de Negócio. O parceiro não necessita deter exclusividade ou ser o único apto para integrar a Parceria em Oportunidade de Negócio em questão;
  - e. **Caráter Cooperativo:** requisito para validade da Parceria em Oportunidade de Negócio, que determina que deverá haver união de esforços entre os Parceiros para exploração de oportunidade de negócio, com repartição de riscos e de resultados, proibindo-se a utilização da Parceria em Oportunidade de Negócio para a mera prestação cumulativa de serviços;
  - f. **Chamamento Público:** procedimento destinado a selecionar Parceiro para Oportunidade de Negócio, no qual se garanta a observância dos princípios da isonomia, da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos;
  - g. **Chamamento Público de Fluxo Contínuo:** o procedimento administrativo de convocação aberta e permanente, destinado a prospectar e selecionar interessados na celebração de Parcerias em Oportunidades de Negócio, cujas propostas podem ser apresentadas e analisadas a qualquer tempo, enquanto vigente o respectivo Edital.
  - h. **Contrato de Parceria em Oportunidade de Negócio:** designativo genérico para os contratos associativos empresariais, típicos e atípicos, que disciplinam a formação de Parcerias e outras formas associativas para exploração de oportunidades de negócio específicas e definidas, regidos predominantemente pelas suas cláusulas, pelas disposições deste Regulamento, pelos preceitos do Direito Privado e por condições dinâmicas de mercado;
  - i. **Diretor Patrocinador:** diretor em exercício da área demandante, que determina a instauração de processo administrativo para a estruturação de Parceria em Oportunidade de Negócio. Poderá delegar a responsabilidade pela interlocução com as demais instâncias para o Gerente da área demandante do projeto, incluindo quaisquer áreas envolvidas na elaboração e viabilização da Oportunidade de Negócio;
  - j. **Interessado:** pessoa física ou jurídica que tem interesse em firmar contrato de Parceria em Oportunidade de Negócio com a Procempa;
  - k. **Matriz de riscos e responsabilidades:** integrante do “conceito de negócio”, será definidora de riscos e responsabilidades entre a Procempa 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;
  - l. **Modelo de Negócio:** documento que descreve como o Parceiro irá desenvolver e gerar valor com o negócio. Deverá abranger aspectos como: proposta de valor, Parcerias-chave, atividades-chave, recursos-chave, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos, fontes de receita, repartição de riscos, estrutura de governança e controles e resultados e métricas (indicadores);
  - m. **Oportunidade de negócio:** 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;
- n. **Parceiro:** pessoa jurídica de direito privado selecionada pela Procempa para celebrar contrato de Parceria em Oportunidade de Negócio;
  - o. **Parceria em Oportunidade de Negócio:** parceria empresarial formada mediante contrato associativo entre empresa estatal e empresa privada (de todos os portes e fases de desenvolvimento), ou entre empresas estatais, voltada ao desenvolvimento e exploração conjunta de determinado empreendimento econômico de interesse comum, mediante compartilhamento de riscos e resultados, para o melhor atendimento do interesse público que legitima a atuação empresarial do Estado na prestação de serviços públicos e na exploração de atividades econômicas;
  - p. **Partilha de Receitas (Revenue Share):** modelo de cooperação entre a Procempa e o Parceiro, no qual se estabelece divisão proporcional das receitas brutas ou líquidas geradas pela exploração conjunta da Oportunidade de Negócio, conforme percentuais e critérios previamente definidos em contrato, visando o alinhamento de incentivos e distribuição equitativa de riscos e resultados.
  - q. **Plano de Negócio da Parceria:** documento-base para a estruturação de uma Oportunidade de Negócio específica e definida e que se destina a descrever os objetivos da Oportunidade de Negócio, quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, a Análise de Riscos e de viabilidade do negócio do ponto de vista mercadológico, financeiro, operacional e estratégico, respeitando-se os limites e possibilidades legais. Quando for o caso, incluir mensuração objetiva do valor de mercado da participação da Procempa na Parceria, como capital, ativos tangíveis ou intangíveis como valor de marca, base de clientes públicos, know-how, infraestrutura;
  - r. **Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade:** Documento que define os parâmetros técnicos e negociais para subsidiar a elaboração do Edital de Chamamento Público e as propostas técnicas das empresas postulantes a se tornar parceiro da Procempa;
  - s. **Plano de Resposta de Incidentes:** documento contendo procedimentos e diretrizes para monitoramento e plano de ação em caso de eventuais incidentes de segurança, como ataques cibernéticos ou violações de dados. Deve detalhar as etapas a serem seguidas, incluindo responsabilidades, comunicação e protocolos de resposta, para minimizar os danos e garantir uma recuperação rápida e eficiente;
  - t. **Programa de Integridade da Procempa:** conjunto de normas e ações da Procempa que tem como objetivo orientar a conduta de todos os seus empregados e representantes e de todos aqueles que se relacionam com a Procempa, de modo a promover a integridade, a transparência e a redução de riscos de atitudes que violem o Código de Conduta e Integridade da Procempa, a que faz referência ao §1º, do Art. 9º, da Lei Federal nº 13.303/2016;
  - u. **Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio:** documento que formaliza a Análise Preliminar de Oportunidade de Negócio. Deve incluir Nota Técnica de Alinhamento Estratégico, em que se demonstra que a parceria é uma necessidade vinculada ao Plano Estratégico da Companhia;
  - v. **Regimento interno e Organograma:** documento que dispõe sobre a autoridade competente autorizada a assumir obrigações e praticar atos em nome da Procempa;
  - w. **Regime de Livro Aberto (Open Book):** Prerrogativa da Procempa de acessar, fiscalizar e auditar, a qualquer tempo, a totalidade dos registros contábeis, financeiros e operacionais do

Parceiro que estejam vinculados ao objeto da parceria. Esse regime visa assegurar a transparência na apuração da Base de Cálculo da Partilha de Receitas;

- x. **Termo de Confidencialidade:** instrumento que estabelece o compartilhamento de informações e o compromisso de sigilo quanto a estas.

## **Seção IV – Abrangência**

**Art. 5º.** Este Regulamento aplica-se a todos os órgãos, áreas, Agentes Públicos vinculados à Procempa, diretores, empregados e colaboradores da Procempa, bem como a parceiros ou potenciais parceiros em Oportunidade de Negócio com a Procempa.

## **Seção V – Responsabilidades**

**Art. 6º.** As Parcerias em Oportunidade de Negócio celebradas pela Procempa serão coordenadas de forma conjunta pela Divisão de Gestão de Novos Negócios e pelo Diretor Patrocinador, observadas as competências previstas no Estatuto Social e Regimento Interno da Procempa e a Política de Delegação e Alçadas.

§ 1º. A atuação das áreas referidas no caput se dará com a colaboração das demais unidades de apoio consultivo e estratégico da Companhia.

§ 2º. A estruturação, a formalização e a implementação de quaisquer parcerias de que trata este Regulamento dependem da participação obrigatória e prévia da Consultoria Jurídica, competindo-lhe validar a conformidade legal do modelo de negócio, as minutas dos instrumentos jurídicos e, em conjunto com unidade de riscos, os mecanismos de mitigação de risco e a matriz de responsabilidades.

## **Seção VI – Documentos Referenciados**

**Art. 7º.** São referenciados neste regulamento os seguintes documentos:

- a. Lei Federal n.º 13.303/2016 (Lei das Estatais);
- b. Lei Federal n.º 12.527/2011 (Lei de Acesso à Informação – LAI);
- c. Lei Federal nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD);
- c. Lei Municipal n.º 14.267/1977 (Lei autoriza criação da Procempa);
- d. Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Procempa;
- e. Normas internas do Sistema de Integridade e Segurança da Informação e Privacidade da Procempa;
- f. Orientações e Fluxos para Aquisições e Contratações.

## **Seção VII – Princípios**

**Art. 8º.** Este Regulamento integra-se aos termos da Lei nº 13.303/2016, que é o seu fundamento de validade. Em complemento, aplicam-se os seguintes princípios:

**I** – Os processos de formação de Parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio devem ser estruturados de acordo com as melhores práticas de governança corporativa, de modo que as decisões a eles pertinentes sejam rastreáveis e os seus procedimentos sejam racionalizados e não redundantes;

**II** – Os processos de formação de Parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio devem ser baseados em modelos, cautelas e controles baseados nas melhores práticas de mercado, com as adaptações necessárias à preservação dos princípios que regem a atividade empresarial da Administração Pública;

**III** – Os processos de formação de Parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio devem ser conduzidos com agilidade e com a finalidade de obter o melhor resultado técnico e econômico e com vistas à realização dos objetivos traçados na estratégia de longo prazo da Procempa.

**IV** – O melhor resultado técnico e econômico depende da capacidade da Procempa de atrair bons agentes econômicos e parceiros e, nessa medida, de ambiente estável e em que haja segurança jurídica, comprometendo-se a observar as condições pactuadas para o desenvolvimento e exploração comercial de oportunidades de negócio específicas e definidas;

**V** – No decorrer dos processos de formação de Parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio, deve-se preferir procedimentos simplificados e adotar apenas as formalidades estritamente necessárias para o melhor resultado técnico e econômico, saneando defeitos ou falhas que não comprometam a Oportunidade de Negócio, em obediência à verdade material e à competitividade;

**VI** – Deve-se aproveitar a economia de escala;

**VII** – Os processos de contratação devem ser desenvolvidos de acordo com os mais elevados padrões éticos, devendo observar rigorosamente as práticas de prevenção e combate à corrupção, assegurando que todas as etapas sejam conduzidas com integridade, transparência e respeito às legislações anticorrupção aplicáveis, guardando estrita observância do Programa de Integridade da Procempa e demais normativos internos relacionados;

**VIII** – Os empregados e representantes da Procempa devem buscar a inovação, serem criativos e prudentes em relação aos processos de contratação, de modo a obter os resultados mais vantajosos para a Empresa e minimizar os seus riscos;

**IX** – Os empregados e representantes da Procempa devem ser responsabilizados pessoalmente apenas quando, comprovadamente, atuarem com dolo ou em casos de erros grosseiros, que são aqueles manifestos, evidentes e inescusáveis praticados com culpa grave, caracterizado por

ação ou omissão com elevado grau de negligência, imprudência ou imperícia. Para fins deste Regulamento considera-se culpa grave a conduta caracterizada por negligência ou imprudência de tal intensidade que revela desatenção manifesta aos deveres de cuidado, assumindo riscos evidentes e previsíveis de causar dano, aproximando-se do dolo pela gravidade do comportamento;

**X** – Os empregados e representantes da Procempa não devem ser responsabilizados pessoalmente diante de divergência de interpretação sobre a legislação e quando atuam baseados em pareceres técnicos e jurídicos ou com base no presente Regulamento, tudo em conformidade ao Decreto-Lei n.º 4.657/1942 (Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro) e suas normas complementares;

**XI** – As Parcerias deverão ser estabelecidas a partir de abordagens práticas que funcionem como impulsionadores de desenvolvimento tecnológico e inovação, priorizando tecnologias com perspectivas de longo prazo e potencial de desdobramentos futuros, evitando-se aquisições de tecnologias em processo de obsolescência ou que possam gerar situações de conflito de interesses, assegurando que as decisões sejam tomadas com transparência, imparcialidade e alinhamento aos objetivos estratégicos da Procempa.

## **CÁPITULO II – OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO**

### **Seção I – Caracterização**

**Art. 9º.** A celebração de parcerias de oportunidades de negócio pela Procempa destina-se à execução conjunta de Plano de Negócio da Parceria, com Parceiro selecionado por suas características particulares, vinculada a oportunidades definidas e específicas, desde que justificada a inviabilidade de procedimento competitivo.

§ 1º A parceria de que trata este artigo caracteriza-se, obrigatoriamente, pela comunhão de esforços, partilha de riscos e de resultados, bem como pela exploração conjunta de mercado ou obtenção de vantagem competitiva mútua.

§ 2º Não caracteriza oportunidade de negócio, sendo vedada a utilização deste regime, a mera contratação de bens ou a prestação isolada de serviços destinados exclusivamente ao atendimento de necessidades internas ou atividades-meio da PROCEMPA, hipóteses que permanecem sujeitas ao regime ordinário de licitações e contratos.

§ 3º A celebração de Parceria de Oportunidade de Negócio dispensa o processo licitatório prévio, nos termos do inciso II do §3º do art. 28 da Lei Federal nº 13.303/2016.

§ 4º Não restando configurada a inviabilidade de competição, nos termos da Seção II do presente Regulamento, ou havendo dúvida razoável quanto à inviabilidade da competição, a Procempa deverá realizar Chamamento Público para seleção da melhor Parceira para a Oportunidade de Negócio.

§ 5º A celebração de negócios jurídicos regulados por este instrumento deve observar os princípios da legalidade, da eficiência, da agilidade, da publicidade, da livre concorrência, da autonomia da vontade e da liberdade de contratação, visando a permitir que a Procempa

desenvolva suas atividades com mais produtividade e competitividade.

§ 6º São pressupostos indispensáveis para celebração de negócio jurídico relativo à Oportunidade de Negócio regulada nesse Regulamento:

- I. que a parceria seja relacionada com o desempenho de atribuições inerentes aos respectivos objetos sociais da Procempa e do(s) Parceiro(s);
- II. que reste comprovado que o(s) Parceiro(s) escolhido(s) apresenta(m) características particulares em relação às demais empresas que atuam naquele mercado;
- III. que seja caracterizada a oportunidade de negócio e a vantajosidade da Parceria para a Procempa;
- IV. que a forma do negócio jurídico não seja proibida expressamente pela legislação e/ou pelas normas estatutárias da Procempa;
- V. que a Parceria em Oportunidade de Negócio pretendida tenha Caráter Cooperativo e estejam demonstrados o compartilhamento de riscos e resultados; e
- VI. que seja formalizado, após a aprovação do Plano de Negócio da Parceria, na forma deste Regulamento.

## ***Seção II – Inviabilidade de Competição e Características Particulares do Parceiro***

**Art. 10º.** A inviabilidade de competição poderá ocorrer quando comprovadas as seguintes hipóteses:

- I. A exclusividade, ou seja, quando o Parceiro seja o único que possa desenvolver e estruturar a Parceria com a Procempa, em razão de suas características particulares vinculadas à Oportunidade de Negócio específica e definida;
- II. Demonstração da superioridade das características particulares do parceiro em relação às demais empresas que atuam naquele mercado, para os fins da Parceria específica e definida;
- III. Existam questões sigilosas ou estratégicas que não poderiam ser divulgadas por meio de certame. O fato de o Interessado apresentar à Procempa aspectos sigilosos de negócio não é o bastante para justificar a inviabilidade de competição, devendo a Procempa, nesse caso, com base no Art. 53 deste Regulamento, firmar Termo de Confidencialidade, comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo de tais informações.
- IV. A Procempa pretenda selecionar diversos Parceiros, sem relação de exclusão;
- V. Singularidade do objeto, em que o êxito do negócio dependa da sinergia empresarial, complementariedade das necessidades empresariais da Procempa e da parceira, necessidade de negociação e concessões mútuas, com repartição de riscos, responsabilidades e atribuições na execução do objeto;
- VI. Quando o produto, serviço ou obra especializada tenha sido desenvolvido por ICTs como produto de pesquisa, desenvolvimento e inovação;

- VII. Quando o produto ou serviço tiver sido selecionado através de procedimento de Contratação de Soluções Inovadoras (CPSI) pela Procempa, nos termos da LC 182/2021 e Regulamento específico da Procempa;
- VIII. Quando ocorrer urgência na estruturação da oportunidade de negócio, cujos prazos de viabilidade comercial sejam comprovadamente incompatíveis com os ritos do chamamento público, condicionada ao previsto no §1º infra.

§1º A incompatibilidade dos prazos prevista no inciso VIII não constitui fundamento exclusivo para a dispensa do procedimento competitivo, devendo a instrução processual demonstrar que a celeridade é indispensável para evitar prejuízos financeiros relevantes ou a perda da vantagem competitiva da PROCEMPA, assim como a incidência cumulativa de outra hipótese referenciada neste artigo.

§2º O fato de o Interessado ter formulado proposta para o desenvolvimento de Parceria em Oportunidade de Negócio à Procempa não é o bastante para configurar a inviabilidade de competição.

**Art. 11º.** Na hipótese do inciso I do Art. 10, a comprovação de que o Interessado possui exclusividade, sendo o único com quem a Procempa possa firmar Parceria para o desenvolvimento e estruturação de uma Oportunidade de Negócio, poderá ser realizada, conforme o caso, por meio de qualquer uma das alternativas a seguir, em conjunto ou isoladamente:

**I** – Cartas patentes de utilidade ou de invenção ou documentos que comprovem propriedade intelectual e direitos de exploração comercial;

**II** – 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;

**III** – Outros contratos ou extratos de contratos firmados pelo Interessado, com o objeto da Oportunidade de Negócio, com fundamento no inciso I, do Art. 30, da Lei Federal nº 13.303/2016 ou no inciso I, do Art. 74, da Lei Federal nº 14.133/2021, ou, ainda, sob qualquer outro fundamento que lhe reconheça ou seja indicativo de exclusividade;

**IV** – Consultas direcionadas a outros agentes econômicos, sobretudo a empresas que sejam potencialmente concorrentes do Interessado, dedicadas ao mesmo ramo ou que atuem na mesma área de especialização, por qualquer meio formal de comunicação, desde que seja reduzida à termo, com solicitação de indicação de eventuais produtos que tenham as mesmas funcionalidades do objeto da Oportunidade de Negócio oferecida ou vislumbrada para ser desenvolvida ou estruturada com o Interessado;

**V** – Declarações de especialistas ou de centros de pesquisa sobre as características exclusivas do objeto da Oportunidade de Negócio.

**Parágrafo único.** Se os documentos referidos neste artigo. forem impertinentes ou inviáveis, a Procempa, 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.

### **Seção III – Impedimentos para celebrar negócio jurídico**

**Art. 12º.** Não poderá ser celebrado qualquer negócio jurídico na forma deste Regulamento com o Parceiro:

- I. que incorra em qualquer condição impeditiva descrita no art. 38 da Lei 13.303/2016;
- II. declarado impedido de licitar e contratar com órgãos e entidades integrantes da Administração Pública, enquanto perdurarem os efeitos da sanção; e
- III. que não atender aos requisitos e condições previstas nos normativos do Sistema de Integridade da Procempa.

### **Seção IV – Instauração e Fases do Procedimento**

**Art. 13º.** A formação de Parcerias ou outras formas associativas em oportunidades de negócio deve ser precedida da abertura de processo administrativo específico, com observância das seguintes etapas:

- I – Relatório de justificativa, onde deverá constar a Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio;
- II – Resumo executivo da Oportunidade de Negócio;
- II – Realização de chamamento público, quando aplicável;
- III – Elaboração e aprovação de Plano de Negócio da Parceria; e
- IV – Formalização e Execução do Negócio Jurídico.

**Art. 14º.** Na celebração de negócios jurídicos previstos nesse Regulamento, os procedimentos ora estabelecidos e a respectiva sequência-padrão de suas etapas podem ser flexibilizados para atendimento específico dos princípios da agilidade e da eficiência, desde que, ao final, o Plano de Negócio da Parceria contenha todos os seus requisitos, seja atingida a finalidade pretendida e estejam presentes os pressupostos indispensáveis mencionados no § 6º e incisos, do art. 9, deste Regulamento.

### **Seção V – Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio**

**Art. 15º.** A Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio consiste no procedimento de avaliação inicial relativa à Oportunidade de Negócio, que se dará por iniciativa de qualquer área organizacional da Procempa (área demandante) e deverá conter, no mínimo:

- I - Descrição da Oportunidade de Negócio, com expressa justificativa acerca da escolha dos potenciais parceiros e, se for o caso, Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica demonstrando que a Parceria é mais vantajosa que as demais alternativas, como execução de projeto interno.
- II - Modelo de Negócio e
- III - Justificativa de aderência à atuação da Procempa, demonstrando a adequação da oportunidade ao objeto social;

**Art. 16º.** Após a elaboração, o Relatório contendo a Avaliação Preliminar deverá ser encaminhado: i) à Gestão de Novos Negócios, para elaboração do Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio, ii) à Procuradoria Jurídica para opinar quanto à hipótese de inaplicabilidade de licitação por oportunidade de negócio, e iii) à Diretoria Executiva, para aprovação.

**Art. 17º.** O Diretor Patrocinador da Parceria é competente para aprovar o Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio e determinar a instauração de processo administrativo para a estruturação de Parceria em Oportunidade de Negócio ou de Chamamento Público, nos termos deste regulamento, devendo-se juntar no processo todos os atos relacionados à Oportunidade de Negócio ou Chamamento Público, em ordem cronológica, com registro e identificação dos setores, órgãos, empregados ou representantes da Procempa que os tenham produzido, de modo a assegurar a rastreabilidade das decisões e suas motivações.

## **Seção VI – Das Modalidades e Procedimentos para seleção de Parceiros**

**Art. 18º.** A seleção de parceiros para a exploração de oportunidades de negócio será pautada pelos princípios da impessoalidade, publicidade e busca pela proposta mais vantajosa, podendo ser realizada através das seguintes modalidades:

**I - Chamamento Público:** Procedimento competitivo deflagrado por edital para seleção de parceiro que apresente a melhor proposta técnica e/ou econômica para um projeto específico e delimitado.

**II - Fluxo Contínuo (Credenciamento):** Sistema de seleção aberta e permanente, destinado à habilitação de todos os interessados que preencham os requisitos mínimos de qualificação técnica, segurança da informação e conformidade estabelecidos pela Procempa, visando a formação de ecossistema de soluções.

**III - Seleção Direta Justificada por Singularidade:** Admissível quando a oportunidade de negócio envolver parceiro detentor de tecnologia singular, infraestrutura crítica única ou expertise técnica que torne a competição inviável ou o chamamento público inócua para os fins estratégicos da Companhia.

**Parágrafo único:** A seleção direta exige relatório técnico circunstanciado que comprove a inviabilidade de competição ou a vantagem competitiva inafastável.

**IV - Procedimento de Manifestação de Interesse Privado (PMIP):** Aplicável quando a proposta de negócio for apresentada por iniciativa do agente privado.

§1º: Recebida a proposta e verificada a conveniência pela Procempa, deverá ser publicado aviso de intenção de parceria (através de chamamento público) para fins de *Market Test* (teste de mercado).

§2º: O *Market Test* servirá para verificar a existência de outras soluções equivalentes no mercado, garantindo a transparência antes da formalização com o proponente original.

**V - Seleção Assistida por Consultoria ou Scouting:** A escolha do parceiro poderá ser fundamentada em mapeamento de mercado (*scouting*) realizado por consultoria especializada ou pela área de inovação da Procempa, utilizando laudos técnicos e *rankings* de maturidade tecnológica ou resultados de procedimentos públicos de seleção de inovação (CPSI) como evidência do dever de diligência na escolha.

## **Seção VII – Do Modelo de Remuneração por Revenue Share**

**Art. 19º.** A remuneração nas parcerias em oportunidades de negócio poderá adotar o modelo de *Revenue Share* (Compartilhamento de Receita), caracterizado pela partilha dos resultados financeiros decorrentes da exploração conjunta do serviço ou produto.

**Art. 20º.** Os contratos que preverem o *Revenue Share* deverão obrigatoriamente estabelecer:

- I. A definição clara da base de cálculo (Receita Bruta ou Líquida);
- II. O percentual de repasse destinado a cada parte, baseado no estudo de viabilidade;
- III. A matriz de custos, delimitando as responsabilidades de investimento de cada parceiro;
- IV. Matriz de Riscos detalhada, identificando de forma exaustiva os riscos inerentes ao negócio, alocando a responsabilidade.
  
- V. Cláusulas de "Livro Aberto" (Open Book) e direito de auditoria para conferência de faturamento;
- VI. Garantia de que a partilha é vantajosa para a Procempa em comparação ao modelo de parceria tradicional.
- VII. Cláusulas de Saída, definindo mecanismos de rescisão contratual, reversão de ativos e garantia de continuidade dos serviços no caso de inadimplemento ou falência/insolvência de um dos parceiros.
- VIII. Cláusulas Anticorrupção, alinhadas com o Sistema de Integridade da Procempa, permitindo a rescisão imediata do vínculo em caso de envolvimento do parceiro em atos ilícitos.

## **Seção VIII – Do Chamamento Público**

**Art. 21º.** Nas hipóteses de realização do Chamamento Público, o edital indicará, no mínimo:

- I. Especificação do escopo da solução a ser desenvolvida e explorada mediante Parceria em Oportunidade de Negócio, sem que seja obrigatório exaurir todas as suas características técnicas ou defini-las de forma definitiva, de modo que seja permitido aos interessados apresentar propostas;
- II. Requisitos para a qualificação dos interessados, inclusive de qualificação técnica e econômico-financeira;
- III. 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;
- IV. As formalidades, os procedimentos e os prazos para o desenvolvimento, estruturação e exploração comercial do objeto da Parceria em Oportunidade de Negócio;
- V. As normas de caráter operacional da Parceria em Oportunidade de Negócio;
- VI. Os critérios para a seleção do(s) parceiro(s), que podem considerar, entre outros:
  - a) 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

b) proposta econômico-financeira, podendo abranger, dentre outros, plano de investimentos, custos de investimento e de operação, estimativa de receitas e de resultados e participação da Procempa nas receitas e resultados.

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

VIII. A designação de comissão, inclusive, conforme o caso, com especialistas e membros externos à Procempa;

IX. Detalhamento das etapas do procedimento competitivo, podendo prever etapa de propostas não vinculantes e outra de propostas vinculantes;

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

XI. Quando aplicável, a indicação das garantias a serem solicitadas do potencial Parceiro;

XII. 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; e

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

**Parágrafo Único.** Para fins deste instrumento, considera-se Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade o documento que estabelece os parâmetros técnicos e negociais necessários para subsidiar a elaboração do Edital de Chamamento Público, bem como orientar a apresentação das propostas técnicas pelas empresas interessadas em se tornar parceiras da Procempa. A elaboração e aprovação deste plano constituem etapa obrigatória e prévia à publicação do referido edital.

**Art. 22º.** A publicação do edital de chamamento deverá ser previamente autorizada pela Diretoria Executiva.

**Art. 23º.** A publicidade dos editais de chamamento para Oportunidade de Negócio dar-se-á, preferencialmente, mediante publicação no sítio eletrônico oficial da Procempa, em aba isolada para contratações e/ou portal de inovação, com o devido destaque, podendo a publicação no Diário Oficial do Município (DOPA) ser dispensada por decisão fundamentada da Diretoria Executiva, ratificada pela Consultoria Jurídica, quando for utilizado meio eletrônico adicional ou ferramenta adicional, assegurando ampla transparência e o alcance do público-alvo.

**Art. 24º.** O prazo do edital de chamamento público deve ser, no mínimo, de 15 (quinze) dias úteis.

**Art. 25º.** A avaliação dos aspectos técnicos e qualitativos dos interessados e de suas propostas deve seguir as diretrizes especificadas no edital de chamamento público.

**Art. 26º.** Na fase de homologação do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio é permitida, conforme o caso:

- I. Homologação do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio;
- II. Revogação do processo de oportunidade de negócio por razões de conveniência e de oportunidade da Procempa;
- III. Anulação do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio por ilegalidade, salvo nas situações em que:
  - a. o vício de legalidade for convalidável;

- b. o vício de legalidade não causar dano ou prejuízo à Procempa ou a terceiro; e
- c. o vício de legalidade não contaminar 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.

§1º 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 vícios meramente formais.

§2º A revogação ou a anulação do processo de seleção do parceiro se ocorrer posteriormente à homologação deverá ser precedida de concessão de prazo de 5 (cinco) dias úteis para que o parceiro selecionado ofereça manifestação.

§3º A revogação ou a anulação do processo de oportunidade de negócio, ainda que parcial, deve ser sempre motivada.

§4ª Após a homologação, devem ser designados os empregados que devem atuar na gestão e fiscalização do contrato.

## ***Seção IX – Do Chamamento Público de Fluxo Contínuo***

**Art. 27º.** A Procempa poderá manter Edital de Chamamento Público em regime de fluxo contínuo para a identificação e seleção de Parcerias em Oportunidades de Negócio, visando à formação de cadastro de parceiros ou à execução de projetos de inovação e mercado.

**Art. 28º.** O Edital de Fluxo Contínuo permanecerá aberto para recebimento de propostas por prazo indeterminado, ou enquanto persistir o interesse estratégico da Companhia, devendo ser amplamente divulgado no sítio eletrônico oficial.

**Art. 29º.** O procedimento de Chamamento de Fluxo Contínuo obedecerá às seguintes etapas:

- I. Publicação de Termo de Referência Geral: Documento que delimita as áreas de interesse da Procempa, os critérios de elegibilidade e, sendo o caso, as diretrizes de Revenue Share.
- II. Manifestação de Interesse: O proponente submeterá proposta técnica e comercial através de formulário padronizado.
- III. Análise de Admissibilidade: A Divisão de Gestão de Novos Negócios avaliará o alinhamento estratégico da proposta em até 5 dias úteis.
- IV. Análise Jurídica e de Integridade: As propostas pré-selecionadas serão submetidas à Consultoria Jurídica para validação legal e ao Compliance para Due Diligence.
- V. Divulgação de Resultados Periódicos: A Procempa publicará periodicamente a relação de parcerias homologadas.

## ***Seção X – Plano de Negócio da Parceria***

**Art. 30º.** Após a seleção das parceiras por meio de chamamento público ou outra alternativa de seleção prevista neste documento, deverá ser formalizado o Plano de Negócio da Parceria, documento de natureza estratégica e operacional da Oportunidade de Negócio.

**Art. 31º.** Na ausência de chamamento público, o Plano de Negócio será elaborado após a aprovação do Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio pela Autoridade Competente.

**Art. 32º.** O Plano de Negócio da Parceria deve ser elaborado pela área demandante, com o apoio de um grupo de trabalho multidisciplinar, coordenado pela Divisão de Gestão de Novos Negócios.

§1º O Plano de Negócios deverá ser concluído em até 10 dias úteis após a seleção da empresa parceira, prazo que poderá ser prorrogado, pelo Diretor Patrocinador, após requerimento motivado da coordenação do Grupo de Trabalho.

§2º A responsabilidade pela formação do Grupo de Trabalho é da área de Gestão de Novos Negócios, que deverá solicitar aos superiores de cada uma das áreas participantes que forneçam os recursos humanos necessários à elaboração do Plano de Negócio da Parceria.

**Art. 33º.** O Plano de Negócio da Parceria, que será aprovado pela Diretoria Executiva da Procempa, poderá conter as seguintes informações:

- I. **Sumário executivo:** Resumo dos principais pontos analisados no Plano de Negócio da Parceria, contendo dados referentes às empresas envolvidas no negócio, como atividade econômica desenvolvida, forma jurídica, enquadramento tributário, experiência no ramo de atividade, características específicas que definiram a escolha do Parceiro, bem como a justificativa de inviabilidade de competição e de escolha do Parceiro;
- II. **Conceito do negócio:** caracterização do empreendimento, especificação técnica da solução a ser desenvolvida/comercializada, alinhamento do negócio aos objetivos estatutários, definição dos objetivos, inexistência de conflito de interesse entre as partes negociantes, os pré-requisitos técnicos para operacionalização da Parceria, forma jurídica a ser adotada, estabelecimento da matriz de responsabilidades, com definições das diretrizes e competências de cada Parceiro, bem como diretrizes acerca da propriedade intelectual da solução a ser desenvolvida em Parceria de Oportunidade de Negócio e dos direitos reconhecidos à Procempa;
- III. **Análise de mercado:** análise da viabilidade de mercado sobre a solução a ser desenvolvida mediante Parceria em Oportunidade de Negócio, com a indicação de tamanho e características do mercado alvo.
- IV. **Plano operacional:** descrição das etapas de execução do negócio, cronograma, fornecedores, infraestrutura, mão-de-obra, forma de distribuição, atendimento ao cliente, análise de viabilidade técnica, absorção de tecnologia e necessidade de internalização de produtos e serviços;
- V. **Equipe de gestão:** indicação dos futuros gestores e pontos focais decisórios;
- VI. **Análise de viabilidade econômico-financeira e plano financeiro:** análise da viabilidade e vantajosidade econômico-financeira da Parceria, formas de financiamento, viabilidade de investimento, estimativa de custos diretos e indiretos, estimativa de faturamento e lucro, indicadores de viabilidade do negócio, análise de viabilidade tributária, análise da disponibilidade orçamentária, análise dos indicadores financeiros da(s) empresa(s) parceira(s);
- VII. **Análise de riscos:** análise dos riscos que poderão inviabilizar a concretização do negócio, avaliação de riscos do ponto de vista estratégico, operacional, financeiro, integridade e imagem, com respectivo apontamento do plano de tratamento dos riscos;
- VIII. **Resposta a incidentes:** análise de eventuais incidentes de segurança, como ataques cibernéticos ou violações de dados. Estabelecimento de Plano de Resposta de Incidentes com procedimento de monitoramento, mitigação e as etapas a serem seguidas, incluindo

responsabilidades, comunicação e protocolos de resposta, para minimizar os danos e garantir uma recuperação rápida e eficiente;

- IX. **Análise jurídica da modelagem de negócio:** análise da conformidade jurídica da Oportunidade de Negócio, verificação de cabimento da hipótese contratual, com proposição da minuta contratual;

**Art. 34º.** O Plano de Negócio da Parceria, juntamente com proposta de minuta de contrato serão submetidos à Parecer Jurídico conclusivo e, após, para deliberação da Diretoria Executiva, que registrará sua decisão em documento formal no processo, motivadamente.

**Art. 35º.** A Procempa pode ser assistida durante todas as etapas do processo de formação da Parceria em Oportunidade de Negócio por assessorias especializadas, inclusive para a elaboração de documentos e avaliações de propostas e aspectos mercadológicos, se for o caso, contratadas com fundamento na alínea c, inciso II, do Art. 30, da Lei n. 13.303/2016.

## **Seção XI – Prova de Conceito**

**Art. 36º.** Dentro do processo e como uma espécie autônoma de diálogo com agentes econômicos, é permitido à Procempa realizar provas de conceito, por meio da realização de testes, experimentos, protótipos, estudos e outras medidas para avaliar a viabilidade técnica e comercial de Oportunidade de Negócio, de forma a reunir informações para a etapa de planejamento de Oportunidade de Negócio.

**Art. 37º.** As provas de conceito podem ser realizadas com diferentes interessados para a mesma Oportunidade de Negócio.

**Art. 38º.** A realização de prova de conceito não assegura ao interessado preferência na contratação de Oportunidade de Negócio, porém suas conclusões podem ser utilizadas como justificativa para reconhecer eventual inviabilidade de competição, se caracterizadas algumas das hipóteses previstas neste Regulamento.

## **CAPÍTULO III – CONTRATAÇÃO E EXECUÇÃO CONTRATUAL**

### **Seção I – Formalização do Contrato de Parceria em Oportunidades de Negócio**

**Art. 39º.** Os contratos de Parceria em oportunidades de negócios firmados pela Procempa são regidos por suas cláusulas, que devem ser fundamentadas nas disposições aplicáveis da Lei Federal nº 13.303/2016, e demais correlacionadas, 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.

**Art. 40º.** Após a deliberação da Diretoria Executiva, o Parceiro deve ser convocado para assinar Termo de Confidencialidade, caso este documento não tenha sido formalizado em etapa anterior do procedimento, e celebrar o contrato de Parceria. Caso o Parceiro não cumpra o disposto na convocação,

a Procempa, poderá seguir com próximo classificado sem que nenhuma indenização seja devida ao Parceiro inicialmente selecionado.

**Art. 41º.** Os contratos de Parceria em oportunidades de negócios devem incluir as cláusulas previstas no Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Procempa, desde que não sejam contrárias a este Regulamento.

**Art. 42º.** Os Contratos de parceria de negócio devem conter, obrigatoriamente, cláusulas que exijam o cumprimento das obrigações de privacidade e proteção e dados pessoais, em atendimento à Lei Federal nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 (Lei Geral de Proteção de Dados - "LGPD") e regulamentações aplicáveis.

**Art. 43º.** Os contratos devem conter cláusulas que disciplinem a proteção dos direitos autorais de titularidade de cada parceiro e, caso aplicável, a transferência de direitos de uma parte a outra.

**Art. 44º.** A assinatura dos contratos de Parceria em oportunidades de negócio deve ser precedida de Parecer jurídico pela Procuradoria Jurídica da Procempa, e da apresentação, pelo Parceiro da documentação jurídica, de regularidade fiscal e trabalhista exigidos para contratação, nos termos do Regulamento Interno de Licitações da Procempa e da Lei nº 13.303/2016.

**Art. 45º.** Os atos, contratos e instrumentos congêneres podem ser assinados de forma digital.

**Art. 46º.** O extrato do contrato e seus aditivos devem ser publicados no mínimo no sítio eletrônico da Procempa, no prazo de até 05 (cinco) dias úteis a contar das datas das suas assinaturas, devendo cumprir as condicionantes da legislação que regula o acesso à informação.

**Art. 47º.** O Contrato de Parceria em Oportunidade de Negócio pode ser alterado 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 à Procempa. 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.

## **Seção II – Gestão e Fiscalização**

**Art. 48º.** A fiscalização da execução da Parceria em Oportunidade de Negócio observará os termos do Regimento Interno e o Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Procempa, no que for aplicável.

**Art. 49º.** Para gestão e fiscalização dos Contratos de Parceria em Oportunidade de Negócio, serão designados um gestor e um fiscal de Contrato.

**Art. 50º.** O Parceiro deverá declarar ter ciência das normas previstas no Sistema de Integridade da Procempa, comprometendo-se a respeitar, cumprir e fazer cumprir as diretrizes do Código de Ética e Conduta da Procempa, assim como as demais políticas que compõem o Sistema de Integridade.

§1º: Em razão da natureza estratégica de todas as Parcerias vinculadas a Oportunidades de Negócio, é indispensável a realização de Due Diligence de Integridade, nos termos das normas internas da Procempa, atestando a idoneidade e a ausência de histórico de atos lesivos à Administração Pública ou de corrupção por parte do parceiro e de seus representantes legais.

§2ª: A identificação de irregularidades, o fornecimento de informações falsas ou a obtenção de grau de risco considerado inaceitável pela Procempa no processo de Due Diligence constituem motivo para não realizar a devida formalização contratual ou para a rescisão imediata do contrato, sem prejuízo das sanções legais e contratuais cabíveis.

### **Seção III – Transparência**

**Art. 51º.** As informações relativas aos negócios jurídicos celebrados com base neste Regulamento são, em regra, de acesso público, em observância à Lei Federal nº 12.527/2011 (LAI) e ao art. 8º da Lei Federal nº 13.303/2016.

§ 1º Excepcionalmente, mediante ato formal e fundamentado, partes específicas dos documentos ou processos poderão ser classificadas como sigilosas quando sua divulgação colocar em risco a estratégia comercial, constituir segredo de negócio ou se enquadrar nas demais hipóteses legais de sigilo.

§ 2º A classificação prevista no parágrafo anterior será realizada de forma casuística, devendo o ato indicar precisamente o fundamento legal e o prazo de restrição de acesso.

§ 3º A PROCEMPA manterá, em seção específica de seu sítio eletrônico, a divulgação atualizada dos atos não sigilosos das parcerias, bem como as cartas anuais de políticas públicas e governança, assegurando a transparência ativa dos resultados alcançados.

**Art. 52º.** A Procempa deve firmar com interessados ou parceiros termos de confidencialidade quando as tratativas relacionadas a qualquer das etapas de desenvolvimento, estruturação e contratação de Oportunidade de Negócio envolverem aspectos sigilosos de negócio, comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo de tais informações.

## **CÁPITULO IV – DISPOSIÇÕES FINAIS**

### **Seção I – Disposições Finais**

**Art. 53º.** Quaisquer alterações ao presente regulamento devem ser propostas ou avaliadas previamente pela Gestão de Novos Negócios e, após parecer da Procuradoria Jurídica, ser aprovado pela Diretoria Executiva e Conselho de Administração da Procempa, como condição para que entre em vigência.

**Art. 54º.** A Procempa pode emitir normativas complementares, definir fluxos, fixar procedimentos e expedir orientações interpretativas relacionadas ao conteúdo deste Regulamento.

Este Regulamento e suas alterações serão publicados na íntegra no sítio eletrônico da Procempa e do Portal de Transparência da Prefeitura de Porto Alegre, entrando em vigor internamente com a publicação da Resolução de Diretoria.

## CONTROLE DE APROVAÇÃO E ALTERAÇÕES

Versão	Elaboração	Revisão de Forma	Revisão de Conteúdo	Data Aprovação	Documento	Publicação	Versão Original/Revisada
1ª	P-JUR	P-JUR	P-JUR P-INTEG	25/02/2026	Ata 496 - CA	RD 10/26	Original