



TÍTULO: REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

PALAVRAS - CHAVE: regulamento, parceria, oportunidade de negócio, outras formas associativas

ANEXO:

1 – Regulamento de Parcerias em Oportunidades de Negócio do Serpro (RPN)

PROCESSO: 02.06 - Gerenciar parcerias em oportunidades de negócios

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO SERVIÇO FEDERAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS - SERPRO, no uso das competências que lhe atribui o art. 19, inciso IV, do Estatuto Social do SERPRO.

DELIBERA

1. Atualizar o Regulamento de Contratação de Parcerias em Oportunidades de Negócio do Serviço Federal de Processamento de Dados - SERPRO, que passa a ter o título de Regulamento de Parcerias em Oportunidades de Negócio do Serpro (RPN) em cumprimento ao disposto no art. 40 da Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016, e no § 1º, art. 71 do Decreto nº 8.945, de 27 de dezembro de 2016, na forma do disposto no Anexo 1.
2. Substituir a Deliberação GE-013/2021, de 17 de maio de 2021.

FERNANDO FERREIRA

Presidente do Conselho de Administração

IVAN TIAGO MACHADO OLIVEIRA

Conselheiro

LEONARDO ANDRÉ PAIXÃO

Conselheiro Independente

MANOEL TAVARES DE MENEZES NETTO

Conselheiro

RENAN PINHEIRO DO EGYPTO GUERRA

Conselheiro Representante dos Empregados

ROGÉRIO SOUZA MASCARENHAS

Conselheiro

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

SEÇÃO 1- ABRANGÊNCIA**Artigo 1º Abrangência**

1.1 Este Regulamento dispõe sobre os processos de formação das parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio pelo SERVIÇO FEDERAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS, doravante denominado apenas SERPRO, previstas no inciso II do § 3º do artigo 28 da Lei nº 13.303/2016, cujo teor deve ser considerado como anexo e parte integrante das normas prescritas no Regulamento de Licitações e Contratos do SERPRO, na forma do Artigo 40 da Lei nº 13.303/2016.

1.2 As disposições desse Regulamento também se aplicam à celebração de outras formas associativas vinculadas a oportunidades de negócio que, em função dos encargos atribuídos a cada uma das partes, não constituam parcerias empresariais, como, por exemplo, os contratos de representação comercial, franquia, concessão mercantil, constituição de fundo de investimento e sociedade em conta de participação.

1.3 As disposições desse Regulamento também se aplicam, no que couber, aos acordos de parceria celebrados pelo SERPRO com fundamento no artigo 9º da Lei nº 10.973/2004 (Lei de Inovação Tecnológica), para a realização de atividades conjuntas de pesquisa científica e tecnológica e de desenvolvimento de tecnologia, produto, serviço ou processo.

1.4 Havendo contradição entre as disposições do presente Regulamento e do Regulamento de Licitações e Contratos do SERPRO, devem prevalecer as disposições deste Regulamento no tocante a todas as formações de parcerias e outras formas associativas em oportunidade de negócio regulamentadas neste Regulamento, porque específicas.

1.5 Nas contratações do SERPRO 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 nº 13.303/2016, do Regulamento de Licitações e Contratos do SERPRO e deste Regulamento.

SEÇÃO 2 – VETORES DE INTERPRETAÇÃO**Artigo 2º Vetores de interpretação**

2.1 Este Regulamento integra-se aos termos da Lei nº 13.303/2016, que é o seu fundamento de validade, e ao Regulamento de Licitações e Contratos do SERPRO, no que couber.

2.2 Em complemento, afirmam-se os seguintes vetores de interpretação:

- a)** 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 sejam redundantes;
- b)** os processos de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio devem ser baseados em modelos, cautelas e controles utilizados pela iniciativa pública ou privada com as devidas adaptações necessárias à preservação dos princípios que regem a atividade empresarial da Administração Pública;
- c)** 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 do SERPRO, sempre em vista das recomendações e orientações dos órgãos de controle, auditoria interna e colegiados;
- d)** o melhor resultado técnico e econômico depende da capacidade do SERPRO 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;
- e)** 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;
- f)** deve-se aproveitar a economia de escala;
- g)** os processos de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio devem ser modelados e desenvolvidos de acordo com os mais elevados padrões éticos e com as práticas anticorrupção, em observância estrita da Política de Integridade e Anticorrupção do SERPRO, do Código de Ética, Conduta e Integridade do Serpro e do Programa Corporativo de Integridade do Serpro;
- h)** os empregados e representantes do SERPRO devem buscar a inovação, serem criativos e, também, prudentes em relação aos processos de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio, de modo a obter os resultados mais vantajosos para o SERPRO e minimizar os seus riscos;
- i)** os empregados e representantes do SERPRO devem ser responsabilizados pessoalmente apenas quando atuam com dolo ou em casos de erros grosseiros, que são

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

aqueles manifestos, evidentes e inescusáveis praticados com culpa grave, caracterizado por ação ou omissão com elevado grau de negligência, imprudência ou imperícia;

j) os empregados e representantes do SERPRO 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 nº 4.657/1942 (Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro) e suas normas complementares; e

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

SEÇÃO 3 - DEFINIÇÕES

Artigo 3º Definições

a) Acordo de parceria para inovação tecnológica: espécie de contrato de parceria em oportunidade de negócio celebrado entre o SERPRO e agente econômico, com objetivo de atuar de forma integrada e desenvolver ações conjuntas para a realização de atividades de pesquisa científica e tecnológica e de desenvolvimento de tecnologia, produto, serviço ou processo, na forma do artigo 9º da Lei nº 10.973/2004 e do artigo 35 do Decreto Federal nº 9.283/2018, buscando a obtenção de soluções, visando realização de novos serviços, processos e produtos que contribuirão para o aperfeiçoamento de soluções tecnológicas e na sua disponibilização à sociedade e ao governo.

b) Administração Pública consensual: modelo de atuação da Administração Pública, inclusive de estatais, que prioriza o diálogo e o consenso com terceiros e particulares.

c) Agente econômico: pessoa física ou jurídica que possa vir a celebrar parceria ou outra forma associativa com o SERPRO.

d) Audiência Pública: procedimento de diálogo com agentes econômicos que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócio e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados a participação oral em sessão presencial, a fim de encaminhar contribuições ou realizar questionamentos, que não precisam ser respondidos pelo SERPRO.

e) Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio (APON): ato inicial da etapa de planejamento de oportunidade de negócio em que a área responsável analisa de forma não exauriente a conveniência e a viabilidade da oportunidade de negócio em razão de sua aderência à atuação do SERPRO e projeções iniciais de mercado.

f) Código de Ética, Conduta e Integridade do Serpro: instrumento corporativo de explicitação dos valores e princípios que fundamentam a conduta pessoal e profissional

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

entre os agentes públicos que atuam no Serpro, os quais devem nortear os relacionamentos internos e externos com os segmentos da sociedade, visando alcançar padrão de comportamento ético e íntegro que proporcione lisura e transparência dos atos praticados na prestação de serviços da empresa.

g) Comitê Estratégico de Negócios do SERPRO (CEN): colegiado diretivo que delibera sobre o direcionamento das proposições de novos produtos, serviços e soluções, de modo a viabilizar a sua priorização, avaliando a disponibilidade de recursos, visando garantir a rentabilidade do negócio, alinhado ao Plano Estratégico do SERPRO.

h) Consulta pública: procedimento de diálogo com agentes econômicos que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócio e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados o encaminhamento por escrito de contribuições e questionamentos, que devem ser respondidos motivadamente pelo SERPRO.

i) Contrato de parceria em oportunidades 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, bem como a aquisição e alienação de participação em sociedades e outras formas associativas, societárias ou contratuais, regidos predominantemente pelas suas cláusulas, pelas disposições deste Regulamento, pelos preceitos do Direito Privado e por condições dinâmicas de mercado.

j) Diálogos com agentes econômicos: procedimento que instrumentaliza a comunicação do SERPRO com agentes econômicos para atualização sobre práticas empresariais e de mercado e para colher subsídios para o planejamento de oportunidades de negócio.

k) Estratégia Corporativa de Parcerias: estratégia elaborada a partir dos objetivos estabelecidos no Plano de Negócios e na estratégia de longo prazo do SERPRO, que define as diretrizes e metas para a formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio.

l) Fiscal administrativo de parceria: empregado designado para fiscalizar a execução contratual quanto a aspectos administrativos.

m) Fiscal técnico de parceria: empregado designado para fiscalizar a execução contratual quanto a aspectos técnicos.

n) Gestor de Contrato: empregado designado para coordenar a gestão e fiscalização dos contratos de parceria quanto a aspectos administrativos.

o) Gestor de Produto: empregado designado para coordenar a visão de negócio, a estratégia, o *roadmap* e o equilíbrio econômico e financeiro do produto, bem como

acompanhar as atividades relacionadas à sustentação do produto, realizando análises de seus resultados e definindo e orquestrando ações para manter uma boa performance.

p) Gestor Técnico de Parceria: empregado responsável pela equipe pertencente a área técnica, designado para coordenar e gerir os aspectos técnicos da oportunidade de negócio e da parceria.

q) Interessado: pessoa física ou jurídica que tem interesse em firmar contrato de parceria em oportunidade de negócio com o SERPRO.

r) Manifestação de Interesse Privado (MIP): proposta apresentada em caráter espontâneo e não vinculante por agente econômico interessado em firmar parceria ou outra forma associativa para a exploração conjunta de oportunidades de negócio.

s) Minutas-padrão: modelos de instrumentos convocatórios, contratuais ou quaisquer outros documentos, previamente examinados e aprovados pela área jurídica, para utilização em situações repetitivas e rotineiras, de modo a simplificar os procedimentos.

t) Parceiro ou Parceira: pessoa física ou jurídica que selecionada pelo SERPRO celebra contrato de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio.

u) Plano de Alienação de Ativo: documento-base para a alienação de ativo vinculado à oportunidade de negócio, que abrange relatório sobre o ativo, com indicação do seu desempenho técnico e econômico-financeiro, razões negociais para a alienação do ativo, modelo, etapas, requisitos de governança, observância às regras de defesa da concorrência e condições para a alienação do ativo, inclusive no tocante a procedimentos e a critérios objetivos para a seleção dos potenciais compradores, bem como a lista daqueles que, atendendo a esses critérios, devem ser, desde logo, convidados.

v) Plano de Negócio da Oportunidade (PNO): 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 e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados.

x) Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO): documento-base para a estruturação preliminar de uma oportunidade de negócio, que se destina a descrever os objetivos gerais da oportunidade de negócio e do processo de escolha da parceira, sendo balizador para a elaboração do Plano de Negócio da Oportunidade (PNO).

w) Política de integridade e Anticorrupção do SERPRO: conjunto de normas e ações do SERPRO que tem como objetivo orientar a conduta de todos os seus empregados e representantes e de todos aqueles que se relacionam com o SERPRO, de modo a promover a integridade, a transparência e a redução de riscos de atitudes que violem o Código de Ética, Conduta e Integridade do SERPRO e o Programa Corporativo de Integridade do SERPRO a que faz referência o § 1º do Artigo 9º da Lei nº 13.303/2016.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

y) Programa Corporativo de Integridade do Serpro (PCINT): instrumento que estabelece diretrizes para a promoção da integridade como condição fundamental da boa governança, por meio da integração de instrumentos e áreas de gestão e controle que visam prevenir, detectar, punir e remediar a ocorrência de irregularidades, fraudes, corrupção e desvios éticos.

z) Relatório de Avaliação Preliminar (RAP): documento que formaliza a Avaliação Preliminar de Oportunidade de Negócio (APON).

aa) Termo de Confidencialidade (TC): instrumento contratual que garante o sigilo das informações confidenciais e sigilosas compartilhadas entre as partes.

SEÇÃO 4 – OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Artigo 4º Disposições gerais

4.1 A formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio deve ser precedida da abertura de processo administrativo eletrônico específico e observar, em regra, as seguintes etapas:

- a) planejamento da oportunidade de negócio;
- b) seleção do parceiro;
- c) homologação do processo; e
- d) formalização da parceria ou outra forma associativa.

4.2 Autorizada, conforme normativo interno do SERPRO, a instauração de processo administrativo eletrônico para a estruturação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio e/ou a realização de procedimentos de diálogo com agentes econômicos, por iniciativa interna do SERPRO ou por provocação de terceiros, deve-se juntar a ele todos os atos relacionados à oportunidade de negócio ou ao diálogo com agentes econômicos, em ordem cronológica, com registro e identificação dos setores, órgãos, empregados ou representantes do SERPRO que os tenham produzido, de modo a assegurar a rastreabilidade das decisões e suas motivações.

4.3 Em qualquer hipótese, a instância superior nas alçadas pode avocar a competência ou, ainda, pode a instância inferior recomendar que a decisão seja tomada por instância superior. Em ambos os casos, a ação deve considerar:

- a) o valor do investimento do SERPRO na oportunidade de negócio;
- b) os riscos intrínsecos da oportunidade de negócio, inclusive os relacionados a compromissos assumidos pelo SERPRO junto aos seus clientes ou clientes da parceria, ou, ainda, os riscos relacionados aos clientes do SERPRO ou clientes da parceria e decorrentes de compromissos assumidos junto aos parceiros; e

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

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

4.4 As competências relacionadas a este Regulamento podem ser delegadas pelos seus titulares a outros órgãos ou titulares da mesma hierarquia ou de hierarquia inferior, vedada a delegação das competências decisórias atribuídas ao Comitê Estratégico de Negócios (CEN), a Diretoria Executiva (DIREX) e ao Conselho de Administração (CA).

4.5 Cabe ao Conselho de Administração homologar oportunidades de negócio na forma de *joint ventures* societárias, inclusive na forma de participação direta e minoritária, ou na forma de participação indireta, conforme a autorização legal para o caso.

4.6 A aquisição e alienação de participações acionárias deve ser precedida de avaliação técnica e econômico-financeira, que pode ser realizada por assessoria especializada, se for o caso contratada com fundamento no inciso I do Artigo 30 da Lei nº 13.303/2016.

4.7 O SERPRO pode ser assistido durante todas as etapas do processo de formação da parceria e outras formas associativas 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 no inciso I do Artigo 30 da Lei nº 13.303/2016.

4.8 Os órgãos do SERPRO devem atuar de forma colaborativa, aproveitando-se da sinergia e de todas as suas experiências, podendo os empregados ou representantes com atribuições específicas definidas neste Regulamento solicitarem apoio de outros, órgãos, empregados ou representantes do SERPRO a qualquer momento, abreviando-se os procedimentos e sem entraves burocráticos.

4.9 As contribuições dos empregados ou representantes dos órgãos do SERPRO devem ser identificadas, se for o caso, contextualizadas, registradas e juntadas aos autos do respectivo processo administrativo eletrônico.

4.10 A possibilidade de formação de parcerias em oportunidade de negócio pode ser gestada internamente no SERPRO ou proposta por terceiros interessados, por meio dos diálogos com agentes econômicos.

4.11 Em obediência ao princípio da segregação de funções, empregados ou representantes do SERPRO que atuam em uma das etapas de planejamento da oportunidade de negócio, seleção do parceiro, homologação do processo e formalização da parceria ou outra forma associativa em 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.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

4.12 A área Jurídica, quando provocada, deverá analisar qualquer minuta relacionada a esse regulamento, devendo, ainda, quando solicitada, realizar a aprovação de minutas-padrão.

4.13 A aplicação em concreto da minuta-padrão já aprovada pela área Jurídica não será submetida a novo exame jurídico, salvo na hipótese de pedido de reexame com indicação dos pontos a serem analisados.

4.14 Poderá ser solicitada, a qualquer tempo e em qualquer fase, análise jurídica acerca do processo de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidade de negócios, incluindo, ainda, os documentos relacionados ao procedimento.

4.15 As diretrizes e metas para a formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio para o exercício anual subsequente, devem ser parte integrante do Plano de Negócios e/ou da estratégia de logo prazo do SERPRO, na forma do § 1º do artigo 23 da Lei nº 13.303/2016.

Artigo 5º Transparência

5.1 Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio do SERPRO submetem-se às prescrições da Lei nº 12.527/2011 (Lei de Acesso à Informação (LAI)), sendo obrigatórias as seguintes medidas adicionais:

a) em todas as sessões presenciais e em casos de contatos por telefone ou outro meio de comunicação equivalente, havidos entre empregados ou representantes do SERPRO e interessados, deve-se produzir ata com o resumo de suas considerações, encaminhamentos e pendências, por meio de documento encaminhado aos presentes, devidamente arquivado, os arquivos juntados aos autos do processo administrativo eletrônico e postos à disposição dos órgãos de controle, salvo se nas sessões forem revelados dados ou informações sigilosas de negócio ou de estratégia comercial, devidamente justificados pelo órgão interno do SERPRO que convocou, realizou ou representou o SERPRO nas sobreditas sessões presenciais ou que realizou o contato por telefone ou outro meio de comunicação equivalente; e

b) os e-mails ou mensagens por aplicativos trocados entre empregados e representantes do SERPRO e agentes econômicos devem ser arquivados, os arquivos juntados aos autos do processo administrativo eletrônico e postos à disposição dos órgãos de controle, salvo se neles forem revelados dados ou informações sigilosas de negócio ou de estratégia comercial, devidamente justificados pelo setor ou órgão interno do SERPRO em que se realizou a troca de e-mails ou mensagens por aplicativos.

5.2 O SERPRO deve firmar com interessados ou parceiros Termos de Confidencialidade (TC) quando tratativas relacionadas a qualquer das etapas envolverem dados ou informações sigilosas de negócio ou de estratégia comercial, comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

SEÇÃO 5 – DIÁLOGO COM AGENTES ECONÔMICOS

Artigo 6º Modalidades de diálogo

6.1 O SERPRO necessita manter constante diálogo com agentes econômicos para assimilar inovações tecnológicas, manter-se atualizado em relação às práticas empresariais e para recolher subsídios para o processo de formação das parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio, podendo, a qualquer tempo, realizar, dentre outros, os seguintes procedimentos:

- a)** Procedimento de manifestação de interesse privado (PMI), procedimento consultivo, lançado pelo SERPRO mediante edital de chamamento público e/ou carta-convite, com a finalidade de identificar e qualificar os agentes econômicos interessados em sugerir soluções e participar da estruturação conjunta de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócio, inclusive com a elaboração do Plano de Negócios Preliminar previsto no Artigo 12 deste Regulamento, podendo ser instaurado de ofício pelo SERPRO ou em decorrência de Manifestação de Interesse Privado (MPI);
- b)** Tomada de subsídio, procedimento de diálogo, para colher informações de eventuais agentes econômicos e do mercado para a construção do conhecimento sobre dada matéria, a fim de auxiliar na modelagem de oportunidades de negócio, possibilitando aos interessados o encaminhamento de contribuições por escrito ao SERPRO, inclusive por meio da apresentação de estudos, laudos, pareceres e outros documentos referentes a temas em discussão no SERPRO;
- c)** Reunião participativa para obter, em sessões presenciais, manifestações e contribuições orais ou escritas sobre matéria específica, inclusive mediante apresentação de estudos, laudos, pareceres e outros documentos referentes a temas em discussão no SERPRO;
- d)** *Road show* para a apresentação pelo SERPRO de produtos, oportunidades de negócio ou de investimento, destinado ao mercado nacional ou internacional;
- e)** *Request for Information* (RFI) ou Requisição de Informação: procedimento de diálogo que se destina a solicitar a agentes econômicos, previamente identificados, como potenciais interessados informações técnicas escritas sobre oportunidade de negócio identificada pelo SERPRO, acompanhado de documento com informações técnicas preliminares e parciais sobre a referida oportunidade de negócio;
- f)** *Request for Proposal* (RFP) ou Requisição de Proposta: procedimento de diálogo 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;

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

- g)** Acordo de Cooperação Técnica (ACT), procedimento de diálogo, de espécie autônoma, com agentes econômicos, complementares ou não, que se destina a realização de testes, de experimentos, de protótipos, de estudos e de outras medidas para avaliar a viabilidade técnica e comercial da oportunidade de negócio;
- h)** *Proof of Concept* (POC) ou Prova de Conceito (POC), procedimento de diálogo com agentes econômicos, que se destina a avaliar, em ambiente controlado, a funcionalidade técnica das oportunidades de negócio;
- i)** *Proof of Value* (POV) ou Prova de Valor (POV) procedimento de diálogo com agentes econômicos, que se destina a avaliar, em ambiente controlado, a eficácia das oportunidades de negócio junto a um cliente potencial;
- j)** Consulta pública procedimento de diálogo com agentes econômicos que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócio e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados o encaminhamento por escrito de contribuições e questionamentos, que devem ser respondidos motivadamente pelo SERPRO; e
- k)** Audiência pública para consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócio e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados a participação oral em sessão presencial, a fim de encaminhar contribuições ou realizar questionamentos, que não precisam ser respondidos pelo SERPRO.

Artigo 7º Procedimento para o diálogo com agentes econômicos

7.1 Os procedimentos de diálogo devem ser motivados e podem ser sugeridos por terceiros interessados ou por empregados e administradores dos órgãos do SERPRO.

7.2 Os procedimentos de diálogo devem, em regra, ser abertos a quaisquer interessados, independentemente de qualificação prévia, à exceção de casos tecnicamente justificados, em que a restrição ao universo de participantes a pessoas previamente qualificadas seja considerada conveniente e oportuna para a otimização dos resultados esperados.

7.3 Nos casos de restrição à participação de interessados a pessoas previamente qualificadas, os critérios para a escolha dos participantes devem ser previamente definidos e as decisões de exclusão devem ser motivadas.

7.4 Os diálogos com agentes econômicos, devem ser divulgados no sítio eletrônico do SERPRO, 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.

7.5 Os procedimentos de diálogo podem ser firmados com diferentes agentes econômicos para uma mesma oportunidade de negócio.

7.6 Os procedimentos de Diálogo não asseguram aos agentes econômicos preferência na seleção de parceiro para a oportunidade de negócio, porém, suas conclusões podem ser

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

utilizadas como justificativa para reconhecer eventual inviabilidade de competição, se caracterizadas algumas das hipóteses do artigo 14 do presente Regulamento.

7.7 O SERPRO deve dar publicidade a todos os procedimentos de diálogo nos termos da Lei nº 12.527/2011, Lei de Acesso à Informação (LAI), obedecidas, quando for o caso, as disposições do artigo 5º deste Regulamento.

[Artigo 8º Procedimento de Manifestação de Interesse Privado \(PMIP\)](#)

8.1 O procedimento de manifestação de interesse privado, facultativo para o SERPRO, deve observar a seguinte tramitação:

- a)** o documento de terceiro que solicita a abertura de procedimento de manifestação de interesse deve ser avaliado mediante parecer técnico e/ou comercial pelo seu prosseguimento ou arquivamento;
- b)** a área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócio, se entender conveniente, pode realizar diligência para obter do proponente esclarecimentos e informações complementares sobre a solicitação de abertura de Procedimento de Manifestação de Interesse Privado (PMIP);
- c)** o parecer prévio da área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócio deve ser encaminhado para decisão sobre a abertura ou não do procedimento de manifestação de interesse privado, conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO;
- d)** o procedimento de manifestação de interesse privado não depende de provocação de terceiro, podendo ser instaurado de ofício, conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO;
- e)** o procedimento de manifestação de interesse privado deve ser realizado por meio de edital de chamamento público contendo, no mínimo:
 - i)** escopo, diretrizes e premissas dos projetos, levantamentos, investigações ou estudos, inclusive o Plano de Negócios Preliminar previsto no Artigo 12 deste Regulamento,
 - ii)** prazo, forma, requisitos de habilitação, requisitos de qualificação técnica e compatibilidade com a Política de Integridade e Anticorrupção do SERPRO, o Código de Ética, Conduta e Integridade do Serpro, e, o Programa Corporativo de Integridade do Serpro, para apresentação de requerimento de autorização para participar do procedimento,
 - iii)** prazo para apresentação de projetos, levantamentos, investigações e estudos, contado da data de publicação da autorização e compatível com a abrangência dos estudos e o nível de complexidade das atividades a serem desenvolvidas,
 - iv)** hipótese, critérios e valor nominal máximo para eventual ressarcimento,

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

- v)** critérios para classificação, análise e aprovação de requerimento de autorização para apresentação de projetos, levantamentos, investigações ou estudos,
- vi)** prazo para apresentação, critérios para avaliação e seleção de projetos, levantamentos, investigações ou estudos apresentados por pessoas físicas ou jurídicas de direito privado autorizadas,
- vii)** informações públicas disponíveis para a realização de projetos, levantamentos, investigações ou estudos, inclusive com estimativa da capacidade e cronograma de investimento por parte do SERPRO,
- viii)** recursos; e
- f)** a área responsável pela realização do chamamento deve avaliar se o processo relativo ao procedimento de manifestação de interesse privado está devidamente instruído e se apresenta as informações necessárias (análise de conformidade) e, se não for o caso, determinar que seja complementado ou corrigido;
- g)** a minuta do edital deve ser submetida à análise jurídica, ressalvados os casos de minutas-padrão já analisados e aprovados pela área jurídica.
- h)** o edital de chamamento público deve ser publicado no sítio eletrônico do SERPRO, facultada a publicação em outros veículos de comunicação e o envio direto a potenciais interessados pré-identificados e a entidades de classe ou representativas de segmentos econômicos;
- i)** os autorizados a apresentarem projetos, levantamentos ou estudos podem solicitar reuniões com representantes do SERPRO, a fim de receber esclarecimentos e relatar o andamento de suas atividades;
- j)** a área responsável pela realização do chamamento deve avaliar e recomendar ou não a seleção total ou parcial de projetos, levantamentos ou estudos, bem como arbitrar o valor nominal para eventuais ressarcimentos, se estes já não estiverem determinados no edital, com a devida fundamentação, em acordo com os critérios previamente definidos no edital de chamamento público;
- k)** a recomendação de seleção e o arbitramento do valor de ressarcimento devem ser autorizados, conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO, e publicados no sítio eletrônico do SERPRO, cabendo a interposição de recurso, no prazo de 5 (cinco) dias úteis; e contrarrazões, também no prazo de 5 (cinco) dias úteis;
- l)** o resultado final do procedimento de manifestação de interesse privado deve ser aprovado conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO e publicado no sítio eletrônico do SERPRO;

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

m) o valor arbitrado a título de ressarcimento deve ser aceito pelo proponente, sob pena de frustração do procedimento de manifestação de interesse privado ou da seleção de outros projetos, levantamentos, investigações ou estudos; e

n) a área responsável pela realização do chamamento pode solicitar correções e alterações dos projetos, levantamentos ou estudos sempre que tais correções e alterações forem necessárias para atender às demandas de órgãos de controle ou para aprimorar os empreendimentos que lhe forem objeto, inclusive em razão de contribuições apresentadas em consulta e audiências públicas.

8.2 O ressarcimento pelos projetos, levantamentos ou estudos deve ser realizado no prazo definido no edital de chamamento público, cujo montante deve ser corrigido monetariamente nos termos do edital.

8.3 Os autores ou responsáveis economicamente pelos projetos, levantamentos, ou estudos apresentados podem participar direta ou indiretamente do chamamento público para a oportunidade de negócio e serem selecionados, inclusive, se for o caso, reconhecendo-se a inviabilidade de competição.

Artigo 9º Audiência e Consulta Pública

9.1 A audiência e a consulta pública são abertas a qualquer interessado, destinadas à apreciação pública de minuta de edital de chamamento público e seus documentos anexos, devendo observar o seguinte procedimento:

a) o SERPRO deve publicar no sítio eletrônico o edital de chamamento público e seus documentos anexos para audiência ou consulta pública, facultada a publicação em outros veículos de comunicação e o envio direto a potenciais interessados pré-identificados e a entidades de classe ou representativas de segmentos econômicos, contendo:

i) data para a sessão de audiência pública e data e meio eletrônico para apresentação de sugestões e questionamentos escritos da consulta pública, não inferior a 15 (quinze) dias corridos a contar da publicação do edital,

ii) procedimentos para a realização das discussões em audiência ou consulta pública, inclusive com a designação de presidência da mesa, definição prévia de apresentações, tempo e ordem para as intervenções dos participantes,

iii) contribuições esperadas com a realização da audiência ou consulta pública, esclarecendo-se que a finalidade é receber sugestões e questionamentos para consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócio sendo necessário que todas as contribuições recebidas sejam respondidas por escrito e de modo motivado antes da publicação definitiva do edital e seus documentos anexos.

9.2 A audiência e a consulta pública podem ser realizadas concomitantemente.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

SEÇÃO 6 – ETAPA DE PLANEJAMENTO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO**Artigo 10 Avaliação Preliminar da Oportunidade de Negócio (APON)**

10.1 Instaurado processo administrativo eletrônico, na forma do item 2 do Artigo 4º deste Regulamento, a área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócio deve realizar Avaliação Preliminar da Oportunidade de Negócio (APON).

10.2 A área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócio pode consultar outros órgãos do SERPRO, com destaque para aspectos técnicos, jurídicos, financeiros e orçamentários, contábeis, tributários, comerciais e de mercado.

10.3 A avaliação preliminar não deve ser exauriente sobre a oportunidade de negócio, devendo se limitar à conveniência e à viabilidade da oportunidade de negócio em razão de sua aderência à atuação do SERPRO e projeções iniciais de mercado.

10.4 A avaliação preliminar deve ser formalizada por meio de Relatório de Avaliação Preliminar (RAP), contendo, no mínimo:

- a)** descrição sumária da oportunidade de negócio;
- b)** aderência à atuação do SERPRO, demonstrando a adequação da oportunidade ao objeto social e aos objetivos de inovação e negócio traçados na estratégia de longo prazo do SERPRO;
- c)** projeções iniciais de mercado; e
- d)** recomendação motivada pelo prosseguimento ou não do processo de formação da parceria em oportunidade de negócio pelo SERPRO.

10.5 O Relatório de Avaliação Preliminar (RAP) deve ser submetido, conforme normativo interno do SERPRO, à:

- a)** aprovação;
- b)** reprovação;
- c)** aprovação parcial, com a determinação de sua revisão, implementação de diligências, alterações, complementações e/ou esclarecimentos, à área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio.

Artigo 11 Plano de Negócios Preliminar da Oportunidade (PNPO)

11.1 Após a aprovação do Relatório de Avaliação Preliminar (RAP), a área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócio deve elaborar o Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO).

11.2 Conforme normativo interno do SERPRO poderá ser designado um grupo multiáreas para auxiliar na elaboração do Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO).

11.3 O Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO) deve conter as seguintes informações, conforme caso:

- a)** mapeamento preliminar de eventuais agentes econômicos interessados na oportunidade de negócio, com indicação de inviabilidade de competição ou de necessidade de realização de chamamento público;
- b)** avaliação técnica e econômico-financeira das soluções disponíveis no mercado que sejam compatíveis com a oportunidade de negócio;
- c)** 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;
- d)** os objetivos pretendidos pelo SERPRO com o desenvolvimento da parceria em oportunidade de negócio;
- e)** viabilidade de mercado sobre a solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio, com a indicação de concorrência, *targets*, estratégia preliminar de inserção e de posicionamento do produto, inclusive se voltado para o setor público e/ou privado;
- f)** indicação da necessidade de publicação de extrato de oferta tecnológica, conforme o § 1º do artigo 6º da Lei nº 10.973/2004, nas hipóteses de contrato de transferência de tecnologia e de licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação desenvolvida por meio da parceria;
- g)** viabilidade técnica e operacional da oportunidade de negócio, com a indicação de:
 - i)** estimativa inicial de recursos tecnológicos e humanos a serem mobilizados e oferecidos pelo SERPRO e pelo parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da oportunidade de negócio e de sua exequibilidade,
 - ii)** avaliação de necessidade de adequação do ambiente do SERPRO e de segurança digital para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio,
 - iii)** avaliação de necessidade de contratações correlatas ou interdependentes pelo SERPRO e pelo futuro parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio,
 - iv)** cronograma estimado para o desenvolvimento e estruturação da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócio, com definição de etapas, previsão de testes, apresentação de protótipos, aportes financeiros proporcionais às etapas e previsão de condição resolutive acaso os resultados, mesmo que parciais, não sejam considerados adequados,

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPON)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

v) se for o caso, estratégia de mitigação de dependência tecnológica em relação ao parceiro ou a terceiros,

vi) se for o caso, hipóteses de prorrogação, extinção e medidas de transição e de encerramento contratual; e

h) viabilidade econômico-financeira da parceria em oportunidade de negócio, com a indicação de:

i) estimativa de investimento para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado do produto a ser gerado pela oportunidade de negócio,

ii) estimativa de custos operacionais e de manutenção,

iii) previsão de obtenção de linhas de crédito e financiamento,

iv) estimativa de receitas para o SERPRO e para o parceiro, com indicação de preços a serem praticados e critérios ou parâmetros para o seu reajuste ou atualização,

v) estimativa de retorno para o SERPRO e para o parceiro; e

i) indicação do prazo do contrato de parceria em oportunidade de negócio, permitindo-se a previsão de prorrogações sucessivas e a previsão de prazo indeterminado, que deve ser justificada;

j) diretrizes para a gestão de governança e da instrução do processo de tomada de decisão relacionado à parceria em oportunidade de negócio;

k) indicação da necessidade de contratação de consultorias especializadas, inclusive financeira e jurídica, relacionada ao desenvolvimento de parceria em oportunidade de negócio;

l) diretrizes acerca da propriedade da solução a ser desenvolvida em parceria em oportunidade de negócio e dos direitos reconhecidos ao SERPRO;

m) observância às regras de defesa da concorrência; e

n) avaliação de risco da oportunidade de negócio, formalizada por mapa de risco, com a identificação dos principais riscos, intrínsecos e extrínsecos, sua qualificação, distribuição e medidas mitigadoras.

11.4 O Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO) deve ser submetido, conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO, à:

a) aprovação;

b) reprovação;

c) aprovação parcial, com a determinação de sua revisão, implementação de diligências, alterações, complementações e/ou esclarecimentos, à área responsável pelo assunto Planejamento das Parcerias em Oportunidade de Negócio e/ou ao Gestor de Produto.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

SEÇÃO 7 – ETAPA DE SELEÇÃO DO PARCEIRO**Artigo 12 Diretrizes e competências**

12.1 A etapa de seleção do parceiro visa à escolha da interessada que reúna as características adequadas e apresente potencial de gerar o melhor retorno para o SERPRO.

12.2 O processo deve ser desenvolvido de forma aberta e dialógica, baseado nos pilares da Administração Pública Consensual, reconhecendo-se que a avaliação das características particulares dos interessados, embora vinculada à oportunidade de negócio específica e definida, pode ser dependente de aspectos que revelam alto grau de subjetividade e que podem ser negociados e ajustados mesmo durante eventual procedimento competitivo.

12.3 Os aspectos subjetivos da seleção do parceiro não afastam o compromisso do SERPRO de motivar de forma coerente e adequada às suas decisões discricionárias, adotar procedimentos transparentes, seguir elevados padrões de governança, ser intransigente no cumprimento da Política de Integridade e Anticorrupção do SERPRO, do Código de Ética, Conduta e Integridade do Serpro, e, do Programa Corporativo de Integridade do Serpro e verificar a presença de impedimentos à contratação de determinados parceiros.

12.4 A seleção do parceiro deve ocorrer mediante procedimento competitivo, precedido da publicação de chamamento público, salvo nos casos de inviabilidade de competição, que deve ser motivada nos termos deste Regulamento.

12.5 A autorização do procedimento a ser adotado para seleção do parceiro deve obedecer ao normativo interno do SERPRO.

12.6 Não configurada uma das hipóteses de inviabilidade de competição previstas neste Regulamento, o SERPRO deve realizar procedimento competitivo, cujo propósito é garantir aos interessados, em observância ao princípio da isonomia, oportunidade para demonstrarem o atendimento aos requisitos de qualificação e de habilitação, apresentarem os documentos pertinentes à sua proposta e às suas características vinculadas à oportunidade de negócio específica e definida, em conformidade com os requisitos estabelecidos em edital de chamamento público.

12.7 Os critérios de homologação e julgamento estabelecidos no edital de chamamento público não afastam a competência discricionária do SERPRO para 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 determinada interessada para o SERPRO e inviáveis de serem pré-determinadas objetivamente e de forma exauriente em edital ou documento equivalente.

12.8 A etapa de seleção do parceiro deve ser realizada de acordo com as diretrizes do Plano de Negócios Preliminar da Oportunidade (PNPO), realizando todos os procedimentos e provendo as motivações das decisões discricionárias por meio da remissão a pareceres técnicos e

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

jurídicos ou documentos equivalentes, elaborados por outros órgãos do SERPRO ou de terceiros.

12.9 A área responsável pela seleção do parceiro deve elaborar Nota Técnica de Seleção de Parceiro (NTSP), cujo teor indica e motiva a seleção da parceira e a ordem de classificação das demais interessadas, inclusive, quando for o caso, com justificativas sobre a inviabilidade de competição.

12.10 A área responsável pela seleção do parceiro, com ou sem a participação de outros órgãos do SERPRO, pode realizar diligências e convocar reuniões com as interessadas, 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.

12.11 A área responsável pela seleção do parceiro, em razão das propostas apresentadas, de diligências e/ou das eventuais reuniões realizadas, com a oitiva prévia do Gestor de Produto e do responsável pelo planejamento das oportunidades de negócio, pode alterar ou acrescentar critérios e parâmetros para a avaliação das propostas, devendo, nessa hipótese, comunicar aos interessados e dar-lhes prazo razoável para a apresentação de novas propostas, adequadas aos novos critérios e parâmetros.

12.12 É amplamente permitido o saneamento de defeitos ou vícios constatados nos documentos ou nas propostas das interessadas, inclusive com a apresentação de novos documentos ou propostas, conforme decisão discricionária da área responsável pela seleção do parceiro. 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 SERPRO a erro.

12.13 A área responsável pela seleção do parceiro deve observar o princípio da isonomia, de modo que a oportunidade dada a uma interessada para saneamento de defeitos, diligências, esclarecimentos, ajustes, correções ou apresentação de novas propostas seja estendida às demais interessadas cujas situações de fato sejam iguais ou equivalentes.

Artigo 13 Inviabilidade de Competição

13.1 A inviabilidade de competição depende da comprovação de uma das seguintes hipóteses:

- a)** a interessada é a única que pode desenvolver e estruturar a oportunidade de negócio específica e definida com o SERPRO, em razão de suas características particulares;
- b)** o êxito da oportunidade de negócio depende de aspecto temporal, de modo que ela precisa ser desenvolvida e estruturada com agilidade, sendo que o tempo que se demanda para a realização do procedimento competitivo poderia causar prejuízos relevantes ou mesmo inviabilizar a oportunidade de negócio;

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

- c) o êxito da oportunidade de negócio depende do sigilo da intenção do SERPRO de firmar a parceria, em razão de aspectos de mercado e concorrenciais; e
- d) o SERPRO pretende selecionar diversas interessadas, sem relação de exclusão.

13.2 O fato de a interessada ter formulado ao SERPRO proposta e/ou Manifestação de Interesse Privado (MIP) para o desenvolvimento de oportunidade de negócio, não é o bastante para configurar a inviabilidade de competição.

13.3 O fato de a interessada apresentar ao SERPRO aspectos sigilosos de negócio não é o bastante para justificar a inviabilidade de competição, devendo o SERPRO, neste caso, com base neste Regulamento, firmar Termo de Confidencialidade (TC), comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo de tais informações.

Artigo 14 Comprovação de Exclusividade

14.1 A comprovação de que a interessada é a única com quem o SERPRO pode firmar parceria para o desenvolvimento e estruturação de uma oportunidade de negócio deve ser realizada, conforme o caso, por meio de:

- a) cartas patentes de utilidade ou de invenção ou documentos que comprovem propriedade intelectual e direitos de exploração comercial;
- b) 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 pela interessada de modo exclusivo;
- c) outros contratos ou extratos de contratos firmados pela interessada, com o objeto da oportunidade de negócio, com fundamento no inciso I do Artigo 30 da Lei nº 13.303/2016 ou no inciso I do Artigo 25 da Lei nº 8.666/1993 ou sob qualquer outro fundamento que lhe reconheça ou seja indicativo de exclusividade;
- d) consultas direcionadas a outros agentes econômicos, sobretudo a empresas que sejam potencialmente concorrentes da interessada, dedicadas ao mesmo ramo ou que atuem na mesma área de especialização, por e-mail ou qualquer outro meio de comunicação, desde que seja reduzida a 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; e
- e) declarações de especialistas ou de centros de pesquisa sobre as características exclusivas do objeto da oportunidade de negócio.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

Artigo 15 Seleção do parceiro sem a ocorrência de relação de exclusão (sem competição)

15.1 Nos casos em que o SERPRO pretende formalizar parceria com múltiplos parceiros, sem relação de exclusão, deve publicar edital de chamamento público para selecionar os potenciais interessados, cujo teor deve indicar, no mínimo:

- a)** especificação do escopo da solução a ser desenvolvida e explorada mediante parceria ou outra forma associativa 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 apresentarem propostas explorando todos os matizes e variáveis que aos seus juízos possam influenciar o resultado da oportunidade de negócio;
- b)** as exigências que devem ser cumpridas pelos interessados, inclusive, se for o caso, de qualificação técnica e econômico-financeira;
- c)** os critérios de compartilhamento dos riscos e resultados econômicos, que poderão sofrer alterações no curso das negociações;
- d)** as formalidades, os procedimentos e os prazos para o desenvolvimento, estruturação e exploração comercial da oportunidade de negócio; e
- e)** as normas de caráter operacional da oportunidade de negócio.

15.2 A contratação por parte de terceiros de produto(s) decorrente(s) de parceria em oportunidade de negócio sem a ocorrência de relação de exclusão, especialmente por entidades da Administração Pública, pode envolver a escolha de produto(s) desenvolvido(s) pelo SERPRO com um ou mais parceiros ou oferecidos ao mercado em razão de parceria com o SERPRO em detrimento de produto(s) desenvolvidos pelo SERPRO com outros parceiros ou oferecidos ao mercado em razão de parceria com o SERPRO.

Artigo 16 Seleção do parceiro com a ocorrência de relação de exclusão (com competição)

16.1 Nas hipóteses de viabilidade de competição, o parceiro deve ser escolhido com base em edital de chamamento público, que deve conter:

- a)** especificação do escopo da solução a ser desenvolvida mediante parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio, sem que seja obrigatório exaurir todas as suas características ou defini-las em caráter exauriente, de modo que seja permitido às interessadas conceberem e apresentarem propostas de soluções que explorem todos os matizes e variáveis que aos seus juízos possam influenciar o retorno econômico da oportunidade de negócio;
- b)** requisitos para a qualificação, inclusive de qualificação técnica e econômico-financeira, que devem ser apresentados pelas interessadas e avaliados pelo SERPRO 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;

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPON)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

- c)** 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 ou outra forma associativa em oportunidade de negócio;
- d)** quando for o caso, as formalidades, os procedimentos e os prazos atinentes à formação e desenvolvimento da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio;
- e)** quando for o caso, as normas de caráter operacional sobre a parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio;
- f)** os critérios para a seleção do parceiro, podem considerar, entre outros:
- i)** 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
 - ii)** 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 SERPRO nas receitas e resultados.
- g)** quando for o caso, a atribuição de pesos diferentes aos aspectos técnicos e qualitativos e à proposta econômico-financeira;
- h)** a designação de comissão especial, inclusive, conforme o caso, com especialistas e membros externos ao SERPRO;
- i)** detalhamento das etapas do procedimento competitivo, podendo prever etapa de propostas não vinculantes e outra de propostas vinculantes;
- j)** quando for o caso, previsão de sigilo parcial ou total de determinadas etapas, negociações, atos ou documentos;
- k)** 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;
- l)** previsão de procedimento para o caso de desistência ou recusa da interessada ou do parceiro ao longo da formação e desenvolvimento da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio;
- m)** foro competente para resolução de controvérsias relacionadas ao chamamento público, que deve ser, via de regra, a Justiça Federal do Distrito Federal; e
- n)** minuta referencial do contrato de parceria em oportunidade de negócio.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

16.2 O edital de chamamento público deve ser publicado no sítio eletrônico do SERPRO, facultada a publicação em outros veículos de comunicação e o envio direto a potenciais interessadas pré-identificadas e a entidades de classe ou representativas de segmentos econômicos.

16.3 O prazo do edital de chamamento público deve ser, no mínimo, de 30 (trinta) dias.

Artigo 17 Avaliação de aspectos técnicos e qualitativos

17.1 A avaliação dos aspectos técnicos e qualitativos das interessadas e de suas propostas deve seguir as seguintes diretrizes, a serem especificadas no edital de chamamento público conforme as especificidades da oportunidade de negócio:

- a)** o edital pode estabelecer nota mínima de corte, recomendando-se, se for o caso, que seja entre 70% (setenta por cento) e 90% (noventa por cento) do total da pontuação possível;
- b)** é permitido exigir das interessadas e pontuar a visão de mercado e prospecções, a descrição analítica de suas propostas, com a indicação justificada das principais características e diferenciais, que permitam ao SERPRO aferir a proposta de negócio que lhe seja a mais vantajosa;
- c)** a avaliação dos aspectos referidos na alínea “b” deve ser motivada por parte do SERPRO, especialmente diante do grau de subjetividade que é inerente à avaliação sobre a vantagem de diferentes propostas de negócio, apontando-se, objetivamente, as diferenças entre as propostas técnicas das interessadas e suas repercussões práticas;
- d)** quando possível, a análise dos aspectos indicados na alínea “b”, ainda que influenciada em alto grau por aspectos subjetivos, deve ser objetivamente parametrizada;
- e)** a avaliação de aspectos técnicos e qualitativos pode ser realizada, total ou parcialmente, em razão das experiências das interessadas e da comprovação de corpo técnico qualificado, observando-se o seguinte:
 - i)** a pontuação a ser atribuída não deve depender da duração de trabalhos realizados pelas interessadas;
 - ii)** é vedada a atribuição de pontuação progressiva a um número crescente de atestados comprobatórios de experiência de idêntico teor,
 - iii)** pode ser apresentado mais de um atestado relativamente ao mesmo quesito de capacidade técnica, quando estes forem necessários para a efetiva comprovação da aptidão solicitada,
 - iv)** na análise da qualificação do corpo técnico da interessada, deve haver proporcionalidade entre a equipe técnica pontuável e a quantidade de técnicos que devem efetivamente ser alocados no desenvolvimento, estruturação e operação do produto a ser gerado pela oportunidade de negócio; e

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

f) é permitido pontuar certificações apresentadas pelas interessadas, desde que guardem relação de pertinência e sejam relevantes para o objeto da oportunidade de negócio.

Artigo 18 Avaliação de aspectos econômico-financeiros

18.1 A avaliação dos aspectos econômico-financeiros das propostas de parceria em oportunidade de negócio deve seguir as seguintes diretrizes, a serem, conforme o caso, especificadas no edital de chamamento público:

- a) definição de parâmetros para a avaliação da vantagem econômico-financeira por parte do SERPRO com a oportunidade de negócio, de acordo com as particularidades de cada caso, podendo-se levar em consideração necessidade de investimentos por parte do SERPRO, estimativas de custos de manutenção e operação diretos e indiretos, remuneração do parceiro, projeções de inserção de mercado, transferência de tecnologia, de receitas e retorno; e
- b) é facultada a previsão de remuneração-base, que pode ser reduzida ou majorada diante de parâmetros também previstos no edital e em vista das particularidades da proposta técnica mais bem pontuada.

SEÇÃO 8 – HOMOLOGAÇÃO DO PROCESSO**Artigo 19 Integridade e Transação com Partes Relacionadas**

19.1 Concluída a etapa de seleção do parceiro, a área responsável deverá submeter a interessada mais bem classificada à Avaliação de Integridade de Terceiros e Análise de Transação com Partes Relacionadas do SERPRO.

19.2 A Avaliação de Integridade de Terceiros deve:

- a) ser realizada com base em *due diligence* destinada a reunir informações sobre a interessada selecionada, bem como sobre seus representantes, incluindo sócios e administradores, de modo a certificar-se de que não há conflitos de interesses e situações impeditivas à parceria;
- b) determinar o grau de risco de integridade da oportunidade de negócio, para realizar a supervisão adequada; e

19.3 - A Análise de Transação com Partes Relacionadas (TPR) deve:

- a) ser realizada, pelo Serpro, com base no exame da Declaração de Transação com Parte Relacionada e Nepotismo, encaminhada pela interessada; e
- b) ser realizada, pelo Serpro, por meio de consulta ao Cadastro de Parte Relacionada em sistema interno.

19.4 A Nota Técnica de Seleção de Parceiro, a Avaliação de Integridade de Terceiros e a Análise de Transação com Partes Relacionadas devem servir de insumo para as instâncias competentes

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

quando da homologação ou não do processo de formação da parceria e da própria oportunidade de negócio e a eventual tomada de outras providências consideradas adequadas, como anulação parcial do processo, desqualificação ou desclassificação de interessadas e instauração de processos administrativos disciplinares.

Artigo 20 Homologação do processo

20.1 A homologação do processo administrativo eletrônico de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio, será realizada conforme norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO e deverá ser precedida de análise jurídica, especialmente, quanto a sua legalidade.

20.2 Na fase de homologação, é permitido:

- a) homologar o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio;
- b) revogar o processo de formação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio por razões de conveniência e de oportunidade do SERPRO;
- c) anular o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio por ilegalidade, salvo nas situações em que:
 - i) o vício de legalidade for convalidável, ou
 - ii) o vício de legalidade não causar dano ou prejuízo ao SERPRO ou a terceiro; ou
 - iii) o vício de legalidade não contaminar a totalidade do processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio, caso em que deve determinar aos setores competentes o refazimento da etapa ou ato viciado e o prosseguimento do processo.

20.3 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.

20.4 A revogação ou anulação da etapa de seleção do parceiro depende da concessão de prazo de 5 (cinco) dias úteis para que a interessada selecionada ofereça manifestação.

20.5 A revogação ou anulação do processo de formação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio, ainda que parcial, deve ser motivada, abordando-se todos os fundamentos apresentados pela interessada selecionada em sua manifestação.

SEÇÃO 9 – FORMALIZAÇÃO DA PARCERIA OU OUTRA FORMA ASSOCIATIVA**Artigo 21 Regime Jurídico**

21.1 Os contratos de parceria e outras formas associativas em oportunidades de negócios firmados pelo SERPRO são regidos por suas cláusulas, que devem ser fundamentadas nas

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

disposições aplicáveis da Lei nº 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, admitindo-se a aplicação de legislação estrangeira, desde que acompanhada das motivações e das justificativas para a sua aplicação.

21.2 Os contratos de parceria e outras formas associativas em oportunidades de negócios devem conter, conforme o caso, as seguintes cláusulas:

- a)** o objeto e seus elementos característicos;
- b)** 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;
- c)** 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, como, por exemplo, contrato de constituição de consórcio, contrato de sociedade em conta de participação, contrato social e estatuto social, acordo de acionistas, acordos de níveis de serviço, contratos de representação comercial, agência, transferência de tecnológica, licenciamento de software, dentre outros;
- d)** indicação da necessidade de publicação de extrato de oferta tecnológica, conforme o § 1º do artigo 6º da Lei nº 10.973/2004, nas hipóteses de contrato de transferência de tecnologia e de licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação desenvolvida por meio da parceria;
- e)** cronograma com a indicação de cada uma das etapas referentes ao desenvolvimento e exploração comercial da parceria em oportunidade de negócio;
- f)** prazo do contrato de parceria em oportunidade de negócio;
- g)** os direitos e as obrigações das partes, inclusive de natureza financeira, técnica, operacional e comercial;
- h)** os critérios de repartição dos prejuízos e resultados da parceria, com a distribuição das receitas para a remuneração do SERPRO e do parceiro e, quando for o caso, critérios de atualização, reajuste e revisão;
- i)** cobertura de seguros, quando for o caso;
- j)** os critérios apuração de responsabilidade e reparação de danos;
- k)** hipóteses e instrumentos para a alteração e revisão do contrato de parceria em oportunidade de negócios;

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

l) as hipóteses de extinção do contrato de parceria em oportunidade de negócios e suas consequências jurídicas, com a faculdade de previsão de condição resolutiva em razão da evolução do objeto a ser gerado pela oportunidade de negócio, sua receptividade pelo mercado e resultados obtidos, atrelados ou não à realização de testes e a aprovação de protótipos; e

m) conformidade com a Política de Integridade e Anticorrupção do SERPRO; o Código de Ética, Conduta e Integridade do Serpro; e, o Programa Corporativo de Integridade do Serpro.

21.3 A matriz de risco é documento anexo e integrante do contrato de parceria em oportunidade de negócio, definidora de riscos e responsabilidades entre o SERPRO 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 parceiros para melhor gerenciá-los.

[Artigo 22 Comunicações](#)

22.1 Os contratos de parceria em oportunidade de negócio devem prever que qualquer comunicação pertinente ao contrato de parceria em oportunidade de negócio, a ser realizada entre o SERPRO e o parceiro, inclusive para manifestar-se, oferecer defesa ou receber ciência de decisão sancionatória ou sobre rescisão contratual, deve ocorrer por escrito, preferencialmente por e-mail, ou, quando realizada em encontro presencial ou virtual, reduzida a termo na ata da reunião.

22.2 Para cumprimento do previsto no item anterior, recomenda-se que o instrumento de contrato tenha a indicação de que é de responsabilidade das partes informar e manter atualizado os seus endereços eletrônicos que servirão de contato em toda comunicação pertinente ao contrato.

[Artigo 23 Formalização e aditamento do contrato](#)

23.1 Homologado o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócio, a interessada selecionada deve ser convocada para assinar Termo de Confidencialidade (TC) e participar da estruturação conjunta da minuta de Contrato, de acordo com as premissas estabelecidas ao longo do processo.

23.2 A assinatura dos contratos de oportunidades de negócio, conforme o caso, devem ser precedidos de procedimentos específicos que devem ser observados em relação aos aspectos legais envolvidos, dentre os quais orçamentários, tributário, comercial e contábil.

23.3 A recusa injustificada da interessada selecionada em celebrar Termo de Confidencialidade (TC) ou Contrato em Oportunidade de Negócio no prazo estabelecido pelo SERPRO,

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

caracterizará sua desistência, sujeitando-a às penalidades e/ou procedimentos estabelecidos no edital do chamamento público.

23.4 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 ao SERPRO.

23.5 Os contratos e seus aditivos devem ser publicados no sítio eletrônico do SERPRO, devendo cumprir as condicionantes da legislação que regula o acesso à informação.

23.6 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.

23.7 A responsabilidade pela assinatura dos Contratos de Oportunidade de Negócio e seus respectivos termos aditivos devem obedecer a norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO.

23.8 Os atos, contratos e instrumentos congêneres devem ser assinados preferencialmente de forma digital.

Artigo 24 Solução de Controvérsia

24.1 O contrato ou documento equivalente deve indicar expressamente mecanismo de solução de controvérsia, podendo-se prever:

- a) autocomposição de conflitos, nos termos da Lei nº 13.140/2015;
- b) *dispute board*;
- c) arbitragem; e
- d) jurisdição estatal.

24.2 A existência nos contratos de cláusula prevendo a autocomposição ou indicando à jurisdição estatal para solução de controvérsias não impede as partes de firmarem compromisso arbitral para dirimir conflitos específicos, ainda que não haja previsão no instrumento de contrato.

24.3 A nomeação de árbitros e indicação de Câmaras Arbitrais que tenham reconhecida experiência e notoriedade pode ser fundamentada no caput do Artigo 30 da Lei nº 13.303/2016.

24.4 A solução de controvérsia mediante *dispute board* ou arbitragem deve ser sempre de direito, aplicando-se o direito material brasileiro, salvo nos contratos internacionais onde a aplicação da legislação brasileira for incompatível com a natureza da operação.

24.5 Deve-se prever o foro do Distrito Federal, salvo em situações excepcionais, devidamente justificadas.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

Artigo 25 Gestão e Fiscalização

25.1 A fiscalização da execução da oportunidade de negócio consiste na verificação do cumprimento das obrigações contratuais dos parceiros, com a alocação dos recursos, pessoal qualificado, técnicas e materiais necessários.

25.2 A gestão do contrato em oportunidade de negócio abrange o encaminhamento de providências, devidamente instruídas e motivadas, identificadas em razão da fiscalização da execução do contrato, suas alterações, aplicação de sanções, rescisão contratual e outras medidas que importem disposição sobre o contrato.

25.3 A fiscalização do desenvolvimento da oportunidade de negócio é atribuída a empregado ou a grupo de empregados do SERPRO que integram as áreas responsáveis pelo tema gestão de contratos ou gestão de produtos em oportunidade de negócio, salvo determinação em contrário do Comitê Estratégico de Negócio (CEN).

25.4 A gestão do contrato em oportunidade de negócio é competência da área responsável pelo tema gestão de contratos em oportunidade de negócio, salvo determinação em contrário do Comitê Estratégico de Negócio (CEN).

25.5 Os agentes de fiscalização podem ser designados pelo gestor do contrato e/ou de produto, que pode designar mais de um agente e atribuir-lhes funções distintas, como a fiscalização administrativa, técnica e comercial.

25.6 A fiscalização técnica deve avaliar constantemente a execução do seu objeto e sua qualidade, verificando, dentre outros aspectos, o cumprimento dos seus resultados e cronograma, a utilização dos materiais, técnicas e recursos humanos exigidos para a execução dos seus objetos, devendo determinar a correção de falhas ou faltas por parte dos parceiros, bem como informar ao gestor do contrato e/ou do produto sobre providências que importem disposição sobre o contrato, com as respectivas justificativas.

25.7 A fiscalização administrativa deve avaliar o cumprimento de obrigações relacionadas a aspectos de gestão, verificando, dentre outros, o cumprimento das obrigações trabalhistas e sociais, com a apresentação dos documentos que sejam pertinentes, nos termos da legislação e deste Regulamento, devendo determinar a correção de falhas ou faltas por parte dos parceiros, bem como informar ao gestor do contrato e/ou do produto sobre providências que importem disposição sobre o contrato, com as respectivas justificativas.

25.8 O ato de designação de agente de fiscalização deve prescrever expressamente a rotina de fiscalização a ele atribuída, detalhando as tarefas que devem ser executadas em determinado intervalo de tempo, sua ordem de execução, especificações, duração e frequência.

25.9 O agente de fiscalização deve elaborar plano de fiscalização, que deve ser aprovado pelo gestor do contrato e/ou gestor do produto, com a indicação do objeto do contrato, eventual garantia contratual, contratos do preposto da contratada, periodicidade e requisitos para

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

avaliações por parte do agente de fiscalização, cronograma contratual e outras informações consideradas relevantes.

25.10 O gestor do contrato e/ou de produto deve selecionar para atuar como agentes de fiscalização, sempre que possível, empregados com conhecimento técnico, experiência e que tenham sido capacitados.

25.11 O agente de fiscalização, sem prejuízo de relatórios ou informativos com periodicidade previamente estabelecida, deve comunicar imediatamente ao gestor do contrato e/ou de produto sobre ocorrências que possam ensejar, na sua avaliação, alterações, aplicação de sanções, rescisão contratual e outras medidas que importem disposição sobre o contrato.

25.12 Cabe ao Gestor do Contrato e/ou gestor do produto fiscalizar se as informações de resultados/retorno constante no Plano de Negócio estão de acordo ou aderentes à execução, de modo a verificar a adequabilidade da taxa de retorno, receitas e custos previstos inicialmente.

25.13 Cabe ao gestor do contrato e/ou gestor do produto, realizar sistematicamente a avaliação de desempenho das oportunidades de negócio comercializadas (pós-venda), tendo como referencial o plano de negócio elaborado para a solução em questão. A análise deve se ater aos aspectos econômicos/financeiros, comerciais e de níveis de serviço e deve ser formalizada por relatório, com periodicidade mínima anual.

25.14 Cabe ao gestor do contrato e/ou gestor do produto o processo de desenvolvimento da solução de forma a manter atualizado o Comitê Estratégico de Negócio (CEN) quanto ao andamento do projeto, aderência ao cronograma e observância dos riscos.

SEÇÃO 10 – ALIENAÇÃO DE ATIVOS VINCULADOS À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Artigo 26 Disposições gerais

26.1 A decisão sobre alienação de ativo vinculada à oportunidade de negócio, incluindo participação acionária, deve obedecer a norma de delegação de competências e alçadas do SERPRO.

26.2 A decisão sobre alienação de ativo deve ser tomada com base em Plano de Alienação de Ativo, elaborado pela área responsável pelo Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócio e que deve ser aprovado conforme normativo interno do SERPRO, dispensando-se a confecção do Plano de Negócio Preliminar, referido no Artigo 12 deste Regulamento e observadas as demais disposições deste Regulamento sobre a Etapa de Planejamento da Oportunidade de Negócio, notadamente a necessidade de realização de avaliação preliminar.

26.3 O Plano de Alienação de Ativo pode abranger a alienação de participação societária ou controle de mais de uma empresa de que participe o SERPRO, o que pode ser negociado e processado conjunta ou separadamente.

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

26.4 O Plano de Alienação de Ativo que faz referência o item 2 deste Artigo deve abranger relatório sobre o ativo, com indicação do seu desempenho técnico e econômico financeiro, razões negociais para a alienação do ativo, modelo, etapas, requisitos de governança, observância às regras de defesa da concorrência, e condições para a alienação do ativo, inclusive no tocante a procedimentos e a critérios objetivos para a seleção dos potenciais compradores, bem como a lista daqueles que, atendendo a esses critérios, devem ser, desde logo, convidados.

26.5 O Conselho de Administração (CA), ao decidir pela alienação de ativo, pode determinar que etapas de cada projeto de alienação de ativo sejam sigilosas, em razão de práticas de mercado próprias das operações de fusões, aquisições e de negociações de participação.

26.6 Para compatibilizar a necessidade de transparência e o sigilo que é próprio das operações de fusões, aquisições e de negociações de participação, o SERPRO deve cumprir as obrigações referentes aos procedimentos de comunicação aos investidores e ao mercado estabelecidos pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

26.7 As propostas vinculantes e derradeiras dos potenciais compradores devem ser encaminhadas por meio de sistema eletrônico, com previsão de sigilo certificado antes da abertura das propostas.

26.8 A alienação de ativos deve ser precedida de avaliação financeira, técnica e/ou jurídica, que pode ser realizada por meio de contratação de assessoria com fundamento na alínea "c" do item II do Artigo 30 da Lei nº 13.303/2016.

26.9 Ficam excluídos do procedimento previsto nesta seção a alienação de bens móveis e imóveis do SERPRO.

26.10 A alienação de ativos pode ser antecedida dos procedimentos de diálogo com a iniciativa privada previstos no Artigo 6º deste Regulamento.

SEÇÃO 11 – DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS

Artigo 27 Disposições Gerais e Transitórias

27.1 O presente Regulamento deve ser aprovado pelo Conselho de Administração (CA), como condição para que entre em vigência.

27.2 Eventuais atualizações deste Regulamento devem ser encaminhadas para aprovação do Conselho de Administração (CA).

27.3 O SERPRO deve emitir normativas para disciplinar e pormenorizar procedimentos deste Regulamento, bem como expedir orientações interpretativas.

27.4 Permanecem regidos pela-regulamentação anterior os processos abertos e em tramitação e os contratos de parceria em oportunidades de negócios firmados em data anterior à vigência

ANEXO

TÍTULO

REGULAMENTO DE PARCERIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DO SERPRO (RPN)

CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ARQUIVÍSTICA: 010.01

CLASSIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO: Ostensivo

deste Regulamento, ressalvando-se a possibilidade de os mesmos serem adaptados ao presente Regulamento, desde que com a concordância dos parceiros.

27.5 Em caso de impossibilidade de uso do sistema eletrônico para a alienação de ativos previsto neste Regulamento, as propostas definitivas devem ser apresentadas presencialmente, em envelopes fechados e lacrados.

27.6 Os casos omissos relativos à interpretação deste Regulamento devem ser submetidos ao Comitê Estratégico de Negócio (CEN), ressalvada a necessidade de sua modificação, que deve ser submetida ao Conselho de Administração (CA).