

REGULAMENTAÇÃO DIR_EXEC/InPACTA N.º 001/2025

EMENTA: Aprova o Regulamento Interno de Parcerias para Oportunidades de Negócios do Instituto de Projetos Avançados para Cidades, Tecnologia e Administração – InPACTA, em conformidade com a Lei Federal n.º 13.303/2016 e, Lei Complementar Municipal n.º 1.503/2025.

**CAPÍTULO I
DA ABRANGÊNCIA**

Art. 1º Este Regulamento dispõe sobre os processos de formação das Parcerias para oportunidade de negócios e outras formas associativas pelo Instituto de Projetos Avançados para Cidades, Tecnologia e Administração – InPACTA, doravante denominado apenas InPACTA, inspiradas no inciso II do § 3º do Art. 28 da Lei Federal n.º 13.303/2016, cujo teor é adotado como referência de governança, transparência e integridade.

§ 1º As disposições deste Regulamento aplicam-se também à celebração de outras formas associativas vinculadas a oportunidades de colaboração que, em função dos encargos atribuídos a cada uma das partes, não constituam parcerias empresariais, como, por exemplo, acordos de cooperação, contratos de representação institucional, consórcios de inovação, constituição de fundo de investimento em projetos e sociedades em conta de participação.

§ 2º O Regulamento de Parcerias de Oportunidade de Negócios do InPACTA tem como base os princípios previstos na Lei Federal n.º 13.303/2016, adaptados à natureza jurídica do InPACTA enquanto Serviço Social Autônomo, sem fins lucrativos.

I – A finalidade das parcerias não é a obtenção de resultado financeiro;

II – A finalidade das parcerias é a geração de resultados operacionais, tecnológicos e institucionais que contribuam para a melhor execução da missão do InPACTA e para o atendimento ao interesse público que fundamentou sua criação.

§ 3º Havendo contradição entre as disposições do presente Regulamento e do Regulamento de Licitações e Contratos do InPACTA, devem prevalecer as disposições deste Regulamento no tocante a todas as formações de parcerias e outras formas associativas em oportunidades de negócios regulamentadas neste Regulamento, por serem específicas.

§ 4º Nas contratações do InPACTA 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 estratégicas, podem ser admitidas as condições decorrentes de acordos, protocolos, convenções, tratados, contratos internacionais e documentos equivalentes.

I – A admissão das condições previstas no *caput* se aplica, inclusive, no todo ou em parte, conforme o caso, no tocante a aspectos operacionais e procedimentais.



- II – A admissão das condições se aplica à avaliação de condições de participação, de habilitação e de seleção das propostas, em detrimento da legislação nacional aplicável;
- III – Devem ser observados os princípios gerais da Lei Federal n.º 13.303/2016, do Regulamento de Licitações e Contratos do InPACTA e deste Regulamento.

CAPÍTULO II DOS VETORES DE INTERPRETAÇÃO

Art. 2º Este Regulamento se integra, no que couber, aos termos da Lei Federal n.º 13.303/2016, e ao Regulamento de Licitações e Contratos do InPACTA.

Parágrafo único. Em complemento, afirmam-se os seguintes vetores de interpretação:

- I – Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica 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;
- II – Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica 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;
- III – Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica 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 InPACTA, sempre em vista das recomendações e orientações dos órgãos de controle, auditoria interna e colegiados;
- IV – O melhor resultado técnico e econômico depende da capacidade do InPACTA de atrair bons agentes colaboradores e parceiros e, nessa medida, de um ambiente estável e juridicamente seguro, comprometendo-se a observar as condições pactuadas para o desenvolvimento e a implementação de oportunidades estratégicas específicas e definidas, com foco em resultados operacionais e institucionais;
- V – No decorrer dos processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica, 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 negócios, em obediência à verdade material e à competitividade;
- VI – Deve-se aproveitar a economia de escala;
- VII – Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica devem ser modelados e desenvolvidos de acordo com os mais elevados padrões éticos e com as práticas anticorrupção;
- VIII – Os empregados e representantes do InPACTA devem buscar a inovação, serem criativos e, também, prudentes em relação aos processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica, de modo a obter os resultados mais vantajosos para o InPACTA e minimizar os seus riscos;
- IX – Os empregados e representantes do InPACTA devem ser responsabilizados pessoalmente apenas quando atuam 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;

X – Os empregados e representantes do InPACTA 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.

CAPÍTULO III DAS DEFINIÇÕES

Art. 3º Para os fins deste Regulamento, consideram-se:

I – Agente colaborador: pessoa física ou jurídica que possa vir a celebrar parceria ou outra forma associativa com o InPACTA;

II – Audiência Pública: procedimento de diálogo com agentes colaboradores que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócios 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 InPACTA;

III – Avaliação Preliminar de oportunidade de negócios: ato inicial da etapa de planejamento de oportunidade de negócios em que a área responsável analisa de forma não exauriente a conveniência e a viabilidade da oportunidade de negócios em razão de sua aderência à atuação do InPACTA e projeções iniciais de mercado;

IV – Código de Ética, Conduta e Integridade do InPACTA: instrumento corporativo de explicitação dos valores e princípios que fundamentam a conduta pessoal e profissional entre os agentes públicos que atuam no InPACTA, 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;

V – Consulta pública: procedimento de diálogo com agentes colaboradores que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócios e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados o encaminhamento por escrito de contribuições e questionamentos, que devem ser respondidos motivadamente pelo InPACTA;

VI – Contrato de parceria em oportunidades de negócios: designativo genérico para os contratos associativos empresariais, típicos e atípicos, que disciplinam a formação de parcerias e outras formas associativas para desenvolvimento de oportunidades de negócios 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;

VII – Diálogos com agentes colaboradores: procedimento que instrumentaliza a comunicação do InPACTA com agentes colaboradores para atualização sobre práticas empresariais e de mercado e para colher subsídios para o planejamento de oportunidades de negócios;



VIII – Estratégia Corporativa de Parcerias: estratégia elaborada a partir dos objetivos estabelecidos no Plano de Negócios e na estratégia de longo prazo do InPACTA, que define as diretrizes e metas para a formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica;

IX – Fiscal administrativo de parceria: empregado designado para fiscalizar a execução contratual quanto a aspectos administrativos;

X – Fiscal técnico de parceria: empregado designado para fiscalizar a execução contratual quanto a aspectos técnicos;

XI – Gestor de Contrato: empregado designado para coordenar a gestão e fiscalização dos contratos de parceria quanto a aspectos administrativos;

XII – Interessado: pessoa física ou jurídica que tem interesse em firmar contrato de parceria em oportunidade de negócios com o InPACTA;

XIII – Manifestação de Interesse Privado (MIP): proposta apresentada em caráter espontâneo e não vinculante por agente colaborador interessado em firmar parceria ou outra forma associativa para desenvolvimento conjunto de oportunidades de negócios;

XIV – 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;

XV – Parceiro ou Parceira: pessoa física ou jurídica que selecionada pelo InPACTA celebra contrato de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios;

XVI – Plano de Alienação de Ativo: documento-base para a alienação de ativo vinculado à oportunidade de negócios, 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;

XVII – Plano da Oportunidade de Negócio: documento-base para a estruturação de uma oportunidade de negócios específica e definida e que se destina a descrever os objetivos da oportunidade de negócios e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados;

XVIII – Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio: documento-base para a estruturação preliminar de uma oportunidade de negócios, que se destina a descrever os objetivos gerais da oportunidade de negócios e do processo de escolha da parceira, sendo balizador para a elaboração do Plano da Oportunidade de Negócio;

XIX – Relatório de Avaliação Preliminar: documento que formaliza a Avaliação Preliminar da oportunidade de negócios;

XX – Termo de Confidencialidade: instrumento contratual que garante o sigilo das informações confidenciais e sigilosas compartilhadas entre as partes.

CAPÍTULO IV DAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Art. 4º A formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica deve ser precedida da abertura de processo administrativo eletrônico específico e observar, em regra, as seguintes etapas:



- I – Planejamento da oportunidade de negócios;
- II – Seleção do parceiro;
- III – Homologação do processo; e
- IV – Formalização da parceria ou outra forma associativa.

Art. 5º Autorizada, conforme normativo interno do InPACTA, a instauração de processo administrativo para a estruturação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios e/ou a realização de procedimentos de diálogo com agentes colaboradores, por iniciativa interna do InPACTA ou por provocação de terceiros, deve-se juntar a ele todos os atos relacionados à oportunidade de negócios ou ao diálogo com agentes colaboradores, em ordem cronológica, com registro e identificação dos setores, órgãos, empregados ou representantes do InPACTA que os tenham produzido, de modo a assegurar a rastreabilidade das decisões e suas motivações.

Art. 6º O Diretor-Presidente é a instância responsável pelas decisões relacionadas à oportunidade de negócios, devendo, em qualquer hipótese, a decisão considerar:

- I – O valor do investimento do InPACTA na oportunidade de negócios;
- II – Os riscos intrínsecos da oportunidade de negócios, inclusive os relacionados a compromissos assumidos pelo InPACTA junto aos seus clientes ou clientes da parceria, ou, ainda, os riscos relacionados aos clientes do InPACTA ou clientes da parceria e decorrentes de compromissos assumidos junto aos parceiros; e
- III – Os riscos extrínsecos da oportunidade de negócios, inclusive os relacionados à reação dos clientes do InPACTA, à dinâmica de atores e iniciativas similares no setor de atuação e à observância da regulamentação de direito público aplicável aos Serviços Sociais Autônomos, especialmente no tocante ao respeito aos princípios constitucionais da Administração Pública e às normas da ordem econômica constitucional.

Art. 7º Cabe ao Conselho de Administração homologar oportunidades de negócios 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.

§ 1º 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 II do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016.

Art. 8º O InPACTA pode ser assistido durante todas as etapas do processo de formação da parceria e outras formas associativas em oportunidade de negócios 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 II do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016.

Parágrafo único. A possibilidade de formação de parcerias em oportunidade de negócios pode ser gestada internamente no InPACTA ou proposta por terceiros interessados, por meio dos diálogos com agentes colaboradores.

Art. 9º Em obediência ao princípio da segregação de funções, empregados ou representantes do InPACTA que atuam em uma das etapas de planejamento da oportunidade de negócios, seleção do parceiro, homologação do processo e formalização da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, 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.

Art. 10 A Área Jurídica atuará nos processos de parcerias, cabendo-lhe:

I – Analisar qualquer minuta relacionada a este regulamento, quando provocada, e, quando solicitada, realizar a aprovação de minutas-padrão;

II – Realizar análise jurídica, a qualquer tempo e em qualquer fase, acerca do processo de formação de parcerias e outras formas associativas em oportunidade de negócios, incluindo os documentos relacionados ao procedimento.

§ 1º 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.

Art. 11 Os processos de formação de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica do InPACTA submetem-se às prescrições da Lei Federal n.º 12.527/2011 (Lei de Acesso à Informação – LAI).

Parágrafo único. O InPACTA deve firmar com interessados ou parceiros Termos de Confidencialidade 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.

CAPÍTULO V DO DIÁLOGO COM AGENTES COLABORADORES

Art. 12 O InPACTA manterá constante diálogo com agentes colaboradores 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 para colaboração estratégica, podendo, a qualquer tempo, realizar, dentre outros, os seguintes procedimentos:

I – **Procedimento de manifestação de interesse privado (PMIP):** procedimento consultivo, lançado pelo InPACTA mediante edital de chamamento público e/ou carta convite, com a finalidade de identificar e qualificar os agentes colaboradores interessados em sugerir soluções e participar da estruturação conjunta de parcerias e outras formas associativas para colaboração estratégica, inclusive com a elaboração do Plano de Negócios Preliminar, podendo ser instaurado de ofício pelo InPACTA ou em decorrência de Manifestação de Interesse Privado (PMIP);

II – **Tomada de subsídio:** procedimento de diálogo, para colher informações de eventuais agentes colaboradores e do mercado para a construção do conhecimento sobre dada matéria, a fim de auxiliar na modelagem de oportunidades estratégicas, possibilitando aos interessados o encaminhamento de contribuições por escrito ao InPACTA, inclusive por meio da apresentação de estudos, laudos, pareceres e outros documentos referentes a temas em discussão no InPACTA;

III – **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 InPACTA;

IV – Road Show: para a apresentação pelo InPACTA de produtos, oportunidades estratégicas ou de investimento, destinado ao mercado nacional ou internacional;

V – Request for Information (RFI) ou Requisição de Informação: procedimento de diálogo que se destina a solicitar a agentes colaboradores, previamente identificados, como potenciais interessados informações técnicas escritas sobre oportunidade de negócios identificada pelo InPACTA, acompanhado de documento com informações técnicas preliminares e parciais sobre a referida oportunidade de negócios;

VI – Request for Proposal (RFP) ou Requisição de Proposta: procedimento de diálogo que se destina a solicitar a agentes colaboradores 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;

VII – Acordo de Cooperação Técnica (ACT): procedimento de diálogo, de espécie autônoma, com agentes colaboradores, 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 negócios;

VIII – Proof of Concept (POC) ou Prova de Conceito (POC): procedimento de diálogo com agentes colaboradores, que se destina a avaliar, em ambiente controlado, a funcionalidade técnica das oportunidades estratégicas;

IX – Proof of Value (POV) ou Prova de Valor (POV): procedimento de diálogo com agentes colaboradores, que se destina a avaliar, em ambiente controlado, a eficácia das oportunidades estratégicas junto a um cliente potencial;

X – Consulta pública: procedimento de diálogo com agentes colaboradores que se destina a consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócios e documentos que lhe são anexos, possibilitando aos interessados o encaminhamento por escrito de contribuições e questionamentos, que devem ser respondidos motivadamente pelo InPACTA; e

XI – Audiência pública: para consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócios 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 InPACTA.

Art. 13 Os procedimentos de diálogo devem ser motivados e podem ser sugeridos por terceiros interessados ou por empregados e administradores dos órgãos do InPACTA.

§ 1º 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.

§ 2º 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.



§ 3º Os diálogos com agentes colaboradores devem ser divulgados no sítio eletrônico do InPACTA, 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.

§ 4º Os procedimentos de diálogo podem ser firmados com diferentes agentes colaboradores para uma mesma oportunidade de negócios.

§ 5º Os procedimentos de Diálogo não asseguram aos agentes colaboradores preferência na seleção de parceiro para a oportunidade de negócios, porém, suas conclusões podem ser utilizadas como justificativa para reconhecer eventual inviabilidade de competição, se caracterizadas algumas das hipóteses do Art. 14 do presente Regulamento.

§ 6º O InPACTA deve dar publicidade a todos os procedimentos de diálogo nos termos da Lei Federal n.º 12.527/2011 (Lei de Acesso à Informação – LAI), obedecidas, quando for o caso, as disposições do Art. 11 deste Regulamento.

Art. 14 O Procedimento de Manifestação de Interesse Privado (PMIP), facultativo para o InPACTA, deve observar a seguinte tramitação:

I – 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;

II – A área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócios, 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);

III – O parecer prévio da área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócios 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 InPACTA;

IV – O procedimento de manifestação de interesse privado não depende de provocação de terceiro, podendo ser instaurado de ofício, conforme norma de delegação de competências do InPACTA;

V – O procedimento de manifestação de interesse privado deve ser realizado por meio de edital de chamamento público contendo, no mínimo:

a) escopo, diretrizes, premissas e Plano de Negócios Preliminar previsto no inciso XXI do Art. 3º deste Regulamento;

b) prazo e forma para apresentação de requerimento de autorização, requisitos de habilitação e qualificação técnica, bem como compatibilidade com o Código de Ética, Conduta e Integridade do InPACTA;

c) prazo para entrega dos projetos, levantamentos, investigações ou estudos, fixado de acordo com a complexidade das atividades;

d) critérios de análise, aprovação e seleção das propostas apresentadas, inclusive hipóteses e limites de ressarcimento;

e) informações públicas disponíveis para subsidiar os interessados, inclusive estimativas de capacidade e cronograma de investimentos do InPACTA;

f) regras de recursos administrativos.



VI – 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;

VII – A minuta do edital deve ser submetida à análise jurídica, ressalvados os casos de minutas-padrão já analisados e aprovados pela Área Jurídica;

VIII – O edital de chamamento público deve ser publicado no sítio eletrônico do InPACTA, 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;

IX – Os autorizados a apresentarem projetos, levantamentos ou estudos podem solicitar reuniões com representantes do InPACTA, a fim de receber esclarecimentos e relatar o andamento de suas atividades;

X – 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;

XI – A recomendação de seleção e o arbitramento do valor de ressarcimento devem ser autorizados, conforme norma de delegação de competências do InPACTA, e publicados no sítio eletrônico do InPACTA, cabendo:

a) A interposição de recurso, no prazo de 5 (cinco) dias úteis;

b) As contrarrazões, também no prazo de 5 (cinco) dias úteis.

XII – O resultado final do procedimento de manifestação de interesse privado deve ser aprovado conforme norma de delegação de competências do InPACTA e publicado no sítio eletrônico do InPACTA;

XIII – 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

XIV – 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.

§ 1º 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.

§ 2º Os autores ou responsáveis economicamente pelos projetos, levantamentos, ou estudos apresentados podem participar direta ou indiretamente do chamamento público para a oportunidade de negócios e serem selecionados, inclusive, se for o caso, reconhecendo-se a inviabilidade de competição.

Art. 15 A audiência e a consulta pública são abertas a qualquer interessado e se destinam à apreciação pública de minuta de edital de chamamento público e seus documentos anexos.



§ 1º Os procedimentos de audiência e consulta pública devem observar a publicação pelo InPACTA, em seu sítio eletrônico, do edital de chamamento público e seus documentos anexos, facultada a publicação em outros veículos de comunicação e o envio direto a potenciais interessados e a entidades de classe, devendo conter:

- I – A data para a sessão de audiência pública e a data e o 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 – Os procedimentos para a realização das discussões em audiência ou consulta pública, inclusive com a designação de presidência da mesa, e a definição prévia de apresentações, tempo e ordem para as intervenções dos participantes;
- III – As contribuições esperadas com a realização da audiência ou consulta pública, com o esclarecimento de que a finalidade é receber sugestões e questionamentos para consolidar a versão final de edital de chamamento público de oportunidade de negócios, 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.

§ 2º A audiência e a consulta pública podem ser realizadas concomitantemente.

CAPÍTULO VI DO PLANEJAMENTO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

Art. 16 Instaurado o processo administrativo, na forma do Art. 5º deste Regulamento, a área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócios deve realizar a Avaliação Preliminar da oportunidade.

§ 1º A área responsável pode consultar outros setores do InPACTA, com destaque para aspectos técnicos, jurídicos, financeiros e orçamentários, contábeis, tributários, comerciais e de mercado.

§ 2º A avaliação preliminar não deve ser exauriente sobre a oportunidade de negócios, limitando-se à conveniência e à viabilidade em razão de sua aderência à atuação do InPACTA e às projeções iniciais de mercado.

§ 3º A avaliação preliminar deve ser formalizada por meio de Relatório de Avaliação Preliminar, contendo, no mínimo:

- I – Descrição sumária da oportunidade de negócios;
- II – Aderência à atuação do InPACTA, demonstrando a adequação da oportunidade ao objeto social e aos objetivos de inovação e negócio traçados na estratégia de longo prazo do InPACTA;
- III – Projeções iniciais de mercado; e
- IV – Recomendação motivada pelo prosseguimento ou não do processo de formação da parceria em oportunidade de negócios pelo InPACTA.

§ 4º O Relatório de Avaliação Preliminar deve ser submetido ao Diretor-Presidente, conforme normativo interno do InPACTA, para:

- I – Aprovação;



II – Reprovação; ou

III – Aprovação parcial, com a determinação de sua revisão, implementação de diligências, alterações, complementações e/ou esclarecimentos, à área responsável pelo Planejamento das Parcerias em Oportunidades de Negócios.

§ 5º Quando a propositura for apresentada pelo próprio Diretor-Presidente, deverá estar acompanhada da assinatura de, pelo menos, mais um membro da Diretoria Executiva.

Art. 17 Após a aprovação do Relatório de Avaliação Preliminar, a área responsável pelo planejamento da oportunidade de negócios deve elaborar o Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio.

§ 1º Conforme normativo interno do InPACTA, poderá ser designado um grupo multidisciplinar para auxiliar na elaboração do Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio.

§ 2º O Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio deve conter, conforme o caso, as seguintes informações:

I – Indicação da inexigibilidade, inviabilidade de competição ou o mapeamento preliminar de eventuais agentes colaboradores interessados na oportunidade de negócios com a necessidade de realização de chamamento público;

II – Avaliação técnica e econômico-financeira das soluções disponíveis no mercado que sejam compatíveis com a oportunidade de negócios, ou, no caso de inexigibilidade, avaliação técnica e econômico-financeira do agente colaborador a ser avaliado;

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

IV – Os objetivos pretendidos pelo InPACTA com o desenvolvimento da parceria em oportunidade de negócios;

V – Análise de viabilidade da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócios, contemplando:

- a) A identificação de iniciativas concorrentes ou similares;
- b) A definição de públicos-alvo;
- c) A estratégia preliminar de inserção e de posicionamento da solução; e
- d) A verificação de sua aderência ao interesse público.

VI – Viabilidade técnica e operacional da oportunidade de negócios, não exauriente, tendo em vista que o detalhamento ocorrerá no Plano de Oportunidade de Negócio Específica, devendo contemplar:

- a) Estimativa inicial de recursos tecnológicos e humanos a serem mobilizados e oferecidos pelo InPACTA e pelo parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da oportunidade de negócios e de sua exequibilidade;
- b) Avaliação de necessidade de adequação do ambiente do InPACTA e de segurança digital para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócios;
- c) Avaliação de necessidade de contratações correlatas ou interdependentes pelo InPACTA e pelo futuro parceiro para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado da solução a ser desenvolvida mediante parceria em oportunidade de negócios;

- d) Se for o caso, estratégia de mitigação de dependência tecnológica em relação ao parceiro ou a terceiros; e
- e) Se for o caso, hipóteses de prorrogação, extinção e medidas de transição e de encerramento contratual.

VII – Viabilidade econômico-financeira da parceria em oportunidade de negócios, não exauriente, devendo contemplar, no que couber, tendo em vista que haverá o detalhamento no Plano da Oportunidade de Negócio Específica:

- a) Estimativa de investimento para o desenvolvimento, estruturação e inserção no mercado do produto a ser gerado pela oportunidade de negócios;
- b) Estimativa de custos operacionais e de manutenção;
- c) Previsão de obtenção de linhas de crédito e financiamento; e
- d) Estimativa de retorno para o InPACTA e para o parceiro.

VIII – Indicação do prazo do contrato de parceria em oportunidade de negócios, permitindo-se a previsão de prorrogações sucessivas e a previsão de prazo indeterminado, que deve ser justificada;

IX – Diretrizes para a gestão de governança e da instrução do processo de tomada de decisão relacionado à parceria em oportunidade de negócios;

X – Indicação da necessidade de contratação de consultorias especializadas, inclusive financeira e jurídica, relacionada ao desenvolvimento de parceria em oportunidade de negócios, se for o caso;

XI – Diretrizes acerca da propriedade da solução a ser desenvolvida em parceria em oportunidade de negócios e dos direitos reconhecidos ao InPACTA; e

XII – Avaliação de risco da oportunidade de negócios, formalizada por mapa de risco, com a identificação dos principais riscos, intrínsecos e extrínsecos, sua qualificação, distribuição e medidas mitigadoras.

§ 3º O Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio deve ser submetido ao Diretor-Presidente do InPACTA, para:

- I – Aprovação;
- II – Reprovação; ou
- III – Aprovação parcial, com a determinação de sua revisão, implementação de diligências, alterações, complementações e/ou esclarecimentos, à área responsável pelo Planejamento das Parcerias em Oportunidade de Negócios.

CAPÍTULO VII DA SELEÇÃO DO PARCEIRO DE NEGÓCIOS

Art. 18 A etapa de seleção do parceiro visa à escolha da interessada que reúna as características adequadas e apresente potencial de gerar o melhor resultado institucional e técnico ao InPACTA, com aderência ao interesse público e aos objetivos estatutários.

§ 1º O processo deve ser desenvolvido de forma aberta e dialógica, reconhecendo-se que a avaliação das características particulares dos interessados, embora vinculada à oportunidade de negócios 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.

§ 2º Os aspectos subjetivos da seleção do parceiro não afastam o compromisso do InPACTA de:

- I – Motivar de forma coerente e adequada às suas decisões discricionárias;
- II – Adotar procedimentos transparentes;
- III – Seguir elevados padrões de governança;
- IV – Ser intransigente no cumprimento do Código de Ética, Conduta e Integridade do InPACTA; e
- V – Verificar a presença de impedimentos à contratação de determinados parceiros.

§ 3º 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.

§ 4º Não configurada uma das hipóteses de inviabilidade de competição previstas neste Regulamento, o InPACTA deve realizar procedimento competitivo, cujo propósito é garantir aos interessados, em observância ao princípio da isonomia, oportunidade para:

- I – Demonstrarem o atendimento aos requisitos de qualificação e de habilitação;
- II – Apresentarem os documentos pertinentes à sua proposta e às suas características vinculadas à oportunidade de negócios específica e definida;
- III – Agirem em conformidade com os requisitos estabelecidos em edital de chamamento público.

§ 5º Os critérios de homologação e julgamento estabelecidos no edital de chamamento público não afastam a competência discricionária do InPACTA para avaliar e negociar os diversos matizes que compõem o desenvolvimento, a estruturação, a inserção no mercado e a operação de cada oportunidade de negócios específica e definida, variáveis muitas vezes fundamentais para aferir a vantagem da escolha de determinada interessada para o InPACTA e inviáveis de serem pré-determinadas objetivamente e de forma exauriente em edital ou documento equivalente.

§ 6º A etapa de seleção do parceiro deve ser realizada de acordo com as diretrizes do Plano Preliminar da Oportunidade de Negócios, realizando todos os procedimentos e provendo as motivações das decisões discricionárias por meio da remissão a pareceres técnicos e jurídicos ou documentos equivalentes, elaborados por outros setores do InPACTA ou de terceiros.

§ 7º A área responsável pela seleção do parceiro deve elaborar Nota Técnica de Seleção de Parceiro, 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.

§ 8º A área responsável pela seleção do parceiro, com ou sem a participação de outros setores do InPACTA, 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 negócios, inclusive permitindo a apresentação de documentos novos.

§ 9º A área responsável pela seleção do parceiro, em razão das propostas apresentadas, de diligências e/ou das eventuais reuniões realizadas, pode alterar ou acrescer 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.

§ 10 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.

I – 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 InPACTA a erro.

§ 11 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.

Art. 19 A inviabilidade de competição depende da comprovação de uma das seguintes hipóteses:

I – A interessada é a única que pode desenvolver e estruturar a oportunidade de negócios específica e definida com o InPACTA, em razão de suas características particulares;

II – A parceria envolver a prestação de serviços técnicos especializados, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notório saber, hipótese em que a inviabilidade de competição decorre da própria especialização reconhecida, conforme previsto na legislação aplicável;

III – O êxito da oportunidade de negócios 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 negócios;

IV – O êxito da oportunidade de negócios depende do sigilo da intenção do InPACTA de firmar a parceria, em razão de aspectos de mercado e concorrenciais; e

V – O InPACTA pretende selecionar diversas interessadas, sem relação de exclusão.

§ 1º O fato de a interessada ter formulado ao InPACTA proposta e/ou Manifestação de Interesse Privado (PMIP) para o desenvolvimento de oportunidade de negócios, não é o bastante para configurar a inviabilidade de competição.

§ 2º O fato de a interessada apresentar ao InPACTA aspectos sigilosos de negócio não é o bastante para justificar a inviabilidade de competição, devendo o InPACTA, neste caso, com base neste Regulamento, firmar Termo de Confidencialidade, comprometendo-se a tomar todas as medidas de governança para assegurar o sigilo de tais informações.

Art. 20 A comprovação de que a interessada é a única com quem o InPACTA pode firmar parceria para o desenvolvimento e estruturação de uma oportunidade de negócios deve ser realizada, conforme o caso, por meio de:

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 negócios, total ou parcialmente, é comercializado ou fabricado pela interessada de modo exclusivo;

III – Outros contratos ou extratos de contratos firmados pela interessada, com o objeto da oportunidade de negócios, com fundamento nos incisos I e II do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016 ou no inciso I do Art. 74 da Lei Federal n.º 14.133/2021 ou sob qualquer outro fundamento que lhe reconheça, ou, seja indicativo de exclusividade;

IV – Documentos que comprovem o notório saber do agente colaborador, tais como publicações, estudos, desempenho anterior, prêmios, equipe técnica especializada, estrutura organizacional ou outros elementos que evidenciem sua especialização singular, nos termos do § 1º do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016;

V – Consultas direcionadas a outros agentes colaboradores, 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 negócios oferecida ou vislumbrada para ser desenvolvida ou estruturada com o interessado; e

VI – Declarações de especialistas ou de centros de pesquisa sobre as características exclusivas do objeto da oportunidade de negócios.

§ 1º Nas hipóteses de inviabilidade de competição, a formação da parceria em oportunidade de negócios observará rito simplificado, compatível com a natureza da inexigibilidade de procedimento competitivo, dispensada a realização de chamamento público e de diálogo competitivo, sem prejuízo da motivação dos atos e da observância aos princípios da Lei Federal n.º 13.303/2016 e deste Regulamento.

§ 2º O rito simplificado de que trata o caput deverá ser instruído, no mínimo, com:

I – Relatório de Avaliação Preliminar e Plano Preliminar da Oportunidade de Negócio, com indicação expressa da hipótese de inviabilidade de competição/inexigibilidade aplicada;

II – documentos que comprovem a inviabilidade de competição, nos termos dos incisos I a VI do caput desse artigo ou de outros elementos considerados idôneos;

III – avaliação técnica e econômico-financeira do agente colaborador;

IV – manifestação da Área Jurídica quanto à caracterização da hipótese de inexigibilidade, à adequação do rito simplificado e à minuta contratual ou documento equivalente;

V – decisão da instância competente sobre a formação da parceria, com posterior homologação do processo, nos termos dos Arts. 25 e 26 deste Regulamento.

§ 3º Nas hipóteses de inexigibilidade, as etapas previstas neste Regulamento poderão ser agrupadas em atos únicos ou sucessivos, desde que preservadas a segregação de funções e a suficiência da instrução processual

§ 4º Aplicam-se às parcerias celebradas com fundamento em inexigibilidade, no que couber, as disposições relativas à homologação do processo e à formalização da parceria, previstas nos Capítulos VIII e IX deste Regulamento.

Art. 21 Nos casos em que o InPACTA pretende formalizar parceria com múltiplos parceiros, sem relação de exclusão (sem competição), deve publicar edital de chamamento público para selecionar os potenciais interessados, cujo teor deve indicar, no mínimo:

- I – Especificação do escopo da solução a ser desenvolvida e operacionalizada mediante parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, 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 negócios;
- II – As exigências que devem ser cumpridas pelos interessados, inclusive, se for o caso, de qualificação técnica e econômico-financeira;
- III – Os critérios de compartilhamento dos riscos e resultados operacionais e econômicos, que poderão sofrer alterações no curso das negociações;
- IV – As formalidades, os procedimentos e os prazos para o desenvolvimento, estruturação e exploração comercial da oportunidade de negócios; e
- V – As normas de caráter operacional da oportunidade de negócios.

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

Art. 22 Nas hipóteses de viabilidade de competição (com relação de exclusão), o parceiro deve ser escolhido com base em edital de chamamento público, que deve conter:

- I – Especificação do escopo da solução a ser desenvolvida mediante parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, 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 os resultados institucionais, operacionais e de sustentabilidade da oportunidade de negócios;
- II – Requisitos para a qualificação, inclusive de qualificação técnica e econômico-financeira, que devem ser apresentados pelas interessadas e avaliados pelo InPACTA 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;
- 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 ou outra forma associativa em oportunidade de negócios;
- IV – 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 negócios;
- V – Quando for o caso, as normas de caráter operacional sobre a parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios;
- VI – Os critérios para a seleção do parceiro, 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 do InPACTA 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 especial, inclusive, conforme o caso, com especialistas e membros externos ao InPACTA;

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 – 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;

XII – 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 negócios;

XIII – Foro competente para resolução de controvérsias relacionadas ao chamamento público, que deve ser, via de regra, o da Comarca de Maringá, Estado do Paraná; e

XIV – Minuta referencial do contrato de parceria em oportunidade de negócios.

§ 1º O edital de chamamento público deve ser publicado no sítio eletrônico do InPACTA, 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.

§ 2º O prazo do edital de chamamento público deve ser, no mínimo, de 30 (trinta) dias.

Art. 23 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 negócios:

I – 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;

II – 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 InPACTA aferir a proposta de negócio que lhe seja a mais vantajosa;

III – A avaliação dos aspectos referidos no inciso II deve ser motivada por parte do InPACTA, 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;

IV – Quando possível, a análise dos aspectos indicados no inciso II, ainda que influenciada em alto grau por aspectos subjetivos, deve ser objetivamente parametrizada;

V – 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:

- a) A pontuação a ser atribuída não deve depender da duração de trabalhos realizados pelas interessadas;
- b) É vedada a atribuição de pontuação progressiva a um número crescente de atestados comprobatórios de experiência de idêntico teor;
- c) 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;
- d) 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 negócios.

VI – É permitido pontuar certificações apresentadas pelas interessadas, desde que guardem relação de pertinência e sejam relevantes para o objeto da oportunidade de negócios.

Art. 24 A avaliação dos aspectos econômico-financeiros das propostas de parceria em oportunidade de negócios deve seguir as seguintes diretrizes, a serem, conforme o caso, especificadas no edital de chamamento público:

- I – Definição de parâmetros para a avaliação da viabilidade econômico-financeira da oportunidade de negócios para o InPACTA, de acordo com as particularidades de cada caso, podendo-se considerar a necessidade de investimentos, estimativas de custos de manutenção e operação diretos e indiretos, remuneração do parceiro, projeções de sustentabilidade financeira, eventual transferência de tecnologia, estimativas de receitas acessórias e demais benefícios institucionais; e
- II – É facultada a previsão de remuneração-base, que poderá ser ajustada para mais ou para menos, conforme parâmetros previamente definidos no edital e em vista das especificidades da proposta técnica mais bem avaliada, sempre resguardada a observância do interesse público e dos objetivos estatutários do InPACTA.

CAPÍTULO VIII DA HOMOLOGAÇÃO DO PROCESSO

Art. 25 A interessada mais bem classificada na etapa de seleção do parceiro deverá apresentar Autodeclaração de Integridade e Ausência de Conflito de Interesses, assinada por seus representantes legais, atestando:

- I – A inexistência de impedimentos legais ou estatutários à celebração da parceria;
- II – A inexistência de situações de conflito de interesses, nepotismo ou outras que comprometam a isonomia e a transparência; e
- III – A veracidade das informações prestadas, sob pena de responsabilização administrativa, civil e penal.

§ 1º O InPACTA poderá, a seu critério, realizar diligências complementares para verificar a veracidade das informações constantes na Autodeclaração de Integridade e Ausência de Conflito de Interesses, inclusive mediante consultas a cadastros públicos, solicitações de documentos adicionais ou outras medidas de *compliance* que entender necessárias.



§ 2º A Nota Técnica de Seleção de Parceiro, acompanhada da Autodeclaração de Integridade e Ausência de Conflito de Interesses e, quando aplicável, das diligências complementares realizadas pelo InPACTA, deve servir de insumo para a decisão da instância competente quanto à homologação ou não do processo de formação da parceria e da própria oportunidade de negócios, bem como para a eventual adoção de outras providências consideradas adequadas, tais como anulação parcial do processo, desqualificação ou desclassificação de interessadas.

Art. 26 A homologação do processo administrativo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios deverá ser precedida de análise jurídica, especialmente quanto à sua legalidade.

§ 1º Na fase de homologação, é permitido:

- I – Homologar o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios;
- II – Revogar o processo de formação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios por razões de conveniência e de oportunidade do InPACTA; ou
- III – Anular o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios por ilegalidade, salvo nas situações em que:
 - a) O vício de legalidade for convalidável;
 - b) O vício de legalidade não causar dano ou prejuízo ao InPACTA ou a terceiro; ou
 - c) O vício de legalidade não contaminar a totalidade do processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, caso em que deve determinar aos setores competentes o refazimento da etapa ou ato viciado e o prosseguimento do processo.

§ 2º 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.

§ 3º 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.

§ 4º A revogação ou anulação do processo de formação de parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, ainda que parcial, deve ser motivada, abordando-se todos os fundamentos apresentados pela interessada selecionada em sua manifestação.

CAPÍTULO IX DA FORMALIZAÇÃO DA PARCERIA OU OUTRA FORMA ASSOCIATIVA

Art. 27 Os contratos de parceria e outras formas associativas para colaboração estratégica, firmados pelo InPACTA, são regidos por suas cláusulas, que devem ser fundamentadas, no que couber, nas disposições aplicáveis da Lei Federal n.º 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.

§ 1º Os contratos de parceria e outras formas associativas para colaboração estratégica devem conter, conforme o caso, as seguintes cláusulas:

- I** – O objeto e seus elementos característicos;
- II** – A obrigação das partes de desenvolverem Plano de Negócios detalhado, com base no Plano Preliminar e na proposta apresentada na etapa de seleção, indicando prazos e instâncias de aprovação;
- III** – Indicação de eventuais contratos coligados, considerados acessórios e dependentes do contrato de parceria, que devem ser firmados pelas partes, com suas bases e diretrizes, incluindo, por exemplo, consórcios, contratos de cooperação, acordos de níveis de serviço, contratos de licenciamento de *software*, transferência de tecnologia ou outros instrumentos jurídicos compatíveis com a natureza do InPACTA;
- IV** – Cronograma com a indicação de cada uma das etapas referentes ao desenvolvimento, implantação e operacionalização da parceria em oportunidade de negócios;
- V** – Prazo do contrato de parceria;
- VI** – Os direitos e as obrigações das partes, inclusive de natureza financeira, técnica, operacional e institucional;
- VII** – Os critérios de repartição de custos, riscos e benefícios da parceria, com a definição das receitas destinadas à sustentabilidade do InPACTA e ao parceiro, e, quando for o caso, critérios de atualização, reajuste e revisão;
- VIII** – Cobertura de seguros, quando aplicável;
- IX** – As hipóteses e instrumentos para a alteração e revisão do contrato;
- X** – Os critérios para apuração de responsabilidade e reparação de danos; e
- XI** – As hipóteses de extinção do contrato e suas consequências jurídicas, podendo ser prevista condição resolutiva em razão da evolução do objeto da parceria, da sua viabilidade técnica, institucional ou social, da realização de testes e da aprovação de protótipos.

§ 2º A matriz de risco constitui documento anexo e integrante do contrato de parceria em oportunidade de negócios, destinada a definir a alocação de riscos e responsabilidades entre o InPACTA e o parceiro, de modo a assegurar a sustentabilidade institucional da parceria e a compatibilidade com o interesse público. A matriz deve distribuir de forma eficiente os riscos e os ônus decorrentes de eventos supervenientes, considerando os direitos e as obrigações contratuais, a natureza dos riscos, o beneficiário direto das prestações envolvidas e a capacidade de cada parte para melhor gerenciá-los.

Art. 28 Os contratos de parceria em oportunidade de negócios devem prever que qualquer comunicação pertinente ao contrato, a ser realizada entre o InPACTA 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.

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

Art. 29 Homologado o processo de formação da parceria ou outra forma associativa em oportunidade de negócios, a interessada selecionada deve ser convocada para assinar Termo de Confidencialidade e participar da estruturação conjunta da minuta de Contrato, de acordo com as premissas estabelecidas ao longo do processo.

§ 1º 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 orçamentário, tributário, comercial e contábil.

§ 2º A recusa injustificada da interessada selecionada em celebrar Termo de Confidencialidade ou Contrato em oportunidade de negócios no prazo estabelecido pelo InPACTA, caracterizará sua desistência, sujeitando-a às penalidades e/ou procedimentos estabelecidos no edital do chamamento público.

§ 3º O contrato de parceria em oportunidade de negócios pode ser alterado por acordo entre as partes para atender às necessidades financeiras, técnicas, operacionais ou institucionais verificadas ao longo do desenvolvimento e da execução da parceria, sendo vedadas quaisquer alterações que descaracterizem a oportunidade de negócios ou comprometam a sustentabilidade institucional do InPACTA e a observância do interesse público.

§ 4º Os contratos e seus aditivos devem ser publicados no sítio eletrônico do InPACTA, devendo cumprir as condicionantes da legislação que regula o acesso à informação.

§ 5º 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.

§ 6º Os atos, contratos e instrumentos congêneres devem ser assinados preferencialmente de forma digital.

Art. 30 O contrato ou documento equivalente deve indicar expressamente mecanismo de solução de controvérsia, podendo-se prever:

- I – Autocomposição de conflitos, nos termos da Lei Federal n.º 13.140/2015;
- II – *Dispute board*;
- III – Arbitragem; e
- IV – Jurisdição estatal.

§ 1º 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.

§ 2º A nomeação de árbitros e indicação de Câmaras Arbitrais que tenham reconhecida experiência e notoriedade pode ser fundamentada no *caput* do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016.

§ 3º 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.

§ 4º Deve-se prever o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná, salvo em situações excepcionais, devidamente justificadas.

Art. 31 A fiscalização da execução da oportunidade de negócios consiste na verificação do cumprimento das obrigações contratuais dos parceiros, com a alocação dos recursos, pessoal qualificado, técnicas e materiais necessários.

§ 1º A gestão do contrato em oportunidade de negócios 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.

§ 2º A fiscalização do desenvolvimento da oportunidade de negócios é atribuída a empregado ou a grupo de empregados do InPACTA que integram as áreas responsáveis pelo tema gestão de contratos em oportunidade de negócios.

§ 3º A gestão do contrato em oportunidade de negócios é competência da área responsável pelo tema gestão de contratos em oportunidade de negócios.

§ 4º Os agentes de fiscalização podem ser designados pelo gestor do contrato, que pode designar mais de um agente e atribuir-lhes funções distintas, como a fiscalização administrativa, técnica e comercial.

§ 5º 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 sobre providências que importem disposição sobre o contrato, com as respectivas justificativas.

§ 6º 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 sobre providências que importem disposição sobre o contrato, com as respectivas justificativas.

§ 7º O gestor do contrato deve selecionar para atuar como agentes de fiscalização, sempre que possível, empregados com conhecimento técnico, experiência e que tenham sido capacitados.

§ 8º O agente de fiscalização, sem prejuízo de relatórios ou informativos com periodicidade previamente estabelecida, deve comunicar imediatamente ao gestor do contrato sobre ocorrências que possam ensejar, na sua avaliação, alterações, aplicação de sanções, rescisão contratual e outras medidas que importem disposição sobre o contrato.

§ 9º Cabe ao Gestor do Contrato fiscalizar se os resultados indicados no Plano de Negócios estão sendo alcançados de forma aderente à execução, verificando a adequabilidade das receitas, custos



e benefícios previstos inicialmente, bem como sua compatibilidade com a sustentabilidade institucional do InPACTA.

§ 10 Cabe ao Gestor do Contrato realizar, de forma sistemática, a avaliação de desempenho das oportunidades estratégicas implantadas, tomando como referência o Plano de Negócios elaborado para a solução em questão. A análise deve contemplar os aspectos técnicos, operacionais, econômico-financeiros e de níveis de serviço, devendo ser formalizada em relatório, com periodicidade mínima quadrimestral.

§ 11 Cabe ao Gestor do Contrato acompanhar o processo de desenvolvimento e execução da solução, mantendo a Diretoria Executiva informada sobre o andamento do projeto, a aderência ao cronograma e a observância dos riscos identificados.

CAPÍTULO X DA ALIENAÇÃO DE ATIVOS VINCULADOS À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

Art. 32 A decisão sobre alienação de ativo vinculada à oportunidade de negócios, incluindo participação acionária, deve obedecer à norma de delegação de competências do InPACTA.

§ 1º 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 Estratégicas e que deve ser aprovado conforme normativo interno do InPACTA, dispensando-se a confecção do Plano Preliminar de Negócio, referido no Art. 17º deste Regulamento, e observadas as demais disposições deste Regulamento sobre a Etapa de Planejamento da oportunidade de negócios, notadamente a necessidade de realização de avaliação preliminar.

§ 2º O Plano de Alienação de Ativo pode abranger a alienação de participação societária ou controle de mais de uma empresa de que participe o InPACTA, o que pode ser negociado e processado conjunta ou separadamente.

§ 3º O Plano de Alienação de Ativo a que se refere o § 1º deve abranger relatório sobre o ativo, com indicação do seu desempenho técnico e econômico-financeiro, razões institucionais e de gestão 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.

§ 4º O Conselho de Administração, 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.

§ 5º Para compatibilizar a necessidade de transparência e o sigilo que é próprio das operações de fusões, aquisições e de negociações de participação, o InPACTA deve cumprir as obrigações referentes aos procedimentos de comunicação aos investidores e ao mercado estabelecidos pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).



§ 6º 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.

§ 7º 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 inciso II do Art. 30 da Lei Federal n.º 13.303/2016.

§ 8º Ficam excluídos do procedimento previsto nesta seção a alienação de bens móveis e imóveis do InPACTA.

§ 9º A alienação de ativos pode ser antecedida dos procedimentos de diálogo com a iniciativa privada previstos no Art. 7º deste Regulamento.

CAPÍTULO XI DAS DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 33 O presente Regulamento deve ser aprovado pela Diretoria Executiva, como condição para que entre em vigência.

§ 1º Eventuais atualizações deste Regulamento devem ser encaminhadas para aprovação em Reunião da Diretoria Executiva.

§ 2º 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.

§ 3º Os casos omissos relativos à interpretação deste Regulamento devem ser submetidos à Diretoria Executiva.

Art. 34 Em razão da recente criação do InPACTA e do processo de implantação de sua estrutura organizacional, fica admitida, em caráter transitório e excepcional, a possibilidade de agrupamento ou acumulação de funções e etapas procedimentais previstas neste Regulamento, sempre que não for possível, de imediato, a plena segregação de funções entre as unidades responsáveis.

§ 1º O agrupamento ou acumulação de que trata o caput deverá ser justificado nos autos do processo respectivo e realizado de modo a preservar, na maior medida possível, a transparência, a rastreabilidade das decisões e a observância aos princípios da Lei Federal n.º 13.303/2016 e deste Regulamento.

§ 2º O InPACTA terá o prazo máximo de 180 (cento e oitenta) dias, contados da publicação deste Regulamento, para adequar integralmente sua estrutura, fluxos internos e processos de trabalho às disposições aqui estabelecidas, passando, ao término desse prazo, a ser vedado o agrupamento ou acumulação de funções previsto no caput.




§ 3º Decorrido o prazo referido no § 2º, a manutenção de eventual acúmulo de funções somente será admitida nas hipóteses expressamente previstas em ato normativo específico do InPACTA, observado o disposto neste Regulamento e na legislação aplicável.

Art. 35 Este Regulamento entra em vigor na data de sua aprovação pelo Conselho de Administração.

Maringá, 02 de dezembro de 2025.


Cristiane Regina de Camargo Hasegawa
Diretora-Presidente

Documento assinado digitalmente
 **IDEUBER CARLOS CELESTE**
Data: 03/12/2025 11:12:08-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Ideuber Carlos Celeste
Diretor Administrativo-Financeiro

Márcio Luis Catelan
Diretor Técnico

Aprovado pela Diretoria Executiva do InPACTA em 02/12/2025.

Documento assinado digitalmente
 **ODACIR CRISTOVAN FIORINI JUNIOR**
Data: 03/12/2025 11:01:45-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Odacir Cristovan Fiorini Júnior
Procurador Jurídico
OAB/PR 54292

