# Regulamento Interno de Plano de Negócio

## Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S.A.

**Versão 1.0 – 2021**

# SUMÁRIO

**CAPÍTULO I –** DAS DISPOSIÇÕES GERAIS ..... 3

**CAPÍTULO II –** DOS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS ..... 4

Seção I – Da Instauração e Fases do Procedimento de Celebração de Negócio Jurídico relativo à Oportunidade de Negócio ..... 4

Seção II – Do Impedimentos para celebrar negócio jurídico relativo à Oportunidade de Negócio e Outras Vedações ..... 4

**CAPÍTULO III –** DAS ETAPAS DO PROCEDIMENTO DE AVALIAÇÃO E CELEBRAÇÃO DE NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO ..... 5

Seção I - Análise Preliminar ..... 5

Seção II - Elaboração de Plano de Negócio ..... 7

Seção III - Avaliação do Plano de Negócio ..... 12

Seção IV - Formalização e Execução do Negócio Jurídico ..... 13

Subseção I - Da documentação exigível do parceiro ..... 13

Subseção II - Da formalização do Contrato de Parceria ..... 14

Subseção III - Gestão e Fiscalização de Contratos ..... 15

**CAPÍTULO IV -** DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS ..... 17

ANEXO I – Registro de Oportunidade ..... 18

Informações Gerais do RDO ..... 20

ANEXO II – Modelo de Negócio Canvas ..... 22

GLOSSÁRIO ..... 23

# Regulamento Interno de Plano de Negócio – RIPN

# Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S.A.

## CAPÍTULO I – DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

**Art. 1º** Este Regulamento é instituído com o condão disciplinar o procedimento de avaliação e celebração de negócios jurídicos que tenham por fundamento o art. 28, § 3°, inciso II, da Lei Federal nº 13.303, de 30 de junho de 2016.

**Art. 2º** Para fins deste Regulamento consideram-se oportunidades de negócios a formação e a extinção de parcerias e outras formas associativas, societárias ou contratuais, a aquisição e a alienação de participação em sociedades e outras formas associativas, societárias ou contratuais e as operações realizadas no âmbito do mercado de capitais, quando possível pela legislação de regência, pelas normas estatuárias e políticas internas da companhia.

**Art. 3º** A celebração de negócios jurídicos relativos às oportunidades de negócio pela companhia destinam-se a assegurar a seleção de parceiro para execução conjunta de Plano de Negócio específico, cuja escolha deverá estar associada às características particulares do parceiro, vinculada a oportunidades de negócio definidas e específicas, e sempre justificada a inviabilidade de procedimento competitivo.

**Parágrafo único.** A celebração de negócios jurídicos regulados por esse Regulamento deve observar os princípios da legalidade, da eficiência, da agilidade, da livre concorrência, da autonomia da vontade e da liberdade de contratação, visando a permitir que a companhia desenvolva suas atividades com mais produtividade e competitividade.

**Art. 4º** São pressupostos indispensáveis para celebração de negócio jurídico relativo à oportunidade de negócio regulada nesse Regulamento:

**I –** que a avença obrigatoriamente seja relacionada com o desempenho de atribuições inerentes aos respectivos objetos sociais da companhia e do parceiro;
**II –** que a forma do negócio jurídico não seja proibida expressamente pela legislação e/ou pelas normas estatutárias da companhia;
**III –** que reste demonstrada vantagem comercial para a companhia;

**IV –** que reste comprovado que o parceiro escolhido apresenta condições que demonstrem sua superioridade em relação às demais empresas que atuam naquele mercado;
**V –** que reste demonstrada a inviabilidade de procedimento competitivo; e
**VI –** que seja formalizado após aprovação de Plano de Negócio específico, na forma deste Regulamento.

**Art. 5º** Na celebração de negócios jurídicos previstos nesse Regulamento, os procedimentos ora estabelecidos e a respectiva sequência-padrão de suas etapas podem ser flexibilizados para atendimento específico dos princípios da agilidade e da eficiência, desde que, ao final, o Plano de Negócio contenha todos os seus requisitos, seja atingida a finalidade pretendida e estejam presentes os pressupostos indispensáveis mencionados no art. 4, deste Regulamento.

## CAPÍTULO II – DOS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS

### Seção I – Da Instauração e Fases do Procedimento de Celebração de Negócio Jurídico relativo à Oportunidade de Negócio

**Art. 6º** As autorizações para celebração de negócios jurídicos relativos à Oportunidade de Negócio ficam condicionadas à estreita observância dos limites impostos pelo Estatuto Social, pela Política de Transações com Partes Relacionadas, pelas demais políticas ratificadas pelo Conselho de Administração e pela legislação federal, estadual e municipal específicas.

**Art. 7º** O procedimento para celebração de negócios jurídicos relativos à Oportunidade de Negócio de que trata este Regulamento observará as seguintes fases, nesta ordem:

**I –** Análise Preliminar;
**II –** Elaboração de Plano de Negócio;
**III –** Aprovação do Plano de Negócio;
**IV –** Formalização e Execução do Negócio Jurídico.

### Seção II – Do Impedimentos para celebrar negócio jurídico relativo à Oportunidade de Negócio e Outras Vedações

**Art. 8º** Não poderá ser celebrado qualquer negócio jurídico na forma deste Regulamento com o parceiro:

**I –** cujo administrador ou sócio detentor de mais de 5% (cinco por cento) do capital social seja conselheiro, diretor, outro ocupante de cargo em comissão ou empregado da companhia;
**II –** que esteja cumprindo a pena de suspensão do direito de licitar e/ou contratar aplicada pela companhia;
**III –** declarado inidôneo pela União, por Estado, pelo Distrito Federal ou por Município, na forma do art. 37, inc. III da Lei Federal n° 13.303/2016; enquanto perdurarem os efeitos da sanção;
**IV –** constituído por sócio de empresa que estiver suspensa, impedida ou declarada inidônea;
**V –** cujo administrador seja sócio de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea;
**VI –** constituído por sócio ou com administrador que, no período dos fatos que deram ensejo à sanção, tenha sido sócio ou administrador de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea;
**VII –** que tiver, nos seus quadros de diretoria, pessoa que participou, em razão de vínculo de mesma natureza, de empresa declarada inidônea;
**VIII –** cujo proprietário, mesmo na condição de sócio, tenha terminado seu prazo de gestão ou rompido seu vínculo com a companhia há menos de 6 (seis) meses, contados da publicação do edital.

**Art. 9º** Serão observadas as vedações previstas na Política de Transações com Partes Relacionadas da companhia, em legislação municipal, ou em outra norma que venha a ser editada em sua substituição ou complementação.

## CAPÍTULO III – DAS ETAPAS DO PROCEDIMENTO DE AVALIAÇÃO E CELEBRAÇÃO DE NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

### Seção I - Análise Preliminar

**Art. 10.** A análise preliminar consiste no procedimento de avaliação visando à celebração de negócio jurídico relativo à oportunidade de negócio, que dar-se-á por iniciativa proposta pela Diretoria de Negócios, a ser elaborada mediante Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio (RDO), que deverá conter, no mínimo:

**I –** registro de oportunidade ou RDO, com informações sobre a oportunidade de negócio a ser avaliada, com expressa justificativa acerca da escolha do parceiro, conforme modelo na forma do Anexo I;
**II –** modelo de Negócio Canvas, preenchido a partir do Registro de Oportunidade ou RDO, conforme modelo na forma do Anexo II;
**III –** alinhamento com as iniciativas traçadas para concretizar os objetivos definidos no Planejamento Estratégico da companhia;
**IV –** outras informações complementares específicas do negócio, quando for identificada a necessidade ou solicitada pela Diretoria Executiva.

**Art. 11.** A área responsável pela elaboração do RDO poderá requisitar apoio, auxílio ou orientação de outra área da companhia, visando à demonstração prévia de viabilidade mínima da oportunidade.

**Art. 12.** Após finalizado, o Resumo Executivo será devidamente autuado em procedimento administrativo físico ou via sistema a ser utilizado para a tramitação do procedimento e encaminhado ao Diretor Presidente para decisão acerca da análise preliminar.

**Art. 13.** Para decisão acerca da análise preliminar, o Diretor Presidente poderá solicitar complementações ou esclarecimentos no Resumo Executivo, no prazo em que determinar.

**Parágrafo único.** Se houver necessidade de complementações ou esclarecimentos, a área responsável poderá adotar as providências mencionadas no art. 11, que poderão, inclusive, ser recomendadas pelo Diretor Presidente.

**Art. 14.** Se não houver necessidade de complementações ou esclarecimentos, ou tendo esses sido realizados a contento, o Diretor Presidente decidirá sobre a análise preliminar, avaliando se a oportunidade de negócio apresentada tem:

**I –** aderência ao Planejamento Estratégico da companhia,
**II –** possui potencial de ser vantajosa para a companhia, e
**III –** se a contrapartida pretendida é proporcional aos ganhos potenciais.

**Art. 15.** A análise preliminar, que é decisão exclusiva do Diretor Presidente, pode resultar:

**I –** rejeição do Resumo Executivo da Oportunidade apresentado, hipótese em que o procedimento será arquivado, com a impossibilidade de apresentação do mesmo Resumo Executivo, sem qualquer alteração ou complementação substancial; ou
**II –** aprovação do Resumo Executivo, hipótese em que o procedimento deverá prosseguir, mediante decisão com fundamentação sucinta pelo Diretor-presidente, e encaminhamento do procedimento à área responsável pela elaboração do Resumo Executivo, bem como para que sejam adotadas as providências para elaboração de Plano de Negócio.

**Art. 16.** O procedimento de análise preliminar para avaliação e celebração da Oportunidade de Negócio poderá ser instaurado a partir de iniciativa do Diretor-presidente da companhia, hipótese em que ficam dispensados os atos previstos nos artigos 11 a 13 deste Regulamento.

**Parágrafo único.** Na hipótese prevista no caput desse dispositivo, o Diretor-presidente deverá registrar procedimento administrativo físico ou via sistema para tramitação do procedimento o Resumo Executivo, a ser elaborado na forma do artigo 10 deste Regulamento, acompanhado da decisão de que trata o artigo 15, inciso II, prosseguindo-se o procedimento para a elaboração do Plano de Negócio.

## Seção II - Elaboração de Plano de Negócio

**Art. 17.** O Plano de Negócio é o documento fundamental, de natureza estratégica e operacional, da oportunidade de negócio, que será analisado pelo órgão estatutariamente competente para decidir sobre sua aprovação e consequente celebração do instrumento jurídico relativo à oportunidade de negócio, assim formalizando-a.

**Art. 18.** O Plano de Negócio deve ser elaborado por um Grupo de Trabalho, a ser liderado pela Diretoria de Negócios, e deverá ter também a participação obrigatória de ao menos um membro das seguintes áreas:

**I –** Jurídico Consultivo;
**II –** *Compliance* e Gestão de Riscos;
**III –** Financeiro/Contábil;
**IV –** Licitações, Contratos e Infraestrutura; e
**V –** Área técnica da companhia, que pode estar envolvida na execução do Plano de Negócio.

**§1º** A responsabilidade pela formação do Grupo de Trabalho é da Diretoria de Negócios, que deverá solicitar aos superiores de cada uma das áreas mencionadas nos incisos deste artigo que forneçam os recursos humanos necessários à elaboração do Plano de Negócio.

**§2º** Após a indicação de todos os membros pelas áreas respectivas, o Grupo de Trabalho será formalizado por resolução específica para essa finalidade, a ser expedida na forma das normas internas da companhia.

**§3º** A formalização do grupo de trabalho com escopo de construção do Plano de Negócio não exclui nem restringe a análise do negócio por especialistas que poderão ser contratados para realização de estudos de alta complexidade, devidamente justificada a necessidade.

§ 4º Em havendo a possibilidade de ocorrer o tratamento de dados pessoais na execução do negócio jurídico decorrente do plano de negócio, integrará o Grupo de Trabalho o profissional de privacidade de dados da empresa.

**Art. 19.** O Plano de Negócio deverá conter, obrigatoriamente, os seguintes elementos:

**I –** sumário executivo;
**II –** análise de mercado;
**III –** plano de marketing;
**IV –** plano operacional;
**V –** plano financeiro;
**VI –** construção de cenários;
**VII –** avaliação estratégica;
**VIII –** minuta do contrato a ser firmado.

**Art. 20.** O sumário executivo deverá conter o resumo dos principais pontos analisados no Plano de Negócio, com descrição, no mínimo, dos dados referentes às empresas envolvidas no negócio e os dados do empreendimento.

**§1º** Deverão ser descritos, obrigatoriamente, os seguintes dados das empresas envolvidas no negócio:

**I –** missões, valores e objetivos sociais ou estatutários;
**II –** atividades econômicas desenvolvidas;
**III –** forma jurídica;

**IV –** enquadramento tributário;
**V –** experiência no ramo de atividade relacionado ao negócio a ser firmado;
**VI –** rol de pessoas ocupantes dos cargos de administração da empresa;
**VII –** características específicas que definiram a escolha do parceiro, como expertise identificada, projetos anteriores e situação da empresa no mercado, entre outras características.

**§2º** Deverão ser descritas, de forma objetiva, todas as características do empreendimento analisado, com, no mínimo, as informações sobre o negócio a ser firmado, o detalhamento técnico, o que se pretende executar, a forma de implementação, os bens e serviços abrangidos, o mercado em que se pretende ingressar, o investimento, a fonte de recursos, a expectativa de faturamento mensal, o lucro esperado, a previsão de tempo de retorno do investimento, a forma de repartição dos lucros, o diferencial do negócio e a conclusão sobre a viabilidade do negócio sob os diversos aspectos analisados ao longo da elaboração do Plano de Negócio.

**Art. 21.** As análises de mercado e de viabilidade do negócio perante o mercado-alvo deverão partir de estudo para identificação das características, interesses, comportamentos e abrangência dos potenciais consumidores dos bens ou serviços resultantes da parceria e dos concorrentes.

**Parágrafo único.** A análise de viabilidade do negócio perante o mercado deverá considerar, no mínimo, os seguintes elementos:

**I –** o tamanho do mercado-alvo, se local, regional, nacional ou internacional;
**II –** o porte dos consumidores e sua capacidade de pagamento;
**III –** a expectativa do mercado sobre a qualidade do produto ou serviço a ser ofertado, bem como da forma de atendimento;
**IV –** os pontos fortes e fracos da concorrência relacionados à qualidade de produtos e serviços, preço cobrado, área de abrangência, forma de atendimento, condições de pagamento e garantias, entre outros.

**Art. 22.** O plano de marketing objetiva detalhar a estratégia de atuação e divulgação do empreendimento no mercado e deverá descrever:

**I –** os bens e serviços resultantes da parceria, suas características, garantias e preços;
**II –** forma de divulgação e distribuição;

**III –** grau de inovação e diferenciação do negócio em comparação aos produtos e serviços existentes no mercado;
**IV –** nível de segmentação do mercado e direcionamento a ser dado ao negócio, com especificação da segmentação a ser adotada, se para um mercado de massa, segmento, nicho ou local, com base em variáveis demográficas, geográficas e comportamentais, entre outras.

**Art. 23.** O plano operacional visa à análise da capacidade operacional do empreendimento e deverá conter:

**I –** descrição, de forma detalhada, das etapas de execução do negócio, da forma de distribuição, de atendimento e de logística;
**II –** análise da viabilidade técnica;
**III –** análise da necessidade e de disponibilidade de pessoal qualificado.

**Art. 24.** O plano financeiro é necessário para verificação da vantajosidade econômico-financeira da parceria para execução do negócio, bem como da viabilidade do investimento no negócio, e deverá conter, no mínimo:

**I –** demonstração do investimento total, investimento fixo, investimentos pré-operacionais e da necessidade do capital de giro para o empreendimento;
**II –** estimativa de custos diretos e indiretos, fixos e variáveis do empreendimento;
**III –** estimativa de faturamento e lucro mensais;
**IV –** indicadores de viabilidade do negócio, tais como ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento;
**V –** análise de viabilidade do negócio frente aos regimes tributários e forma jurídica a ser adotada na parceria;
**VI –** análise da viabilidade do investimento de recursos no empreendimento, respeitando-se o plano orçamentário da companhia;
**VII –** análise dos indicadores financeiros da empresa parceira, com a finalidade de verificação de solidez, liquidez e estrutura patrimonial razoáveis para cumprimento do papel assumido na parceria do negócio.

**Art. 25.** No Plano de Negócios deverá ser realizada a construção de cenários que poderão inviabilizar a concretização do negócio ou distorcer as estimativas de retorno previstas para o empreendimento, com a finalidade de avaliação do risco, seus impactos e probabilidades, considerando-se os ambientes interno e externo da companhia.

**§1º** Do ponto de vista do ambiente interno, deverão ser considerados os fatores de produção, finanças, recursos humanos, marketing e *compliance*.

**§2º** Do ponto de vista do ambiente externo, deverão ser considerados os fatores econômico, natural, demográfico, tecnológico, político, legal, cultural e mercadológico.

**Art. 26.** A avaliação estratégica tem por finalidade verificar os requisitos de legalidade e de *compliance* para a formalização do negócio e evitar que ocorram desvios de finalidade, por meio da formalização da parceria em oportunidade de negócio. A avaliação deverá abordar, no mínimo, os seguintes aspectos:

**I –** alinhamento do negócio aos objetivos estatutários, ao planejamento estratégico, à missão e aos valores da companhia;
**II –** inexistência de conflitos de interesses entre as partes negociantes;
**III –** observância da legislação, do estatuto social e das políticas da companhia, em especial da Lei Federal nº 12.846/2013 e da política de transações com partes relacionadas;
**IV –** existência de *compliance* na empresa parceira ou a possibilidade de implementação de programa de *compliance* e integridade em até 6 meses após a pactuação, sob pena de rescisão contratual;
**V –** idoneidade e reputação da parte negociante e de seus administradores perante o mercado;
**VI –** análise jurídica sobre o(s) instrumento(s) necessário(s) para a formalização do negócio.

**Art. 27.** Concluído o Plano de Negócio, e entendendo o Grupo de Trabalho que ele é viável e pode ser concretizado com o parceiro escolhido, ele será autuado em procedimento físico ou registrado no sistema utilizado para tramitação do procedimento e encaminhado ao Diretor Presidente, para ciência e as devidas providências de aprovação.

**Parágrafo único.** Recebido o Plano de Negócio, o Diretor Presidente deverá encaminhá-lo para sua avaliação, na forma da seção seguinte, registrando todos os atos que entender necessários no sistema utilizado para tramitação do procedimento.

## Seção III - Avaliação do Plano de Negócio

**Art. 28.** A avaliação do Plano de Negócio será de atribuição exclusiva do Conselho de Administração da companhia, na forma do disposto no artigo 27 do Estatuto Social da companhia.

**Art. 29.** Para regular a avaliação do Plano de Negócio, o Diretor Presidente da companhia deverá encaminhá-lo à Diretoria Executiva Colegiada, para que seja proferido parecer prévio sobre sua viabilidade, a ser posteriormente encaminhado ao Conselho de Administração.

**Parágrafo único.** A deliberação da Diretoria Executiva Colegiada sobre o Plano de Negócio, que será registrada no sistema físico ou eletrônico utilizado para tramitação do procedimento, poderá ser de:

**I –** rejeição do Plano de Negócio, hipótese em que o procedimento será devolvido à Diretoria de Negócios para arquivamento, sem a celebração do negócio jurídico respectivo;
**II –** determinação para que o Plano de Negócio seja complementado ou esclarecido, hipótese em que o procedimento será devolvido à Diretoria de Negócios para que o Grupo de Trabalho realize as diligências necessárias e, ao fim delas, adote as providências previstas no art. 19 deste Regulamento; e
**III –** aprovação do Plano de Negócio, hipótese em que o parecer da Diretoria Executiva Colegiada será registrado no sistema físico ou eletrônico utilizado para tramitação do procedimento, o qual será enviado ao Presidente do Conselho de Administração, para as providências de encaminhamento aos demais conselheiros e inclusão em pauta para reunião em que será deliberado sobre o Plano de Negócio.

**Art. 30.** A deliberação sobre o Plano de Negócios pelo Conselho de Administração deverá ocorrer em reunião convocada na forma prevista na lei e nas normas estatutárias da companhia, cuja deliberação será registrada no sistema utilizado para tramitação do procedimento, e que poderá ser de:

**I –** rejeição do Plano de Negócio, hipótese em que o procedimento será devolvido à Diretoria de Negócios para arquivamento, sem a celebração do negócio jurídico respectivo;
**II –** determinação para que o Plano de Negócio seja complementado ou esclarecido, hipótese em que o procedimento será devolvido à Diretoria de Negócios para que o Grupo de Trabalho realize as diligências necessárias e, ao fim delas, adote as providências previstas no art. 13 deste Regulamento; e

**III –** aprovação do Plano de Negócio, hipótese em que o procedimento será encaminhado à área de licitações e contratos para as providências necessárias à formalização do negócio jurídico respectivo, na forma da Seção IV deste Capítulo.

**Art. 31.** As regras procedimentais, de quórum de instalação e deliberação da aprovação do Plano de Negócio serão aquelas previstas nas normas estatutárias da companhia.

**Art. 32.** A celebração de contrato oriundo de negócios jurídicos que tenham por fundamento o art. 28, § 3°, inciso II, da Lei Federal nº 13.303, de 30 de junho de 2016 poderá ser precedida de chamamento público, procedimento a ser realizado pela área de licitações e contratos.

## Seção IV - Formalização e Execução do Negócio Jurídico

### Subseção I - Da documentação exigível do parceiro

**Art. 33.** Para a formalização do negócio jurídico relativo à oportunidade de negócio, após a aprovação do Plano de Negócio, será exigida do parceiro documentação jurídica e de comprovação de sua regularidade fiscal.

**Art. 34.** A documentação jurídica, conforme o caso consistirá em:

**I –** prova de inscrição no CNPJ, sua respectiva atividade e regularidade;
**II –** no caso de empresário individual de responsabilidade limitada, ato constitutivo com indicação do administrador;
**III –** decreto de autorização ou equivalente, em se tratando de empresa ou sociedade estrangeira em funcionamento no País, acompanhado do ato de registro ou autorização para funcionamento expedido pelo órgão competente, quando a atividade assim o exigir;
**IV –** ato constitutivo, acompanhado de eleição de seus administradores, quando for o caso.

**Art. 35.** A documentação de comprovação de regularidade fiscal consistirá em:

**I –** prova de regularidade com o INSS, mediante a apresentação da Certidão Negativa de Débitos relativos aos Tributos Federais e à Dívida Ativa da União;
**II –** Certidão Negativa de Débitos aos tributos estaduais e municipais;
**III –** Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas;

**IV –** prova de regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), mediante a apresentação do Certificado de Regularidade do FGTS – CRF;
**V –** outras certidões que tenham sido apontadas como indispensáveis no Plano de Negócio.

**Art. 36.** Os documentos exigíveis do parceiro poderão ser apresentados em original, mediante cópia autenticada por cartório competente ou por empregado da companhia, por publicação em órgão da imprensa oficial ou obtidos pela internet em sítios oficiais do órgão emissor.

**§1º** As empresas estrangeiras atenderão às exigências previstas nesta Subseção mediante documentos equivalentes, autenticados pelos respectivos consulados e traduzidos por tradutor juramentado, devendo ter representação legal no Brasil, com poderes expressos para receber citação e responder administrativa ou judicialmente.

**§2º** As certidões expedidas pelos órgãos da administração fiscal e tributária, desde que assim instituídas pelo órgão emissor, poderão ser emitidas pela internet, sendo válidas independentemente de assinatura ou chancela de servidor dos órgãos emissores.

**Art. 37.** A companhia poderá realizar diligência para confirmar a veracidade das informações prestadas pelo parceiro comercial antes da assinatura e durante o contrato de parceria.

## Subseção II - Da formalização do Contrato de Parceria

**Art. 38.** Os contratos relativos às Oportunidades de Negócio serão sempre formalizados e denominados “Contratos de Parceria” e regulam-se pelas suas cláusulas e pelos preceitos de direito privado.

**Art. 39.** Os contratos a ser celebrados em razão de Oportunidades de Negócio reguladas por este Regulamento devem estabelecer, com exatidão, o mesmo objeto, as mesmas condições de negociação, de execução e as mesmas obrigações das partes que constaram no Plano de Negócio que foi aprovado pelo órgão competente para a celebração do contrato.

**Parágrafo único.** O Plano Operacional, na forma prevista no art. 23, será anexo obrigatório do contrato a ser firmado entre a companhia e o parceiro.

**Art. 40.** Todos os Contratos de Parceira de que trata este Regulamento deverão conter, obrigatoriamente:

**I –** cláusulas negociadas previamente entre as partes e que constaram no Plano de Negócio;
**II –** prestações e contraprestações que sejam proporcionais aos esforços e recursos aportados pelas partes para a execução do contrato;
**III –** matriz de riscos;
**IV –** como anexo, o Plano Operacional, previsto no art. 23 desse Regulamento e o Termo de Confidencialidade, firmado na forma da Política de Divulgação de Informação vigente;
**V –** a declaração de ciência e anuência do parceiro em relação às regras e princípios estabelecidos neste Regulamento;
**VI –** hipótese de extinção do contrato, caso deixe de estar presente a vantajosidade comercial para a companhia que foi determinante para sua celebração e suas consequências;
**VII –** a possibilidade do exercício de direito de regresso, caso a companhia venha a ser demandada e condenada em razão do Contrato de Parceria por motivo ou razão atribuível ao parceiro, proibindo-se em qualquer hipótese a renúncia prévia a tal direito;
**XIII –** cláusula de eleição de foro em Londrina/PR;
**IX –** cláusula determinando que o contrato será regido pela legislação brasileira.

**Parágrafo único.** Sempre que possível, constará do Contrato de Parceria parâmetros objetivos para a interpretação de suas cláusulas negociais e pressupostos de sua revisão ou resolução, sempre adotando-se os princípios previstos no art. 3º, Parágrafo único deste Regulamento como cânones de interpretação e aplicação dos Contratos de Parceria aqui regulados.

**Art. 41.** É possível a celebração de Contrato de Parceria por prazo indeterminado, se tal condição constar do Plano de Negócio que lhe deu origem, hipótese em que tal situação deverá ser considerada na matriz de risco e na qual o contrato deverá prever cláusula que elimine ou mitigue substancialmente eventuais perdas econômico-financeiras da companhia, em caso de extinção contratual por iniciativa do parceiro.

### Subseção III - Gestão e Fiscalização de Contratos

**Art. 42.** A Gestão Administrativa do Contrato de Parceria será realizada pelo fiscal nomeado por documento próprio, caberá à área de licitações e contratos executar os

procedimentos de cunho administrativo relativos à formalização do instrumento de contratação, de seus termos aditivos e da respectiva extinção.

**Parágrafo único.** O fiscal de contrato será responsável por todo o relacionamento oficial mantido com o parceiro.

**Art. 43.** O acompanhamento e a fiscalização da execução do Contrato de Parceria serão realizados por representante da companhia, denominado Fiscal de Contrato, ou por seu substituto, para isso designado na forma das normas internas da companhia, considerando-se:

**I –** o conhecimento e domínio técnico necessários a essas atividades;
**II –** a relação de pertinência entre o objeto do contrato e as atribuições da coordenação e/ou gerência pela qual é responsável ou a que esteja subordinado.

**§1º** Em razão da especificidade do contrato, quando envolver complexidade de objeto, mais de uma especialidade ou por questões de conveniência da companhia, a fiscalização do contrato poderá ser realizada por meio de comissão de, no mínimo, 3 (três) membros, necessariamente, nesse caso, de áreas distintas.

**§2º** É permitida a contratação de terceiros para assistir e subsidiar o Fiscal de Informações pertinentes a essa atribuição.

**Art. 44.** No exercício das atribuições previstas no art. 42, a área de licitações e contratos na companhia deverá:

**I –** promover os ajustes no contrato, quando necessário, sendo que, nesses casos, a alteração decorrente deverá ser objeto de documento específico, a ser revisado pelo jurídico da companhia;
**II –** conduzir os procedimentos administrativos relativos ao encerramento do contrato, em todas as hipóteses;
**III –** manter atualizado o registro de ocorrências contratuais, conforme informações do Fiscal de Contrato.

**Art. 45.** No exercício das atribuições previstas no art. 43 compete ao Fiscal de Contrato:

**I –** acompanhar a execução do contrato, relativamente ao objeto, a obrigações complementares, a documentações, a testes etc.;

**II –** avaliar e apontar não conformidades durante a execução do contrato;
**III –** propor e encaminhar à Gestão Administrativa do Contrato situações que possam resultar em aplicação de eventuais sanções ao parceiro ou até mesmo na rescisão contratual motivada;
**IV –** fiscalizar as obrigações contratuais, avaliando seu cumprimento;
**V –** monitorar constantemente o contrato, propondo os ajustes necessários;
**VI –** propor à área de licitações e contratos a paralisação da execução do contrato por estar em desacordo com o Plano de Negócio ou o Contrato de Parceria;
**VII –** buscar auxílio nas áreas competentes, em caso de dúvidas de natureza técnica, administrativa ou jurídica;
**VIII –** manter permanente interlocução com o parceiro para correção de documentos apresentados, esclarecimentos de dúvidas e questões pertinentes ao contrato.

## CAPÍTULO IV - DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

**Art. 46.** É vedada a adoção de qualquer ato ou conduta em desacordo com as normas deste Regulamento.

**Art. 47.** É imprescindível à formalização de termo de confidencialidade para troca de informações entre a companhia e o possível parceiro comercial.

**Art. 48.** Todas as informações relativas aos negócios jurídicos celebrados na forma do presente Regulamento devem ser classificadas, para todos os fins, como informações sigilosas, na forma do estabelecido pela Lei Federal nº 12.527/2011, e protegidas na forma do citado diploma legal.

**Art. 49.** Este Regulamento e suas alterações serão publicados na íntegra no sítio da internet mantido pela companhia.

**Art. 50.** Este Regulamento Interno de Plano de Negócios - RIPN foi aprovado na 206ª Reunião do Conselho de Administração da Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S.A., em 22/09/2021, sendo que qualquer alteração ou revisão posterior deverá ser submetida a este órgão da administração, passando a vigorar a partir de sua publicação na forma do extrato publicado no Jornal Oficial do Município de Londrina.

**Extrato de Publicação no Jornal Oficial do Município de Londrina, realizada em 05/10/2021.**

# ANEXO I – Registro de Oportunidade

| Dados do Proponente | |
|---|---|
| Empresa | |
| Responsável | |
| Cargo | |
| E-mail | |
| Telefone | |

| Dados da Oportunidade |
|---|
| Descrição da Oportunidade |
| |
| |
| |
| Escopo da Oportunidade |
| |
| |
| |
| Prazos |
| |
| |
| |
| Benefícios |
| |
| |
| |
| Diferenciais |
| |
| |
| |
| Tamanho do Mercado |
| |
| |
| |
| Principais Concorrentes |
| |
| |

| |
|---|
| Informações Complementares |
| |
| |
| |

| Dados do Modelo de Negócio | |
|---|---|
| Proposta de Valor | |
| Palavras Chaves | Descrição da Proposta de Valor |
| | |
| | |
| | |
| Segmento de Clientes | |
| Palavras Chaves | Descrição do Segmento |
| | |
| | |
| | |
| Relacionamento com Cliente | |
| Palavras Chaves | Descrição do Relacionamento |
| | |
| | |
| | |
| Canais | |
| Palavras Chaves | Descrição do Canal |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Parceiros Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição do Parceiro |
| | |
| | |
| | |
| Atividades Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição da Atividade |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| Recursos Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição do Recurso |
| | |
| | |
| | |
| Estrutura de Custo | |
| Palavras Chaves | Descrição da Estrutura |
| | |
| | |
| | |
| Fontes de Receita | |
| Palavras Chaves | Descrição da Receita |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

## Informações Gerais do RDO

1. O Registro de Oportunidade ou RDO é um dos documentos internos indispensáveis para elaboração de um Resumo Executivo para avaliação de uma oportunidade de negócio, criado e utilizado pela companhia.
2. É fundamental que o RDO e o Modelo de Negócio Canvas, ambos modelos disponibilizados pela companhia, sejam preenchidos e entregues juntos à Diretoria de Negócios para avaliação e encaminhamentos.
3. O Modelo de Negócio Canvas, para fácil entendimento e interpretação, deve ser preenchido com as palavras-chaves extraídas do RDO. Neste caso o RDO, serve também para detalhar cada uma das palavras-chaves utilizadas no Modelo de Negócio Canvas.

4. Dentre os documentos utilizados para avaliação de uma oportunidade de negócio, podemos destacar o Registro de Oportunidade, Modelo de Negócio Canvas, Resultado do Estudo e Pesquisa de Mercado e uma Análise de Viabilidade Preliminar.
5. O Resultado do Estudo e Pesquisa de Mercado e a Análise de Viabilidade Preliminar são atividades exclusivas da companhia, realizadas pela Diretoria de Negócios com as orientações e apoio desta, exceto em caso de contratação de empresa especializada para a finalidade.
6. Resultado do estudo e pesquisa de mercado deverá constar informações preliminares sobre o tamanho de mercado, segmento de clientes, concorrentes, potenciais parceiros e estimativa de receita.
7. Já a Análise de Viabilidade Preliminar, irá levantar os riscos sob os aspectos jurídicos, técnicos e financeiros, além das pré-condições para formação da oportunidade de negócio.
8. Em caso de dúvida com relação ao preenchimento do RDO ou Modelo de Negócio Canvas, deve-se entrar em contato com Diretoria de Negócios.

## ANEXO II – Modelo de Negócio Canvas

<table>
<tr><td colspan="2">Modelo de Negócio Canvas</td><td colspan="3">Modelo Desenvolvido pela Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S.A.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Proposta:</td><td>Responsável</td><td>Data</td><td>Versão</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Palavras Chave</td><td>Atividades Chave</td><td>Proposta de Valor</td><td>Relacionamento</td><td>Segmento de Clientes</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>Recursos Chave</td><td>Canais</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Estrutura de Custos</td><td colspan="3">Fontes de Receita</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3"></td></tr>
</table>

# GLOSSÁRIO

**Expressões técnicas**

**Na aplicação deste Regulamento, serão observadas as seguintes definições:**

**Análise Preliminar**: procedimento de avaliação visando à celebração de negócio jurídico relativo à oportunidade de negócio, a ser elaborada mediante Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio e aprovada pelo Diretor-Presidente da companhia.

**Autoridade Competente**: autoridade detentora de competência estatutária ou de limite de competência para a prática de determinado ato.

**Contrato**: acordo de vontades entre duas ou mais pessoas, com o propósito de criar, modificar ou extinguir direitos ou obrigações.

**Contrato de Parceria Empresarial**: instrumento particular por meio do qual duas ou mais pessoas jurídicas dão início a um empreendimento em conjunto, que pode ter como objeto a execução de um objeto em conjunto ou a união de suas atividades em parceria.

**Fiscal de Contrato**: representante da companhia responsável pelo acompanhamento e fiscalização da execução do contrato, pela verificação do cumprimento das cláusulas contratuais, pela avaliação dos resultados e por informar à Área de Licitações e Contratos as situações que demandam a atuação desta, inclusive em relação à necessidade de aplicação de penalidade a descumprimento de regras contratuais, anotações em expediente próprio das irregularidades encontradas, as providências que determinou os incidentes verificados e o resultado dessas medidas.

**Formalização do Instrumento de Contratação**: Ato de assinatura do contrato entre as partes.

**Gestão Administrativa do Contrato**: serviço administrativo geral de gerenciamento de todos os contratos, tais como reequilíbrio econômico-financeiro do contrato, incidentes relativos a pagamentos, questões ligadas a documentações, controle de prazos de vencimento e prorrogações, de responsabilidade da área de licitações e contratos.

**Matriz de Riscos**: Ferramenta que possibilita a análise do negócio sob o ponto de vista dos impactos e probabilidades de ocorrência de eventos ou incidentes que coloquem em risco os objetivos e finalidades do negócio.

**Modelo de Negócio Canvas**: é uma ferramenta visual que possibilita desenvolver e esboçar modelos de negócios analisando nove aspectos associados a uma empresa, como: proposta de valor, parcerias-chave, atividades-chave, recursos-chave, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fontes de receita.

**Negócio Jurídico**: declaração de vontade destinada a produzir efeitos que se pretendem e o direito reconhece, para fins de constituição, modificação ou extinção de relação jurídica de modo vinculante e obrigatório para as partes que o firmaram.

**Objeto Contratual**: objetivo de interesse da companhia a ser alcançado com a execução do contrato.

**Parcerias**: forma associativa que visa à convergência de interesses, recursos e forças para a realização de uma oportunidade de negócio.

**Partes Contratuais**: todos os signatários do Instrumento Contratual e que, por tal razão, sejam titulares de direitos e obrigações.

**Plano de Negócio**: documento que descreve os objetivos de um negócio, os passos que devem ser adotados para que sejam alcançados os objetivos do negócio e a análise de riscos e de viabilidade do negócio do ponto de vista mercadológico, financeiro, operacional, de marketing e estratégico, respeitando-se os limites e possibilidades legais.

**Regularidade Fiscal**: comprovação de regularidade das obrigações fiscais do Fornecedor.

**Setor Responsável**: componente da estrutura organizacional configurado para atender às necessidades provenientes da divisão de trabalho, contando com gerente e equipe próprios.

**Termo Aditivo**: instrumento elaborado com a finalidade de alterar cláusulas de contratos, convênios ou acordos firmados pela companhia.

**Termo de Confidencialidade ou Acordo de Confidencialidade**: documento de acordo em que as partes que o assinam concordam em manter determinadas informações trocadas de forma confidencial, inclusive estabelecendo regras e restrições sobre seu uso, sejam informações orais, escritas, documentais, visuais, sonoras etc.

**Na aplicação deste RDO, serão observadas as seguintes definições**:

**Descrição da Oportunidade** – uma descrição breve sobre a oportunidade justificando o contexto, os problemas e as oportunidades presentes na proposta de negócio.

**Escopo da Oportunidade** – definição do que consiste a oportunidade, quais os produtos, serviços e linhas de atuação.

**Prazos de Entrega** – previsão de entrega de todos os itens descritos no escopo da oportunidade.

**Benefícios** – é o que as vantagens vão trazer para a companhia em termos de resultados.

**Diferenciais** – são atributos que tornam esta proposta única e superior aos seus principais concorrentes.

**Tamanho de Mercado** – Resultado de um estudo e pesquisa de mercado que leve em consideração o escopo da oportunidade e do segmento de clientes, o resultado deste estudo deve estimar o tamanho do mercado através do número de clientes por segmento e volume de receita por produto e/ou serviço.

**Modelo de Negócio Canvas** – é uma ferramenta visual que possibilita desenvolver e esboçar modelos de negócios analisando nove aspectos associados a uma empresa como: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fontes de receita.

**Proposta de Valor** – é, em termos simples, uma combinação exclusiva de produtos e serviços que oferecem valor ao cliente.

**Segmentos de clientes** – são, simplificadamente, o conjunto de clientes ou empresas para os quais você pretende vender seus produtos ou serviços.

**Relacionamento com Clientes de um Modelo de Negócios** – é intrinsecamente dependente do Segmento de Clientes. Isso porque esse componente trata exatamente do tipo de relação que a empresa irá estabelecer com cada um dos segmentos previamente definidos.

**Canais** – serão a maneira escolhida pela organização para alcançar e se comunicar com seus consumidores/usuários.

**Parceiros Chave** – trata da rede de parceiros que colocam o Modelo de Negócios em funcionamento. Uma parceria é quando duas entidades comerciais formam uma espécie de relacionamento.

**Atividades Chave** – são as ações imprescindíveis para que o negócio funcione.
**Recursos Chave** – apresenta os insumos mais importantes, ou seja, tudo aquilo que é Imprescindível para que o Modelo de Negócios que está sendo desenhado venha a funcionar.

**Estrutura de Custos** – reúne os custos mais importantes envolvidos em toda a operação.

**Fontes de Receita** – definir todos os tipos de estratégia de receita aplicados ao segmento de clientes especificado para gerar receita.


Rua Cristiano Machado, 332 | +55 43 3379-3300 | Jd. Campo Belo | CEP 86062-000 | Londrina | PR
www.ctdlondrina.com.br

# ANEXO II – Modelo de Negócio Canvas

<table>
<tr><td colspan="2">Modelo de Negócio Canvas</td><td colspan="3">Modelo Desenvolvido pela Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S.A.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Proposta:</td><td>Responsável</td><td>Data</td><td>Versão</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Palavras Chave</td><td>Atividades Chave</td><td>Proposta de Valor</td><td>Relacionamento</td><td>Segmento de Clientes</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>Recursos Chave</td><td>Canais</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Estrutura de Custos</td><td colspan="3">Fontes de Receita</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3"></td></tr>
</table>



Rua Cristiano Machado, 332 | +55 43 3379-3300 | Jd. Campo Belo | CEP 86062-000 | Londrina | PR
www.ctdlondrina.com.br

# ANEXO I – Registro de Oportunidade

| Dados do Proponente | |
|---|---|
| Empresa | |
| Responsável | |
| Cargo | |
| E-mail | |
| Telefone | |

| Dados da Oportunidade |
|---|
| Descrição da Oportunidade |
| |
| |
| |
| Escopo da Oportunidade |
| |
| |
| |
| Prazos |
| |
| |
| |
| Benefícios |
| |
| |
| |
| Diferenciais |
| |
| |
| |
| Tamanho do Mercado |
| |
| |
| |
| Principais Concorrentes |
| |

| |
|---|
| |
| |
| Informações Complementares |
| |
| |
| |

| Dados do Modelo de Negócio | |
|---|---|
| Proposta de Valor | |
| Palavras Chaves | Descrição da Proposta de Valor |
| | |
| | |
| | |
| Segmento de Clientes | |
| Palavras Chaves | Descrição do Segmento |
| | |
| | |
| | |
| Relacionamento com Cliente | |
| Palavras Chaves | Descrição do Relacionamento |
| | |
| | |
| | |
| Canais | |
| Palavras Chaves | Descrição do Canal |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Parceiros Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição do Parceiro |
| | |
| | |
| | |
| Atividades Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição da Atividade |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| Recursos Chave | |
| Palavras Chaves | Descrição do Recurso |
| | |
| | |
| | |
| Estrutura de Custo | |
| Palavras Chaves | Descrição da Estrutura |
| | |
| | |
| | |
| Fontes de Receita | |
| Palavras Chaves | Descrição da Receita |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

## Informações Gerais do RDO

1. O Registro de Oportunidade ou RDO é um dos documentos internos indispensáveis para elaboração de um Resumo Executivo para avaliação de uma oportunidade de negócio, criado e utilizado pela companhia.
2. É fundamental que o RDO e o Modelo de Negócio Canvas, ambos modelos disponibilizados pela companhia, sejam preenchidos e entregues juntos à Diretoria de Negócios para avaliação e encaminhamentos.
3. O Modelo de Negócio Canvas, para fácil entendimento e interpretação, deve ser preenchido com as palavras-chaves extraídas do RDO. Neste caso o RDO, serve também para detalhar cada uma das palavras-chaves utilizadas no Modelo de Negócio Canvas.

4. Dentre os documentos utilizados para avaliação de uma oportunidade de negócio, podemos destacar o Registro de Oportunidade, Modelo de Negócio Canvas, Resultado do Estudo e Pesquisa de Mercado e uma Análise de Viabilidade Preliminar.
5. O Resultado do Estudo e Pesquisa de Mercado e a Análise de Viabilidade Preliminar são atividades exclusivas da companhia, realizadas pela Diretoria de Negócios com as orientações e apoio desta, exceto em caso de contratação de empresa especializada para a finalidade.
6. Resultado do estudo e pesquisa de mercado deverá constar informações preliminares sobre o tamanho de mercado, segmento de clientes, concorrentes, potenciais parceiros e estimativa de receita.
7. Já a Análise de Viabilidade Preliminar, irá levantar os riscos sob os aspectos jurídicos, técnicos e financeiros, além das pré-condições para formação da oportunidade de negócio.
8. Em caso de dúvida com relação ao preenchimento do RDO ou Modelo de Negócio Canvas, deve-se entrar em contato com Diretoria de Negócios.



Rua Cristiano Machado, 332 | +55 43 3379-3300 | Jd. Campo Belo | CEP 86062-000 | Londrina | PR
www.ctdlondrina.com.br