



Regulamento Interno de Celebração de Oportunidades de Negócios

Versão 1

Ano 2021



SUMÁRIO

CAPITULO I	DISPOSIÇÕES GERAIS	3
CAPITULO II	DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE OS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS	5
CAPITULO III	ETAPAS DO PROCEDIMENTO DE AVALIAÇÃO E CELEBRAÇÃO DE NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO	6
CAPITULO IV	DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS	14
ANEXO I	- REGISTRO DE OPORTUNIDADE (RDO)	15
ANEXO II	- MODELO DE NEGÓCIO CANVAS	20
ANEXO III	- TERMO DE SIGILO E CONFIDENCIALIDADE	21

CAPÍTULO I DISPOSIÇÕES GERAIS

Art. 1º Este Regulamento Interno de Celebração de Oportunidades de Negócios (RICON) institui o procedimento de avaliação e celebração de negócios jurídicos da Companhia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais - Prodemge que tenham por fundamento o art. 28, § 3º, inciso II, da Lei Federal nº 13.303/16.

Parágrafo único. Consideram-se oportunidades de negócio para fins desse Regulamento a formação e a extinção de parcerias e de outras formas associativas, societárias ou contratuais, a aquisição e a alienação de participação em sociedades e outras formas associativas, societárias ou contratuais e as operações realizadas no âmbito do mercado de capitais, quando possível pela legislação de regência e pelas normas estatutárias da Prodemge.

Art. 2º A celebração de negócios jurídicos relativos às oportunidades de negócio pela Prodemge destina-se a assegurar a seleção de parceiro(s) para execução conjunta de Plano de Negócio da Parceria, 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.

§ 1º A celebração de negócios jurídicos regulados por este instrumento deve observar os princípios da legalidade, da eficiência, da agilidade, da publicidade, da livre concorrência, da autonomia da vontade e da liberdade de contratação, visando a permitir que a Prodemge desenvolva suas atividades com mais produtividade e competitividade.

§ 2º 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 Prodemge e do(s) parceiro(s);
- II - que a forma do negócio jurídico não seja proibida expressamente pela legislação e/ou pelas normas estatutárias da Prodemge;
- III - que reste demonstrada vantagem comercial para a Prodemge;
- IV - que reste comprovado que o(s) parceiro(s) escolhido(s) apresenta(m) condições que demonstrem suas características particulares 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 da Parceria, na forma deste Regulamento.

Art. 3º Na celebração de negócios jurídicos previstos nesse Regulamento, os procedimentos ora estabelecidos e a respectiva sequência-padrão de suas etapas podem ser flexibilizados para atendimento específico dos princípios da agilidade e da eficiência, desde que, ao final, o Plano de Negócio da Parceria contenha todos os seus requisitos, seja atingida a finalidade pretendida e estejam presentes os pressupostos indispensáveis mencionados no § 2º, do art. 2, deste Regulamento.

SEÇÃO I GLOSSÁRIO DE EXPRESSÕES TÉCNICAS

Art. 4º Na aplicação deste RICON, serão observadas as seguintes definições:

- I - 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 pela Diretoria Executiva.

- II - Autoridade Competente: autoridade detentora de competência estatutária ou de limite de competência para a prática de determinado ato.
- III - Contrato: acordo de vontades entre duas ou mais pessoas, com o propósito de criar, modificar ou extinguir direitos ou obrigações.
- IV - 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.
- V - Fiscal de Contrato: representante da Prodemge responsável pelo acompanhamento e fiscalização da execução do contrato, pela verificação do cumprimento das cláusulas contratuais, pela avaliação dos resultados e por informar à Gestão Administrativa do Contrato 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.
- VI - Formalização do Instrumento de Contratação: Ato de assinatura do contrato entre as partes.
- VII - 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.
- VIII - Análise de Riscos: análise do negócio sob o ponto de vista dos impactos e probabilidades de ocorrência de eventos ou incidentes que coloquem em risco os objetivos e finalidades do negócio.
- IX - 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.
- X - 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.
- XI - Objeto Contratual: objetivo de interesse da Prodemge a ser alcançado com a execução do contrato.
- XII - Parcerias: forma associativa que visa à convergência de interesses, recursos e forças para a realização de uma oportunidade de negócio.
- XIII - Partes Contratuais: todos os signatários do Instrumento Contratual e que, por tal razão, sejam titulares de direitos e obrigações.
- XIV - Plano de Negócio da Parceria: 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.
- XV - Regularidade Fiscal: comprovação de regularidade das obrigações fiscais do parceiro.
- XVI - RICON: Regulamento Interno para Celebração de Oportunidades de Negócio.
- XVII - Termo Aditivo: instrumento elaborado com a finalidade de alterar cláusulas de contratos, convênios ou acordos firmados pela Prodemge.

XVIII - 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.

CAPITULO II

DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE OS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS

SEÇÃO I

INSTAURAÇÃO E FASES DO PROCEDIMENTO DE CELEBRAÇÃO DE NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Art. 5º 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 da Prodemge, pelas resoluções ratificadas pelo Conselho de Administração e pela legislação federal e estadual específicas.

Art. 6º O procedimento para celebração de negócios jurídicos relativos à Oportunidade de Negócio de que trata este RICON observará as seguintes fases, nesta ordem:

- I - Análise Preliminar;
- II - Elaboração de Plano de Negócio da Parceria;
- III - Aprovação do Plano de Negócio da Parceria;
- IV - Formalização e Execução do Negócio Jurídico.

SEÇÃO II

IMPEDIMENTOS PARA CELEBRAR NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO E OUTRAS VEDAÇÕES

Art. 7º Não poderá ser celebrado qualquer negócio jurídico na forma deste RICON 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 Prodemge;
- II - que esteja cumprindo a pena de suspensão do direito de licitar e/ou contratar aplicada pela Prodemge;
- III - declarado inidônea pela União, por Estado, pelo Distrito Federal ou por Município, na forma do art. 87, inc. IV da Lei Federal nº 8.666/1993;
- IV - declarado impedido de licitar e contratar com os órgãos e entidades integrantes da Administração Pública do Estado do Minas Gerais, enquanto perdurarem os efeitos da sanção;
- V - constituído por sócio de empresa que estiver suspensa, impedida ou declarada inidônea;
- VI - cujo administrador seja sócio de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea;
- VII - 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;
- VIII - que tiver, nos seus quadros de diretoria, pessoa que participou, em razão de vínculo de mesma natureza, de empresa declarada inidônea;

- IX - cujo proprietário, mesmo na condição de sócio, tenha terminado seu prazo de gestão ou rompido seu vínculo com a Prodemge há menos de 6 (seis) meses, contados da publicação do Edital de Chamamento Público, quando houver, ou equivalente.

Art. 8º Serão observadas as vedações previstas na Política de Transações com Partes Relacionadas da Prodemge, em legislação estadual, ou em outras obrigações relacionadas à matéria.

CAPITULO III

ETAPAS DO PROCEDIMENTO DE AVALIAÇÃO E CELEBRAÇÃO DE NEGÓCIO JURÍDICO RELATIVO À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

SEÇÃO I

ANÁLISE PRELIMINAR

Art. 9º 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 por qualquer unidade organizacional da Companhia, que deverá ser encaminhado à área de negócios para elaboração do Resumo Executivo da Oportunidade de Negócio, que deverá conter, no mínimo:

- I - Registro de Oportunidade (RDO), com informações sobre a oportunidade de negócio a ser avaliada, com expressa justificativa acerca da escolha dos potenciais parceiros, conforme modelo na forma do Anexo I;
- II - modelo de Negócio Canvas, preenchido a partir do RDO, conforme modelo na forma do Anexo II;
- III - outras informações complementares específicas do negócio, quando for identificada a necessidade ou solicitada pela Diretoria Executiva.

Art. 10º A área de negócios poderá requisitar apoio, auxílio ou orientação de outra área da Prodemge, visando à demonstração prévia de viabilidade mínima da oportunidade.

Art. 11º O Resumo Executivo será devidamente autuado pela área de negócios e encaminhado a Diretoria Executiva para análise preliminar.

Art. 12º A Diretoria Executiva decidirá sobre a continuidade da oportunidade, avaliando:

- I - aderência ao Planejamento Estratégico da Prodemge;
- II - potencial de vantajosidade para a Prodemge; e
- III - se a contrapartida pretendida é proporcional aos ganhos potenciais.

Art. 13º A análise preliminar, que é decisão exclusiva da Diretoria Executiva, pode resultar:

- I - aprovação do Resumo Executivo, hipótese em que o procedimento deverá prosseguir, mediante decisão com fundamentação sucinta pela Diretoria Executiva, e encaminhamento do procedimento à área de negócios para que sejam adotadas as providências para elaboração de Plano de Negócio da Parceria;
- II - determinação para que o Resumo Executivo seja complementado ou esclarecido, hipótese em que o procedimento será devolvido para que a área de negócios realize as diligências necessárias; ou
- III - rejeição do Resumo Executivo da Oportunidade apresentado, hipótese em que o procedimento será devolvido à área de negócios para arquivamento, com a impossibilidade de apresentação do mesmo Resumo Executivo, sem qualquer alteração ou complementação substancial.

SEÇÃO II

ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO DA PARCERIA

Art. 14° O Plano de Negócio da Parceria é o documento fundamental, de natureza estratégica e operacional, da oportunidade de negócio, que será analisado pela autoridade competente para decidir sobre sua aprovação e conseqüente celebração do instrumento jurídico relativo à oportunidade de negócio, assim formalizando-a.

Art. 15° O Plano de Negócio da Parceria deve ser elaborado por um Grupo de Trabalho, a ser coordenado pela área de negócios, e deverá ter também a participação obrigatória de ao menos um membro das seguintes áreas:

- I - Área técnica da Prodemge, que pode estar envolvida na execução do Plano de Negócio da Parceria;
- II - Unidade organizacional que identificou a oportunidade de negócio;
- III - Jurídico;
- IV - Financeiro, preferencialmente da área contábil;
- V - Suprimentos;
- VI - Gestão de Riscos; e
- VII - Conformidade.

§ 1° A responsabilidade pela formação do Grupo de Trabalho é da área 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 da Parceria.

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

§ 3° A formalização do grupo de trabalho com escopo de construção do Plano de Negócio da Parceria 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.

Art. 16° O Plano de Negócio da Parceria deverá conter, obrigatoriamente, os seguintes elementos:

- I - sumário executivo;
- II - conceito do negócio;
- III - análise de mercado;
- IV - plano de marketing;
- V - plano operacional;
- VI - equipe de gestão;
- VII - plano financeiro;
- VIII - construção de cenários;
- IX - avaliação de riscos;
- X - avaliação de conformidade;
- XI - minuta do contrato a ser firmado.

Art. 17º O tópico **I - sumário executivo** deverá conter o resumo dos principais pontos analisados no Plano de Negócio da Parceria, com descrição, no mínimo, dos dados referentes à(s) empresa(s) envolvida(s) no negócio e os dados do empreendimento.

§ 1º Deverão ser descritos, obrigatoriamente, os seguintes dados da(s) empresa(s) envolvida(s) 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 definirão a escolha do(s) parceiro(s), como expertise identificada, projetos anteriores e situação da(s) empresa(s) 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 da Parceria.

Art. 18º O inciso **II - conceito de negócio** deverá conter:

- I - A caracterização do empreendimento;
- II - O alinhamento do negócio aos objetivos estatutários, ao planejamento estratégico, ao Plano de Negócios da Prodemge e sua missão e valores;
- III - a definição dos objetivos;
- IV - inexistência de conflitos de interesses entre as partes negociantes;
- V - os pré-requisitos para a operacionalização da parceria (credenciamentos, certificações, licenças, regulamentações etc.);
- VI - lista dos potenciais parceiros;
- VII - forma jurídica a ser adotada na parceria.

Art. 19º Em relação ao inciso **III - análise de mercado** deverá identificar as características, interesses, comportamentos e abrangência dos potenciais consumidores dos bens ou serviços resultantes da parceria e dos concorrentes. A análise perante o mercado deverá considerar, no mínimo, os seguintes elementos:

- I - o tamanho do mercado-alvo;
- 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. 20° O tópico **IV - 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, ciclo de vida, 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. 21° O inciso **V - plano operacional** visa a análise da capacidade operacional do empreendimento e deverá conter:

- I - descrição, de forma detalhada, das etapas de execução do negócio, do cronograma, dos fornecedores, da infraestrutura, da forma de distribuição, de atendimento e de logística;
- II - análise da viabilidade técnica;
- III - análise da necessidade e de disponibilidade de pessoal qualificado;
- IV - absorção de tecnologia e necessidade de internalização de produtos e serviços, quando couber.

Art. 22° Esse tópico **VI - equipe de gestão** trata dos membros que irão implementar o plano operacional e deverá ser nomeado o gestor com o perfil aderente ao negócio da parceria (experiência, conhecimento, certificações etc.).

Art. 23° O inciso **VII - 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;
- 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;
- VI - análise da viabilidade do investimento de recursos no empreendimento, assegurando a disponibilidade orçamentária.
- VII - análise dos indicadores financeiros da(s) empresa(s) parceira(s), com a finalidade de verificação de solidez, liquidez e estrutura patrimonial razoáveis para cumprimento do papel assumido na parceria do negócio.

Art. 24° No Plano de Negócio da Parceria, deverá ser elaborado, conforme tópico **VIII - 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 Prodemge.

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

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

Art. 25º O inciso **IX - avaliação de riscos** deverá compreender os aspectos estratégico, operacional, financeiros, conformidade e imagem baseados nos cenários definidos no Plano de Negócio da Parceria e propor plano de tratamento do risco.

Art. 26º O inciso **X - avaliação de conformidade** compreende a identificação dos requisitos de legalidade e de conformidade na formalização da parceria de modo a evitar eventuais desvios de finalidade e deverá conter:

- I - A verificação da(s) empresa(s) parceira(s) quanto à existência de normas internas ou regulamentos que coibam atos de corrupção e desvios éticos, tais como um código de conduta, ética e integridade ou políticas e procedimentos que versem a respeito do comportamento e da conduta dos administradores, colaboradores e demais partes interessadas;
- II - A existência de uma área ou de profissional dedicado a assumir a gestão do sistema de conformidade da(s) empresa(s);
- III - Iniciativas de comunicação voltadas para disseminar o tema pela(s) organização(es);
- IV - Processo constituído de investigação de irregularidades, com amplo acesso a documentos e informações de diferentes áreas da(s) empresa(s), bem como a aplicação de sanções previstas em seus normativos internos;
- V - Observância da legislação, do Estatuto Social, da Política de Transações com Partes Relacionadas e, em especial, da Lei Federal nº 12.846/2013 e a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) nº 13.709/18;
- VI - Idoneidade e reputação da(s) parte(s) negociante(s) e de seus administradores perante o mercado.

Art. 27º Concluído o Plano de Negócio da Parceria, e entendendo o Grupo de Trabalho que ele é viável e pode ser concretizado com o(s) potencial(is) parceiro(s), ele será juntado aos autos do procedimento e encaminhado para análise jurídica e, posteriormente, submetido à avaliação da Diretoria Executiva.

SEÇÃO III AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO DA PARCERIA

Art. 28º A avaliação do Plano de Negócio da Parceria e sua aprovação será atribuição da Diretoria Executiva.

Art. 29º A decisão sobre o Plano de Negócio da Parceria pela Diretoria Executiva, pode resultar:

- I - aprovação do Plano de Negócio da Parceria, hipótese em que o procedimento será encaminhado à área de negócios para as providências necessárias à formalização do negócio jurídico ou à solicitação de Chamamento Público, sempre que possível;
- II - determinação para que o Plano de Negócio da Parceria seja complementado ou esclarecido, hipótese em que o procedimento será devolvido para que o Grupo de Trabalho realize as diligências necessárias; ou

- III - rejeição do Plano de Negócio da Parceria, hipótese em que o procedimento será devolvido à área de negócios para arquivamento, sem a celebração do negócio jurídico respectivo.

Parágrafo único. O Chamamento Público de que trata o inciso I -do Art. 29º seguirá as regras e procedimentos estabelecidos no Regulamento Interno de Licitações e Contratos (RILC) da Prodemge.

SEÇÃO IV
FORMALIZAÇÃO E EXECUÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO
SUBSEÇÃO I
DA DOCUMENTAÇÃO EXIGÍVEL DO PARCEIRO

Art. 30º Para a formalização do negócio jurídico relativo à oportunidade de negócio, após a aprovação do Plano de Negócio da Parceria e escolha do(s) parceiro(s), será exigida deste(s) documentação jurídica e de comprovação de sua regularidade fiscal.

Art. 31º 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. 32º 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 da Parceria.

Art. 33º Os documentos exigíveis do(s) parceiro(s) poderão ser apresentados em original, mediante cópia autenticada por cartório competente ou por empregado da Prodemge, por publicação em órgão da imprensa oficial ou obtidos pela internet em sítios oficiais do órgão emissor.

§ 1º Os documentos poderão ser substituídos, total ou parcialmente, pelo SICAF ou pelo Certificado de Regularidade Fiscal – CRF do Estado do Minas Gerais.

§ 2º 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.

§ 3º 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.

SUBSEÇÃO II DA FORMALIZAÇÃO DO CONTRATO DE PARCERIA

Art. 34° 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. 35° Os contratos a serem celebrados em razão de Oportunidades de Negócio reguladas por este RICON 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 da Parceria que foi aprovado pelas instâncias competentes para a celebração do contrato.

Parágrafo único. O Plano Operacional, na forma prevista no Art. 21°, será anexo obrigatório do contrato a ser firmado entre a Prodemge e o parceiro.

Art. 36° Todos os Contratos de Parceria de que trata este RICON deverão conter, obrigatoriamente:

- I - cláusulas negociadas previamente entre as partes e que constaram no Plano de Negócio da Parceria;
- 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. 21° desse Regulamento e o Acordo de Confidencialidade, firmado na forma do Anexo III;
- V - a declaração de ciência e anuência do parceiro em relação às regras e princípios estabelecidos neste RICON.;
- VI - hipótese de extinção do contrato, caso deixe de estar presente a vantajosidade comercial para a Prodemge que foi determinante para sua celebração e suas consequências;
- VII - a possibilidade do exercício de direito de regresso, caso a Prodemge 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;
- VIII - cláusula de eleição de foro em Belo Horizonte/MG ou cláusula de compromisso arbitral, com a respectiva escolha prévia da câmara arbitral;
- 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. 2°, § 1° deste RICON como cânones de interpretação e aplicação dos Contratos de Parceria aqui regulados.

Art. 37° É possível a celebração de Contrato de Parceria por prazo indeterminado, se tal condição constar do Plano de Negócio da Parceria 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 Prodemge, em caso de extinção contratual por iniciativa do parceiro.

SUBSEÇÃO III GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DE CONTRATOS

Art. 38º A Gestão Administrativa do Contrato de Parceria será realizada pela área de negócios, que ficará responsável pelos procedimentos de cunho administrativo relativos à formalização do instrumento de contratação, de seus termos aditivos e da respectiva extinção.

Parágrafo único. A área de negócios será responsável pelo relacionamento formal mantido com o parceiro.

Art. 39º O acompanhamento e a fiscalização da execução do Contrato de Parceria serão realizados por um representante da Prodemge, denominado Fiscal de Contrato, ou por seu substituto, para isso designado na forma das normas internas da Prodemge, 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 Prodemge, 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 Contratos pertinentes a essa atribuição.

Art. 40º No exercício das atribuições previstas no Art. 38º, a área de negócios deverá:

- I - promover os ajustes no contrato, quando necessário, sendo que, nesses casos, a alteração decorrente deverá ser objeto de documento específico, a ser redigido e/ou revisado pelo Jurídico da Prodemge;
- 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. 41º No exercício das atribuições previstas no Art. 39º, compete ao Fiscal de Contrato:

- I - acompanhar a execução do contrato, relativamente ao objeto, a obrigações complementares, a documentações, atestes 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 Gestão Administrativa do Contrato a paralisação da execução do contrato por estar em desacordo com o Plano de Negócio da Parceria 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.

CAPITULO IV DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 42° É vedada a adoção de qualquer ato ou conduta em desacordo com as normas deste RICON.

Art. 43° 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. 44° Este RICON e suas alterações serão publicados na íntegra no sítio da internet mantido pela Prodemge e na forma de extrato no Diário Oficial do Estado do Minas Gerais, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias da data em que entrarão em vigor.

Geraldo Gilson Maciel Ribeiro
Diretor
Diretoria Administrativa e Financeira

Ladimir Lourenço dos Santos Freitas
Diretor
Diretoria Técnica

Roberto Tostes Reis
Diretor-Presidente
Presidência

ANEXO I - REGISTRO DE OPORTUNIDADE (RDO)

	REGISTRO DE OPORTUNIDADE
Dados da Oportunidade	
Descrição	
Escopo	
Identificação de Parceiro(s)	
1. Empresa:	Representante(s) Legal(is):
	Telefone(s)/E-mail:
	Endereço:
2. Empresa:	Representante(s) Legal(is):
	Telefone(s)/E-mail:
	Endereço:
3. Empresa:	Representante(s) Legal(is):
	Telefone(s)/E-mail:
	Endereço:
Detalhamento da Oportunidade	
Alinhamento com o Planejamento Estratégico da Prodemge	
Prazos de Entrega	
Benefícios	
Diferenciais	
Tamanho do Mercado	
Principais Concorrentes	
Principais Riscos	
Informações Complementares	
Justificativa da Inviabilidade de Competição	

ANEXO I - REGISTRO DE OPORTUNIDADE (RDO)

		REGISTRO DE OPORTUNIDADE
Dados do Modelo de Negócio		
Proposta de Valor	Palavras-Chave	Descrição da Proposta de Valor
Segmento de Clientes	Palavras-Chave	Descrição do Segmento de Clientes
Relacionamento com Clientes	Palavras-Chave	Descrição do Relacionamento com Clientes
Canais	Palavras-Chave	Descrição dos Canais
Parceiros Chave	Palavras-Chave	Descrição dos Parceiros Chave
Atividades Chave	Palavras-chave	Descrição das Atividades Chave
Recursos Chave	Palavras-chave	Descrição dos Recursos Chave
Estrutura de Custos	Palavras-chave	Descrição da Estrutura de Custos
Fontes de Receita	Palavras-chave	Descrição das Fontes de Receita

ANEXO I - REGISTRO DE OPORTUNIDADE (RDO)

 prodemge		REGISTRO DE OPORTUNIDADE
Assinaturas		
Proponente		
Data: / /	Nome:	Assinatura
Executivo de Negócios		
Data: / /	Nome:	Assinatura
Superintendente de Negócios		
Data: / /	Nome:	Assinatura

NEG-182-1 – Fluxo: Proponente → Área de negócios → Diretoria Executiva

INFORMAÇÕES GERAIS

1. O Registro de Oportunidade ou RDO é um dos documentos internos indispensáveis para elaboração de um Resumo Executivo criado e utilizado pela Companhia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais - Prodemge para avaliação de uma oportunidade de negócio.
2. 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.
3. O Resultado do Estudo e Pesquisa de Mercado e a Análise de Viabilidade Preliminar, são atividades exclusivas da Prodemge, realizadas pela área de negócios ou com as orientações e apoio da mesma, exceto em caso de contratação de empresa especializada para a finalidade.
4. 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.
5. 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.

GLOSSÁRIO DO RDO

- 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 Prodemge, Governo ou Sociedade em geral, 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 um 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, simplificadaamente, 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.
- Parceiros Chave – trata da rede de parceiros que colocam o Modelo de Negócios em funcionamento. Uma parceria é quando duas ou mais 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.

ANEXO II - MODELO DE NEGÓCIO CANVAS

		MODELO DE NEGÓCIO CANVAS			Data / /	Versão
Proposta:				Responsável:		
Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento	Segmento de Clientes		
	Recursos Chave		Canais			
Estrutura de Custos			Fontes de Receita			

NEG-184-1 – Fluxo: Proponente → Área de negócios → Diretoria Executiva

ANEXO III - TERMO DE SIGILO E CONFIDENCIALIDADE

TERMO DE SIGILO E CONFIDENCIALIDADE

TERMO DE CONFIDENCIALIDADE QUE ENTRE SI CELEBRAM A Companhia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais – PRODEMGE e [nome da empresa]

Pelo presente instrumento, a _____, empresa com sede na Rua/Av _____, nº _____, na cidade de _____, no Estado de _____, inscrita no CNPJ/MF sob o número _____, aqui doravante denominada simplesmente PARTE ou ainda como PARTE REVELADORA, quando se tratar da parte que revelar informações confidenciais ou PARTE RECEPTORA, quando se tratar da parte que tomar conhecimento das informações confidenciais da PRODEMGE, neste ato representada na forma da Lei, por seus representantes legais, _____ e _____, considerando que, em razão de provável celebração de parceria, terá acesso às informações da Companhia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais – PRODEMGE, doravante denominada simplesmente PRODEMGE, as quais podem e devem ser conceituadas como segredo de negócio, resolve firmar o presente TERMO, mediante as seguintes cláusulas e condições:

CONSIDERANDO que as PARTES desejam ajustar as condições de revelação destas informações confidenciais a serem disponibilizadas para a execução de eventual PARCERIA, bem como definir as regras relativas ao seu uso e proteção, tendo em vista que revelarão uma à outra, informações de natureza tal, que não revelariam, a não ser sob a condição de promessa de sigilo;

CONSIDERANDO que o presente Termo vem para regular o uso das informações objeto da provável celebração de PARCERIA a ser firmada entre as PARTES, cujo objeto é [DESCRIÇÃO DO OBJETO], mediante condições estabelecidas pelas PARTES.

RESOLVEM as PARTES acima qualificadas, celebrar o presente TERMO DE CONFIDENCIALIDADE (“Termo”), acordo vinculado a provável celebração de PARCERIA, mediante as cláusulas e condições que seguem:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

- 1.1 O objeto deste Termo é prover a necessária e adequada proteção às informações confidenciais fornecidas por uma das PARTES à outra, em razão da provável parceria a ser celebrada entre as PARTES, a fim de que as mesmas possam desenvolver as atividades contempladas especificamente em contrato, o qual vincular-se-á expressamente a este.
- 1.2 Cada PARTE permanecerá completamente livre para revelar ou não, informações confidenciais à outra PARTE, não havendo, para qualquer das PARTES, a obrigação de revelar tais informações à outra, mas apenas e tão somente, que tal revelação, se ocorrer, seja subordinada ao presente Termo.
- 1.3 As estipulações e obrigações constantes do presente instrumento serão aplicadas a toda e qualquer informação que seja revelada entre as PARTES.

CLÁUSULA SEGUNDA – DAS INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

- 2.1 As PARTES se obrigam a manter o mais absoluto sigilo com relação a toda e qualquer informação, conforme abaixo definida, que venha a ser, a partir desta data, fornecida pela PARTE REVELADORA à PARTE RECEPTORA, devendo ser tratada como informação sigilosa.
- 2.2 Deverá ser considerada como informação confidencial, toda e qualquer informação escrita ou oral revelada à outra PARTE, contendo ela ou não a expressão “CONFIDENCIAL”. O termo “Informação” abrangerá toda informação escrita, verbal ou de qualquer outro modo apresentada, tangível ou intangível, podendo incluir, mas não se limitando a: know-how, técnicas, designs, especificações, desenhos, cópias, diagramas, fórmulas, modelos, amostras, fluxogramas, croquis, fotografias, plantas, softwares de computador, discos, disquetes, fitas, contratos, planos de negócios, processos, projetos, conceitos de produto, especificações, amostras de ideia, clientes, nomes de revendedores e/ou distribuidores, preços e custos, definições e informações mercadológicas, invenções e ideias, outras informações técnicas, financeiras ou comerciais, áudios, vídeos e provas de conceito, dentre outros, doravante denominados “INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS”, a que, diretamente ou através de seus diretores, empregados e/ou prepostos, venha a PARTE RECEPTORA ter acesso, conhecimento ou que venha a lhe ser confiadas.
- 2.2.1 Por Software de Computador se entende o programa de computador em qualquer natureza e/ou forma, em qualquer fase de desenvolvimento, incluindo (mas sem se restringir à) programas, módulos, rotinas, sub-rotinas, procedimentos, conceitos de projeto, especificações de projetos (notas, anotações, documentação, fluxogramas, formulários de codificação e/ou outros), código objeto, módulos de carregamento, programação, patches de programas e/ou desenhos de sistemas.
- 2.3 Comprometem-se, outrossim, as PARTES a não revelar, reproduzir, utilizar ou dar conhecimento, em hipótese alguma, a terceiros, bem como a não permitir que nenhum de seus diretores, empregados e/ou prepostos faça uso dessas INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS de forma diversa daquela prevista na oportunidade de parceria.
- 2.4 As PARTES deverão cuidar para que as INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS fiquem restritas ao conhecimento dos diretores, empregados e/ou prepostos que estejam diretamente envolvidos nas discussões, análises, reuniões e negócios, devendo notificá-los da existência deste Termo e da natureza confidencial destas informações.
- 2.5 As PARTES se comprometem a não divulgar dados de empregados, representantes, prepostos e/ou dirigentes da PARTE REVELADORA, nisto incluindo dados pessoais e informações relacionadas a cargos e salários e, ainda, distribuidores, fornecedores, independentemente da natureza desses dados, bem como em relação a informações financeiras, balanços, faturamentos, salários, orçamentos, custos, planejamentos financeiros, serviços internos e/ou manuais de operações, procedimentos, diretrizes e políticas internas e de atuação no mercado, e, ainda, sobre métodos e/ou formas de condução dos negócios da PARTE REVELADORA;

CLÁUSULA TERCEIRA – DAS LIMITAÇÕES DA CONFIDENCIALIDADE

- 3.1 As estipulações e obrigações constantes do presente instrumento não serão aplicadas a nenhuma informação que:
- i. Seja comprovadamente de domínio público no momento da revelação ou após a revelação, exceto se isso ocorrer em decorrência de ato ou omissão da PARTE RECEPTORA;
 - ii. Já esteja em poder da PARTE RECEPTORA, como resultado de sua própria pesquisa, contanto que a PARTE RECEPTORA possa comprovar esse fato;

- iii. Tenha sido comprovada e legitimamente recebida de terceiros, estranhos ao presente Termo;
 - iv. Seja revelada em razão de requisição judicial ou outra determinação válida do Governo, somente até a extensão de tais ordens, desde que a PARTE RECEPTORA cumpra qualquer medida de proteção pertinente e tenha notificado a existência de tal ordem, previamente e por escrito, à PARTE REVELADORA, dando a esta, na medida do possível, tempo hábil para pleitear medidas de proteção que julgar cabíveis.
- 3.2 Cada PARTE, quando RECEPTORA, se entender que o recebimento de certa informação sob a condição de sigilo imposta por este Termo, restringirá ou impedirá o livre uso da PARTE RECEPTORA de informações que: (i) na mesma área de interesse, por esforços da PARTE RECEPTORA, estejam em processo de desenvolvimento ou de aquisição independente; (ii) que já é detida pela PARTE RECEPTORA, mas de modo ainda incompleto de tal forma que pudesse vir a ser aperfeiçoada pela informação a ser revelada; (iii) ou que a informação a ser revelada venha criar conflito de interesse com área de negócio que a PARTE RECEPTORA desenvolve ou pretenda desenvolver isoladamente; fica estabelecido que a PARTE RECEPTORA poderá requerer que a PARTE REVELADORA lhe forneça, antes da efetiva revelação, a melhor descrição possível dos conteúdos das informações a serem reveladas, de modo que a PARTE RECEPTORA possa avaliar a possibilidade de conflito com seus interesses, sendo certo que a PARTE RECEPTORA terá o direito de, configurada uma das hipóteses acima, recusar-se a receber certa informação. Configurado o conflito de interesses, as PARTES negociarão solução adequada para cada caso, buscando preservar, antes o interesse de cada PARTE, depois o interesse do negócio que exige tal revelação.

CLÁUSULA QUARTA – DOS DIREITOS E OBRIGAÇÕES

- 4.1 As PARTES se comprometem e se obrigam a utilizar a INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL revelada pela outra PARTE exclusivamente para os propósitos deste Termo e da eventual execução do contrato de parceria, mantendo sempre estrito sigilo acerca de tais informações.
- 4.2 A PARTE RECEPTORA se compromete a não efetuar qualquer cópia da informação confidencial sem o consentimento prévio e expresso da PARTE REVELADORA.
- 4.3 O consentimento mencionado no item 4.34.2 supra, entretanto, será dispensado para cópias, reproduções ou duplicações para uso interno, para os fins acima referidos, pelos diretores, empregados e/ou prepostos que necessitem conhecer tal informação, para os objetivos do contrato de parceria, conforme cláusulas abaixo.
- 4.4 As PARTES comprometem-se a cientificar seus diretores, empregados e/ou prepostos da existência deste Termo e da natureza confidencial das informações.
- 4.5 A PARTE RECEPTORA obriga-se a tomar todas as medidas necessárias à proteção da informação confidencial da PARTE REVELADORA, bem como para evitar e prevenir revelação a terceiros, exceto se devidamente autorizado por escrito pela PARTE REVELADORA. De qualquer forma, a revelação é permitida para empresas controladoras, controladas e/ou coligadas, assim consideradas as empresas que direta ou indiretamente controlem ou sejam controladas pela PARTE RECEPTORA.
- 4.6 A PARTE RECEPTORA tomará as medidas de cautela cabíveis, na mesma proporção em que tomaria para proteger suas próprias informações confidenciais, a fim de manter as informações confidenciais em sigilo.
- 4.7 A PARTE RECEPTORA possuirá ou firmará acordos por escrito com seus empregados e consultores, cujos termos sejam suficientes a garantir o cumprimento de todas as disposições do presente Contrato.

- 4.8 Cada PARTE permanecerá como única proprietária de toda e qualquer informação eventualmente revelada à outra PARTE em função deste Termo.
- 4.9 O presente Termo não implica a concessão, pela PARTE REVELADORA à PARTE RECEPTORA, de nenhuma licença ou qualquer outro direito, explícito ou implícito, em relação a qualquer direito de patente, direito de edição ou qualquer outro direito relativo a propriedade intelectual.
- 4.10A PARTE RECEPTORA obriga-se a não tomar qualquer medida com vistas a obter, para si ou para terceiros, os direitos de propriedade intelectual relativos a informações confidenciais que venham a ser reveladas.
- 4.11 A PARTE RECEPTORA compromete-se a separar as INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS dos materiais confidenciais de terceiros para evitar que se misturem.

CLÁUSULA QUINTA – DO RETORNO DE INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

- 5.1 Todas as informações confidenciais reveladas por uma PARTE à outra permanecem como propriedade exclusiva da PARTE REVELADORA, devendo a esta retornar imediatamente assim que por ela requerido, bem como todas e quaisquer cópias eventualmente existentes.

CLÁUSULA SEXTA – DA VIGÊNCIA

- 6.1 O presente Termo tem natureza irrevogável e irretroatável, permanecendo em vigor desde a data da revelação das INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS até [PRAZO DE VIGÊNCIA] após o término do contrato de parceria.

CLÁUSULA SÉTIMA – DAS PENALIDADES

- 7.1 A quebra do sigilo profissional, devidamente comprovada, sem autorização expressa da PARTE REVELADORA, possibilitará a imediata rescisão de qualquer contrato firmado entre as PARTES, sem qualquer ônus para a PARTE REVELADORA. Neste caso, a PARTE RECEPTORA, estará sujeita, por ação ou omissão, ao pagamento ou recomposição de todas as perdas e danos sofridos pela PARTE REVELADORA, inclusive as de ordem moral ou concorrencial, bem como as de responsabilidades civil e criminal respectivas, as quais serão apuradas em regular processo judicial ou administrativo.

CLÁUSULA OITAVA – DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

- 8.1 O presente Termo constitui acordo entre as PARTES, relativamente ao tratamento de INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS, aplicando-se a todos os acordos, promessas, propostas, declarações, entendimentos e negociações anteriores ou posteriores, escritas ou verbais, empreendidas pelas PARTES contratantes no que diz respeito ao contrato de parceria, sejam estas ações feitas direta ou indiretamente pelas PARTES, em conjunto ou separadamente, e, será igualmente aplicado a todo e qualquer acordo ou entendimento futuro, que venha a ser firmado entre as PARTES.
- 8.2 Surgindo divergências quanto à interpretação do pactuado neste Termo ou quanto à execução das obrigações dele decorrentes, ou constatando-se nele a existência de lacunas, solucionarão as PARTES tais divergências, de acordo com os princípios de boa fé, da equidade, da razoabilidade, e da economicidade e, preencherão as lacunas com estipulações que, presumivelmente, teriam correspondido à vontade das PARTES na respectiva ocasião.
- 8.3 O disposto no presente Termo de Confidencialidade prevalecerá, sempre, em caso de dúvida, e salvo expressa determinação em contrário, sobre eventuais disposições constantes de outros instrumentos

conexos firmados entre as PARTES quanto ao sigilo de informações confidenciais, tal como aqui definidas.

- 8.4 A omissão ou tolerância das PARTES, em exigir o estrito cumprimento dos termos e condições deste instrumento, não constituirá novação ou renúncia, nem afetará os seus direitos, que poderão ser exercidos a qualquer tempo.

CLÁUSULA NONA – DO FORO

- 9.1 O Foro do presente Termo de Sigilo e Confidencialidade é o da Comarca de Belo Horizonte, capital do Estado de Minas Gerais, com renúncia expressa de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

Belo Horizonte, de de .

PARTES