



EDITAL DE CHAMAMENTO PÚBLICO PARA SELEÇÃO DE PARCEIRO PRIVADO	
Edital Nº XXXXXXXXXXXX	Objeto Monitoramento e Análise Avançada de Imagens para a Segurança Pública Municipal
ANEXO I – PLANO DE NEGÓCIO PRELIMINAR DA OPORTUNIDADE	

PLANO DE NEGÓCIO PRELIMINAR DA OPORTUNIDADE – PNPO

SOLUÇÃO DE MONITORAMENTO E ANÁLISE AVANÇADA DE IMAGENS PARA A SEGURANÇA PÚBLICA MUNICIPAL

ÍNDICE

1.	Proposta de Oportunidade de Negócio.....	4
1.1.	Do Contexto Da Contratação Original (Programa Smart Sampa)	4
2.	DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO E O INTERESSE PÚBLICO ASSOCIADO	4
2.1.	Contextualização da Demanda (A Necessidade da Administração Pública).....	5
2.2.	O Posicionamento Estratégico da PRODAM (O Agente GovTech)	5
2.3.	Desafios a serem enfrentados	6
3.	Público-alvo	7
3.1.	Escopo da solução	7
3.2.	Funcionalidades estruturantes da solução	7
3.3.	Monitoramento e análise de desempenho em tempo real	8
3.4.	Suporte à territorialização de políticas públicas.....	9
3.5.	Características gerais e especificações técnicas da solução	9
3.6.	Serviços Oferecidos	10
4.	MATRIZ DE RESPONSABILIDADE	11
4.1.	-Matriz de responsabilidades dos parceiros.....	11
4.2.	Fornecimento das Câmeras e Sensores.....	14
	Resultados decorrentes da parceria	14
4.3.	Mapeamento de riscos	15
5.	Diretrizes de Governança	15
5.1.	Indicação da necessidade de publicação de extrato de oferta tecnológica	15
5.2.	Indicação da necessidade de contratação de consultorias especializadas.....	16
5.3.	Da comprovação de inviabilidade de procedimento competitivo.....	16
5.4.	Do prazo do contrato de parceria.....	16
5.5.	Diretrizes acerca da propriedade da solução a ser desenvolvida.....	17
5.6.	Diretrizes acerca do código fonte da solução em parceria.....	17
6.	Seleção do parceiro privado	18
6.1.	Do procedimento de seleção.....	18
6.2.	Da vedação ou admissibilidade de consórcio	19
6.3.	Da quantidade de parceiros.....	19
6.4.	Da vedação ou admissibilidade de empresas em recuperação judicial	20
6.5.	Da qualificação técnica funcional	20
6.6.	Da qualificação técnica de capacidade	20



6.7.	Da qualificação técnica de sustentabilidade.....	20
6.8.	Da proposta econômico-financeira	21
7.	Do julgamento das propostas.....	21
7.1.	Da Comissão Especial	21

1. Proposta de Oportunidade de Negócio

De início, importa esclarecer que o presente plano de negócio não é exauriente e se limita à conveniência e à viabilidade da oportunidade de negócio “Monitoramento e Análise Avançada de Imagens para a Segurança Pública Municipal” em razão da avaliação dos resultados obtidos na cidade de São Paulo em curto período, das projeções iniciais de mercado e da clara convicção da sintonia da missão institucional da PRODAM com a disseminação de boas experiências para os diversos municípios brasileiros interessados. Deixando, portanto, claro o caráter preliminar e norteador, visando a clareza sobre a finalidade da parceria, sem se esgotar exaurir a possibilidade de alterações e versionamento orientados à evolução deste plano de acordo com o escopo pretendido e as necessidades que surgirem ao longo da execução.

1.1. Do Contexto Da Contratação Original (Programa Smart Sampa)

A implantação do Programa Smart Sampa pela Prefeitura de São Paulo, por meio da Secretaria Municipal de Segurança Urbana (SMSU), atendeu a uma diretriz estratégica formalizada no Plano de Metas 2021-2024. Especificamente, a Meta 30, sob o eixo “SP Segura e Bem Cuidada”, estabelecia o objetivo de “Integrar 20.000 câmeras de vigilância até 2024”.

A justificativa para a contratação, conforme detalhado no Termo de Referência original (Processo SEI Nº 6029.2021/0015253-1), baseou-se também na necessidade de dar continuidade e evoluir programas anteriores (como o City Câmeras) e de cumprir a Lei de Governo Digital (Lei nº 14.129/2021). Esta lei orienta a Administração Pública a estruturar processos de tomada de decisão e promover a cooperação e interoperabilidade entre seus órgãos.

Diferentemente da parceria para internalização ora proposta pela PRODAM, o modelo de contratação original adotado pela SMSU foi o de Pregão Eletrônico. O objeto licitado foi a “Contratação de serviço de vídeo monitoramento, com o fornecimento de toda a estrutura de equipamentos e mão-de-obra necessária para disponibilização, tratamento e armazenamento das imagens a serem capturadas”. Esta licitação resultou na contratação de um consórcio privado para operar a plataforma de software e fornecer os equipamentos.

Concomitantemente, a Prefeitura lançou um Edital de Chamamento Público para que empresas privadas e concessionárias pudessem compartilhar voluntariamente as imagens de suas próprias câmeras. Este modelo de adesão permitiu a rápida expansão do programa, através de parcerias e a integração de câmeras.

Este modelo inicial, focado na contratação de um serviço gerenciado por terceiros, foi a solução encontrada pela Prefeitura de São Paulo para implantar rapidamente a infraestrutura de captação de imagens. É exatamente o sucesso dessa captação em larga escala que agora gera a demanda por uma plataforma analítica mais robusta, sob governança pública e soberania municipal, objeto da presente justificativa da PRODAM.

2. DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO E O INTERESSE PÚBLICO ASSOCIADO

2.1. Contextualização da Demanda (A Necessidade da Administração Pública)

A Segurança Pública tem se consolidado como um dos eixos centrais de maior complexidade e demanda por parte da população dos Municípios brasileiros. Esse novo cenário impacta diretamente a percepção de segurança do cidadão, exigindo do Poder Público Municipal uma resposta tecnológica, ágil e baseada em inteligência.

Em resposta a este desafio, a Prefeitura de São Paulo, por meio da Secretaria Municipal de Segurança Urbana (SMSU), implementou o Programa Smart Sampa. Este programa representa, atualmente, o maior sistema de monitoramento da América Latina, tendo atingido a marca de 40.000 câmeras integradas em 2025. O Smart Sampa já demonstrou resultados operacionais expressivos, viabilizando, com o uso de tecnologias como o reconhecimento facial, a captura de mais de 2.335 foragidos da justiça e a realização de mais de 3.625 prisões em flagrante delito.

O próprio sucesso e a expansão exponencial da captação de dados – 40.000 feeds de vídeo contínuos – geraram um desafio operacional de segunda ordem: a impossibilidade fática de monitoramento e análise humana reativa ou proativa de tal volume de informação. A infraestrutura de câmeras, um investimento público de grande envergadura, encontra-se em um ponto de inflexão onde sua eficácia máxima só pode ser atingida com a aplicação de uma camada robusta de inteligência artificial (IA) e análise de vídeo avançada.

Esta "necessidade" foi expressamente reconhecida pela Administração Pública. As Prefeituras de diversas partes do país têm buscado ativamente a PRODAM para conhecer novas soluções tecnológicas, incluindo o uso de Inteligência Artificial, visando apoiar suas operações diárias e ampliar a eficiência de suas políticas integradas.

Portanto, a oportunidade de negócio que se apresenta não é a de criar um sistema de vigilância do zero, mas de potencializar o investimento público já realizado. A demanda crítica é pela identificação e, fundamentalmente, pela utilização de uma plataforma analítica capaz de transformar o repositório massivo de imagens em inteligência acionável e soberana para o Município.

2.2. O Posicionamento Estratégico da PRODAM (O Agente GovTech)

A Empresa de Tecnologia da Informação e Comunicação do Município de São Paulo (PRODAM), criada pela Lei Municipal nº 7.619 de 1971, é a GovTech da Prefeitura de São Paulo. Seu objeto social e suas atribuições institucionais a posicionam como o braço tecnológico e o executor preferencial das políticas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) da Administração Municipal.

A PRODAM não se limita a um papel de mero processamento de dados. A empresa possui e opera a infraestrutura crítica de TIC do Município, incluindo um Data Center robusto em capacidade de armazenamento e serviços avançados de segurança cibernética, como Security Operations Center as a Service (SOCaaS) e Web Application Firewall (WAF). A empresa é, ainda, parceira estratégica da Secretaria Municipal de Inovação e Tecnologia (SMIT) e da Secretaria de Gestão (SEGES) na execução do Plano Estratégico de Transformação Digital da Cidade.

A PRODAM-SP também reforça e se consolida como um pilar estratégico na modernização da gestão e dos negócios da administração pública, apresentando uma robusta capacidade de entrega construída a partir de um modelo híbrido de desenvolvimento de software. A empresa alia o domínio técnico de seu corpo interno de especialistas, arquitetos de soluções e desenvolvedores à expertise em governança para o gerenciamento de fábricas de software terceirizadas, garantindo escalabilidade e inovação constante. Por meio de metodologias ágeis e padrões rigorosos de qualidade, a companhia atua tanto na execução direta de projetos críticos quanto



na coordenação de parceiros externos, assegurando que as soluções atendam com precisão às demandas complexas da metrópole. Essa dualidade operacional permite à PRODAM integrar tecnologias emergentes e manter sistemas legados com alta disponibilidade, transformando desafios administrativos em serviços digitais eficientes e centrados no cidadão paulistano.

Alinhada às práticas mais modernas de GovTechs federais, como o SERPRO, a PRODAM vem adotando um posicionamento estratégico de "orquestradora de soluções". Conforme demonstrado em lançamentos recentes, a empresa busca atuar como integradora, firmando parcerias com grandes players de mercado (como Amazon Web Services, Google e Microsoft) para ofertar à Prefeitura de São Paulo e às Administrações Públicas em geral, as soluções mais modernas e competitivas.

Neste contexto, a busca por uma parceria estratégica fundamentada no Art. 28, § 3º, inciso II, da Lei 13.303/2016, é o exato cumprimento da missão institucional moderna da PRODAM: atuar como o hub tecnológico que identifica a necessidade do seu cliente e modela uma "oportunidade de negócio" para supri-la com agilidade e segurança jurídica.

2.3. Desafios a serem enfrentados

Ao decidir estrategicamente participar desse mercado com a disseminação da profunda experiência construída ao longo de mais de 50 anos, a PRODAM reconhece e assume os desafios abaixo listados com o a certeza de que a missão institucional promove e exige a intensa participação na transformação digital da Cidade de São Paulo e de todas as outras cidades brasileiras, sempre com responsabilidade estratégica, inovação tecnológica e foco na experiência do cidadão e na melhoria da qualidade de vida nas cidades.

Entre os principais desafios, destacam-se:

- **Alcançar cidades diversas:** Estar ao alcance de cidades distintas e de seus governantes com a capacidade – o quanto possível - de se adequar a cenários locais e específicos.
- **Oferecer a expertise construída ao longo de sua existência:** Colocando seu portfólio de soluções, especialidade e competências a serviço da Gestão Municipal em geral, atribuindo às cidades interessadas agilidade, maturidade e consistência na adoção tecnológica pretendida.
- **Colaborar com o enfrentamento das questões de Segurança Pública:** Oferecer com agilidade, maturidade e expertise soluções tecnológicas de ponta que orientem e colaborem com o enfrentamento das questões da segurança pública e suas visíveis e conhecidas consequências.
- **Melhorar a capacidade de resposta em tempo real:** Em situações emergenciais ou de grande repercussão, é essencial que os governos consigam reagir com agilidade, precisão e eficácia em favor de toda a população ou conviventes no ambiente urbano.
- **Garantir segurança, privacidade e conformidade legal:** Atuando com responsabilidade no uso de dados para personalização das decisões e operações cotidianas, entendendo ser indispensável garantir total aderência à LGPD e a outras normas de proteção de dados, assegurando transparência, controle e confiança por parte dos cidadãos e atores.
- **Oferecer uma experiência positiva, sistêmica e acessível ao cidadão:** Oferecendo dados sobre os benefícios alcançados tanto no limite do município quanto na relação com municípios vizinhos, com o estado e com o governo federal em nome de uma substancial melhoria no atendimento e enfrentamento das questões da segurança pública.
- **Construir uma solução em parceria com o setor privado:** A implementação da solução demanda uma estrutura tecnológica sofisticada e conhecimento especializado, atuação em rede e colaboração. O desafio é encontrar um parceiro com capacidade técnica, visão estratégica e disposição para construção

conjunta de uma solução escalável, interoperável e de alto impacto social, respeitando os limites orçamentários e as diretrizes do setor público.

3. Público-alvo

Municípios brasileiros diversos que busquem soluções tecnológicas baseadas em Inteligência Artificial e operacional no enfrentamento das questões de Segurança Pública no âmbito municipal, com a efetiva integração de dados e informações com os entes estadual e federal.

3.1. Escopo da solução

O Projeto Smart Sampa é uma iniciativa estratégica da Prefeitura de São Paulo para modernizar a gestão pública e a segurança municipal através de uma Plataforma Modular Web integrada.

Escopo Genérico e Resumido:

O escopo inicial e central do projeto está focado na Segurança Pública, visando cumprir as Metas de Plano de Metas Municipais. O objetivo é ir além do monitoramento passivo, transformando a cidade mais segura e eficiente através do uso efetivo de tecnologias digitais e inteligência artificial.

Soluções Smart Sampa:

A solução tecnológica Smart Sampa consiste na implantação de um sistema robusto de videomonitoramento equipado com analíticos avançados de vídeo, que incluem funcionalidades baseadas em Inteligência Artificial (IA), como reconhecimento facial, leitura automática de placas de veículos (OCR) e monitoramento de perímetro.

A plataforma é concebida para ser um sistema de comando e controle, integrando módulos gerenciais de operação, como o Módulo de Atendimento e Despacho (OMS/CAD). Este módulo permite o rastreamento georreferenciado e o empenho eficiente dos agentes de segurança mais próximos às ocorrências, otimizando o tempo de resposta.

A execução do projeto pela PRODAM busca ser realizada por meio de uma Parceria Estratégica fundamentada na Lei nº 13.303/2016, que tem como pilares a internalização de know-how, compartilhamento de tecnologia e a garantia da soberania de dados do Município, mitigando riscos de vendor lock-in.

Este modelo estabelece a base tecnológica para que a plataforma Smart Sampa possa se expandir futuramente para outras áreas vitais da cidade, como tráfego e saúde, promovendo a cooperação e interoperabilidade entre órgãos municipais.

3.2. Funcionalidades estruturantes da solução

I. Plataforma Modular Web e Integração

Plataforma Web Modular: A solução será entregue como uma Plataforma Modular Web, que serve como o hub central de comando e controle. Sua natureza modular garante que o sistema possa ser expandido de forma fluida para integrar novos serviços (como tráfego e saúde) além da segurança pública.

Integração de Câmeras: Cada instância da plataforma deve suportar, no mínimo, 40.000 câmeras por cidade contratada, garantindo o monitoramento isolado entre municípios.

II. Analíticos Avançados de Vídeo (Inteligência Artificial)

A plataforma será equipada com recursos avançados de analíticos de vídeo para transformar o monitoramento passivo em vigilância proativa e inteligente:

Reconhecimento Facial: Permite a identificação automática de indivíduos, útil para buscas em bancos de dados de pessoas desaparecidas ou procuradas pela justiça.

Leitura Automática de Placas (OCR/LPR): Funcionalidade para reconhecimento de placas de veículos em tempo real, crucial para monitoramento de roubo de veículos e identificação de carros envolvidos em ocorrências.

Monitoramento de Perímetro/Cerca Virtual: Detecção de intrusão e movimentos em áreas restritas ou de interesse, disparando alertas automáticos.

Busca Forense Inteligente: Permite a busca rápida e eficiente em grandes volumes de vídeo gravado, usando critérios específicos (como cor de roupa, tipo de veículo, ou direção de movimento), acelerando a investigação de incidentes.

III. Gerenciamento de Ocorrências e Despacho

Solução de Atendimento e Despacho (CAD/OMS): É o sistema gerencial de operação, que centraliza o recebimento, registro e tratamento de ocorrências.

Georreferenciamento e Rastreamento de Agentes: Exibe os agentes de segurança no mapa, em tempo real, com sua posição geográfica.

Recomendação e Empenho de Agentes: O sistema recomenda e permite o empenho dos agentes mais próximos ao endereço da ocorrência, indicando a distância, o que otimiza o tempo de resposta das equipes.

Cronologia de Ocorrências: Permite consultar o histórico detalhado (log) de todas as ocorrências registradas e tratadas na plataforma.

3.3. Monitoramento e análise de desempenho em tempo real

O cerne da modernização da segurança pública urbana reside no monitoramento em tempo real possibilitado pela Plataforma Smart Sampa. A capacidade de integrar e visualizar milhares de câmeras simultaneamente é multiplicada pela importância estratégica da Inteligência Artificial (IA). Ao invés de depender de operadores para analisar passivamente todos os fluxos de vídeo, a IA, por meio de analíticos avançados (como reconhecimento facial e OCR de placas), identifica automaticamente comportamentos ou eventos anômalos. Isso gera alertas proativos e precisos, transformando o videomonitoramento reativo em uma ferramenta de prevenção ativa. O ganho operacional é direto: a IA permite que o Módulo de Atendimento e Despacho (CAD) utilize o georreferenciamento para recomendar e empenhar o agente de segurança mais próximo, reduzindo drasticamente o tempo de resposta e maximizando a eficácia da atuação da segurança pública municipal.

A plataforma ainda proporciona, por meio do módulo de Machine Learning (aprendizagem de máquina), criar novos padrões de monitoramento usando descritivos, algoritmos ou análises de situações capturadas pelas câmeras e dispositivos IoT.

3.4. Suporte à territorialização de políticas públicas

Uma das grandes vantagens da Plataforma Smart Sampa e seus analíticos avançados está na capacidade de oferecer segmentação de dados e inteligência analítica para a criação de estratégias operacionais na segurança pública urbana. Ao centralizar o registro de ocorrências e os dados de videomonitoramento, o sistema permite que gestores de segurança segmentem informações de forma granular por período (identificando picos de criminalidade por hora ou dia da semana), eventos específicos (como grandes aglomerações ou manifestações) e delimitação de áreas geográficas (focos de risco em bairros ou zonas de maior incidência). Essa facilidade de filtrar, cruzar e visualizar dados históricos e em tempo real – por meio da Busca Forense Inteligente e dos relatórios gerenciais – capacita as forças de segurança a alocarem recursos de maneira preditiva, planejar rotas de patrulhamento de forma mais eficiente e desenvolver estratégias de prevenção direcionadas, promovendo um uso mais inteligente e otimizado do efetivo municipal

3.5. Características gerais e especificações técnicas da solução

As principais características arquiteturais e conceituais da solução Smart Sampa e do modelo de parceria são:

Plataforma Modular Web: A solução é concebida como uma Plataforma Modular Web, indicando uma arquitetura escalável e flexível que permite a adição e integração de novos sistemas e serviços (como saúde, tráfego, etc.) além do escopo inicial de segurança pública.

Gestão de Ativos e Inventário: O sistema inclui um módulo de gerenciamento de infraestrutura para monitorar, em tempo real, o status de câmeras, links de transmissão, sensores e hardware. Isso garante a alta disponibilidade da solução e a rápida detecção de falhas em qualquer componente da arquitetura.

Sistema de Comando e Controle (C2): O coração da operação é um sistema que integra videomonitoramento e sistemas gerenciais de operação, como o Módulo de Atendimento e Despacho (CAD), funcionando como um hub central para gestão de incidentes.

Baseada em Analíticos de Vídeo (IA): A plataforma exige a implementação de funcionalidades de Inteligência Artificial (IA) para o tratamento e análise das imagens (ex: Reconhecimento Facial, OCR), caracterizando uma arquitetura de Smart Video Analytics.

Integração com Bases de Biometria: A plataforma permite o cruzamento em tempo real de faces capturadas com bancos de dados de procurados e registros criminais. A funcionalidade foca na identificação automatizada de indivíduos com mandados em aberto, gerando alertas instantâneos para o centro de comando.

Georreferenciamento Integrado: O sistema inclui recursos de georreferenciamento para exibir a posição geográfica dos agentes e auxiliar no empenho dos agentes mais próximos às ocorrências, sugerindo uma integração com mapas e serviços de localização.

Modelo de Parceria Estratégica (Compartilhamento de Know-How): O projeto propõe ser implementado por meio de uma Parceria Estratégica, fundamentada no Art. 28, § 3º, inciso II, da Lei nº 13.303/2016.

Foco em Soberania de Dados: O modelo de parceria é escolhido especificamente para garantir a soberania de dados do Município e mitigar o risco estratégico de vendor lock-in (dependência de um único fornecedor), priorizando o compartilhamento do conhecimento entre privado e empresa pública (know-how).

Interoperabilidade e Cooperação: A arquitetura deve promover a cooperação e interoperabilidade entre os órgãos da Administração Pública, bem como entre a base de dados de procurados e o sistema de acompanhamento de funcionamento e conexão das câmeras, alinhada com a Lei de Governo Digital (Lei nº 14.129/2021).

3.6. Serviços Oferecidos

A solução proposta não deverá se limitar à disponibilização de uma plataforma tecnológica. Ela deverá ser acompanhada por um conjunto abrangente de serviços que assegurem o sucesso da implantação, a eficiência operacional e a geração de valor contínuo ao longo de todo o ciclo de vida do projeto. Esses serviços serão estruturados para atender às particularidades da administração pública e garantir que cada cliente – independentemente de porte ou nível federativo – seja plenamente apoiado desde a fase de diagnóstico até a operação contínua. A seguir, detalham-se os principais serviços que deverão integrar essa jornada.

A jornada deverá iniciar com o Diagnóstico e a Pré-Vendas, em que a equipe comercial realizará uma reunião inicial com o potencial cliente, apoiada tecnicamente pelos especialistas da solução. Essa etapa tem por objetivo esclarecer dúvidas, demonstrar o funcionamento da plataforma e avaliar a aderência às necessidades institucionais. Caso haja interesse em aprofundar as tratativas, será agendada uma reunião de descoberta para levantar os requisitos técnicos, identificar os riscos e as customizações necessárias, subsidiando o desenho inicial do projeto. Quando aplicável, poderá ser realizada uma Prova de Conceito (PoC), em que a solução seja testada pelo cliente em ambiente controlado por até 90 dias, conforme ajustado com os possíveis clientes, com o acompanhamento próximo aos gestores e pontos de controle periódicos. Ao final da PoC, deverá ser avaliado se os critérios de sucesso foram plenamente atendidos.

Superada essa fase, deverá iniciar a Implantação da Solução, formalizada por meio de um contrato. O processo de implantação deverá iniciar com uma reunião de *kick-off* (uma reunião que apresenta os objetivos, planos, participantes e expectativas de um projeto ou iniciativa) entre a PRODAM, o parceiro e o cliente, para alinhar o escopo, arquitetura e cronograma de trabalho. Em seguida, inicia-se a preparação do ambiente, com a configuração da infraestrutura, as integrações com sistemas de identidade e as validações técnicas. O *onboarding* (processo de integração e acolhimento de novos funcionários, clientes ou usuários em uma empresa, sistema ou plataforma) contemplará uma reunião de boas-vindas, orientações de uso e boas práticas para administradores e usuários-chave. Concluída a configuração, ocorrerá o *handover* — isto é, a passagem formal da solução da equipe de implantação para as equipes de operação e suporte — com entrega de documentação, transferência de conhecimento e reunião de transição com o cliente.

A Operação e o Suporte Técnico deverão ser estruturadas em três níveis. O Nível 1 (N1) deverá realizar o primeiro atendimento, registrando e resolvendo incidentes simples ou direcionando chamados mais complexos. O Nível 2 (N2) deverá contar com uma equipe técnica capacitada para fazer as análises aprofundadas e a resolução de problemas mais técnicos, podendo escalar casos ao Nível 3 (N3), o qual deverá reunir especialistas do produto e da área de desenvolvimento, responsáveis por eventuais correções estruturais e soluções específicas. A sustentação deverá ser complementada pela equipe de operações, responsável pela governança técnica do ambiente com monitoramento 24x7, gestão de capacidade, mudanças (GMUD), documentação e conformidade com os padrões de qualidade e segurança.

Além do suporte técnico, deverão ser disponibilizados os Serviços de Consultoria Especializada, que permitirão ampliar os resultados e a aderência institucional da solução. A consultoria poderá incluir integração com sistemas legados, automação de fluxos operacionais, definição de metas e indicadores, segmentação de públicos-alvo, identificação dos canais de comunicação mais eficazes, análise de dados regionais e de participação de influenciadores. Também serão oferecidos serviços voltados à criação de conteúdo estratégico tais como guias, vídeos, publicações para redes sociais e mensagens personalizadas. Esse suporte será contínuo e adaptável a cada realidade, promovendo o maior engajamento e impacto nas ações públicas.

Por fim, a solução proposta deverá contemplar uma oferta robusta de Capacitação, com treinamentos personalizados e modulares. As formações poderão ocorrer de forma online, por meio de sessões ao vivo e

gravadas, ou presencialmente, conforme a necessidade do órgão contratante. Os treinamentos deverão abranger desde o uso básico da ferramenta até funcionalidades avançadas. Todo o conteúdo deverá ser entregue em português, incluindo manuais, tutoriais, FAQs e guias de referência, assegurando que a equipe do cliente esteja apta a utilizar a solução de forma autônoma, estratégica e com foco em resultados.

4. MATRIZ DE RESPONSABILIDADE

4.1. -Matriz de responsabilidades dos parceiros

A solução proposta deverá contemplar não apenas a tecnologia envolvida, mas também um conjunto de serviços estruturantes que garantam a operacionalização, sustentabilidade e evolução contínua.

A seguir, serão apresentadas as responsabilidades associadas às diferentes frentes de atuação preliminarmente previstas no modelo de parceria, e que deverão ser tratadas detalhadamente no contrato associativo:

Item	Serviços	PRODAM	Parceiro	Faturamento	Medição	Horas Ano
1	INFRAESTRUTURA					
1.1	Infraestrutura de Hospedagem/Armazenamento	x		medição	Volume e uso	calculadora DIT
1.2	Conectividade inter servidores	x		contagem	links e trechos	projeto
1.3	Gestão da conectividade	x	x	horas/homem	756 horas/mês	9072 horas/ano
1.4	Gestão do contrato operadoras	x	x	contagem	60 horas/mês	720 horas/ano
1.5	Solução de Orquestração Inteligente	x	x	medição	Licença e consumo	escopo
1.6	Componente CDP (Customer Data Platform)	x	x	medição	Parceiro	Parceiro
2	SISTEMAS					
2.1	Integração com outros sistemas	x	x	UST	on demand	on demand
2.2	Gestão de Dados e Perfis	x		Pacote	360 horas/mês	4320 horas/ano
2.3	Customização da Solução e Evolução RoadMap	x	x	UST	on demand	on demand
2.4	Implantação	x	x	UST	on demand	on demand
2.5	Sistema de Gestão de ativos e conteúdo (VMS)		x	Licença de Uso SaaS	Licença e consumo	escopo
2.6	Sistema de reconhecimento facial e padrões (IA e Analytics)		x	Licença de Uso SaaS	Licença e consumo	escopo
2.7	Sistema de Gestão de eventos e despacho de ordens (OMS)		x	Licença de Uso SaaS	Licença e consumo	escopo
2.8	Acesso à Base de Dados biométricos de procurados	x		medição	Parceiro	Parceiro
3	SERVIÇOS					
3.1	Gestão de Serviço	x		medição	discriminar serviços	calculadora DIT
3.2	Gestão de Segurança Cibernética	x	x	medição	discriminar serviços	calculadora DIT
3.3	Consultoria/apoio na construção do centro de controle	x	x	medição	Centro Monitor /Adm	consultar
3.4	Atendimento ao cliente nível 1	x	x	medição	SLA	consultar
3.5	Gestão Contratual	x		Pacote	20 horas/mês	240 horas/ano
3.6	Faturamento	x		Pacote	40 horas/mês	480 horas/ano
3.7	Cobrança	x		Pacote	24 horas/mês	288 horas/ano
3.8	Relacionamento ao cliente	x		Pacote	360 horas/mês	4320 horas/ano
3.9	Consultoria	x	x	horas/homem	167 horas/mês	2000 horas/ano
3.10	Treinamento		x	UST	Parceiro	Parceiro
3.11	Suporte Técnico 1o 2o 3o		x	medição	Parceiro	Parceiro
4	ATAS DE REGISTRO DE PREÇO					
4.1	Câmeras para aquisição	x		contagem	número de câmeras	projeto
4.2	Câmeras como serviço	x		contagem	número de câmeras	projeto
4.3	Marketing e Comunicação Institucional	x		on demand	on demand	on demand
4.4	Instalação estruturas para as câmeras e sensores	x		contagem	número de câmeras	projeto
4.5	Instalação e configuração das câmeras e sensores	x		contagem	número de câmeras	projeto
4.6	Manutenção preventiva e limpeza das câmeras e sensores	x		plano de MP	ero de câmeras por pe	escopo
4.7	Manutenção corretiva e reposição de câmeras e sensores	x		medição	ordens de serviço	on demand
4.8	Conectividade dispositivos externos	x		contagem	links e trechos	projeto

1. INFRAESTRUTURA

1.1. Infraestrutura de Hospedagem/Armazenamento: consiste no fornecimento e manutenção da infraestrutura da solução em ambiente de nuvem pública governamental, assegurando a soberania, a conformidade com exigências legais e a alta disponibilidade.

1.2. Conectividade inter servidores: conexão segura entre os servidores locais da solução e os do data center e nuvem.

- 1.3. Gestão da conectividade: Monitoramento da disponibilidade, funcionamento, qualidade e interferências indesejadas da conectividade.
- 1.4. Gestão do contrato operadoras: Monitoramento, avaliação, homologação da qualidade do serviço acordada e comunicação em caso de incidentes ou eventos indesejados.
- 1.5. Solução de Orquestração Inteligente: refere-se ao motor de decisão que, com base em IA e dados contextuais, coordena de forma automática e integrada os diferentes sistemas da arquitetura do Smart Sampa, definindo fluxos, prioridades e encaminhamentos entre plataformas tecnológicas para garantir operações unificadas e eficientes.
- 1.6. Componente CDP (Customer Data Platform): é a base tecnológica que consolida os dados dos cidadãos de forma estruturada e segura, permitindo a construção de perfis únicos e a personalização das interações em tempo real.

2. SISTEMAS

- 2.1. Integração com outros sistemas: diz respeito ao desenvolvimento e a manutenção de APIs, conectores e protocolos que permitam a interoperabilidade da solução com bases e sistemas já utilizados por entes públicos.
- 2.2. Gestão de Dados e Perfis: abrange a unificação, a anonimização, o enriquecimento e a atualização dos perfis de cidadãos, com base em dados públicos e privados, visando a maior assertividade e personalização das ações governamentais.
- 2.3. Customização da Solução e Evolução RoadMap: cobre a adaptação da solução às demandas específicas dos clientes e o desenvolvimento contínuo de novas funcionalidades com base nas prioridades conjuntas da PRODAM e do parceiro.
- 2.4. Implantação: refere-se à criação e a configuração do ambiente do cliente, a execução do *onboarding* técnico e institucional, a validação de integrações e a disponibilização da solução para uso, conforme o escopo contratado.
- 2.5. Sistema de Gestão de ativos e conteúdo (VMS): Módulo da solução focado no gerenciamento dos ativos externos (câmeras, sensores e dispositivos de conectividade) verificando em tempo real seu funcionamento, disponibilidade, abrangência, assim também com as imagens geradas atuando na classificação e na decisão sobre armazenamento.
- 2.6. Sistema de reconhecimento facial e padrões (IA e Analytics): Módulo da solução que reconhece a face e promove a comparação com a base de procurados e desaparecidos conveniada. Baseada em IA, possibilita o aprendizado de máquina (Machine Learning) a fim de reconhecer eventos e movimentos nos espaços urbanos que sejam merecedores de atenção e acompanhamento. Também reconhece placas, objetos e alguns sons.
- 2.7. Sistema de Gestão de eventos e despacho de ordens (OMS): Módulo da solução que gerencia os bilhetes de alarme, demanda e solicitação de ação enviados para os órgãos competentes. Gerencia eventos, SLAs, respostas e integração com as bases especialistas.
- 2.8. Acesso à base de dados biométricos de procurados: base de dados de informações biométricas e dados civis de órgãos de segurança pública ou judiciais acessados sob estrita responsabilidade e conformidade com a política de acesso e proteção de dados da PRODAM, disponibilizados exclusivamente para comparação das imagens e faces coletadas pelo sistema.

3. SERVIÇOS

- 3.1. Gestão de Serviço: refere-se à coordenação de recursos, processos e funções para garantir a qualidade e a continuidade do serviço prestado, incluindo o gerenciamento de incidentes, eventos e problemas com base nas melhores práticas de governança operacional.
- 3.2. Gestão de Segurança Cibernética: abrange a aplicação de controles de segurança da informação, tais como autenticação forte, criptografia de dados, segmentação de rede e auditorias regulares, assegurando a proteção dos dados e o cumprimento da LGPD.

- 3.3. Consultoria/apoio na construção do centro de controle: é o ambiente de monitoramento da operação em tempo real, com *dashboards* gerenciais e operacionais que permitam o acompanhamento do desempenho das campanhas, notificações, fluxos e interações.
- 3.4. Atendimento ao cliente nível 1: é o suporte inicial ao usuário, com foco em resolução de demandas simples ou encaminhamento estruturado aos níveis superiores. Esse serviço é guiado por scripts padronizados e protocolos definidos.
- 3.5. Gestão Contratual: envolve o acompanhamento e controle da execução contratual, garantindo o cumprimento dos direitos e obrigações pactuados com os clientes, além de promover a transparência e a regularidade na relação institucional (ou comercial/contratual).
- 3.6. Faturamento: é o processo de geração de faturas com base na contratação e uso da solução, incorporando eventuais descontos, bônus ou ajustes previstos contratualmente. Garantindo a rastreabilidade e a conformidade contábil.
- 3.7. Cobrança: refere-se à emissão, o controle e o recebimento dos valores devidos pelos clientes, além da efetivação dos repasses à empresa parceira, conforme modelo de remuneração acordado.
- 3.8. Relacionamento ao cliente: corresponde ao acompanhamento próximo do cliente, compreendendo as suas necessidades, promovendo o engajamento, monitorando a satisfação e propondo melhorias nas experiências de uso da solução.
- 3.9. Consultoria: compreende o apoio técnico e estratégico à implementação e à evolução do uso da solução, incluindo o desenho de campanhas, a definição de públicos, a seleção de canais, a produção de conteúdo e a análise de resultados.
- 3.10. Treinamento: abrange a capacitação de usuários e administradores da solução, por meio de treinamentos presenciais, online, assíncronos e manuais detalhados, garantindo a autonomia e a boa experiência de uso.
- 3.11. Suporte Técnico 1o 2o 3º: é o conjunto de atendimentos técnicos escalonados conforme a complexidade do chamado. Sendo que o 1º nível atende de forma generalista; o 2º nível atua em falhas intermediárias e configurações; e o 3º nível, com equipe especializada, trata de ocorrências críticas, de correções e de desenvolvimentos pontuais.

4. ATAS DE REGISTRO DE PREÇO (aqui, poderíamos colocar HARDWARE, o que acha? A ata é uma das formas que temos de fazer a aquisição/contratação)

- 4.1. Câmeras para aquisição: Fornecimento de câmeras e sensores, assim como dos ativos necessários para a devida instalação desses instrumentos por meio de imobilização (CAPEX) entre o cliente e os fornecedores detentores de Atas de Registro de Preços junto à PRODAM.
- 4.2. Câmeras como serviço: Fornecimento de câmeras e sensores, assim como dos ativos necessários para a devida instalação desses instrumentos por meio de consumo e serviço (OPEX) entre o cliente e os fornecedores detentores de Atas de Registro de Preços junto à PRODAM.
- 4.3. Marketing e Comunicação Institucional: inclui as campanhas promocionais, o material institucional, as ações em redes sociais, os eventos presenciais ou virtuais, a mídia cooperada e o apoio à divulgação da solução, respeitando a imagem institucional de ambos os parceiros.
- 4.4. Instalação estruturas para as câmeras e sensores: Construção das bases, instalação de postes, instalação das caixas de conexão, elétrica e lógica. Dispositivos de segurança física das câmeras.
- 4.5. Instalação física e configuração das câmeras e sensores: Instalação física das câmeras, configuração conforme manual e características tecnológicas, ajustes para maior eficiência
- 4.6. Manutenção preventiva e limpeza das câmeras e sensores: Manutenção periódica, limpeza, ajustes físicos, de fixação e de qualidade da imagem captada.
- 4.7. Manutenção corretiva e reposição de câmeras e sensores: Resolução de problemas com falhas, defeitos, inoperância, vandalismo ou encerramento do ciclo de operação dos dispositivos.

4.8. Conectividade dispositivos externos: Instalação e conexão dos meios de conectividade e transmissão de dados por cabo, fibra ou wifi entre servidores e infra da PRODAM e nuvem.

4.2. Fornecimento das Câmeras e Sensores

As câmeras e sensores, assim como outros dispositivos necessários captura de imagens e dados no ambiente urbano externo serão fornecidos aos clientes por meio de Ata de Registro de Preços para aquisição ou como serviços, proporcionando a relação agilizada entre a cidade cliente e os fornecedores ou fabricantes de mercado.

Resultados decorrentes da parceria

As receitas decorrentes da Parceria serão originadas de contratos firmados pela PRODAM com os clientes, sendo de sua responsabilidade a arrecadação integral dos valores e a posterior transferência à PARCEIRA das quantias que lhe forem devidas.

Os valores cobrados de cada cliente serão definidos caso a caso, conforme as particularidades de cada contrato.

A PRODAM recolherá os tributos incidentes sobre o valor total recebido, enquanto a PARCEIRA será responsável pelos tributos aplicáveis à sua parte, conforme as legislações federais, estaduais, municipais ou distritais vigentes.

Os repasses à PARCEIRA ocorrerão somente após a efetiva quitação dos valores pelos clientes.

A divisão das receitas observará os percentuais previamente estabelecidos em contrato, inicialmente projetada em 50% para a PRODAM e 50% para a PARCEIRA, calculada sobre a Receita Operacional Líquida.

Essa divisão contratual deverá ter como fundamento a análise das responsabilidades assumidas e das contribuições efetivas de cada parte no desenvolvimento e na sustentação da solução proposta. Ressalta-se, contudo, que os percentuais definidos nesta etapa possuem caráter indicativo, podendo ser ajustados após a consolidação do modelo operacional, da definição detalhada da utilização dos recursos e da apuração final dos custos envolvidos.

Em situações de glosa ou aplicação de multa por parte do cliente, o valor correspondente será deduzido da parcela da parte que tiver dado causa ao prejuízo. Caso não seja possível identificar a parte responsável, o abatimento será realizado de forma proporcional entre as partes.

O modelo de parceria não prevê qualquer aporte financeiro por parte da PRODAM, tampouco remuneração garantida à empresa parceira. O repasse estará condicionado exclusivamente à receita proveniente dos contratos firmados com os clientes da PRODAM, o que implica que a empresa parceira deverá assumir riscos, realizar investimentos próprios e responder pelas responsabilidades inerentes ao desenvolvimento, customização, implantação e a sustentação da solução.

A PRODAM projeta, de forma unilateral e preliminar, que a solução registre um valor financeiro estimado com base no volume de atendimento processado, considerando os disparos realizados, entre R\$ 15 milhões e R\$ 30 milhões no primeiro ano, podendo alcançar entre R\$ 70 milhões e R\$ 140 milhões no quinto ano. Trata-se de estimativa indicativa de ordem de grandeza, não vinculante, cujo objetivo é proporcionar às empresas interessadas uma visão antecipada do potencial de uso da solução. Ressalta-se, contudo, que a empresa parceira

deverá reunir condições técnicas, operacionais e financeiras para adequar seus recursos conforme a variação da demanda ao longo dos volumes projetados, garantindo escalabilidade e continuidade da oferta.

4.3. Mapeamento de riscos

Nas parcerias em oportunidade de negócio, ambas as partes deverão reconhecer a existência de riscos potenciais inerentes à natureza da colaboração e da solução proposta. Compreendendo a importância da gestão eficaz desses riscos para o sucesso da parceria, a PRODAM e a PARCEIRA deverão se comprometer a adotar medidas proativas de mitigação deles.

Esta abordagem deverá incluir a revisão e a atualização regular das estratégias de mitigação para assegurar as suas eficácias e a relevância diante das dinâmicas do ambiente de negócios, da tecnologia envolvida e do mercado.

Além disso, a PRODAM e a PARCEIRA deverão se comprometer com a comunicação aberta e colaborativa, especialmente em relação à gestão de riscos. Qualquer identificação de um novo risco ou a mudança significativa em um risco existente deverá ser comunicada imediatamente entre as partes.

As estratégias de mitigação de riscos deverão ser revisadas anualmente, ou mais frequentemente se necessário, para garantir que continuem alinhadas com as mudanças no cenário de negócios e tecnológicos, ajustando-se para abordar efetivamente quaisquer novos riscos ou mudanças nos riscos existentes.

A PRODAM oferece, unilateral e preliminarmente, a seguinte matriz de riscos:

Fator de Risco	Probabilidade	Impacto	Mitigação
Discrepância com Preço de Mercado	Média	Alto	Monitoramento constante do mercado, ajustes de preços flexíveis.
Tecnologias Emergentes	Média	Baixo	Investimento em P&D, atualizações constantes da solução.
Concorrência de Novas Ferramentas	Alta	Alto	Análise competitiva, inovação contínua, diferenciação de produto.
Capacidade de Atendimento	Média	Alto	Planejamento de recursos humanos, treinamento e contratação estratégica.
Reputação e Conformidade Legal	Baixa	Muito Alto	Programas de compliance, auditorias regulares, transparência nas operações.
Mudanças na Legislação	Média	Alto	Monitoramento legal, adaptação rápida às mudanças.
Flutuações Econômicas	Média	Médio	Estratégias de mitigação de riscos financeiros.
Dependência Tecnológica	Baixa	Médio	Diversificação de tecnologias e fornecedores, planos de contingência.
Questões de Segurança Cibernética	Baixa	Muito Alto	Investimento em segurança cibernética, protocolos robustos de proteção de dados.
Mudanças nas Necessidades do Cliente	Média	Alto	Pesquisa de mercado flexibilidade para adaptar os serviços

5. Diretrizes de Governança

5.1. Indicação da necessidade de publicação de extrato de oferta tecnológica

Conforme o § 1º do artigo 6º da Lei nº 10.973/2004 (Que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências), nas hipóteses de contratos de transferência de tecnologia e de licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criações

desenvolvidas por meio da parceria, não se vislumbra a necessidade de publicação de extrato de oferta tecnológica.

5.2. Indicação da necessidade de contratação de consultorias especializadas

Entende-se que não houve necessidade de contratação de consultoria especializada para o desenvolvimento da parceria proposta, visto que as partes envolvidas deverão possuir expertise, capacidade técnica e conhecimento do mercado suficientes para estruturar os termos e condições da oportunidade de negócio. No entanto, poderá ser indicada a contratação da consultoria em momento posterior do procedimento.

5.3. Da comprovação de inviabilidade de procedimento competitivo

A presente parceria não visa à simples aquisição de produto pronto, mas sim a cocriação e operação conjunta de uma solução integrada com as plataformas da PRODAM, com o compartilhamento dos riscos, dos resultados e das responsabilidades técnicas e operacionais. Trata-se de uma iniciativa que exige a integração sistêmica com a arquitetura já existente, o que inviabiliza contratação tradicional de uma solução “de prateleira”.

A existência de tecnologias similares não impede que a PRODAM, como empresa estatal, opte por desenvolver uma solução própria ou em parceria, especialmente quando envolvido o tratamento de informações sensíveis, a arrecadação e a integração com os sistemas estratégicos do governo federal. Trata-se de um mecanismo legítimo para criar soluções aderentes à realidade regulatória do setor público, sem a dependência de fornecedores externos ou de plataformas proprietárias.

A natureza do objeto envolve a pesquisa, o desenvolvimento, a construção conjunta e a exploração futura de soluções inéditas, não sendo juridicamente licitável no âmbito de uma contratação ordinária, pois não se busca a aquisição de um bem ou serviço padronizado, mas a estruturação de uma nova cadeia de soluções, cujo escopo técnico ainda está em evolução, razão pela qual se justifica a celebração de parceria estratégica com a empresa que demonstre a capacidade técnica, a visão de negócio e o compromisso institucional com os valores públicos envolvidos.

Esses elementos, conectados à natureza associativa do contrato, afastam quaisquer interpretações no sentido de eventual desvirtuamento da modelagem jurídica ou tentativa de burla à licitação convencional para a aquisição de serviços ou insumos. Não se trata de mera aquisição de tecnologia ou de serviço padronizado, mas de uma iniciativa de cocriação estratégica que torna impraticável a comparação objetiva entre propostas previamente existentes, pressuposto indispensável para a realização de procedimento competitivo.

Nesse contexto, com base no Regulamento de Parcerias em Oportunidade de Negócios, será realizado o lançamento de Edital de Chamamento Público, permitindo a ampla participação de potenciais interessados que preencham os requisitos mínimos de qualificação técnica e econômico-financeira, prestigiando os princípios da publicidade, da isonomia, da moralidade administrativa e da busca pela melhor solução associativa para o interesse público.

5.4. Do prazo do contrato de parceria

O contrato de parceria terá prazo mínimo de 2 (dois) anos, podendo ser prorrogado por períodos sucessivos, sem limitação temporal, desde que existam projetos ativos previstos no Plano de Negócio da Oportunidade (PNO). Essa previsão garante a continuidade da oferta e a sustentabilidade da parceria ao longo do tempo, proporcionando segurança jurídica e operacional para ambas as partes.



A qualquer momento, o contrato poderá ser rescindido, desde que respeitado o aviso prévio mínimo de 90 dias, a ser comunicado formalmente pela parte interessada. Esse período tem como objetivo permitir o planejamento e a readequação das partes envolvidas, minimizando os riscos operacionais e os impactos aos clientes.

Durante esse prazo de transição, permanece a obrigação de continuidade na prestação dos serviços referentes aos contratos firmados com os clientes, assegurando a estabilidade e a integridade da solução enquanto se providenciam os ajustes necessários.

Em caso de descontinuidade, a PARCEIRA deverá ainda garantir o suporte e a transferência de conhecimento, conforme cronograma e condições a serem previamente estabelecidos, assegurando uma transição ordenada da operação.

Nos casos de rescisão antecipada não justificada, será aplicada uma penalidade correspondente a 12 (doze) vezes o valor da receita líquida média auferida nos últimos 12 (doze) meses anteriores à comunicação da intenção de descontinuidade, salvo disposição em contrário devidamente justificada em comum acordo entre as partes.

O aviso prévio de 90 (noventa) dias também integra o plano de contingência da parceria, permitindo que a PRODAM, dentro desse prazo, possa iniciar um novo processo seletivo para escolha de nova parceira ou ainda, se mais vantajoso, assumir integralmente a operação com investimentos próprios. Como o contrato de receita é celebrado diretamente com a PRODAM, isso garante a continuidade da oferta, inclusive com a eventual substituição do parceiro, sem prejuízo aos clientes atendidos.

5.5. Diretrizes acerca da propriedade da solução a ser desenvolvida

A propriedade intelectual da solução deverá ser tratada no contrato associativo de parceria, considerando as premissas abaixo:

- **Propriedade Pré-existente:** Todas as partes mantêm os direitos completos e exclusivos sobre a sua propriedade intelectual pré-existente, utilizada ou não no contexto desta parceria. Cada parte será responsável por suas propriedades intelectuais, garantindo que não infrinjam os direitos de terceiros e serão responsáveis por quaisquer reivindicações ou ações relacionadas a tais propriedades.
- **Propriedades Conjuntamente Criadas:** Todo know-how, integrações tecnológicas, componentes de software ou quaisquer outras formas de propriedades intelectual geradas conjuntamente no âmbito desta parceria serão de propriedade conjunta de ambas as partes. Ambas as partes têm os direitos de uso, da distribuição e da reprodução dessas propriedades intelectuais, sem quaisquer obrigações de pagar royalties uma à outra.
- **Renúncia de Direitos Futuros:** com relação à propriedade intelectual gerada conjuntamente, nenhuma delas exercerá quaisquer direitos futuros de cobranças de royalties ou quaisquer outras formas de compensação pela sua utilização, seja no contexto atual ou em futuras aplicações ou parcerias, salvo em acordo entre as partes.
- **Marca SMART SAMPA:** as partes reconhecem que é uma marca exclusiva da PRODAM e qualquer divulgação ou menção a ela pelo parceiro dependerá de consentimento prévio e expresso da PRODAM

5.6. Diretrizes acerca do código fonte da solução em parceria

A gestão e a custódia do código-fonte da solução desenvolvida no âmbito da parceria serão de responsabilidade da PRODAM, em ambiente seguro e controlado, garantindo a integridade, a confidencialidade e a rastreabilidade

de todo o material produzido. Esse modelo assegura que o patrimônio tecnológico gerado ao longo da parceria permaneça sob guarda institucional, com acesso regulamentado, com o versionamento adequado e com trilha de auditoria, mesmo em cenários de eventual modificação na composição da parceria.

A PRODAM deverá manter sempre a última versão **homologada** da solução instalada, garantindo sua operação segura e em conformidade com os padrões técnicos exigidos. A homologação envolverá testes de segurança especializados realizados pelo parceiro antes da disponibilização em ambiente de produção, incluindo SAST (análise estática de segurança do código, executada exclusivamente pelo parceiro em seu repositório proprietário) e DAST (testes dinâmicos em ambiente controlado, simulando ataques externos para identificação de vulnerabilidades). Esses procedimentos visam antecipar os riscos e corrigir as vulnerabilidades de forma preventiva, assegurando que a solução esteja em conformidade com os padrões de segurança da informação, com as boas práticas de desenvolvimento seguro e com as normas exigidas pela Administração Pública, antes de qualquer ativação em ambiente produtivo.

Adicionalmente, os procedimentos de empacotamento e preparação da versão final da solução — incluindo build, consolidação dos componentes e geração do pacote executável — deverão ocorrer em ambiente técnico adequado e previamente acordado entre as partes, observando protocolos de segurança, auditoria e conformidade definidos em conjunto. A PRODAM receberá apenas o artefato final, já validado e pronto para implantação, garantindo integridade, rastreabilidade e aderência às melhores práticas de DevSecOps. Esse fluxo assegura que a versão disponibilizada em produção seja íntegra, testada e segura, preservando a proteção dos ativos digitais e o cumprimento dos requisitos de segurança aplicáveis ao setor público, sem implicar acesso ao código-fonte proprietário do parceiro.

Então deixamos, certa definição da custódia operacional pela PRODAM está alinhada às diretrizes de compliance, governança tecnológica, segurança da informação e soberania digital do Município de São Paulo, reforçando a confiabilidade da solução perante os entes públicos usuários. Mesmo em cenários de rescisão contratual, descontinuidade ou eventos extraordinários, a PRODAM manterá capacidade plena de operação, monitoramento, parametrização, integração e sustentação da solução, assegurando continuidade do serviço e proteção dos investimentos públicos — sem interferir no núcleo proprietário ou na propriedade intelectual do parceiro.

Alternativamente, poderão ser adotadas outras estratégias técnicas que garantam níveis equivalentes de segurança, rastreabilidade e mitigação de riscos, incluindo arquiteturas híbridas ou modelos operacionais diferenciados. Qualquer alternativa deverá ser previamente analisada e validada pelas instâncias competentes da PRODAM, especialmente pela área de segurança da informação, assegurando aderência às diretrizes internas e aos normativos aplicáveis à Administração Pública, bem como preservação da separação entre governança pública e núcleo tecnológico proprietário do parceiro.

6. Seleção do parceiro privado

6.1. Do procedimento de seleção

A fase de seleção é etapa essencial no processo de formalização da parceria em oportunidade de negócio, concebida para garantir que a escolha da empresa parceira ocorra de forma transparente, objetiva e alinhada com os princípios que regem a atuação da PRODAM.

Para a oportunidade de negócio em tela, deverá ser realizado o procedimento de Chamamento Público para Seleção do Parceiro Privado, entendendo-se ser uma estratégia sólida para salvaguardar e promover a preservação dos princípios constitucionais.

Os critérios e os requisitos a serem utilizados no edital devem cumprir papel central para a classificação das empresas, permitindo distinguir aquelas que, além de apresentarem aderência técnica, demonstrem a efetiva capacidade de atuar conjuntamente com a PRODAM na execução da solução pretendida.

É importante ressaltar que os requisitos funcionais, os de capacidade e os de sustentabilidade previstos no edital não se confundem com o escopo produtivo da solução nem esgotam o plano de negócios. Ou seja, trata-se de critérios de seleção que visam aferir a experiência, a capacidade técnica e a maturidade organizacional das empresas interessadas, de modo a assegurar que a futura parceria seja conduzida com solidez, responsabilidade e compromisso. Ressalte-se, ainda, que os requisitos serão definidos a partir das necessidades estratégicas da PRODAM e deverão considerar as contribuições recebidas por meio do **Chamamento Público nº XXXX/2026**, de forma a conferir maior robustez e aderência às expectativas.

Nesse sentido, as exigências contidas no edital não devem se limitar a uma verificação documental ou meramente formal. Elas deverão abranger dimensões mais amplas, que incluam comprovações de experiência anterior, indicadores de governança, práticas de segurança e privacidade, além de demonstrações da aptidão em compartilhar riscos, responsabilidades e investimentos. A lógica é assegurar que a empresa selecionada possua, desde o início, condições de compor uma relação de cooperação estável com PRODAM, atuando como parceira estratégica e não apenas como prestadora de serviços.

Por fim, cumpre destacar que o procedimento de seleção não representa a definição final do modelo de negócio ou do detalhamento funcional da solução. Esses aspectos serão tratados em fases posteriores, notadamente no plano de negócios definitivo, momento em que serão ajustados elementos como precificação, governança operacional e responsabilidades específicas de cada parte.

6.2. Da vedação ou admissibilidade de consórcio

O procedimento de seleção de parceiro privado poderá permitir a participação de consórcios.

Esta decisão baseia-se na natureza da parceria proposta, caracterizada por sua complexidade operacional e pela nítida fragmentação no oferecimento de soluções, que pela própria arquitetura da PRODAM permite o fornecimento de múltiplos entes na configuração da Parceria.

6.3. Da quantidade de parceiros

Assume-se que oportunidade de negócio em tela, marcada por suas especificidades técnicas e por uma arquitetura complexa, será eficazmente atendida através de uma colaboração, ainda que com múltiplos entes como parceiros, na divisão das atividades e responsabilidades.

Portanto, a eficácia e a eficiência da parceria serão maximizadas por meio de uma parceria, constituindo estrutura direta de colaboração, onde a PRODAM e as parceiras serão responsáveis pelas atividades a serem desenvolvidas.

Admite-se, todavia, a manutenção de um cadastro reserva como medida de prudência e gestão de riscos. Essa prática garante a continuidade do projeto em caso de eventual desistência, incapacidade de execução ou descumprimento das obrigações por parte da empresa selecionada, preservando a viabilidade da oportunidade

de negócio e assegurando maior agilidade na substituição da parceira, facultando à PRODAM convocar uma empresa, seguindo a ordem de classificação do cadastro de reserva, segundo seus critérios de conveniência e oportunidade.

A vigência do Cadastro Reserva deverá ser de 12 (doze) meses, a contar da publicação do resultado do julgamento final.

Admite-se também, segundo a análise de conveniência e oportunidade realizada pela PRODAM no curso da execução da parceria, a possibilidade de novo chamamento para atendimento de clientes que não possam ser satisfatoriamente atendidos pela parceria decorrente do presente processo.

6.4. Da vedação ou admissibilidade de empresas em recuperação judicial

Levando em conta que a parceria proposta implica o compartilhamento de riscos e investimentos, é imperativo que o edital exclua a possibilidade de participação de empresas em processo de recuperação judicial, de forma a assegurar a participação somente de empresas que estejam em plena saúde financeira e jurídica, sem quaisquer restrições que possam afetar adversamente o desempenho e a entrega dos serviços propostos.

Tal condição é geralmente atribuída a entidades enfrentando significativas limitações de liquidez, além de uma suspensão temporária no cumprimento de obrigações financeiras com credores. Mesmo que essa situação seja temporária, ela pode comprometer a capacidade da parceria de atender com eficiência e pontualidade às demandas dos clientes da PRODAM.

6.5. Da qualificação técnica funcional

6.5.1 Para assegurar que a parceria a ser firmada seja capaz de atender de forma efetiva às demandas do projeto, deverão ser adotados requisitos técnicos funcionais como critério de qualificação das soluções propostas pelas empresas interessadas. Tais requisitos, bem como os pesos e pontuações atribuídas, permitirão avaliar a aderência das soluções às especificidades técnicas e operacionais pretendidas, garantindo a viabilidade prática da implementação e a entrega dos resultados esperados.

6.6. Da qualificação técnica de capacidade

6.6.1 Para assegurar que a futura parceira possua experiência prática e estrutura adequada para executar, de forma eficiente e segura, as atividades previstas na parceria, deverão ser adotados requisitos de capacidade técnico-operacional. Tais requisitos, bem como os pesos e pontuações atribuídas, permitirão verificar não apenas a conformidade formal da proposta, mas também a efetiva aptidão da empresa para entregar os resultados pactuados, mitigando riscos de inadimplemento, atrasos ou falhas na execução.

6.7. Da qualificação técnica de sustentabilidade

6.7.1 Para assegurar que a futura parceira esteja alinhada aos princípios ambientais, sociais e de governança da PRODAM, deverão ser adotados requisitos de sustentabilidade. Tais requisitos, bem como os pesos e pontuações atribuídas, permitirão selecionar empresas comprometidas não apenas com a entrega técnica da solução, mas também com a geração de valor socioambiental, a mitigação de impactos negativos e a promoção de práticas transparentes e responsáveis.

6.8. Da proposta econômico-financeira

A proposta econômico-financeira apresentada pelas INTERESSADAS deverá refletir a matriz de responsabilidade e ser acompanhada da planilha de custo detalhada. As INTERESSADAS poderão indicar o valor disponível para investimento na parceria e o compartilhamento de resultados provenientes da parceria, respeitando-se a participação mínima da PRODAM em 50%.

7. Do julgamento das propostas

A Comissão Especial designada pela Instrução Normativa 053/2025 (Documento SEI 147275030) julgará as propostas de parceria a partir dos seguintes critérios:

- a) Potencial da solução e alinhamento estratégico com os objetivos da PRODAM-SP e da Administração Pública em geral, que poderá ser beneficiária da ferramenta: apurados a partir dos critérios de capacidade técnica;
- b) Viabilidade e maturidade do modelo de negócio da solução proposta;
- c) Modelo Financeiro, projeções de investimento e Estratégia Comercial.
- d) Estimativa de receitas para a PRODAM-SP e para o Parceiro, incluindo a proposta de compartilhamento de resultados.
- e) Estrutura de Governança da Parceria e Gestão de Riscos.

7.1. Da Comissão Especial

Foi designada uma Comissão Especial para a Seleção de Parceiro Privado, segundo a instrução IN-E 053/2025 cujas funções e competências estão lá determinadas.