



GRUPO	TIPO	NÚMERO
COM	PG	001

ASSUNTO		
POLÍTICA DE CREDENCIAMENTO COMERCIAL E EXPANSÃO DE MERCADOS DA PRODAM-SP		
REVISÃO	DATA DA PUBLICAÇÃO	VERSÃO
Julho/2028	31/07/2026	1.0

1. OBJETIVO

O objetivo desta Política é estabelecer as diretrizes para o credenciamento de pessoas jurídicas interessadas em atuar como parceiras comerciais da PRODAM-SP no âmbito do Programa de Parcerias Comerciais. A finalidade primordial é dotar a Empresa de um mecanismo ágil e transparente para a prospecção e identificação de oportunidades de negócios em todo o território nacional, com exceção da Região Metropolitana de São Paulo, que permanece sob a atuação direta da equipe interna.

2. ABRANGÊNCIA

Esta Política se aplica à Empresa de Tecnologia da Informação e Comunicação do Município de São Paulo (Prodam-SP) e a todas as suas áreas. Orienta, ainda, as cláusulas e exigências a serem observadas pelos Parceiros Credenciados e no atendimento aos clientes.

3. TERMOS E DEFINIÇÕES

Para os efeitos desta política, adotam-se as seguintes definições técnicas e operacionais, visando a uniformidade de entendimento entre as áreas técnica, comercial e jurídica:

- **Credenciamento:** Procedimento administrativo de chamamento público permanente por meio do qual a PRODAM-SP habilita interessados que preencham requisitos de qualificação, para futuras contratações em regime não excludente.
- **Credenciada:** Pessoa jurídica que, após análise documental pela Comissão de Avaliação e homologação pela Diretoria Executiva, na qualidade de Autoridade Competente, passa a integrar o cadastro de parceiras comerciais habilitadas da



PRODAM-SP.

- **Colaboradores da Prodram-SP:** Aplica-se a todos os empregados de carreira, ocupantes de cargos comissionados ou de livre provimento, contratados e demais profissionais que mantenham qualquer forma de vínculo com a Empresa, bem como aos membros da Diretoria Executiva, do Conselho de Administração, do Conselho Fiscal e do Comitê de Auditoria Estatutária.
- **Programa de Parcerias Comerciais:** Estratégia institucional da PRODAM-SP voltada à expansão de mercado por meio de canais indiretos (parceiros credenciados).
- **Protocolo de Intenção de Venda (PIV):** Mecanismo sistêmico obrigatório para o registro e validação de uma oportunidade comercial prospectada por uma credenciada. O PIV garante a prioridade temporal de atuação e evita conflitos entre parceiros.
- **Oportunidade Comercial:** Possibilidade concreta de contratação de soluções da PRODAM-SP por órgãos ou entidades da Administração Pública, identificada e formalmente registrada no sistema de PIV.
- **Equipe Comercial Direta:** Colaboradores do quadro próprio da PRODAM-SP responsáveis pela condução das negociações institucionais e comerciais, especialmente na Região Metropolitana de São Paulo e em contas estratégicas.
- **Receita Líquida:** Base de cálculo para o comissionamento por êxito, correspondente ao valor efetivamente recebido pela PRODAM-SP, deduzidos os impostos e tributos legais incidentes sobre a operação.
- **Comissão por Êxito:** Remuneração variável devida à credenciada somente após a concretização do negócio e o efetivo recebimento do pagamento pelo cliente final.
- **Soluções de Prateleira (Off-the-shelf):** Softwares ou serviços padronizados de TI, de menor complexidade de customização e implantação, ideais para escala comercial imediata.
- **Soluções Customizadas:** Projetos que exigem desenvolvimento específico ou adaptações relevantes para atender às necessidades específicas de um



determinado ente público.

- **Onboarding:** Processo de integração e capacitação técnica e ética obrigatório para as novas credenciadas antes do início das atividades de prospecção.

4. DIRETRIZES

As diretrizes desta política orientam a conduta da PRODAM-SP e de seus parceiros, assegurando que o programa atinja seus objetivos com integridade e eficiência.

4.1. Autonomia e Relação Comercial

A relação jurídica estabelecida por meio do credenciamento comercial possui natureza estritamente civil e comercial, sem exclusividade, sem subordinação hierárquica e sem vínculo empregatício. As credenciadas atuam por sua conta e risco, arcando com todos os custos de sua estrutura, logística, pessoal e tributos decorrentes de sua atividade de representação. A autonomia do parceiro é um elemento essencial para a validade do modelo, sendo vedada qualquer instrução que implique controle de jornada ou pessoalidade típica de relação trabalhista

4.2. Isonomia e Fluxo Contínuo

O credenciamento deve operar sob a égide do fluxo contínuo, mantendo o edital permanentemente aberto à entrada de novas empresas qualificadas. Não serão aceitos critérios de seleção que limitem injustificadamente a participação de interessados aptos, sendo a competição substituída pela colaboração em rede. A remuneração por comissão será uniforme para todas as credenciadas de uma mesma categoria de produto, sendo vedada a negociação de percentuais diferenciados que fira o princípio da isonomia.

4.3. Reserva de Atuação e Região Metropolitana

A PRODAM-SP reserva-se o direito exclusivo de atuação comercial direta em toda a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Oportunidades identificadas nesta região não são passíveis de registro via PIV por credenciadas, salvo disposição expressa e motivada da Diretoria Comercial da Prodram-SP, em casos excepcionais de parcerias



tecnológicas.

4.4. Remuneração Estritamente Condicionada ao Êxito

A remuneração das credenciadas é exclusivamente variável e fundamentada no sucesso comercial. É expressamente vedado o pagamento de luvas, adiantamentos, sinais ou qualquer valor fixo mensal. O direito à comissão surge apenas no momento do recebimento dos valores pela PRODAM-SP, transferindo-se o risco de inadimplência do cliente final para a cadeia de parceria, conforme prática comum no mercado de representação comercial.

4.5. Limitação de Poderes e Representação Institucional

As credenciadas atuam como facilitadoras e prospectoras, não possuindo poderes para assinar contratos, emitir propostas formais definitivas, oferecer descontos ou assumir compromissos técnicos em nome da PRODAM-SP sem autorização prévia e por escrito. Toda negociação que envolva a fixação de preços finais, prazos de entrega e condições contratuais deve ser validada e formalizada pela equipe interna da Empresa.

4.6. Cadastro de Parceiros por Chamamento Público

Esta Política visa assegurar que o processo de formação do cadastro de parceiros ocorra em conformidade com os preceitos do chamamento público permanente, permitindo a entrada contínua de novos interessados e garantindo a isonomia no acesso às oportunidades de negócios. Adicionalmente, a política visa definir os mecanismos de controle, como o Protocolo de Intenção de Venda (PIV), para organizar a atuação concorrente de múltiplos parceiros e prevenir conflitos de interesse ou sobreposição de esforços comerciais.

4.7. Maximização da Receita Líquida da Empresa e sua Presença no Mercado GovTech

A política objetiva a mitigação de riscos operacionais e reputacionais, vinculando a atuação dos parceiros ao Código de Conduta e Integridade da PRODAM-SP e às normas anticorrupção vigentes. O foco final é maximizar a receita líquida da Empresa e



consolidar sua presença no mercado GovTech nacional, oferecendo soluções tecnológicas que contribuam para a modernização da gestão pública brasileira.

4.8. Contratação Direta – Credenciamento por Inexigibilidade de Licitação

Quanto à adoção do credenciamento, baseia-se na inviabilidade de competição no sentido tradicional (menor preço), uma vez que a Administração deseja contratar todos os parceiros que aceitem as condições padronizadas de comissionamento e atendam aos requisitos de qualificação. Esse modelo fundamenta a contratação direta por inexigibilidade, nos termos do art. 74, inciso IV, da Lei nº 14.133/2021.

4.9. Abrangência de sua Aplicação pelos Participantes

A presente política aplica-se de forma compulsória a todas as unidades organizacionais da Prodram-SP que participam, direta ou indiretamente, do ciclo de desenvolvimento de negócios, da elaboração de editais, do processamento de credenciamentos e da gestão de parcerias comerciais. Sua observância é obrigatória para todos os administradores e colaboradores da Empresa, bem como para as pessoas jurídicas que busquem ou mantenham o status de credenciadas

4.10. Âmbito Geográfico de Atuação e Comercialização do Portfólio de Produtos e Serviços

O âmbito geográfico de atuação abrangido por esta Política compreende todo o território nacional, excluindo-se as oportunidades situadas nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo, cujas tratativas são reservadas à equipe comercial direta da PRODAM-SP. A política incide sobre a comercialização do portfólio de produtos e serviços que venha a ser definido pela Diretoria de Relacionamento e Inteligência de Mercado (DRM), após a aprovação da Diretoria de Administração e Finanças, como apto à modalidade de venda indireta.



4.11. Aspectos Processuais e Ações de Fiscalização de Conformidade

No que tange aos aspectos processuais, a abrangência desta Política inicia-se na fase de planejamento interno da demanda de credenciamento e estende-se até o encerramento dos contratos decorrentes e o processamento dos pagamentos de comissões por êxito. Estão igualmente sob o manto desta política as ações de fiscalização de conformidade (compliance) e os procedimentos de descredenciamento voluntário ou sancionatório.

5. RESPONSABILIDADES E COMPETÊNCIAS

A governança do credenciamento comercial na PRODAM-SP é estruturada por meio da segregação de funções entre a Diretoria de Relacionamento e Inteligência de Mercado (DRM) e a Gerência de Compras e Contratações (GFC), garantindo controle e especialização.

5.1. Diretoria de Relacionamento e Inteligência de Mercado (DRM)

A DRM atua como a unidade coordenadora do Programa de Parcerias Comerciais, exercendo o comando comercial e estratégico da iniciativa. Suas competências incluem:

- a. Planejamento Estratégico:** Definir o portfólio de soluções tecnológicas aptas para a venda via parceiros e as metas de expansão geográfica.
- b. Coordenação Técnica:** Atuar como a interface técnica entre a PRODAM-SP e as credenciadas, oferecendo suporte comercial e treinamento.
- c. Gestão do Funil e PIV:** Operacionalizar a análise dos Protocolos de Intenção de Venda (PIV), validando a viabilidade das oportunidades e decidindo sobre conflitos de canal.
- d. Monitoramento de Performance:** Acompanhar o pipeline de vendas dos parceiros, solicitando atualizações mensais de evolução das tratativas.
- e. Onboarding Comercial:** Coordenar os workshops de capacitação técnica para as novas parceiras, garantindo que o mercado receba informações precisas sobre os produtos.



- f. **Aprovação Técnica de Propostas:** Validar tecnicamente as pré-propostas elaboradas pelos parceiros antes do envio oficial aos clientes.

5.2. Gerência de Compras e Contratações (GFC)

A GFC é a responsável pelo motor procedimental e administrativo do credenciamento, assegurando a conformidade rito-legal e a transparência pública. Suas competências incluem:

- a. **Elaboração do Edital:** Responsabilizar-se pela redação técnica do Edital de Credenciamento e seus anexos, em consonância com as diretrizes da DRM e a assessoria jurídica.
- b. **Processamento do Credenciamento:** Receber e conferir a documentação de habilitação jurídica, fiscal e técnica das interessadas e encaminhá-la à Comissão de Avaliação para a realização das análises pertinentes, observadas as respectivas competências.
- c. **Gestão da Publicidade:** Garantir a devida divulgação do chamamento público no Diário Oficial, no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) e nos canais institucionais da PRODAM-SP.
- d. **Apoio à Comissão de Avaliação:** Secretariar os trabalhos da comissão designada para o julgamento das habilitações e processar eventuais recursos administrativos.
- e. **Manutenção Cadastral:** Manter o repositório atualizado das empresas credenciadas e gerir os prazos de validade das certidões e qualificações.

5.3. Outras Unidades Organizacionais

- 5.3.1. **Gerência Jurídica (GPJ):** Realizar o controle de legalidade das minutas de editais e contratos, elaborar os Termos de Credenciamento e gerenciar o respectivo processo de assinatura digital, bem como suas renovações ou rescisões, além de prestar assessoria em casos de descumprimento contratual grave.



5.3.2. Gerência de Compliance e Gestão de Riscos (GPR): Efetuar a *due diligence* sobre os parceiros, fiscalizando a adesão ao Código de Conduta e Integridade, e avaliar a aderência dos Instrumentos Contratuais derivados desta Política ao Código de Conduta e Integridade da Prodram e demais normas de integridade identificando e propondo medidas de mitigação para riscos institucionais, de integridade e de reputação.

5.3.3. Gerência de Planejamento e Controle Financeiro (GFP): Processar os pagamentos das comissões após a liquidação das faturas pelos clientes e validação do nexa comercial pela DRM.

5.4. Comissão de Avaliação ao Credenciamento Comercial: instituída por meio de Instrução Normativa, como órgão colegiado de natureza deliberativa, de composição multidisciplinar, integrada por 05 (cinco) unidades organizacionais, representadas pelas Gerências de Produtização (GRP), Gerência de Compras e Contratações (GFC), Gerência de Planejamento e Controle Financeiro (GFP), Gerência Jurídico Consultiva e de Governança Corporativa (GPJ) e Gerência de Compliance e Gestão de Riscos (GPR),

5.4.1. A Comissão de avaliação deverá analisar os Programas de Parcerias, exercendo o comando comercial e estratégico da iniciativa, avaliando o mérito de cada programa, os controles de legalidade, os aspectos financeiros, os riscos e a emissão do competente Parecer de Avaliação.

5.4.2. Toda decisão da referida Comissão será motivada e registrada no processo administrativo (SEI), com a juntada da documentação correspondente, asseguradas a rastreabilidade, a impessoalidade e a transparência.

6. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS E O CICLO DO PIV

A operacionalização da política segue um fluxo sistêmico desenhado para garantir rapidez na resposta ao mercado e controle absoluto sobre a integridade das prospecções.

Fases de Implementação e Manutenção do Cadastro

O ciclo de vida de uma parceira credenciada na PRODAM-SP é dividido em fases claras:



- 6.1. Habilitação:** A interessada encaminha a documentação por meio do e-mail institucional indicado no Edital, uma vez que a plataforma Comprasgov destina-se à divulgação da abertura do procedimento e da homologação do resultado. A Comissão de Avaliação analisa a documentação e, havendo falhas saneáveis, concede prazo para a regularização.
- 6.2. Homologação e Contratação:** Com o parecer favorável da Comissão de Avaliação, a GFC encaminha o processo à Diretoria Executiva para homologação do credenciamento e assinatura do Termo de Credenciamento.
- 6.3. Onboarding e Certificação:** A DRM convoca a parceira para um treinamento obrigatório sobre o portfólio e as ferramentas de CRM/PIV.
- 6.4. Operação e Prospecção:** A parceira inicia a busca ativa por oportunidades, respeitando as regras geográficas e o mecanismo do PIV.
- 6.5. Contratação da parceria comercial:** A parceira logra êxito na intermediação da venda e o contrato entre PRODAM e o cliente final é assinado, o que enseja a assinatura do contrato da parceria comercial.

6.6. O Mecanismo do Protocolo de Intenção de Venda (PIV)

O PIV é o coração da governança comercial indireta, atuando como um sistema de registro de oportunidades (deal registration). O fluxo obedece aos seguintes passos:

Etapa	Responsável	Ação / Regra	Prazo / Validade
Registro	Credenciada	Submete dados do cliente, solução e contato mapeado.	Imediato
Validação	DRM	Verifica conflitos com equipe direta ou outros parceiros.	48 Horas Úteis
Aprovação	DRM	Concede exclusividade temporária de prospecção.	90 Dias (Iniciais)



Etapa	Responsável	Ação / Regra	Prazo / Validade
Manutenção	Credenciada	Inserir evidências de evolução (atas, reuniões, orçamentos).	Cada 30 Dias
Caducidade	DRM	Cancela o PIV se houver inércia comprovada.	Após 30 Dias sem interação

A exclusividade concedida pelo PIV impede que outros parceiros registrem o mesmo cliente para o mesmo produto, protegendo o investimento de tempo e recursos da credenciada que primeiro identificou a oportunidade. Contudo, a PRODAM-SP mantém o direito de assumir a oportunidade caso haja evidências de desídia ou conduta antiética do parceiro.

7. REGIME DE REMUNERAÇÃO E CRITÉRIOS DE ÊXITO

A remuneração das credenciadas será baseada em uma Tabela de Comissionamento fixa e isonômica, por produto, que deverá ser definida no Edital. Fica vedada qualquer variação de percentual por cliente final ou credenciada.

7.1. Estrutura de Comissionamento por Categoria

A comissão será fixa na ordem de 3% (três por cento) sobre cada contrato de receita fechado, incluindo seus aditivos e prorrogações, desde que, demonstrado o efetivo empenho de cada representante comercial.

7.2. Preservação da Viabilidade Econômico-Financeira

7.3. O comissionamento somente poderá ser aplicado quando demonstrada a viabilidade econômico-financeira da operação, sendo expressamente vedada a estipulação de percentual que implique margem negativa para a PRODAM-SP. A definição do percentual deverá observar análise prévia da área competente quanto aos custos, tributos, despesas associadas e margem de contribuição da solução.



7.4. Condições para o Surgimento do Direito Creditório

O direito à percepção da comissão é condicionado ao atendimento cumulativo de:

- Registro e aprovação prévios do PIV.
- Nexos causal demonstrável entre a atuação do parceiro e a contratação.
- Efetiva assinatura do contrato entre a PRODAM-SP e o cliente final.
- Efetivo recebimento, pela PRODAM-SP, dos valores devidos pelo cliente final, na forma e na proporção do ingresso financeiro realizado

7.5. Recebimento do pagamento pela PRODAM-SP

A comissão é paga em parcelas proporcionais à liquidação das faturas pelo cliente.

Em caso de cancelamento do contrato principal pelo cliente, o direito às comissões futuras cessa imediatamente, sem qualquer dever de indenização por parte da PRODAM-SP.

8. GOVERNANÇA, COMPLIANCE E GESTÃO DE RISCOS

A atuação comercial externa via parceiros amplia a exposição da PRODAM-SP a riscos reputacionais e legais, exigindo uma camada de controle rigorosa.

8.1. Gestão de Riscos Comerciais e Éticos

A DRM e a GPR devem manter vigilância constante sobre as seguintes ameaças:

- **Falsas Promessas:** Parceiros que prometem funcionalidades inexistentes. Mitigação: Treinamento obrigatório e uso exclusivo de materiais visuais aprovados pela PRODAM-SP.
- **Tráfego de Influência:** Utilização de vínculos políticos para facilitar negócios. Mitigação: Cláusulas contratuais severas, adesão ao Código de Conduta e canal de denúncias ativo.
- **Confusão Institucional:** Parceiros que se apresentam como "vendedores da prefeitura" ou "representantes legais". Mitigação: Vedação expressa ao uso da marca PRODAM-SP sem autorização e obrigatoriedade de identificação clara como "Parceiro Credenciado".



8.2. Conformidade com a LGPD

A captura de contatos de gestores públicos e o trâmite dessas informações entre parceiro e PRODAM-SP devem observar a Lei Geral de Proteção de Dados. As credenciadas são consideradas "Operadoras" de dados no âmbito das oportunidades registradas, devendo manter registros de tratamento e garantir a segurança cibernética das informações compartilhadas.

8.3. Prevenção ao Nepotismo e Conflitos Éticos

A GFC, no ato do credenciamento, deve exigir declarações firmadas de inexistência de vínculos familiares (até o terceiro grau) entre os sócios e administradores da credenciada, ainda que não integrem o quadro societário, bem como os demais colaboradores da Prodram-SP. Adicionalmente, parceiros que possuam vínculos societários ou de administração com gestores públicos em municípios-alvo devem comunicar essa situação, sob pena de descredenciamento por conflito de interesses.

9. EDITAL DE CREDENCIAMENTO

9.1. O Edital deverá estabelecer os seguintes critérios:

1. Necessidade de análise de precificação prévia da GFP/DAF sobre cada produto adicionado ao portfólio do representante comercial;
2. Comissionamento fixo de 3% sobre a para receita líquida efetivamente realizada;
3. Pagamentos parciais proporcionais ao representante comercial no prazo de 5 dias (úteis) após cada efetivo recebimento do cliente;
4. Matriz de responsabilidades de risco do representante comercial e sua atuação perante a Prodram e seus produtos.
5. Regras objetivas de comissionamento com critérios de elegibilidade, afetação e desafetação de propostas a representante/cliente, vedação de prospecção a cliente afetado a outro representante, além de critérios objetivos de direcionamento de clientes pela Prodram para a prospecção do representante;
6. Adoção de governança interna da DRM para treinamento, supervisão, apoio técnico, material de marketing e avaliação dos representantes comerciais trimestralmente;



7. Limitação da quantidade de representantes ativos com base na capacidade de gestão da DRM;
8. Eleger o Foro da Comarca de São Paulo para dirimir controvérsias jurídicas decorrentes desta relação jurídica.

10. PARÂMETROS GERAIS DO NEGÓCIO

- 10.1.** O modelo de comissionamento adotado corresponderá ao percentual de 3% (três por cento) da receita líquida efetivamente realizada, condicionado à prévia implementação dos mecanismos de governança, controle de margem e limitação objetiva de comissionamento previstos nesta Política.
- 10.2.** O escopo de atuação dos representantes comerciais credenciados deverá ser previamente delimitado, com indicação expressa dos produtos e serviços elegíveis, podendo haver definição de exclusividade territorial, a critério da DRM.
- 10.3.** A cidade de São Paulo e a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) ficam excluídas do escopo de atuação dos representantes comerciais credenciados, por se tratar da atual base de clientes da Prodram.
- 10.4.** O programa deverá ser avaliado anualmente, mediante análise comparativa entre os objetivos planejados e os resultados alcançados, com a finalidade de promover ajustes estratégicos e aperfeiçoamentos necessários.

11. REFERÊNCIAS LEGAIS E NORMATIVAS

A estruturação desta política de credenciamento comercial repousa sobre um arcabouço jurídico híbrido, refletindo a natureza de sociedade de economia mista da PRODAM-SP e as inovações trazidas pela Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos. A fundamentação observa a seguinte hierarquia e correlação normativa:

- Lei nº 13.303/2016 (Lei das Estatais): Define o regime jurídico das empresas públicas e sociedades de economia mista, autorizando a formação de parcerias estratégicas para a consecução de objetivos comerciais e a execução de atividades-fim.



- Lei nº 14.133/2021 (Nova Lei de Licitações e Contratos): Aplicada de forma subsidiária e conforme previsto no Regulamento Interno de Licitações e Contratos da PRODAM-SP, especificamente no que tange aos artigos 78, inciso I, e 79, que disciplinam o Credenciamento como procedimento auxiliar de contratação.
- Decreto Municipal de São Paulo nº 62.100/2022: Regulamenta a aplicação da Lei nº 14.133/2021 no âmbito municipal, estabelecendo ritos para a transparência e publicidade dos editais de credenciamento.
- Lei nº 4.886/1965: Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos e serve de base para a definição da natureza civil e comercial da relação entre a PRODAM-SP e as credenciadas.
- Lei nº 12.846/2013 (Lei Anticorrupção): Estabelece a responsabilidade objetiva das pessoas jurídicas por atos lesivos à Administração Pública, sendo pilar fundamental para as cláusulas de integridade dos parceiros.
- Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD): Disciplina o tratamento de dados pessoais, essencial para a gestão das informações de contatos prospectados pelos parceiros.
- Regulamento Interno de Licitações e Contratos (RILC) da PRODAM-SP: Documento interno que consolida as regras de contratação e permite a utilização do credenciamento para a formação de redes de parceiros.

12. VIGÊNCIA E ATUALIZAÇÃO

Esta Política terá vigência indeterminada e será revisada e atualizada com periodicidade máxima de 2 (dois) anos, ou em prazo inferior, nas hipóteses de alteração de legislação ou regulamentação, ou de mudança do direcionamento estratégico da empresa.



13. REVISÕES E APROVAÇÕES

Responsabilidade	Área
Elaboração e Atualização	Diretoria de Relacionamento e Mercado – DRM Gerência de Compras e Contratações - GFC Gerência de Compliance e Gestão de Riscos - GPR
Aprovação	Diretoria Executiva e Conselho de Administração

Esta Política foi aprovada pela Diretoria Executiva da ProdAm-SP, na reunião n.º 2.422ª, realizada em 03.07.2026 e pelo Conselho de Administração da ProdAm-SP, na reunião n.º 1.066ª, realizada em 30.07.2026.



HISTÓRICO DE VERSÕES E ALTERAÇÕES

Versão	Data	Alteração	Origem da Alteração
1.0	31/07/2026	Primeira Versão	Primeira versão