A Nova Lei das Estatais: A qualidade do processo decisório e a aplicação do art. 28 da Lei 13.303/2016.

Mauro Ribeiro Neto

Diretor de Governança e Avaliação de Estatais

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, DESENVOLVIMENTO E GESTÃO

BRASIL GOVERNO FEDERAL

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Art. 28. § 3o São as empresas públicas e as sociedades de economia mista dispensadas da observância dos dispositivos deste Capítulo nas seguintes situações:

II - nos casos em que a **ESCOLHA DO PARCEIRO ESTEJA ASSOCIADA A SUAS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES**, vinculada a **OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DEFINIDAS E ESPECÍFICAS, justificada a INVIABILIDADE DE PROCEDIMENTO COMPETITIVO.**

§ 4o Consideram-se **oportunidades de negócio** a **FORMAÇÃO E A EXTINÇÃO DE PARCERIAS** e outras formas associativas, societárias ou contratuais, a aquisição e a alienação de participação em sociedades e outras formas associativas, societárias ou contratuais e as operações realizadas no âmbito do mercado de capitais, respeitada a regulação pelo respectivo órgão competente.

RELEVÂNCIA

- **A Globalização e o desenvolvimento tecnológico exigem uma reformulação do paradigma de produção, prestação de serviços e estruturação de negócios.** Ex: Samsung + Apple?
- **A eficiência das empresas estatais passa pela reformulação da sua dinâmica de atuação**. Ex: compartilhar custos, tecnologia, base de clientes, expertise operacional, know how, ganho de escala em produção, diluição do risco do investimento, necessidade de recursos para modernização, otimização da rede de distribuição, desenvolvimento tecnológico.

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

1. OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO DEFINIDAS E ESPECÍFICAS: IDENTIFICAR, DOCUMENTAR E DETALHAR, de forma alinhada com o PNA e PELP aprovado, qual produto/serviço pretende explorar de forma associada. **Descrevendo no mínimo:** objeto e duração da parceria; relevância em comparação com a exploração isolada; retorno ou economia esperada.

SINGULARIDADE DO PARCEIRO

2. CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DO PARCEIRO: Definido, especificado e detalhado o objeto e os ganhos esperados, é preciso identificar quais são as **CARACTERÍSTICAS SINGULARES NECESSÁRIAS A ESTE PARCEIRO**: Capacidade tecnológica, operacional, de investimento, know how, patente? Definir quais **indicadores operacionais** (custo de produção, malha logística) e **financeiros** (endividamento) esperados do parceiro para o sucesso do empreendimento.

LICITAÇÃO?

3. INVIABILIDADE DE PROCEDIMENTO COMPETITIVO: A dinâmica licitatória não consegue capturar a afinidade empresarial que levará a uma otimização comercial. Há uma dose de discricionariedade associada a infungibilidade e singularidade do objeto. Contudo, não significa desprezo aos princípios da Adm. Pública. **Como trazer segurança jurídica a esta contratação?**

GOVERNANÇA CORPORATIVA

↓

QUALIDADE DO PROCESSO DECISÓRIO

QUALIDADE DO PROCESSO DECISÓRIO

1. **Preparação:** documentação da oportunidade de negócio esperada e definição dos critérios de escolha: indicadores operacionais e financeiros.
2. **Aderência ao Planejamento Estratégico e Plano de Negócios:** Alinhamento Empresarial.
3. **Divulgação da Oportunidade aos Potenciais Parceiros:** conteúdo mínimo do negócio a ser explorado, com o devido sigilo das informações estratégicas.
4. **Manifestação de Interesse**: Apresentação dos indicadores operacionais, financeiros e singularidades para concretização da parceria.
5. **Negociação:** caso haja possibilidade de melhoria nos termos apresentados.
6. **Aprovação na Estrutura de Governança:** Diretoria Executiva, Comitês, Conselho de Administração, Conselho Fiscal, com base nos pareceres e notas técnicas.
7. **Teste de Integridade da Decisão** → **BUSINESS JUDGMENT RULE**

OBRIGADO!

MINISTÉRIO DO
PLANEJAMENTO, DESENVOLVIMENTO E GESTÃO

BRASIL
GOVERNO FEDERAL

Mauro Ribeiro Neto

Diretor de Governança e Avaliação de Estatais