

ANEXO I

**SELEÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA EM SERVIÇOS DE PROMOÇÃO
COMERCIAL, CAPTAÇÃO DE RECURSOS E INTELIGÊNCIA DE MERCADO
PARA O PARQUE TECNOLÓGICO DE SOROCABA**

Nº 002/2026

TERMO DE REFERÊNCIA

LOCAL: Parque Tecnológico de Sorocaba

ENDEREÇO: Avenida Itavuvu, nº 11.777, Zona Industrial Norte – Sorocaba

1. Objeto da Contratação

O presente Termo de Referência tem por objeto a contratação de empresa especializada para prestação de serviços técnicos de natureza comercial, estratégica e operacional, voltados à promoção comercial, captação de recursos e inteligência de mercado para o Parque Tecnológico de Sorocaba, com foco no fortalecimento institucional, incremento de receitas próprias, ampliação da ocupação qualificada de seus ativos estratégicos e expansão de oportunidades de negócios.

1.1 Detalhamento do Objeto

O presente Termo de Referência tem por objeto a contratação de empresa especializada para prestação de serviços técnicos de natureza comercial, estratégica e operacional, voltados à promoção comercial, captação de recursos, inteligência de mercado e geração de oportunidades de negócios para o Parque Tecnológico de Sorocaba, com foco no fortalecimento institucional, incremento de receitas próprias, ampliação da ocupação qualificada de seus ativos estratégicos e consolidação de sua atuação no ecossistema de inovação.

A contratação possui caráter técnico especializado, complementar e temporário, vinculada ao atual cenário de expansão estrutural e reposicionamento estratégico do Parque Tecnológico, não implicando substituição das atribuições institucionais da entidade gestora, tampouco transferência de competências decisórias, estratégicas ou de governança.

O objeto encontra-se estruturado em três blocos independentes, com execução autônoma, metas próprias e resultados mensuráveis, conforme regras estabelecidas no edital.

Bloco 1 – Organização e Captação de Recursos para Realização de Feiras (previsto no plano de trabalho 2026/2027), compreende a estruturação comercial de eventos institucionais, tecnológicos e setoriais promovidos ou apoiados pelo Parque Tecnológico de Sorocaba, incluindo a elaboração de plano de cotas comerciais, definição de contrapartidas, prospecção ativa de patrocinadores e apoiadores, negociação comercial e formalização de propostas. O objetivo principal deste bloco é maximizar a captação de recursos privados destinados à viabilização e qualificação dos eventos estratégicos.

Bloco 2 – Comercialização do Centro de Convenções, compreende a estruturação de plano comercial, prospecção ativa de eventos corporativos, tecnológicos e institucionais e gestão de pipeline comercial. O objetivo principal é ampliar a taxa de ocupação do Centro de Convenções e gerar incremento de receita recorrente.

Bloco 3 – Geração de Leads Estratégicos, compreende o mapeamento de empresas-alvo alinhadas ao ecossistema de inovação, prospecção ativa de potenciais residentes e associados. O objetivo principal é ampliar a base qualificada de empresas conectadas ao Parque Tecnológico, fortalecendo seu ambiente de inovação. A contratada deverá apresentar, no prazo máximo de 30 (trinta) dias após a assinatura do contrato, Plano de Trabalho detalhado por bloco, contendo metodologia de execução, cronograma, metas trimestrais, definição de indicadores de desempenho (KPIs) e estratégia de abordagem comercial, os quais deverão estar alinhados ao planejamento estratégico institucional e às diretrizes da Agência Inova. A execução contratual será orientada por metas objetivas, mensuráveis e auditáveis, cuja aferição ocorrerá mensalmente, com consolidação trimestral, mediante apresentação de relatórios circunstanciados contendo evidências documentais das atividades realizadas, pipeline atualizado, contratos firmados, valores captados e indicadores de desempenho. O não atingimento das metas estabelecidas ensejará análise técnica pela fiscalização contratual, podendo resultar em rescisão contratual, conforme Edital e seus anexos. O pagamento pelos serviços prestados estará condicionado à comprovação da execução das atividades, à validação formal pelo fiscal designado e ao atingimento mínimo das metas pactuadas, conforme detalhamento contratual. A mera geração de contatos não caracterizará cumprimento do objeto sem comprovação de qualificação efetiva e potencial concreto de conversão. A execução será acompanhada por fiscalização designada, que poderá solicitar ajustes de estratégia, relatórios complementares e reuniões periódicas de alinhamento. A contratada não poderá assumir compromissos institucionais ou financeiros em nome da Agência Inova sem autorização formal.

Deverão ser observadas integralmente as disposições da Lei nº 13.709/2018, especialmente no que se refere à coleta, tratamento e armazenamento de dados pessoais obtidos durante a execução dos serviços, bem como os princípios da Lei nº 14.133/2021 aplicáveis à gestão e fiscalização contratual.

A contratação não configura terceirização da atividade-fim da entidade gestora, não gera vínculo trabalhista com a contratante e possui natureza complementar e estratégica.

2. FUNDAMENTAÇÃO E JUSTIFICATIVA

O Parque Tecnológico de Sorocaba, gerido pela Agência Inova, encontra-se em fase de ampliação de suas estruturas físicas e de consolidação de sua atuação no ecossistema de inovação. Tal cenário demanda intensificação da atuação comercial, captação estruturada de recursos privados, ampliação da ocupação do Centro de Convenções e geração qualificada de oportunidades de conexão empresarial.

A execução dessas atividades, de forma complementar, exige expertise específica em negociação empresarial, prospecção ativa, inteligência de mercado e estruturação de pipeline comercial, justificando-se a contratação especializada para suporte técnico complementar.

A contratação se dá de forma excepcional e pontual, considerando o cenário atual do Parque Tecnológico de Sorocaba, o que não implica substituição das atribuições institucionais da entidade gestora, tampouco transferência de competências decisórias ou estratégicas.

3. Estruturação do Objeto

A contratação será dividida em 3 (três) blocos independentes, com execução autônoma e metas específicas a serem cumpridas:

3.1 Bloco 1 – Organização e Captação de Recursos para Realização de Feiras.

O Bloco 1 tem por objeto a prestação de serviços técnicos especializados voltados à estruturação comercial, organização estratégica e captação de recursos financeiros destinados à viabilização de eventos institucionais, tecnológicos, científicos, empresariais e setoriais promovidos, apoiados ou sediados no Parque Tecnológico de Sorocaba.

A atuação da contratada neste bloco será orientada à maximização da sustentabilidade financeira das feiras, à ampliação da participação do setor privado e ao fortalecimento do posicionamento institucional do Parque Tecnológico como ambiente estratégico de inovação e negócios.

Entende-se por organização dos eventos o conjunto de atividades destinadas à estruturação financeira e mercadológica de cada iniciativa, compreendendo a análise do perfil do evento, público-alvo e potencial de mercado, a definição de metas de captação, a elaboração de plano de cotas de patrocínio e apoio, a definição de contrapartidas institucionais, publicitárias e de relacionamento, a estruturação de tabela de valores e pacotes comerciais, bem como o desenvolvimento de materiais técnicos e comerciais para apresentação a patrocinadores e parceiros estratégicos. A organização deverá observar as diretrizes institucionais da Agência Inova e será previamente alinhada com a fiscalização contratual antes do início da prospecção ativa.

A captação de recursos compreenderá a prospecção ativa e estruturada de patrocinadores, apoiadores e parceiros, mediante atuação comercial direta, negociação empresarial e formalização de propostas. A contratada deverá realizar mapeamento de empresas alinhadas ao escopo temático de cada evento, promover contatos comerciais, apresentar institucionalmente o evento e suas oportunidades de exposição de marca, negociar valores e contrapartidas. Considera-se captação efetivamente concluída aquela formalizada por meio de instrumento contratual ou equivalente, devidamente assinado, com definição clara de valores e contrapartidas. A mera manifestação de interesse, envio de proposta ou tratativas preliminares não caracterizam captação concluída.

A execução dos serviços deverá seguir metodologia estruturada, incluindo definição de carteira-alvo por evento, estratégia segmentada de abordagem, gestão de pipeline comercial, registro formal das interações realizadas e apresentação de relatórios periódicos de desempenho. Para cada evento deverá ser apresentado Plano Comercial específico, contendo meta financeira de captação, lista preliminar de empresas-alvo, estratégia de abordagem e cronograma de execução, submetido à validação da fiscalização contratual.

A entrega dos serviços será caracterizada pela apresentação do Plano Comercial, pelo envio de relatórios mensais contendo, número de propostas emitidas, negociações em andamento, contratos formalizados e valores efetivamente captados. A validação dos serviços dependerá da comprovação documental das captações formalizadas e do atingimento mínimo das metas estabelecidas para cada feira.

Os serviços serão avaliados com base em indicadores objetivos, tais como valor mínimo de captação por feira, percentual de atingimento da meta financeira, número mínimo de patrocinadores ou apoiadores formalizados, quantidade de propostas comerciais emitidas e taxa de conversão de propostas em contratos. As metas específicas poderão variar conforme o porte e natureza do evento, devendo estar previstas no Plano Comercial aprovado. O não atingimento da porcentagem mínima poderá ensejar medidas previstas na minuta contratual, considerando o desempenho inferior ao mínimo estabelecido, podendo acarretar rescisão contratual.

A contratada atuará com autonomia técnica na execução das atividades comerciais, permanecendo sob responsabilidade da Agência Inova a validação das contrapartidas institucionais, a aprovação final das propostas estratégicas, a formalização definitiva dos instrumentos contratuais e a gestão financeira dos valores captados. É vedado à contratada assumir compromissos institucionais ou financeiros em nome da Agência Inova, sem autorização formal da contratante.

Para a execução do Bloco 1 – Organização e Captação de Recursos para Realização de Feiras, a contratada deverá observar integralmente as diretrizes, metas financeiras e indicadores de desempenho constantes da Tabela abaixo, a qual constitui parte integrante e vinculante deste Termo de Referência.

É importante destacar que todo o procedimento de acompanhamento financeiro, cobranças e formalização contratual e jurídica permanecerá como procedimento interno da CONTRATANTE.

Evento	Expectativa Público	Valor referência	Meta Vinculada
Feira da Indústria – Conecta Indústria	Acima de 1.250 pessoas	Acima de R\$ 282.567,40	<i>Eixo Comunicação – Meta 1.2</i>
Evento Tech City	Acima de 1.268 pessoas	Acima de R\$ 465.863,13	<i>Eixo Comunicação – Meta 1.6</i>
Evento de Games <u>*somente planejamento</u>	-	-	<i>Eixo Comunicação – Meta 1.7</i>
Criação do Selo da Inovação	Acima de 500 pessoas	Acima de R\$ 100.000,00	<i>Eixo Comunicação – Meta 1.5</i>
<i>Estruturação de área comercial, visando à apresentação institucional dos serviços ofertados e à ampliação da capacidade de geração de receitas próprias.</i>			<i>Eixo Competitividade e Sustentabilidade – Meta 2.4</i>

Com base na tabela acima, cabe à contratada a responsabilidade integral pela estruturação, planejamento, execução operacional e captação de recursos financeiros necessários à sua realização.

Importante esclarecer que os valores referência dos eventos acima são meramente exemplificativos, considerando que caberá a CONTRATADA estruturar as feiras estimando as despesas e a necessidade de captação de patrocínio para adimplir as obrigações.

As expectativas de público e de captação financeira indicadas correspondem aos resultados apurados no exercício de 2024/2025 e constituem parâmetros mínimos de desempenho, devendo a contratada superar o valor, tanto em termos de público participante quanto de recursos financeiros captados. Vale destacar que todo o procedimento de acompanhamento financeiro, cobranças e formalização contratual e jurídica, permanecerá como procedimento interno da CONTRATANTE.

Indicador	Cumprimento	Periodicidade	Resultado
+ 100%	Acima do total	Por evento	<i>50% do Lucro Líquido</i>
100%	Total		<i>Considerado cumprido</i>
50 a 100%	Parcial		<i>Considerado cumprimento parcial, com abatimento proporcional do valor correspondente ao percentual não atingido</i>
- 50%	Abaixo da média		<i>Considerado abaixo da média. Ocorre a rescisão contratual.</i>

A tabela acima estabelece os critérios objetivos de aferição de desempenho aplicáveis a cada evento integrante do Bloco 1, considerando o percentual efetivamente alcançado em relação à meta financeira previamente estabelecida.

Exemplo 1 – Feira Tech City. A contratada capta R\$ 700.000,00, sendo que as despesas totais são de R\$ 400.000,00. O lucro líquido será de R\$ 300.000,00, onde será repartido em partes iguais entre a Agência Inova e a CONTRATADA. (R\$ 150.000,00 AGÊNCIA INOVA – R\$ 150.000,00 CONTRATADA).

Exemplo 2 – Feira da Indústria. A contratada tem de honorário para realização desse evento, o valor de R\$ 100.000,00. A contratada capta R\$ 216.000,00, sendo que as despesas totais são de R\$ 240.000,00. Nesse sentido, houve cumprimento parcial na medida que foi captado 10% a menos do que o valor necessário. Assim, deverá ser descontado dos honorários da contratada o valor de 10% da feira que não foi cumprida. Dessa forma, a contratada receberá R\$ 90.000,00 dos R\$ 100.000,00 previstos no contrato.

Exemplo 3 - Feira da Indústria. A contratada tem de honorário para realização desse evento, o valor de R\$ 100.000,00. A contratada capta R\$ 60.000,00, sendo que as despesas totais são de R\$ 240.000,00. Nesse sentido, houve cumprimento parcial na medida que foi captado 75% a menos do que o valor necessário. Assim, deverá ser descontado dos honorários da contratada o valor de 75% da feira que não foi cumprida e/ou rescisão contratual por descumprimento de meta.

Quando o desempenho superar 100% da meta, será considerado desempenho superior, fazendo jus a contratada à participação no lucro líquido apurado, conforme regras contratuais específicas.

Quando atingido exatamente 100% da meta, o evento será considerado integralmente cumprido, sem aplicação de penalidade ou bonificação adicional.

Nos casos em que o resultado se situe entre 50% e 100% da meta, o desempenho será classificado como cumprimento parcial, implicando abatimento proporcional do valor correspondente ao percentual não atingido.

Por fim, caso o percentual apurado seja inferior a 50% da meta estabelecida, o desempenho será considerado abaixo da média, caracterizando descumprimento relevante e ensejando a adoção das medidas contratuais cabíveis, inclusive rescisão contratual, observados os prazos e procedimentos previstos no instrumento contratual.

3.2 Bloco 2 - Comercialização do Centro de Convenções

O Bloco 2 tem por objeto a prestação de serviços especializados de natureza comercial e estratégica voltados à comercialização integral do Centro de Convenções do Parque Tecnológico de Sorocaba, compreendendo seus auditórios, salas, espaços multiuso e demais áreas destinadas à realização de eventos corporativos, institucionais, acadêmicos, tecnológicos e empresariais.

Compete à contratada a condução completa do processo comercial, incluindo a prospecção ativa de clientes, estruturação de propostas comerciais, negociação de condições, acompanhamento do fechamento das vendas, interface com os contratantes dos eventos e articulação interna para viabilização da utilização dos espaços.

É importante destacar que todo o procedimento de acompanhamento financeiro, cobranças e formalização contratual e jurídica permanecerá como procedimento interno da CONTRATANTE

A meta mínima de desempenho corresponderá ao valor global de receitas obtidas com a comercialização dos espaços no exercício de 2024/2025, o qual passa a constituir parâmetro referencial mínimo de resultado, devendo ser superado ao longo da execução contratual. A aferição será realizada com base na receita efetivamente contratada e formalizada no período de apuração.

<i>Estruturação de área comercial, visando à apresentação institucional dos serviços ofertados e à ampliação da capacidade de geração de receitas próprias.</i>	Eixo Competitividade e Sustentabilidade – Meta 2.4
---	--

A execução deste bloco deverá observar alinhamento institucional e estratégico com as diretrizes de desenvolvimento e sustentabilidade econômica do Parque Tecnológico de Sorocaba, visando à consolidação do Centro de Convenções como equipamento estruturante de geração de negócios,

fortalecimento do ecossistema de inovação e ampliação da capacidade de atração de eventos de relevância regional e nacional.

2024	R\$ 133.665,00
2025	R\$ 147.410,00

A tabela acima apresenta o valor global de receitas auferidas com a realização de eventos no exercício de 2024/2025, considerando o período de 12 (doze) meses consecutivos cada. O montante apurado constitui parâmetro mínimo obrigatório de desempenho para a execução do Bloco 2, devendo a contratada, ao longo de 12 (doze) meses de vigência contratual, alcançar resultado financeiro igual ou superior ao valor histórico indicado.

Indicador	Cumprimento	Periodicidade	Resultado
+ 100%	Acima do Total	12 meses	<i>30% Lucro líquido</i>
100%	Total		<i>Considerado cumprido</i>
50 a 100%	Parcial		<i>Considerado cumprimento parcial, com abatimento proporcional do valor correspondente ao percentual não atingido</i>
- 50%	Abaixo da Média		<i>Considerado abaixo da média. Ocorre a rescisão contratual</i>

Para fins de aferição, será considerado o valor total efetivamente contratado e formalizado no período de apuração, independentemente da data de realização do evento, desde que vinculados ao ciclo comercial correspondente. O valor registrado para o exercício de 2024/2025 passa, assim, a configurar **meta mínima referencial**, servindo como base objetiva para avaliação de desempenho e aplicação dos critérios percentuais estabelecidos neste Termo de Referência.

A tabela acima estabelece os critérios objetivos de aferição de desempenho aplicáveis a cada evento integrante do Bloco 2, considerando o percentual efetivamente alcançado em relação à meta financeira previamente estabelecida.

A apuração será feita ao final do contrato. Nesse caso, após apuração se verificada o cumprimento parcial, este deverá ser descontado na última parcela

Quando o desempenho **superar 100% da meta**, será considerado desempenho superior, fazendo jus a contratada à participação de 30% de lucro líquido apurado, conforme regras contratuais específicas.

Exemplo 1 – Valor mínimo a ser atingido (período de 12 meses) – R\$ 120.000,00. O valor captado pela contratada foi de R\$ 240.000,00. Assim, caso o lucro líquido seja de R\$ 120.000,00 este será dividido nas seguintes proporções, 70% da Agência Inova e 30% contratada.

Quando atingido exatamente **100% da meta**, o evento será considerado integralmente cumprido, sem aplicação de penalidade ou bonificação adicional.

Nos casos em que o resultado se situe entre 50% e 100% da meta, o desempenho será classificado como cumprimento parcial, implicando abatimento proporcional do valor correspondente ao percentual não atingido.

Exemplo 2 – A contratada tem de honorário para comercialização do centro de convenções pelo período de 12 meses, o valor de R\$ 100.000,00. A contratada capta R\$ 96.000,00, sendo que o valor mínimo a ser captado era de R\$ 120.000,00. Nesse sentido, houve cumprimento parcial na medida que foi captado 20% a menos do que o valor necessário. Assim, deverá ser descontado dos honorários da contratada o valor de 20% do valor anual do contrato. Dessa forma, a contratada receberá R\$ 80.000,00 dos R\$ 100.000,00 previstos no contrato.

Por fim, **caso o percentual apurado seja inferior a 50% da meta** estabelecida, o desempenho será considerado abaixo da média, caracterizando descumprimento relevante e ensejando a adoção das medidas contratuais cabíveis, inclusive rescisão contratual, observados os prazos e procedimentos previstos no instrumento contratual.

3.3 Bloco 3 – Geração de Leads Estratégicas

O Bloco 3 tem por objeto a prestação de serviços especializados de prospecção e geração de leads estratégicas qualificadas, voltadas à atração de potenciais residentes e associados com perfil aderente ao ecossistema de inovação do Parque Tecnológico de Sorocaba.

Compete à contratada a realização de ações estruturadas de inteligência de mercado, mapeamento de empresas-alvo, prospecção ativa, qualificação de contatos e geração de oportunidades comerciais consistentes, limitando-se sua atuação à etapa de captação e entrega das leads qualificadas. As etapas subsequentes de abordagem institucional, negociação final, formalização contratual e conversão permanecerão sob responsabilidade exclusiva da gestão interna competente.

<i>Estruturação de área comercial, visando à apresentação institucional dos serviços ofertados e à ampliação da capacidade de geração de receitas próprias.</i>	Eixo Competitividade e Sustentabilidade – Meta 2.4
---	--

Para fins deste Termo de Referência, considera-se lead estratégica qualificada o contato empresarial validado, com identificação de responsável decisor ou influenciador, aderência ao perfil institucional do Parque, demonstração objetiva de interesse ou potencial de instalação, parceria ou associação, e informações suficientes para viabilizar continuidade do processo comercial.

A meta mínima estabelecida para este bloco corresponde à geração de 40 (quarenta) leads estratégicas qualificadas no período de 12 (doze) meses de execução contratual. A aferição será realizada com base no número total de leads entregues e validadas pela contratante dentro do período de apuração.

É importante destacar que todo o procedimento de acompanhamento financeiro, cobranças e formalização contratual e jurídica permanecerá como procedimento interno da CONTRATANTE

O desempenho será apurado mediante cálculo percentual entre o número de leads efetivamente validadas e a meta anual estabelecida, aplicando-se os critérios de enquadramento por faixa de desempenho, conforme tabela abaixo

Indicador	Cumprimento	Periodicidade	Resultado
+ 100%	Acima do Total	12 meses	<i>Considerado cumprido</i>
100%	Total		<i>Considerado cumprido</i>
50 a 100%	Parcial		<i>Considerado cumprimento parcial, com abatimento proporcional do valor correspondente ao percentual não atingido</i>
- 50%	Abaixo da Média		<i>Considerado abaixo da média. Ocorre a rescisão contratual</i>

4. Prazo de Execução e Vigência

O prazo de execução dos serviços será de **12 (doze) meses**, contados a partir da assinatura do contrato ou da emissão da ordem de início dos serviços, prevalecendo o que ocorrer por último.

Durante esse período, a contratada deverá executar integralmente os Blocos 1, 2 e 3, observando as metas, indicadores de desempenho e critérios de aferição estabelecidos neste Termo de Referência.

A vigência contratual será igualmente de 12 (doze) meses, podendo ser prorrogada, mediante interesse da contratante e concordância da contratada, desde que mantidas as condições de vantajosidade e desempenho satisfatório, observadas as normas aplicáveis.

A apuração das metas previstas nos blocos ocorrerá dentro do respectivo ciclo anual de execução, sem prejuízo de acompanhamentos periódicos definidos pela fiscalização contratual.

5. Obrigações da Contratada

Constituem obrigações da contratada, sem prejuízo das demais previstas neste Termo de Referência e no instrumento contratual:

I – Executar **integralmente** os serviços descritos nos **Blocos 1, 2 e 3**, observando rigorosamente as especificações técnicas, metas quantitativas e qualitativas, critérios de aferição e prazos estabelecidos, responsabilizando-se pela adequada organização, planejamento, estruturação e operacionalização das atividades necessárias ao cumprimento dos resultados pactuados.

II – Elaborar **planejamento estratégico** de execução para cada bloco, contemplando cronograma de ações, estratégias de prospecção, plano comercial, plano de captação e metodologia de qualificação de leads, de modo a assegurar previsibilidade, rastreabilidade e mensuração objetiva dos resultados.

III – Disponibilizar equipe técnica qualificada, com experiência compatível com a natureza dos serviços contratados, responsabilizando-se pela coordenação, supervisão e desempenho de seus profissionais, bem como pela substituição imediata de integrantes que não apresentem desempenho satisfatório ou conduta compatível com os padrões institucionais.

IV – Apresentar relatórios periódicos de desempenho, em periodicidade a ser definida pela contratante, contendo a descrição detalhada das ações realizadas, valores captados, contratos celebrados, leads geradas, percentual de atingimento das metas, memória de cálculo e documentação comprobatória correspondente, de forma organizada e auditável.

V – Manter controle documental e financeiro organizado, permitindo a verificação, a qualquer tempo, dos dados utilizados para aferição de desempenho, inclusive no que se refere à comprovação de captação de recursos, contratos formalizados e qualificação de leads estratégicas.

VI – Observar integralmente a legislação aplicável, especialmente no que se refere à Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados), adotando medidas técnicas e administrativas aptas a proteger dados pessoais e informações estratégicas eventualmente acessadas ou tratadas no âmbito da execução contratual.

VII – Atuar com zelo, ética, transparência e alinhamento às diretrizes institucionais do Parque Tecnológico de Sorocaba, abstendo-se de práticas que possam comprometer a imagem institucional, a credibilidade ou a estratégia de posicionamento do empreendimento.

VIII – Comunicar formalmente à contratante quaisquer fatos supervenientes que possam impactar o cumprimento das metas estabelecidas, apresentando, quando necessário, plano de mitigação ou readequação estratégica.

IX – Assumir integral responsabilidade pelos encargos trabalhistas, previdenciários, fiscais, comerciais e quaisquer outros decorrentes da execução dos serviços, não gerando vínculo empregatício ou responsabilidade solidária ou subsidiária da contratante.

X – Não ceder, transferir ou subcontratar, total ou parcialmente, o objeto contratado sem prévia e expressa autorização da contratante

6. Obrigações da Contratante

Constituem obrigações da contratante:

I – Disponibilizar à contratada, em tempo hábil, todas as informações institucionais, dados históricos, diretrizes estratégicas, parâmetros de posicionamento e demais elementos necessários à adequada execução dos serviços, garantindo condições mínimas para o desenvolvimento das atividades.

II – Permitir o acesso às dependências do Parque Tecnológico de Sorocaba e às informações necessárias à execução contratual, sempre que a natureza do serviço assim exigir, observadas as normas internas de segurança e controle.

III – Designar formalmente gestor ou fiscal do contrato, responsável pelo acompanhamento da execução, análise dos relatórios apresentados, validação das metas atingidas e comunicação formal com a contratada.

IV – Proceder à análise e validação das metas cumpridas com base nos critérios objetivos estabelecidos neste Termo de Referência, manifestando-se formalmente acerca da aceitação dos resultados apresentados ou da necessidade de complementação de informações.

V – Efetuar os pagamentos devidos conforme as condições estabelecidas contratualmente, observada a aferição prévia do cumprimento das metas e a verificação da regularidade documental da contratada.

VI – Fornecer diretrizes institucionais e orientações estratégicas necessárias ao alinhamento das ações comerciais, de captação e de prospecção, garantindo coerência com o planejamento institucional do Parque.

VII – Comunicar formalmente eventuais inconsistências, descumprimentos ou necessidade de ajustes na execução dos serviços, oportunizando à contratada manifestação e eventual adequação, quando cabível.

VIII – Realizar todo o procedimento de acompanhamento financeiro, cobranças e formalização contratual e jurídico. De forma que, permanece sendo procedimento interno da CONTRATANTE.

7. Da Remuneração

A remuneração da contratada será estruturada conforme os critérios de desempenho estabelecidos para cada Bloco, observando-se o cumprimento das metas financeiras e quantitativas previstas neste Termo de Referência.

- I. **Para o Bloco 1** – Organização e Captação de Recursos para Realização de Feiras, a remuneração poderá contemplar participação sobre o lucro líquido apurado exclusivamente nos casos em que o valor captado superar 100% (cem por cento) da meta financeira estabelecida para o respectivo evento, observadas as regras de apuração financeira definidas contratualmente. Nos casos de cumprimento parcial, entre 50% (cinquenta por cento) e 100% (cem por cento), haverá abatimento proporcional correspondente ao percentual não atingido. Quando o desempenho for inferior a 50% (cinquenta por cento) da meta, poderá ser aplicada a rescisão contratual, mediante aviso prévio de 30 (trinta) dias, sem prejuízo das demais medidas cabíveis.
- II. **Para o Bloco 2** – Comercialização do Centro de Convenções, a remuneração observará o mesmo critério de aferição percentual, fazendo jus a contratada à participação correspondente a 30% (trinta por cento) do lucro líquido apurado sobre o montante que exceder 100% (cem por

cento) da meta mínima anual estabelecida. O cumprimento parcial implicará abatimento proporcional, e desempenho inferior a 50% (cinquenta por cento) da meta poderá ensejar rescisão contratual, mediante notificação prévia.

- III. **Para o Bloco 3** – Geração de Leads Estratégicas, não haverá participação sobre lucro, sendo a remuneração condicionada ao atingimento das metas quantitativas estabelecidas, aplicando-se os mesmos critérios percentuais de aferição, com possibilidade de rescisão contratual nos casos de desempenho inferior a 50% (cinquenta por cento) da meta anual.

A apuração do lucro líquido, quando aplicável, será realizada com base nos valores efetivamente recebidos, deduzidos os custos diretos comprovadamente vinculados ao respectivo evento ou operação comercial, conforme critérios a serem detalhados no contrato.

8. Da Comprovação dos Resultados

A comprovação dos resultados deverá ser realizada por meio de documentação formal idônea e auditável, apta a demonstrar de forma inequívoca o cumprimento das metas estabelecidas.

- I. **Para o Bloco 1**, considerar-se-á como valor captado aquele formalizado por meio de instrumentos contratuais assinados, patrocínios confirmados ou aportes financeiros devidamente comprovados por documentação contábil ou financeira.
- II. **Para o Bloco 2**, será considerado como receita efetivamente comercializada o valor constante em contratos formalmente celebrados para utilização dos espaços do Centro de Convenções, devidamente assinados pelas partes.
- III. **Para o Bloco 3**, Geração de Leads Estratégicas, serão consideradas válidas as leads que após análise da contratante, sejam formalmente qualificadas como estratégicas e aderentes ao posicionamento institucional do Parque Tecnológico de Sorocaba. A contratante realizará a análise técnica das leads apresentadas, podendo aprová-las ou rejeitá-las de forma fundamentada, sendo desconsideradas aquelas que não

apresentem consistência estratégica, potencial de geração de negócios ou que se mostrem incompatíveis com o perfil institucional estabelecido. A aferição da meta anual será realizada com base exclusivamente no número de leads aprovadas e validadas formalmente pela contratante dentro do período de apuração.

A contratante poderá solicitar documentos complementares, esclarecimentos ou comprovações adicionais sempre que necessário para validação dos resultados apresentados.

9. Da Rescisão

O descumprimento das obrigações contratuais, inclusive no que se refere ao não atingimento das metas mínimas estabelecidas, sujeitará a contratada às penalidades previstas neste Termo de Referência e no instrumento contratual, assegurado o contraditório e a ampla defesa.

Nos casos de **desempenho inferior a 50%** (cinquenta por cento) da meta estabelecida para qualquer dos Blocos, poderá ser caracterizado descumprimento relevante, ensejando a rescisão contratual mediante aviso prévio de 30 (trinta) dias.

Nos casos de **cumprimento parcial, entre 50% (cinquenta por cento) e 100% (cem por cento)**, será aplicado abatimento proporcional correspondente ao percentual não atingido, conforme critérios de aferição estabelecidos.

Sem prejuízo das hipóteses de rescisão, poderão ser aplicadas advertência formal ou outras medidas administrativas cabíveis, sempre observando a gravidade da conduta, a reincidência e os impactos institucionais decorrentes.

Sorocaba, 06 de março de 2026.

Agência de Desenvolvimento e Inovação Brasileira – Agência Inova