



# MANUAL DE PROCEDIMENTOS DE PROCESSO

CÓDIGO

MPP - 13.01 (COM)

PROCESSO

**CREDENCIAMENTO PARA CONCESSÃO DE USO DE ÁREAS  
DESTINADAS ÀS AÇÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS**

ÁREA RESPONSÁVEL

**DIRETORIA COMERCIAL E DE SOLUÇÕES LOGÍSTICAS (DC)  
SUPERINTENDÊNCIA DE NEGÓCIOS EM VAREJO AEROPORTUÁRIO  
(DCVA)**

ATO DE INSTITUIÇÃO

**AA Nº 2500/DC/2017**

DATA DE VIGÊNCIA

**26/SET/2017**

ÁREA RESPONSÁVEL PELO CONTROLE E DIVULGAÇÃO

**SUPERINTENDÊNCIA DE GESTÃO ESTRATÉGICA (DGGE)**





Código de controle

MPP - 13.01 (COM)

Ato de Instituição

AA nº 2500/DC/2017

Publicação

26/09/2017

Página

1

I - DA FINALIDADE.....	2
II - DA ABRANGÊNCIA.....	2
III - DA FUNDAMENTAÇÃO LEGAL.....	2
IV - DA CONCEITUAÇÃO.....	3
V - DAS ATRIBUIÇÕES.....	3
VI - DO PLANEJAMENTO E DAS ATIVIDADES.....	5
VII - DOS PRAZOS E PREÇOS.....	6
VIII - DA OFERTA PÚBLICA.....	7
IX - DO CREDENCIAMENTO.....	9
X - DA PROPOSTA E DA NEGOCIAÇÃO.....	10
XI - DO CONTRATO E CONTROLES.....	12
XII - DA INEXECUÇÃO CONTRATUAL E COMINAÇÕES.....	13
XIII - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS.....	15

## I - DA FINALIDADE

- 1 - Este Manual de Procedimentos de Processo tem por objetivo estabelecer os procedimentos para o credenciamento de interessados e para as concessões temporárias destinadas à exploração comercial e/ou institucional de ações eventuais e/ou promocionais.

## II - DA ABRANGÊNCIA

- 2 - A abrangência deste Manual de Procedimentos de Processo estende-se a todos os Centros de Negócios da Infraero, ao Centro de Serviços Administrativos e Técnicos - CSAT e ao Centro Corporativo.

NOTA - As atividades de publicidade e propaganda não estão abrangidas por este procedimento.

## III - DA FUNDAMENTAÇÃO LEGAL

- 3 - Este Manual de Procedimentos de Processo está fundamentado nos seguintes instrumentos legais e normativos:
- a) Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016, que dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios;
  - b) Decreto nº 8.945, de 27 de dezembro de 2016, que regulamenta, no âmbito da União, a Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016;
  - c) NI - 6.01 (LCT), em vigor, dispõe sobre os procedimentos relativos a licitações e contratações de obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações, locações e concessões de uso de áreas, bem como a elaboração e a gestão dos contratos celebrados no âmbito da Infraero;
  - d) NI - 13.03 (COM), em vigor, com alterações instituídas pelo Ato Normativo nº 139/DC/DJ/2017, de 28 de junho de 2017, que estabelece diretrizes e procedimentos quanto à concessão, gestão e fiscalização dos contratos de concessão e utilização de áreas edificadas ou não edificadas, instalações, equipamentos, facilidades e serviços em aeroportos sob a jurisdição da Infraero;
  - e) NI - 13.06 (COM), em vigor, que estabelece diretrizes quanto aos procedimentos para concessão e utilização de áreas e pontos para realização de ações promocionais e veiculação de publicidade e propaganda em aeroportos sob jurisdição da Infraero;
  - f) Regulamento Interno de Licitações e Contratos da Infraero - RILCI, em vigor.

#### IV - DA CONCEITUAÇÃO

- 4 - Para os fins deste Manual de Procedimentos de Processo, são adotados os seguintes conceitos e siglas:
- a) ação eventual ou promocional: são as concessões de uso de áreas, instalações e equipamentos aeroportuários, destinadas à exploração comercial, com ou sem vendas de produtos e/ou serviços, conforme definições constantes da NI - 13.06 (COM), em vigor;
  - b) AE/EX: Área Externa Edificada; são as edificações aeroportuárias, à exceção do terminal de passageiros;
  - c) ANE: Área Não Edificada;
  - d) ATP: Área do Terminal de Passageiros;
  - e) CN: Centro de Negócios Aeroportuários;
  - f) *billing*: módulo de gerenciamento de contrato de receitas comerciais do sistema *SmartStream*;
  - g) concedente: a Infraero, assim caracterizada no ato da concessão de uso áreas, instalações e equipamentos aeroportuários;
  - h) concessionário: a pessoa física ou jurídica que mantém contrato de concessão de uso de instalações e equipamentos aeroportuários com a Infraero;
  - i) credenciado: pessoa física ou jurídica que obteve o deferimento de seu pedido de credenciamento;
  - j) credenciamento: ato que tem por objetivo credenciar interessados para a formação de cadastro, de âmbito nacional, pré-habilitando os credenciados a obterem a concessão de uso temporário de instalações e equipamentos aeroportuários para exploração comercial, na forma de ações eventuais ou promocionais, em qualquer aeroporto da rede Infraero;
  - k) CSAT: Centro de Serviços Administrativos e Técnicos;
  - l) DC: Diretoria Comercial e de Soluções Logísticas;
  - m) DCES: Superintendência de Negócios em Áreas Externas e Serviços Aéreos;
  - n) DCVA: Superintendência de Negócios em Varejo Aeroportuário;
  - o) gestor comercial: empregado orgânico da Infraero que executa as atividades comerciais nos centros de negócios, com ou sem função de confiança; e
  - p) *mix* comercial: documento que define e delimita as áreas disponíveis para concessão; em especial, para os fins deste Manual de Procedimentos de Processo, a expressão refere-se tão somente às áreas destinadas às atividades eventuais e promocionais.

#### V - DAS ATRIBUIÇÕES

- 5 - As atividades de credenciamento tratadas por este Manual de Procedimentos de Processo devem ser executadas nas seguintes instâncias administrativas:

- a) no CN, é atribuição do respectivo gestor comercial:
1. planejar as concessões, abrangendo o estabelecimento e atualização do *mix* comercial, a definição de preços, prazos e demais condições atinentes às concessões para ações eventuais e promocionais;
  2. apresentar o planejamento para aprovação das autoridades competentes, quando necessário;
  3. realizar a prospecção de negócios e dar ampla divulgação ao edital de credenciamento;
  4. negociar com os credenciados os termos para formalização das concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais, observadas as disposições do edital de credenciamento;
  5. agir nas interfaces técnicas e administrativas necessárias para a formalização das concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais; e
  6. manter os registros decorrentes do planejamento e negociação das concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais.
- b) no CN é atribuição da área administrativa:
1. prover aos interessados as informações acerca do processo de credenciamento e cadastro de credenciados; e
  2. atuar na formalização dos contratos decorrentes do credenciamento.
- c) no Centro Corporativo, é atribuição da DCES e DCVA, quanto aos negócios concernentes às suas respectivas áreas de atuação:
1. analisar, criticar, homologar o *mix* comercial dos aeroportos mediante as informações prestadas pelos gestores comerciais;
  2. manter e controlar o *mix* comercial homologado, facilitando aos interessados o acesso às informações;
  3. receber, consolidar e encaminhar para a área administrativa do CSAT as informações provenientes dos CNs, visando à elaboração e atualização do edital de credenciamento;
  4. propor ou determinar ao Superintendente do CN as alterações no *mix* comercial e/ou nos parâmetros das concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais; e
  5. executar as atividades de negociação e formalização das concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais, quando centralizadas.
- d) no CSAT, é atribuição da área de licitações:
1. elaborar, publicar e manter o edital de credenciamento;
  2. receber, analisar e julgar os pedidos de credenciamento;
  3. efetuar as comunicações necessárias com os interessados e interfaces administrativas orgânicas inerentes ao processo de credenciamento; e
  4. manter o cadastro dos credenciados, provendo e facilitando a disseminação de informações para os interessados.
- e) no CSAT, é atribuição da área de contratos atuar na formalização dos instrumentos contratuais decorrentes de negócios conduzidos pela DCES ou DCVA;

- 5.1 - Para a formalização dos contratos decorrentes do credenciamento devem ser observadas as competências e atribuições definidas para as áreas de licitações e contratos dos CNs e CSAT.

## VI - DO PLANEJAMENTO E DAS ATIVIDADES

- 6 - A fase de planejamento é conduzida pelos gestores comerciais, DCES, DCVA e área de licitações do CSAT, de acordo com suas atribuições, com as aprovações das autoridades competentes e observando as normas e diretrizes vigentes, bem como as orientações deste Manual de Procedimentos de Processo.
- 7 - O gestor comercial deve:
- definir, documentar e submeter à aprovação do seu respectivo Superintendente o *mix* comercial do CN;
  - encaminhar o *mix* comercial para autorização e homologação da DCES ou DCVA, conforme a natureza do negócio; e
  - manter atualizado o *mix* comercial de seu respectivo CN.
- 8 - A DCES ou a DCVA devem analisar criticamente os pedidos de implantação ou revisão dos mixes comerciais dos CNs, homologá-los, manter os registros do processo e facilitar o acesso dos interessados às informações.
- 9 - As áreas destinadas às concessões visando as atividades eventuais e promocionais, passíveis de contratação mediante o processo de credenciamento, são somente aquelas constantes dos mixes comerciais, podendo abranger áreas de classificação ATP, ANE e AE/EX.
- 9.1 - As áreas ATP, ANE e AE/EX que não estejam discriminadas nos respectivos *mixes* comerciais não devem compor a oferta de negócios no Edital de Credenciamento e não são tratadas no âmbito deste Manual, devendo suas concessões serem providas pelos meios legais adequados.
- 10 - O estabelecimento do *mix* comercial segue as normas vigentes aplicáveis à espécie, as diretrizes e orientações emanadas da DC.
- 11 - A DC, a DCES ou a DCVA podem, em qualquer situação, requerer ou decidir pela alteração do *mix* comercial da dependência.
- 12 - É possível a conversão de uma área do *mix* permanente em uma área para concessão destinada às atividades eventuais e promocionais, e vice-versa.
- 13 - É possível a inserção de área não prevista no *mix* comercial visando somente um período específico, considerando a demanda episódica ou sazonal e as oportunidades de negócios. A área deve retornar a sua condição original ao final do período considerado.
- 14 - Qualquer inclusão, exclusão ou alteração no *mix* comercial destinado às concessões temporárias deve ser comunicada previamente à DCES ou DCVA, conforme o caso, para autorização e registro.
- 15 - O gestor comercial deve indicar, para cada área, os itens de facilitação e infraestrutura disponíveis (elétrica, hidrossanitária, telemática, exaustão, pavimento etc.) e as restrições aplicáveis (operacionais, de segurança, mercadológicas e outras).

- 16 - No *mix* comercial destinado às concessões temporárias não devem ser indicadas atividades específicas para as áreas, exceto se mandatórias por restrições:
- de infraestrutura (Ex.: ausência de ponto de energia elétrica);
  - operacionais (Ex.: conflitos com o fluxo de revista de passageiros);
  - de segurança (Ex.: incompatibilidade da atividade com procedimentos em área restrita de segurança - ARS);
  - mercadológicas (Ex.: conflitos com o *mix* permanente); e
  - outras (especificar).
- 16.1 - As restrições para o uso da área devem ser validadas pelo respectivo Superintendente do CN, sendo obrigatória sua formalização pelo gestor comercial no processo de geração das informações para o Edital de Credenciamento; os registros devem ser mantidos no CN em arquivo apropriado, visando à preservação do histórico e às ações de monitoramento e fiscalização.
- 16.2 - As restrições de cunho mercadológico podem abranger a destinação de área para atividade específica, em decorrência de preço diferenciado (Ex.: área destinada preferencialmente para exposição de veículos, devido ao preço ser maior em relação às demais atividades) ou outro fator (especificar).

## VII - DOS PRAZOS E PREÇOS

- 17 - As concessões visando atividades eventuais e promocionais devem ter prazo de até 06 (seis) meses, de acordo com a proposta do credenciado e com as disposições do Edital de Credenciamento.
- 18 - Visando ao aproveitamento máximo das oportunidades de negócios, o gestor comercial, mediante justificativa e com a anuência formal do seu respectivo Superintendente, pode determinar prazo mínimo de concessão para cada área, fazendo constar expressamente esta condição no Edital de Credenciamento.
- 19 - Nos demais casos não se deve estabelecer prazos, ficando este item sujeito ao interesse do credenciado e à disponibilidade da área, observado o limite estabelecido no item 17.
- 20 - O gestor comercial deve estabelecer os preços para cada área do *mix* comercial, submetendo-os à homologação do seu respectivo Superintendente.
- 21 - Os preços devem ser divulgados no Edital de Credenciamento e não são objeto de negociação.
- 22 - Para a formação do preço da concessão, o gestor comercial deve observar as seguintes diretrizes:
- sazonalidade: deve ser informado o valor de cada área para cada mês do ano, buscando obter a maior vantagem para a Infraero em relação às concessões temporárias durante os meses de pico no aeroporto considerado, bem como a precificação adequada para captação de negócios durante os meses de baixa temporada;
  - analogia: deve ser mantida memória de cálculo demonstrando os comparativos para formação do preço, dentre um ou mais dos critérios a seguir enumerados:
    - preços praticados no mesmo aeroporto;



2. preços praticados em outros aeroportos;
  3. preços praticados no mercado imobiliário local; e
  4. outros, à critério do gestor comercial, os quais devem ter expressa motivação de demonstração no processo.
- c) proporcionalidade: as áreas podem ter preços estabelecidos proporcionalmente em função de suas dimensões, somente se este critério não inviabilizar o negócio em decorrência de preços acima ou abaixo do que é praticado no mercado;
- d) localização: áreas postadas em locais de maior permanência ou fluxo de usuários devem ter valores maiores do que aquelas postadas em locais de menor permanência ou fluxo de usuários;
- e) visibilidade: áreas com maior visibilidade para os usuários devem ter preços maiores que as de menor visibilidade; e
- f) transitoriedade: os valores das áreas destinadas às concessões temporárias devem ter preço por m<sup>2</sup> (metro quadrado) superiores àqueles das concessões permanentes.

NOTA - A condição de transitoriedade deve ser pautada no princípio da isonomia, buscando a promoção de concorrência, porém coibindo-se os fatores que importem em concorrência desequilibrada em favor da concessão temporária.

- 23 - O gestor comercial deve tabelar os preços das ocorrências de ações eventuais presentes em seu aeroporto para facilidades ou uso de infraestrutura (Ex.: acesso de veículos, uso de balcões para receptivos, uso de auditórios, panfletagem etc.), observando os critérios elencados no item 20, submetendo a tabela à homologação do Superintendente do CN, atualizando mensalmente e informando à DCVA ou DCES, conforme a natureza do negócio.
- 23.1 - As atividades com prazo de fruição inferior a 30 (trinta) dias não presentes no *mix* comercial e sem área física delimitada para uso exclusivo não devem compor a oferta no Edital de Credenciamento.
- 24 - A DC, a DCES ou a DCVA podem intervir nos preços formados pelos CNs, considerando as oportunidades de negócios, a razoabilidade dos preços em relação aos critérios estabelecidos neste procedimento e a adequação dos preços aos objetivos estratégicos da Infraero.
- 25 - Todos os procedimentos, levantamentos, memórias de cálculo e demais registros usados na formação do preço devem ser mantidos pelo CN em documento formal, para fins de fiscalização, monitoramento e histórico da atividade. No caso de parâmetros formulados pelo DC, DCES ou DCVA, cabe a estas Superintendências a manutenção dos registros.

## VIII - DA OFERTA PÚBLICA

- 26 - A área de licitações do CSAT deve elaborar, publicar e manter atualizado o Edital de Credenciamento e seus anexos, contendo no mínimo:
- a) os modelos: da intenção de credenciamento; da proposta comercial para a concessão temporária; do CONTRATO COMERCIAL - CONCESSÃO DE USO DE ÁREAS DESTINADAS A AÇÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS;

- b) a relação de documentos necessários para o credenciamento;
  - c) o critério de deferimento do credenciamento; a obrigação do credenciado atualizar suas certidões vencidas quando da formalização do contrato;
  - d) os procedimentos para formulação da proposta de concessão temporária; a obrigação do credenciado buscar informações atualizadas junto à área comercial dos centros de negócios; as hipóteses de negociação de área alternativa e/ou agendamento;
  - e) o critério de precedência cronológica do pedido, como único balizador para determinar o direito à concessão temporária pleiteada;
  - f) o prazo para formalização do pedido de concessão temporária; o período máximo de concessão e as hipóteses de prorrogação;
  - g) os preços para cada área, para cada mês do ano (anexo a ser fornecido e atualizado pelo DCVA); a possibilidade de pagamento global ou parcelado mês a mês; as hipóteses de ajuste do preço e descontos; a obrigatoriedade do pagamento dos valores de rateio dos serviços públicos e infraestrutura que forem utilizados (energia elétrica, água/esgoto, coleta e remoção de lixo etc.);
  - h) a indicação de formalização do contrato diretamente no CN, a partir do pedido e do resultado da negociação de áreas e agendamento, quando for o caso;
  - i) as cominações aplicáveis por inadimplemento ou desistência;
  - j) outras informações administrativas; e
  - k) a demonstração das oportunidades de negócios para concessões temporárias (anexo a ser fornecido e atualizado pelo DCVA), constando o indicativo de que as informações serão atualizadas mensalmente.
- 27 - A DCES e DCVA devem elaborar um documento demonstrando as oportunidades de negócios para concessões temporárias, abrangendo todos os aeroportos da rede Infraero, o qual deve ser anexo ao Edital de Credenciamento e deve conter, no mínimo, as seguintes informações:
- a) todas as áreas constantes dos mixes comerciais de concessões temporárias dos aeroportos da rede Infraero;
  - b) o código identificador de cada área;
  - c) a localização de cada área: aeroporto, setor, pavimento etc.;
  - d) a dimensão de cada área;
  - e) a disponibilidade da área e, caso indisponível, a indicação de quando estará disponível;
  - f) o preço da área para cada mês do ano;
  - g) os descontos ou acréscimos no preço mensal, se cabíveis;
  - h) as condições de infraestrutura de cada área (elétrica, telemática, hidrossanitária, exaustão, pavimento etc.), se disponíveis;
  - i) as permissões, facilidades, restrições e quaisquer outras que permitam ao credenciado entender a oportunidade do negócio; e
  - j) o prazo mínimo para as concessões, se aplicável.

- 27.1 - O gestor comercial deve encaminhar para a DCES ou DCVA, conforme a natureza do negócio, até o dia 5 (cinco) de cada mês, o formulário que consta do Anexo I deste Manual, inserindo os dados atualizados sobre as áreas destinadas à concessão para atividades eventuais e promocionais, respectivos valores, condições de infraestrutura e demais quesitos.
- 27.2 - Este formulário deve ser revisado e consolidado pela DCES e DCVA, a partir das informações provenientes dos CNs, e encaminhado mensalmente à área de licitações do CSAT, visando à atualização do Edital de Credenciamento.
- 27.3 - Para organização do fluxo deste processo de atualização, as informações devem ser prestadas à área de licitação do CSAT por intermédio da DCVA.
- 28 - O Superintendente do CN, por intermédio do respectivo gestor comercial, deve documentar, organizar e manter em arquivo apropriado todos os atos abrangendo a formulação do *mix* comercial temporário, a caracterização de facilidades e restrições atribuídas às áreas, os pareceres das áreas técnicas, a memória de cálculo da formação dos preços e todos os demais atos decorrentes do planejamento para concessões destinadas às atividades eventuais e promocionais, bem como sobre as negociações realizadas com os credenciados para viabilizar essas concessões.

## IX - DO CREDENCIAMENTO

- 29 - O processo de credenciamento consiste na formação de cadastro de interessados para as concessões de uso de áreas destinadas às atividades eventuais e promocionais, devendo ser conduzido pela área de licitações do CSAT, a qual deve observar o disposto a seguir:
- 29.1 - Deve ser disponibilizado no sítio eletrônico da Infraero, na *internet*, permanentemente, Edital de Credenciamento, contendo informações sobre as áreas destinadas às concessões temporárias, bem como as demais condições para que os interessados se credenciem, observando os dispositivos oriundos da fase de planejamento.
- 29.2 - Para maior divulgação, deve ser publicado aviso no D.O.U. sobre a disponibilização do Edital no sítio eletrônico.
- 29.3 - No processo de credenciamento o interessado deve indicar para qual atividade pretende ser credenciado, bem como apresentar a documentação relacionada a seguir:
- Pessoa Jurídica: Contrato Social, CNPJ, comprovante de regularidade perante o FGTS e certidão negativa junto à Receita Federal; e
  - Pessoa Física: Cédula de Identidade, CPF, comprovante de residência e certidão negativa junto à Receita Federal.
- 29.4 - Deve ser analisada a documentação apresentada pelo interessado, deferindo o pedido de credenciamento para aqueles que estiverem com a documentação em conformidade com o estabelecido no Edital e comprovarem ter autorização legal para exercer a atividade para a qual o credenciamento foi requerido.
- 29.5 - Deve ser emitida NOTIFICAÇÃO ao interessado, via Ofício, quanto ao deferimento ou indeferimento do seu pedido de credenciamento, constando:
- o rol de documentos analisados e a respectiva situação de validade;

- b) a compatibilidade entre a atividade para a qual foi requerido o credenciamento e as que estão registradas em seu Contrato Social e CNAE (CNPJ);
- c) a obrigação do credenciado manter válidas as condições que lhe propiciaram o deferimento.
- 29.6 - Deve ser organizado e mantido atualizado o cadastro dos credenciados, propiciando os meios adequados para que os gestores comerciais dos aeroportos da rede Infraero tenham acesso às informações nele contidas.
- 30 - O credenciamento tem validade de 01 (um) ano, contado a partir da data de comunicação formal do deferimento do pedido.
- 30.1 - Findo este período, o credenciado deve requerer a renovação do credenciamento, cumprindo as determinações constantes do Edital em vigor.
- 30.2 - O credenciado deve manter suas condições de credenciamento durante o período de validade estabelecido no subitem precedente, sob pena de ficar impossibilitado de obter as concessões temporárias que vier a requerer.
- 30.3 - Cabe ao credenciado procurar o órgão administrativo da Infraero para atualizar a validade de sua documentação, quando lhe interessar.
- 30.4 - A qualquer tempo o credenciado pode pedir a alteração ou encerramento de seu credenciamento.

## X - DA PROPOSTA E DA NEGOCIAÇÃO

- 31 - As atividades de interação com o credenciado visando à efetivação da concessão de uso de área para atividade eventual e promocional devem ser conduzidas pelo gestor comercial.
- 32 - O credenciado tem direito a formalizar diretamente com o CN o contrato para a concessão de uso de área, tendo por finalidade a atividade eventual e promocional para a qual estiver cadastrado, observadas as disposições do Edital de Credenciamento, a disponibilidade e a adequação da área pleiteada, bem como os procedimentos estabelecidos neste Manual.
- 33 - Para obter a concessão de uso de área, o credenciado deve apresentar proposta formal à área comercial do aeroporto onde pretende explorar a atividade eventual ou promocional, contendo as seguintes informações e anexos:
- a) a área pretendida;
  - b) a atividade que irá exercer, conforme seu credenciamento;
  - c) o prazo e o período (datas de início e fim);
  - d) o aceite expresso das condições do Edital de credenciamento e seus anexos que estejam vigentes à época da proposta, inclusive quanto ao preço; e
  - e) o documento de deferimento do credenciamento expedido pela Infraero;

NOTA - No caso de existirem documentos com validade vencidas, o credenciado deverá apresentar novos documentos válidos.

- 33.1 - Para melhor compreensão da proposta, o gestor comercial pode requerer detalhes sobre a rotina das atividades, especificações e projetos da estrutura a ser implantada (Ex.: quiosques, vitrinas etc.) e da infraestrutura requerida (Ex.: consumo estimado KWh).
- 33.2 - O credenciado somente pode propor concessão temporária para exercer as atividades para as quais estiver credenciado.
- 33.3 - Para obter o CONTRATO COMERCIAL - CONCESSÃO DE USO DE ÁREAS DESTINADAS A AÇÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS, o credenciado deverá protocolizar sua proposta comercial na administração do aeroporto de seu interesse.
- 33.4 - O protocolo da Infraero é o registro da preferência do credenciado para a área requerida. Devem ser consideradas a data e a hora do protocolo como itens para validar a preferência do pedido.
- 33.5 - A proposta de concessão temporária somente pode ser feita para a Infraero com antecedência máxima de 03 (três) meses, e antecedência mínima de 05 (cinco) dias úteis.
- 34 - O preço mensal da concessão deve ser o que estiver publicado, à época que for protocolizada a proposta comercial do credenciado, para cada área específica, não cabendo negociação neste parâmetro, exceto nas hipóteses de aumento por acréscimo de área e desconto por pagamento antecipado do valor global da concessão.
- 35 - O Concessionário deve ressarcir à Infraero os valores correspondentes às despesas relativas a serviços e facilidades que utilizar, tais como: água, esgoto, energia elétrica, telefone, gás, coleta e incineração de lixo e outras; fica facultado ao Concessionário conhecer a sistemática de cálculos adotada pela Infraero, quando houver rateio destas despesas.
- 36 - Os valores de que trata o item 17 deste Manual, não devem ser computados como parcela inclusa no preço mensal e deverão preferencialmente ser estimados previamente pela Infraero, de acordo com o normativo vigente e informações prestadas pelo Concessionário, de forma a possibilitar a cobrança antecipada, global ou mês a mês, de acordo com a negociação realizada, em conjunto com o preço mensal; deve-se evitar a cobrança desses valores em parcelas com vencimento além da data de encerramento da concessão temporária.
- 37 - Cabe negociação acerca dos parâmetros da concessão, observadas as disposições deste Manual, do Edital de Credenciamento e da proposta, nos seguintes casos:
- a) quando a proposta envolver área incompatível com a atividade do credenciado, ou com a estruturas que deseje implantar, ou com infraestrutura insuficiente ou inadequada, o gestor comercial deve negociar a concessão de outra área, que esteja prevista no *mix* para atividades eventuais e promocionais;
  - b) quando a área pretendida pelo credenciado estiver ocupada, o gestor comercial deve negociar a concessão de outra área que esteja prevista no *mix* comercial, ou agendamento do período da concessão, visando postergar o seu início para quando a área estiver disponível; e
  - c) em decorrência da infraestrutura disponível no aeroporto e das características da atividade, permite-se o ajuste para maior na dimensão da área contratada, mediante negociação entre as partes, desde que não comprometa a operacionalidade do aeroporto, sendo obrigatório o aumento no preço mensal, observando ainda que:
    1. não é permitido o ajuste para menor no preço mensal publicado,

2. o redimensionamento da área deve considerar eventuais restrições de ordem operacional, de segurança, de infraestrutura e outras cabíveis,
  3. limita-se a 50% (cinquenta por cento) o acréscimo de área, e
  4. o acréscimo de área limita-se à duração da vigência da concessão temporária.
- 38 - O preço global da concessão para atividades eventuais e promocionais deve ser pago, pelo Concessionário, em uma única parcela, antecipadamente até a data de início do prazo contratual.
- 38.1 - No caso de concessões com prazo igual ou superior a 03 (três) meses, havendo a cobrança antecipada do preço global, pode o gestor conceder desconto de 5% (cinco por cento) sobre o preço global da concessão.
- 38.2 - Em decorrência da negociação formalizada com o credenciado, e para garantir a captação de negócios, admite-se o parcelamento do preço global com o pagamento antecipado, mês a mês; neste caso, o pagamento de cada parcela mensal deve anteceder em até 02 (dois) dias úteis a data de início de cada período mensal ajustado na negociação.
- 38.3 - No caso de concessões com prazos que envolvam frações de mês, o valor mensal deve ser calculado proporcionalmente aos dias utilizados (*pro rata tempore*), salvo se:
- a) houver período mínimo expressamente indicado no anexo do Edital; e
  - b) o prazo da concessão temporária for inferior a 01 (um) mês e houver valor mensal tabelado para a área ou para a atividade específica.
- 39 - As propostas devem ser analisadas pela administração do aeroporto considerando somente:
- a) a validade do credenciamento;
  - b) a compatibilidade entre as características da área requerida e o ramo de atividade do credenciado;
  - c) a precedência por ordem cronológica do pedido;
  - d) a disponibilidade de áreas, sendo possível em qualquer caso, a negociação de área alternativa ou o agendamento.
  - e) o aceite expresso, pelo credenciado, dos termos do Edital, do contrato, do preço vigente à época e da negociação efetivada com o gestor comercial.

## XI - DO CONTRATO E CONTROLES

- 40 - A formalização do contrato e os controles decorrentes devem ser conduzidas pela área administrativa e pelo gestor comercial, observadas as atribuições de cada instância e as normas vigentes.
- 41 - As concessões de uso de áreas destinadas às atividades eventuais e promocionais devem ser formalizadas mediante contrato, firmados diretamente com os credenciados ou mediante o processo de contratação adequado.
- 42 - O gestor comercial deve instruir o processo de concessão temporária com os seguintes documentos:



- a) a proposta comercial protocolizada pelo credenciado;
  - b) o formulário FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E ELABORAÇÃO DE CONTRATO, devidamente preenchido, conforme modelo constante do Anexo II deste Manual; sua impressão deve ser do tipo “frente e verso”
  - c) os documentos de formalização da negociação com o credenciado, incluindo o seu aceite formal quanto aos itens negociados;
  - d) o(s) croqui(s) da(s) área(s); e
  - e) outros documentos necessários à compreensão do negócio, se necessários.
- 43 - Havendo acordo entre as partes, a concessão deve ser imediatamente formalizada por meio de instrumento contratual, conforme modelo disponibilizado em rede pelo Centro Corporativo.
- 44 - O instrumento contratual deve ser emitido pela área administrativa do CN ou CSAT, observadas as atribuições e os limites de competências vigentes, cabendo ao gestor comercial providenciar a assinatura das partes.
- 45 - Em ato contínuo à assinatura do contrato, o gestor comercial deve:
- a) cadastrar o contrato no *billing*, ajustando as datas de vencimento dos boletos de cobrança do preço mensal, na forma negociada com o Concessionário;
  - b) estimar as despesas de rateio, em conjunto com a área técnica do CN, e a partir das informações prestadas pelo Concessionário;
  - c) providenciar a emissão dos documentos de cobrança;
  - d) aguardar a confirmação do pagamento ajustado (antecipado, global ou mensal); e
  - e) liberar a área para a concessão temporária.
- 46 - O gestor comercial somente deve liberar o acesso à área, para o Concessionário, depois de comprovar documentalmente que houve o pagamento antecipado do valor global, ou pagamento antecipado das parcelas, mês a mês, e das despesas estimadas de rateio, conforme negociado.
- 46.1 - A liberação da área para o uso do Concessionário deve ser por meio de Ofício.
- 46.2 - Este Ofício deve ser expedido uma única vez, no caso de pagamento do valor global, ou na quantidade de vezes necessárias, de acordo com as parcelas mensais negociadas, e será o documento hábil para validar a eficácia do contrato para o período a que se refere o pagamento.

## XII - DA INEXECUÇÃO CONTRATUAL E COMINAÇÕES

- 47 - Considerando que a concessão temporária se caracteriza, dentre outros fatores, pelo pagamento à vista e antecipado, o inadimplemento quanto ao pagamento do preço global, ou das parcelas mensais, enseja o cancelamento do acordo, ficando sem efeito o instrumento contratual.
- 47.1 - Neste caso, deve ser aplicada multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor global remanescente da contratação, contando-se o período para este cálculo a partir da data do cancelamento até o final do prazo contratual.

47.2 - Além do cancelamento do acordo e da multa estabelecida no item 47.1, podem ser aplicadas ao Concessionário as seguintes cominações, cumulativas ou não:

- a) suspensão do fornecimento de serviços públicos e infraestrutura (energia elétrica, água/esgoto, telemática etc.);
- b) suspensão do credenciamento e, por decorrência, do direito de licitar e contratar com a Infraero pelo prazo de até 01 (um) ano.

48 - Na hipótese de inadimplência de que trata o item 47, para assegurar ao Concessionário o direito à ampla defesa e ao contraditório, o gestor comercial deve NOTIFICAR o Concessionário, mediante Ofício, concedendo prazo de 05 (cinco) dias úteis para as correções necessárias, informando que a concessão temporária será cancelada caso não atendidas as determinações da Concedente.

49 - Persistindo o inadimplemento, o gestor comercial deve INTIMAR o Concessionário, cancelando a concessão temporária, mediante Ofício, o qual deve conter:

- a) o(s) motivo(s) do cancelamento;
- b) a determinação do encerramento das atividades a partir do recebimento da INTIMAÇÃO, pelo Concessionário;
- c) a determinação para a desocupação da área, estabelecendo prazo para desmobilização do Concessionário e restituição da área à Concedente, considerando a complexidade da operação, limitando-se em 02 (dois) dias úteis, contados a partir da data de recebimento da INTIMAÇÃO;
- d) a informação sobre a suspensão do fornecimento de serviços públicos e infraestrutura (energia elétrica, água/esgoto, telemática, etc.), a partir do vencimento do prazo estabelecido para a desmobilização;
- e) a informação de que a Concedente pode, ao seu exclusivo critério, providenciar barreiras físicas para isolar a área ocupada indevidamente, ao término do prazo estabelecido para a desmobilização;
- f) a determinação da devolução, por parte do Concessionário, das credenciais emitidas para os seus empregados; e
- g) a informação sobre as demais cominações que devem ser aplicadas.

49.1 - O Concessionário deve pagar pelo uso da área durante o prazo estabelecido para a desmobilização, considerando-se o valor *pro rata tempore* tendo por base o preço ajustado.

50 - Para a aplicação das penalidades de multa e de suspensão do direito de licitar e contratar com a Infraero, deve ser observado o disposto na Norma da Infraero que trata de Licitações e Contratos, NI - 6.01 (LCT) vigente.

51 - Em caso de desistência, o Concessionário deve formalizar esta intenção à Infraero, devendo ser aplicada a multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor remanescente do prazo contratual inicialmente ajustado e, no que couber, as demais providências e cominações previstas neste Capítulo.

52 - Em quaisquer das hipóteses elencadas neste Capítulo, persistindo a ocupação da área após o cancelamento ou encerramento do contrato por decurso de prazo, o gestor comercial deverá encaminhar o processo para a área jurídica providenciar a retomada de área.



53 - As cominações elencadas neste Capítulo são aplicáveis às infrações ou descumprimento de quaisquer outras obrigações contratuais.

### XIII - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

54 - Para as ocorrências discriminadas nos itens 23 e 23.1 deste Manual, deverão ser observados os seguintes procedimentos:

- a) a tabela de preços deve ser publicada em quadro de avisos no CN;
- b) até ulterior deliberação, ficam dispensados os procedimentos de credenciamento e formalização contratual;
- c) a concessão deve ser formalizada mediante a simples emissão de boletos eventuais, nos termos registrados na NI - 13.03 (COM) e na NI - 5.02 (FIN), em vigor;
- d) o gestor comercial deve instruir o processo com o pedido formal do interessado, os documentos que formalizaram a negociação e o aceite do interessado, os documentos listados no item 29.3 deste Manual, os documentos de emissão de boletos (solicitação e cópia do boleto pago); estes registros devem ser agrupados para inserção em PEC específica;
- e) o gestor comercial deve manter os registros em PEC específica;
- f) o gestor comercial deve informar até o dia 5 (cinco) do mês subsequente, à DCES ou DCVA, conforme a natureza do negócio, as ocorrências que geraram boletos, discriminando:
  1. o tipo de ocorrência (acesso de veículos, filmagem, receptivo, uso de auditório etc.);
  2. o período de uso da infraestrutura ou facilidade;
  3. o valor cobrado; e
  4. o nome do favorecido.

54.1 - A DCES e a DCVA devem compilar os dados recebidos dos aeroportos, gerando informações estatísticas para fins de decisão gerencial, devendo, ao final de 6 (seis) meses da edição deste Manual, propor regulamentação para estas atividades, visando adequar o processo aos normativos vigentes.

55 - Nos casos de indeferimento do pedido ou desistência do credenciado, a área deve ser considerada disponível para outras contratações, e o credenciado deve apresentar novo pedido, se ainda persistir seu interesse pela concessão temporária.

56 - As áreas destinadas às concessões temporárias devem ser entregues aos Concessionários no estado em que se encontram, cabendo ao Concessionário realizar as adequações necessárias ao funcionamento de seu empreendimento, devendo arcar com o ônus decorrente e não cabendo ressarcimento ou amortização de qualquer natureza. Ao final do período da concessão, o Concessionário deve restituir a área à Concedente em perfeitas condições de limpeza e utilização.

57 - O gestor comercial deve providenciar a fiscalização da execução do contrato e tomar as medidas cabíveis quando do seu encerramento.



Código de controle

MPP - 13.01 (COM)

Ato de Instituição

AA nº 2500/DC/2017

Publicação

26/09/2017

Página

16

58 - Admite-se a prorrogação do prazo contratual, em casos excepcionais, tendo por fundamento o aproveitamento máximo das oportunidades de negócios para a Infraero, se satisfeitas as seguintes condições, cumulativamente:

- a) quando não houver pedidos ou agendamento para a mesma área no período considerado para prorrogação; e
- b) quando o somatório dos prazos, contados desde o início da concessão temporária, não ultrapassar 1 (um) ano.

58.1 - A prorrogação de que trata o item 58 deve ser previamente aprovada pela Diretoria Comercial e de Soluções Logísticas.

58.2 - As prorrogações de que trata este artigo devem ser formalizadas por apostilamento.

59 - É vedado o uso de concessão temporária visando prover a continuidade de ocupação de área pelo Concessionário, nos casos de períodos subsequentes ao encerramento do contrato de concessão de uso de área do *mix* permanente, sob qualquer hipótese (decurso de prazo, rescisão, distrato etc.).

60 - Os gestores comerciais, a DCES e a DCVA devem incentivar a prática do credenciamento, da rotatividade e do agendamento de concessões visando às atividades eventuais e promocionais.

61 - A DCES, DCVA e os gestores comerciais devem dar ampla divulgação do Edital de Credenciamento por meio de suas ações de prospecção e propaganda, ou em fóruns, seminários e demais eventos em que participe.

62 - Durante o processo de credenciamento e do contrato decorrente, os atos dos gestores comerciais, DCES, DCVA, área de licitações e de contratos do CSAT e demais instâncias da Infraero devem orientar-se para assegurar aos interessados, credenciados e concessionários o direito à ampla defesa e ao contraditório, em face dos atos da Administração.

63 - Os casos omissos neste Manual de Procedimentos de Processo devem ser tratados pela Diretoria Comercial e de Soluções Logísticas por meio da Superintendência de Negócios em Varejo Aeroportuário.



Anexo Nº I  
MPP - 13.01 (COM)

Ato de Instituição  
AA nº 2500/DC/2017

Publicação  
26/09/2017

Assunto: RELAÇÃO DE ANEXOS

- ANEXO I - RELAÇÃO DE ANEXOS
  
- ANEXO II - PLANILHA DE ÁREAS E PARÂMETROS COMERCIAIS PARA CREDENCIAMENTO
  
- ANEXO III - FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E ELABORAÇÃO DE CONTRATO - FRENTE E VERSO

DCVA

DGGE



Assunto: FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E ELABORAÇÃO DE CONTRATO - FRENTE E VERSO

FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL  
E ELABORAÇÃO DE CONTRATO  
(CONCESSÕES TEMPORÁRIAS)

Proposta comercial: Sigla do CN ou Sede: \_\_\_\_\_; Protocolo nº \_\_\_\_\_; data/hora \_\_\_\_\_

I - ANÁLISE DA PROPOSTA COMERCIAL

1. Credenciado	Razão Social:
2. O credenciamento está válido?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim   <input type="checkbox"/> Não (neste caso encerra-se o processo)
3. A documentação está válida?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim ( ) Não, e não houve reapresentação de documentos (neste caso encerra-se o processo) ( ) Não, mas o credenciado reapresentou os documentos a seguir: a. Pessoa Jurídica: <input checked="" type="checkbox"/> Contrato Social   <input type="checkbox"/> CNPJ   <input type="checkbox"/> Comprovante de regularidade perante o FGTS   <input type="checkbox"/> Certidão negativa junto à Receita Federal. a. Pessoa Física: <input checked="" type="checkbox"/> Cédula de Identidade   <input type="checkbox"/> Comprovante de residência   <input type="checkbox"/> Certidão negativa junto à Receita Federal.
4. Atividade proposta	Descrever:
5. A atividade registrada no credenciamento está compatível com a atividade proposta?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não (neste caso encerra-se o processo)
6. Área requerida	Código: _____ Dimensões: _____ m <sup>2</sup> Localização: _____ Restrições (se houver): _____
7. A área requerida e compatível (dimensões, infraestrutura, restrições) com a atividade proposta?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim   <input type="checkbox"/> Não. Especificar:
8. Foi negociada área alternativa?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim, o credenciado aceitou área alternativa. <input type="checkbox"/> Não, o credenciado recusou área alternativa. (neste caso encerra-se o processo)
9. Há concessão em curso (área ocupada) ou pedido precedente de outro credenciado?	<input type="checkbox"/> Não ( ) Sim, o credenciado aceitou área alternativa <input checked="" type="checkbox"/> Sim, o credenciado aceitou o agendamento <input checked="" type="checkbox"/> Sim, mas o credenciado recusou área alternativa ou agendamento (neste caso encerra-se o processo)
10. Prazo negociado	Prazo: _____ (meses/dias) Data de início: _____ Data de fim: _____
11. Preço global:	R\$ _____ Valores discriminados (Mês/Ano - R\$): <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____   <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____ <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____   <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____ <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____   <input checked="" type="checkbox"/> R\$ _____
12. Forma de pagamento negociada	<input checked="" type="checkbox"/> Preço global, pagamento antecipado e sem desconto <input checked="" type="checkbox"/> Preço global, pagamento antecipado, desconto _____ % <input checked="" type="checkbox"/> Parcelamento para pagamento mensal, antecipado mês a mês.
13. Outras informações relevantes:	
Local e data	
Identificação do analista/negociador	Assinatura e carimbo



Anexo N° III  
MPP - 13.01 (COM)

Ato de Instituição  
AA n° 2500/DC/2017

Publicação  
26/09/2017

Assunto: FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E ELABORAÇÃO DE CONTRATO - FRENTE E VERSO



FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL  
E ELABORAÇÃO DE CONTRATO  
(CONCESSÕES TEMPORÁRIAS)

DADOS PARA ELABORAÇÃO DO CONTRATO

CONCESSIONÁRIO		CNPJ/CNPJ ME	
ENDEREÇO DE COBRANÇA/COMERCIAL		ENDEREÇO E-MAIL	
CIDADE	ESTADO	CEP	TELEFONE (DDD)
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES)			
CARGO/FUNÇÃO	RG/Nº	ORGÃO EMISSOR	CNPJ Nº
I - OBJETO E FINALIDADE			
II - NATUREZA DA ÁREA ATP: _____ m² ANE: _____ m² AE/EE: _____ m²		III - UTILIZAÇÃO <input checked="" type="checkbox"/> COM   <input type="checkbox"/> OFE   <input type="checkbox"/> ORA	
IV - PREÇO ESPECÍFICO			
DIÁRIAL	R\$		
GLOBAL	R\$		
V - PRAZO (PPDE) (MESES OU DIAS)		DATA DE INÍCIO	DATA DE TÉRMINO

Local e data	
Assinatura do responsável pela área comercial (que exerça função específica ou o Superintendente do Centro de Negócios)	

Empresa Brasileira de Infra-estruturas Aeroportuárias  
SCS - Quadra 04, Bloco A - Lote 106/138 - Edifício Centro-Oeste  
CEP 70304-900 - BRASÍLIA - DF - BRASIL  
Fone: (61) 3212-3538  
Homepage: <http://www.infraero.gov.br>

DCVA

DGGE