



# MANUAL DE PROCEDIMENTOS DE PROCESSO

CÓDIGO

MPP 13.01/A (COM)

PROCESSO

**CRENCIAMENTO COMERCIAL PARA CONCESSÕES DESTINADAS  
ÀS AÇÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS**

ÁREA RESPONSÁVEL

**DIRETORIA DE NEGÓCIOS COMERCIAIS (DN)  
SUPERINTENDÊNCIA DE NEGÓCIOS EM VAREJO AEROPORTUÁRIO  
(DNVA)**

ATO DE INSTITUIÇÃO

**AA Nº SEDE-AAD-2018/00409**

DATA DE VIGÊNCIA

**18/DEZ/2018**

ÁREA RESPONSÁVEL PELO CONTROLE E DIVULGAÇÃO

**SUPERINTENDÊNCIA DE GESTÃO ESTRATÉGICA (DFGE)**





Código de Controle

MPP 13.01/A

Ato de Instituição

AA nº 00409/DN/2018

Publicação

18/12/2018

Página

1

I - DA FINALIDADE.....	2
II - DA ABRANGÊNCIA.....	2
III - DA FUNDAMENTAÇÃO LEGAL.....	2
IV - DA CONCEITUAÇÃO.....	3
V - DAS ATRIBUIÇÕES.....	5
VI - DO PLANEJAMENTO E DAS ATIVIDADES.....	6
VII - DOS PRAZOS E PREÇOS.....	7
VIII - DA OFERTA PÚBLICA.....	8
IX - DO CREDENCIAMENTO.....	10
X - DA PROPOSTA COMERCIAL.....	11
XI - DO CONTRATO E CONTROLES.....	13
XII - DA INEXECUÇÃO CONTRATUAL E COMINAÇÕES.....	14
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 cadastramento de interessados e para as concessões de uso de áreas, instalações e equipamentos aeroportuários destinados as ações eventuais e promocionais, por Credenciamento Comercial.

## 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.

## 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 e promocional por Credenciamento: são as concessões de uso de áreas, instalações e equipamentos aeroportuários, destinadas as ações com prazo contratual de até 06 (seis) meses;
  - b) AE/EX: Área Edificada Externa: 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 por credenciamento: a pessoa jurídica que mantém contrato de concessão de uso de instalações e equipamentos aeroportuários com a Infraero;
  - i) credenciado: pessoa jurídica que obteve o deferimento de seu pedido de cadastramento;
  - j) cadastro para credenciamento: ato que tem por objetivo credenciar interessados em âmbito nacional, pré-habilitando a obterem a concessão de uso de áreas, instalações e equipamentos destinados as ações eventuais e promocionais, em qualquer Aeroporto da Rede Infraero;
  - k) CSAT: Centro de Serviços Administrativos e Técnicos;
  - l) DN: Diretoria de Negócios Comerciais;
  - m) DNES: Superintendência de Negócios em Áreas Externas e Serviços Aéreos;
  - n) DNVA: 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;
  - p) Gestores Comerciais do Centro Corporativo: Superintendentes das áreas subordinadas à Diretoria responsável pelos Negócios Comerciais;
  - q) **mix** comercial de Credenciamento: documentos (planilhas, croquis/plantas, planos gerais de mídia/mídias kit's e etc.) que definem e delimitam as áreas, equipamentos e instalações disponíveis para concessões destinadas às ações eventuais e promocionais a serem contratadas por Credenciamento Comercial;
  - r) Contrato tipo 01: código do Sistema **Smartstream/Billing** Comercial destinado exclusivamente ao registro do contrato de uso para ações eventuais e promocionais, oriundo do Credenciamento Comercial;

- s) equipamentos de divulgação - quaisquer meios de comunicação visual ou auditiva capazes de transmitir mensagens de propaganda ao público. Tem como sinônimo os termos: peça publicitária, meio de publicidade, meio de comunicação, mídia de publicidade e veículo publicitário;
- t) Plano Geral de Mídia (PGM) - relatório descritivo que contém o mapeamento de todas as áreas ou pontos do Aeroporto, contempladas áreas externa e interna ao Terminal de Passageiros (TPS) e Terminais de Carga, para veiculação de publicidade e propaganda, por meio de concessão, via processo licitatório. Deverá conter o croqui com dimensão e localização de cada área ou ponto publicitário e tipo de estrutura física existente na área. Dentro do Aeroporto, será possível obter áreas para vários formatos de mídia, como, por exemplo, relógio, monitores de TV, vídeo **wall**, totem, painel, **backlight**, carrinhos de bagagem, entre outros.

## V - DAS ATRIBUIÇÕES

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

- a) nos Centros de Negócios, é atribuição do respectivo Gestor Comercial:
1. ter e dar amplo conhecimento dos processos, dos procedimentos, das legislações e das normatizações pertinentes às suas atribuições e às suas atividades;
  2. planejar as concessões, abrangendo o estabelecimento e atualização do mix comercial de credenciamento, a definição de preços, prazos e demais condições atinentes às concessões para ações eventuais e promocionais;
  3. apresentar o planejamento para aprovação das autoridades competentes;
  4. encaminhar os formulários com os pedidos de atualização das informações do mix comercial de credenciamento para o Centro Corporativo (LD SEDE MIX COMERCIAL), até o dia 25 de cada mês, devidamente homologados pelo Superintendente e pelo Gerente Comercial do Centro de Negócios;
  5. conferir, acompanhar e manter constantemente atualizadas as informações do mix comercial;
  6. gerar arquivos, em PDF, das informações correspondentes às áreas e equipamentos para ações eventuais e promocionais, por credenciamento, a serem publicadas;
  7. encaminhar os arquivos, em PDF, diretamente para a área de CSAT/Licitações (INFRAEROCREDENCIA@INFRAERO.GOV.BR), do dia 28 até o último dia útil de cada mês;
  8. acompanhar constantemente as informações referentes ao processo de Credenciamento publicadas no Portal de Licitações;
  9. realizar a prospecção de negócios das áreas e dos equipamentos publicados e dar ampla divulgação ao edital de credenciamento;

10. interagir diretamente com os credenciados para a formalização das concessões destinadas às ações eventuais e promocionais, observadas as disposições do edital de credenciamento e da MPP, vigentes;
  11. agir nas interfaces técnicas e administrativas necessárias para a formalização das concessões e das possíveis prorrogações destinadas às ações eventuais e promocionais;
  12. manter todos os registros em arquivo específico, oriundos das concessões destinadas às ações eventuais e promocionais;
  13. prover os interessados de informações acerca do processo de contratação por credenciamento e do cadastro de credenciados;
  14. formalizar os contratos decorrentes do credenciamento, providenciando a publicação no DOU e o registro no Sistema **Smartstream/Billing** Comercial, em conformidade com as disposições do Edital e do MPP vigentes;
  15. monitorar e fiscalizar constantemente as atividades, os espaços físicos e a devida execução do objeto contratual; e
  16. interagir com as áreas pertinentes, providenciando o cancelamento contratual e a devida desocupação da área ou do equipamento, quando da quebra do acordo contratual, em conformidade com as disposições do Edital e do MPP vigentes, inclusive quanto à aplicação das sanções e das penalidades previstas.
- b) no Centro Corporativo, é atribuição da área comercial, quanto aos negócios concernentes às suas respectivas áreas de atuação:
1. criar diretrizes e atualizar constantemente os normativos e as orientações pertinentes às suas atividades;
  2. orientar os Gestores Comerciais dos Centros de Negócios quanto a observância e a obediência dos normativos pertinentes; e
  3. receber o formulário de alteração do mix comercial, homologado pelo Centro de Negócios, atualizar as informações na Rede em até 03 (três) dias úteis, facilitando aos colaboradores o acesso e a publicidade destas.
- c) no CSAT, é atribuição da Área de Licitações:
1. elaborar, publicar e manter atualizado o edital de credenciamento;
  2. receber, analisar e julgar os pedidos de credenciamento;
  3. efetuar as comunicações necessárias com os interessados e as interfaces administrativas inerentes ao processo de credenciamento;
  4. manter o cadastro dos credenciados atualizado, provendo e facilitando a disseminação destas informações;
  5. receber dos aeroportos, até o último dia útil de cada mês, os documentos (em PDF) das áreas e equipamentos destinados às ações eventuais e promocionais por Credenciamento, a serem publicadas; e
  6. publicar no Portal de Licitações, até o 3º (terceiro) dia útil do mês subsequente, as informações recebidas dos Centros de Negócios (planilhas, croquis, mídias kits, etc.).

## VI - DO PLANEJAMENTO E DAS ATIVIDADES

- 6 - A fase de planejamento é conduzida pelos gestores comerciais dos Centros de Negócios, do Centro Corporativo e pela 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 do Centro de Negócios deve:
- definir, documentar e submeter à aprovação do seu respectivo Superintendente o mix comercial do Centro de Negócios;
  - encaminhar para o Centro Corporativo formulário específico e respectivos croquis ou mídias kits com as informações do mix comercial para atualização; e
  - manter atualizado o mix comercial do Centro de Negócios.
- 8 - As áreas e equipamentos destinados às concessões de uso visando as ações eventuais e promocionais, passíveis de contratação mediante o processo de credenciamento, são somente aquelas constantes dos mixes comerciais publicados, podendo abranger áreas de classificação ATP, ANE e AE/EX.
- 8.1 - Os equipamentos e as áreas ATP, ANE e AE/EX que não estejam discriminadas nos respectivos mixes comerciais publicados, 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.
- 9 - O estabelecimento do mix comercial segue as normas vigentes aplicáveis à espécie, as diretrizes e as orientações emanadas da Diretoria de Negócios Comerciais.
- 10 - A Diretoria de Negócios Comerciais e respectivas Superintendências podem a qualquer tempo requerer ou decidir pela alteração do mix comercial do Centro de Negócios.
- 11 - É possível a conversão de uma área ou equipamento do mix permanente em uma área ou equipamento para concessão destinada às ações eventuais e promocionais, e vice-versa.
- 12 - Qualquer inclusão, exclusão ou alteração no mix comercial destinado às concessões eventuais e promocionais deve ser encaminhada, por formulário específico, para registro, aos Gestores Comerciais do Centro Corporativo.
- 13 - O Gestor Comercial do Centro de Negócios deve indicar, para cada área ou equipamento, os itens de facilitação e a infraestrutura disponíveis (elétrica, hidrossanitária, telemática, exaustão, pavimento etc.) e as restrições aplicáveis (operacionais, de segurança, mercadológicas e outras).
- 14 - No mix comercial destinado às concessões eventuais e promocionais não devem ser indicadas atividades específicas para as áreas.
- 15 - As restrições para o uso da área ou de equipamento devem ser validadas pelo respectivo Superintendente do Centro de Negócios, sendo obrigatória sua formalização pelo Gestor Comercial no processo de geração das informações para o Edital de Credenciamento. Seus registros devem ser mantidos no Centro de Negócios em arquivo apropriado, visando à preservação do histórico e às ações de monitoramento e de fiscalização.



## VII - DOS PRAZOS E PREÇOS

- 16 - As concessões visando as ações eventuais e promocionais por Credenciamento devem ter prazo de até 06 (seis) meses, de acordo com as disposições do Edital de Credenciamento e do MPP, vigentes.
- 16.1 - 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:
- quando não houver pedidos ou agendamento para a mesma área, equipamento e instalações no período considerado para prorrogação; e
  - quando o somatório dos prazos, contados desde o início da concessão eventual e promocional, não ultrapassar 1 (um) ano.
- 16.2 - A prorrogação de que trata o subitem anterior deve ser previamente aprovada pela Diretoria de Negócios Comerciais, somente no caso do somatório dos períodos ultrapassar os 06 (seis) meses regulamentares, deve considerar a manifestação do interessado e o parecer do Centro de Negócios. No caso de período inferior, será aprovada pelo Superintendente do Centro de Negócios.
- 16.3 - A carta proposta de prorrogação deverá ser protocolada no Centro de Negócios do contrato inicial, de 2ª a 6ª feira (dias úteis), das 9:00 às 11:30 e das 13:30 às 16:00 horas, com antecedência máxima de 03 (três) meses, e antecedência mínima de 10 (dez) dias úteis, a contar da data de encerramento do contrato vigente.
- 16.4 - As prorrogações de que trata este artigo devem ser formalizadas por Termo Aditivo.
- 17 - Visando ao aproveitamento máximo das oportunidades de negócios, o gestor comercial, mediante justificativa e com a anuência formal do seu respectivo Superintendente, pode limitar o prazo de concessão para cada área, equipamento e instalação, fazendo constar expressamente essa condição no Anexo I do Edital de Credenciamento.
- 18 - Nos demais casos não se deve estabelecer prazos, ficando este item sujeito ao interesse do credenciado e à disponibilidade da área, equipamento e instalação, observado os limites estabelecidos no Edital e no MPP, vigentes.
- 19 - O Gestor Comercial deve estabelecer os preços para cada área, equipamento ou instalação do mix comercial, submetendo-os à homologação do seu respectivo Superintendente.
- 20 - Os preços devem ser divulgados no Edital de Credenciamento e não são objeto de negociação.
- 21 - Para a formação do preço das áreas, equipamentos e instalações destinadas as concessões para ações eventuais e promocionais por Credenciamento Comercial, o Gestor Comercial deve observar as seguintes diretrizes:
- sazonalidade: deve ser informado o valor de cada área, equipamento e instalação para cada mês do ano, buscando obter a maior vantagem para a Infraero 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:

1. preços praticados no mesmo Aeroporto;
  2. preços praticados em outros Aeroportos;
  3. preços praticados no mercado no qual está inserido, no caso do varejo o imobiliário local; e
  4. outros, à critério do Gestor Comercial, os quais devem ter expressa motivação de demonstração no processo.
- c) proporcionalidade: as áreas, os equipamentos e as instalações 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, equipamentos e instalações 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;
- e) visibilidade: áreas, equipamentos e instalações com maior visibilidade para os usuários devem ter preços maiores que as de menor visibilidade.
- 22 - As áreas, equipamentos e instalações não presentes no mix comercial publicado, sem delimitação física e sem codificação específica, não devem compor a oferta no Edital de Credenciamento.
- 23 - A Diretoria de Negócios Comerciais e respectivas Superintendências podem intervir nos preços formados pelos Centros de Negócios, 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.
- 24 - Todos os procedimentos, levantamentos, memórias de cálculo e demais registros usados na formação do preço devem ser mantidos pelo Centro de Negócios em documento formal, para fins de fiscalização, monitoramento e de histórico da atividade; e no caso de parâmetros formulados pelo Diretoria de Negócios Comerciais e respectivas Superintendências, cabe a estas a guarda e manutenção dos registros.

## VIII - DA OFERTA PÚBLICA

- 25 - 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 Carta de Apresentação dos Documentos de Credenciamento, da Carta de Proposta Comercial para a concessão eventual e promocional, do Contrato Comercial - concessão de uso destinadas a ações eventuais e promocionais;
  - b) a relação de documentos necessários para o credenciamento;
  - c) o critério de deferimento do credenciamento;
  - d) a obrigação do credenciado atualizar suas certidões vencidas, quando da formalização do contrato;
  - e) os procedimentos para formulação da proposta de concessão eventual e promocional;

- f) a obrigação do credenciado buscar informações atualizadas junto à Área Comercial dos Centros de Negócios;
  - g) o critério de precedência cronológica do pedido, como balizador para determinar o direito à concessão eventual e promocional pleiteada;
  - h) o prazo para formalização do pedido de concessão eventual e promocional;
  - i) o período máximo de concessão e a hipótese de prorrogação;
  - j) os preços para cada área, equipamento e instalação, para cada mês do ano (anexo a ser fornecido e atualizado pelos Gestores Comerciais do Centro de Negócios);
  - k) a possibilidade de pagamento global ou parcelado mês a mês, antecipados;
  - l) a hipótese de desconto;
  - m) 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.);
  - n) a indicação da formalização do contrato diretamente no Centro de Negócios;
  - o) as cominações aplicáveis por inadimplemento, desistência ou demais quebra de cláusula contratual;
  - p) a demonstração das oportunidades de negócios para concessões eventuais e promocionais (anexo a ser fornecido e atualizado pelo Centro de Negócios), constando o indicativo de que estas informações serão periodicamente atualizadas; e
  - q) outras informações administrativas.
- 26 - Os Gestores Comerciais dos Centros de Negócios devem manter documento (planilha, planta/croqui, PGM/mídia kit, etc.) demonstrando as oportunidades de negócios para concessões eventuais e promocionais, abrangendo todas as áreas, equipamentos e instalações a serem contratadas por credenciamento, o qual deve ser anexo ao Edital de Credenciamento e deve conter, no mínimo, as seguintes informações:
- a) todas as áreas, equipamentos e instalações constantes dos mixes comerciais para as concessões eventuais e promocionais do seu Centro de Negócios;
  - b) o código identificador de cada área, equipamento e instalação;
  - c) a localização de cada área, equipamento e instalação: Aeroporto, Setor, Pavimento etc.;
  - d) a dimensão de cada área, equipamento e instalação;
  - e) a disponibilidade da área, do equipamento e da instalação e, caso indisponível, a indicação de quando estará disponível;
  - f) o preço da área, do equipamento e da instalação para cada mês do ano;
  - g) as condições de infraestrutura de cada área, equipamento e instalação (elétrica, telemática, hidrossanitária, exaustão, pavimento etc.), ou ainda a indisponibilidade de infraestrutura, se for o caso;
  - h) as permissões, facilidades, restrições e quaisquer outras informações que permitam ao credenciado entender a oportunidade do negócio; e
  - i) o prazo mínimo para as concessões, se aplicável.

- 26.1 - O modelo de formulário para atualização das informações do mix comercial deve ser disponibilizado em Rede pelos Gestores Comerciais do Centro Corporativo;
- 26.2 - Para a organização do fluxo deste processo, o envio das informações atualizadas para publicação pela Área de Licitação do CSAT será feita diretamente pelos Centros de Negócios.
- 27 - O Superintendente do Centro de Negócios, por intermédio do respectivo Gestor Comercial, deve documentar, organizar e manter em arquivo apropriado todos os atos abrangendo a formulação do mix comercial das áreas, equipamentos e instalações destinadas as ações eventuais e promocionais: caracterização, facilidades, restrições atribuídas, os pareceres das áreas técnicas, a memória de cálculo da formação dos preços e todos os demais atos decorrentes do planejamento, bem como sobre as tratativas realizadas com os credenciados para viabilizar essas contratações.

## IX - DO CREDENCIAMENTO

- 28 - O processo de credenciamento comercial consiste na formação de cadastro de interessados para as concessões de uso de áreas, de equipamentos e de instalações destinados às ações eventuais e promocionais, devendo ser conduzido pela Área de Licitações do CSAT, a qual deve observar o disposto a seguir:
- 28.1 - Deve ser disponibilizado no sítio eletrônico da Infraero, na internet, permanentemente, Edital de Credenciamento, contendo informações sobre as áreas, os equipamentos e as instalações destinados às concessões eventuais e promocionais, bem como as demais condições para que os interessados se credenciem, observando os dispositivos oriundos da fase de planejamento.
- 28.2 - Para dar ampla divulgação, deve ser publicado aviso no D.O.U. sobre a disponibilização do Edital no sítio eletrônico.
- 28.3 - O pedido de Credenciamento Comercial deverá ser destinado ao CSAT-Licitações, podendo ser entregue no protocolo geral da INFRAERO SEDE, em Brasília/DF, de 2ª a 6ª feira (dias úteis), das 9:00 às 11:30 e das 13:30 às 16:00 horas, ou por mensagem eletrônica, para o e-mail: INFRAEROCREDENCIA@INFRAERO.GOV.BR.
- 28.4 - No processo de credenciamento o interessado deve indicar para qual segmento e atividades pretende ser credenciado, bem como apresentar a documentação relacionada a seguir:
- a) Contrato Social ou Registro na Junta Comercial para o caso de empresa individual, CNPJ, comprovante de regularidade perante o FGTS e certidão negativa junto à Receita Federal.
- 28.5 - 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 no MPP vigentes e comprovarem ter autorização legal para exercer a atividade no segmento para a qual o credenciamento foi requerido.
- 28.6 - Deve ser emitida, pelo CSAT, NOTIFICAÇÃO ao interessado, no prazo máximo de até 02 (dois) dias úteis, quanto ao deferimento ou indeferimento do seu pedido de credenciamento, constando:
- a) 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/ou CNAE (CNPJ);

- c) a obrigação do credenciado manter válidas as condições que lhe propiciaram o deferimento.
- 28.7 - Deve ser criado e mantido atualizado o cadastro dos credenciados, propiciando os meios adequados para que os Gestores Comerciais tenham acesso às informações nele contidas.
- 29 - O credenciamento tem validade de 01 (um) ano, contado a partir da data de comunicação formal do deferimento do pedido.
- 29.1 - Findo este período, o credenciado deve requerer a renovação do credenciamento, cumprindo as determinações constantes do Edital em vigor.
- 29.2 - O credenciado deve manter suas condições de credenciamento durante o período de validade do cadastro, sob pena de ficar impossibilitado de obter as concessões eventuais e promocionais que vier a requerer.
- 29.3 - Cabe ao credenciado procurar a área administrativa da Infraero, CSAT, para atualizar a documentação, quando lhe interessar.
- 29.4 - A qualquer tempo o credenciado pode solicitar o encerramento de seu credenciamento.

## X - DA PROPOSTA COMERCIAL

- 30 - As atividades de interação com o credenciado visando à efetivação da concessão de uso para ação eventual e promocional devem ser conduzidas pelo Gestor Comercial do Centro de Negócios.
- 31 - Para obter a concessão de uso, o credenciado deve apresentar proposta formal protocolada, à área comercial do Centro de Negócios onde pretende explorar a ação eventual e promocional, contendo as seguintes informações e anexos:
- a) a área, o equipamento ou a instalação pretendida;
  - b) a atividade que irá exercer;
  - 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, válido, expedido pela Infraero.

NOTA - No caso de existirem documentos com prazos de validades vencidos, o credenciado deverá apresentar novos documentos válidos.

- 31.1 - 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).
- 31.2 - Para a proposição de contrato comercial de concessão de uso destinadas às ações eventuais e promocionais, o credenciado deverá protocolizar sua proposta comercial na administração do Centro de Negócios de seu interesse, de 2ª a 6ª feira (dias úteis), das 9:00 às 11:30 e das 13:30 às 16:00 horas;

- 31.2.1 - O Gestor Comercial do Centro de Negócios deverá analisar a Carta de Proposta Comercial e notificar oficialmente o interessado quanto ao deferimento ou não do pedido, em até 02 (dois) dias úteis, contados da data de registro de protocolo ou do recebimento e validação dos documentos requeridos posteriormente, se for o caso.
- 31.3 - O protocolo da Infraero é o registro da preferência do credenciado para a área, equipamento ou instalação requerida. Devem ser consideradas a data e a hora do protocolo como itens para validar a preferência do pedido.
- 31.4 - A proposta de concessão eventual e promocional para a área, equipamento e instalação pretendida somente pode ser feita para a Infraero com antecedência máxima de 03 (três) meses, e antecedência mínima de 10 (dez) dias úteis, anteriores a data de ocupação ou do término da vigência, para o caso de proposta de prorrogação contratual.
- 31.4.1 - O instrumento contratual deve ser formalizado em até 05 (cinco) dias úteis, após o recebimento da proposta comercial, ajustando as datas de início de vigência e de pagamento(s) antecipado(s), bem como da cobrança de rateio, também para o aditamento contratual.
- 32 - O credenciado formalizará diretamente com o Centro de Negócios o contrato para a concessão tendo por finalidade a ação eventual e promocional por Credenciamento, observadas as disposições do Edital e do MPP vigentes.
- 33 - O preço mensal da concessão deve ser o que estiver publicado, à época que for protocolizada a proposta comercial do credenciado, para cada área, equipamento e instalação específica, não cabendo negociação neste parâmetro.
- 34 - No caso de concessões com prazo igual ou superior a 90 (noventa) dias, havendo a cobrança antecipada do preço global, será concedido desconto de 5% (cinco por cento) sobre o 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; ficando facultado ao Concessionário conhecer a sistemática de cálculos adotada pela Infraero.
- 36 - Os valores de que trata o item anterior deste Manual, de rateio, não devem ser computados como parcela inclusa no preço mensal.
- 37 - O valor mensal da concessão para as ações eventuais e promocionais deve ser pago antecipadamente pelo Concessionário, sendo necessário o ajuste da antecipação das datas de vencimentos para a geração dos boletos correspondentes.
- 37.1 - 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 acordado no instrumento contratual.
- 37.2 - No caso de concessões com prazos que envolvam frações de mês, o valor mensal deve ser calculado proporcionalmente aos dias utilizados (pro rata tempore).
- 38 - As propostas comerciais dos interessados devem ser analisadas pelo Gestor Comercial do Centro de Negócios, considerando:
- a) a validade do certificado de credenciamento;
  - b) a compatibilidade entre as características da área, equipamento e instalação requerida e o ramo de atividade do credenciado;

- c) a precedência por ordem cronológica do pedido;
- d) a disponibilidade e as restrições aplicadas;
- e) o aceite expresso, pelo credenciado, dos termos do Edital vigente, do contrato, do preço vigente à época; e
- f) a comprovação da adimplência junto a Infraero. E no caso de inadimplência conceder o prazo de até 05 (cinco) dias úteis para a comprovação da quitação do(s) débito(s).

## XI - DO CONTRATO E CONTROLES

- 39 - A formalização do contrato e os controles decorrentes serão conduzidos pelo Gestor Comercial do Centro de Negócios, observadas as atribuições de cada instância e as normas vigentes.
- 40 - As concessões de uso destinadas às ações eventuais e promocionais devem ser formalizadas mediante instrumento contratual, tipo 01, conforme modelo disponibilizado em Rede pelo Centro Corporativo.
- 41 - O Gestor Comercial do Centro de Negócios deve instruir o processo de concessão eventual e promocional, inclusive no caso de prorrogação, com no mínimo os seguintes documentos:
  - a) a proposta comercial, ou o pedido de prorrogação, protocolizada pelo credenciado;
  - b) Certificado de Credenciamento, válido;
  - c) o formulário Ficha de Análise de Proposta Comercial e elaboração de contrato devidamente preenchido, conforme modelo constante neste MPP. A impressão do formulário deve ser do tipo “frente e verso”;
  - d) documento de deferimento da proposta comercial ou da prorrogação;
  - e) os registros dos contatos realizados para a formalização do contrato ou da prorrogação, incluindo o aceite formal das partes;
  - f) o croqui, mídia kit ou outro documento correspondente da área, do equipamento e da instalação; e
  - g) outros documentos, se necessários.
- 42 - O instrumento contratual deve ser emitido pelo Gestor Comercial do Centro de Negócios, observadas as atribuições e os limites de competências vigentes.
- 43 - Em ato contínuo à assinatura do contrato, o Gestor Comercial deve:
  - a) cadastrar o contrato no **Smarstream/billing**, ajustando a(s) data(s) de vencimento(s), antecipada(s), do(s) boleto(s) de cobrança do preço fixo e a cobrança do rateio;
  - b) providenciar a publicação do Extrato do Contrato e do Termo Aditivo, quando houver aditamento, no DOU;
  - c) providenciar a emissão dos documentos de cobrança;
  - d) aguardar a confirmação do pagamento antecipado (global ou mensal); e
  - e) liberar oficialmente o acesso do Concessionário contratado.

- 44 - O Gestor Comercial do Centro de Negócios somente deve liberar para o Concessionário o acesso à área, ao equipamento e a instalação, por meio de Ofício, depois de comprovar documentalmente que houve o pagamento antecipado do valor, em conformidade com o acordado em contrato.

## XII - DA INEXECUÇÃO CONTRATUAL E COMINAÇÕES

- 45 - Considerando que a concessão eventual e promocional se caracteriza, dentre outros fatores, essencialmente pelo pagamento antecipado, o inadimplemento quanto ao pagamento do preço global, ou das parcelas mensais, enseja o cancelamento do acordo, ficando sem efeito o instrumento contratual.
- 45.1 - 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.
- 45.2 - Além do cancelamento do acordo e da multa estabelecida no subitem anterior, podem ser aplicadas ao Concessionário as seguintes cominações, cumulativas ou não:
- suspensão do fornecimento de serviços públicos e infraestrutura (energia elétrica, água/esgoto, telemática etc.);
  - suspensão do credenciamento e, por decorrência, do direito de licitar e contratar com a Infraero pelo prazo de até 01 (um) ano.
- 46 - Na hipótese de inadimplência de que trata o item 45, para assegurar ao Concessionário o direito à ampla defesa e ao contraditório, o Gestor Comercial do Centro de Negócios deve NOTIFICAR imediatamente o Concessionário, por Ofício, concedendo o prazo de até 05 (cinco) dias úteis para manifestação.
- 47 - Persistindo o inadimplemento, não sendo acatada a defesa/justificativa recebida, o Gestor Comercial do Centro de Negócios deverá informar o Concessionário do cancelamento do contrato, mediante Ofício, o qual deve conter:
- o(s) motivo(s) do cancelamento;
  - a determinação do encerramento das atividades a partir do recebimento do Ofício, pelo Concessionário;
  - a determinação para a desocupação da área, do equipamento e da instalação, estabelecendo prazo para desmobilização do Concessionário e a restituição à Concedente, no prazo de até 02 (dois) dias úteis, contados a partir da data de recebimento do Ofício;
  - 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;
  - a informação de que a Concedente pode, ao seu exclusivo critério, providenciar barreiras físicas para isolar a área, o equipamento e a instalação ocupados indevidamente, ao término do prazo estabelecido para a desmobilização;
  - 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.

- 47.1 - O Concessionário deve pagar pelo uso da área, do equipamento e da instalação durante o prazo estabelecido para a desmobilização, considerando-se o valor **pro rata tempore**, tendo por base o preço mensal ajustado.
- 48 - 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.
- 49 - 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.
- 50 - Em quaisquer das hipóteses elencadas neste Capítulo, persistindo a ocupação da área, do equipamento e da instalação após o cancelamento ou encerramento do contrato por decurso de prazo, o Gestor Comercial do Centro de Negócios deverá encaminhar o processo para a área jurídica providenciar a retomada.
- 51 - As cominações elencadas neste Capítulo são aplicáveis às infrações ou descumprimento de quaisquer outras obrigações contratuais.

### XIII - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

- 52 - Nos casos de indeferimento do pedido ou desistência do credenciado, a área, o equipamento e a instalação deve ser considerada disponível para outras contratações, e o credenciado deve protocolar nova proposta, se ainda persistir o interesse.
- 53 - As áreas, os equipamentos e as instalações destinados às concessões eventuais e promocionais 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, o equipamento e a instalação à Concedente em perfeitas condições de limpeza e utilização.
- 54 - O Gestor Comercial do Centro de Negócios deve providenciar a fiscalização da execução do contrato e tomar as medidas cabíveis quando do seu cancelamento ou encerramento.
- 55 - É vedado o uso de concessão eventual e promocional visando prover a continuidade de ocupação de área, de equipamento e de instalação pelo Concessionário, nos casos de períodos subsequentes ao encerramento do contrato de concessão de uso do mix permanente, sob qualquer hipótese (decurso de prazo, rescisão, distrato etc.).
- 56 - No caso de permanência do concessionário no mesmo aeroporto, exercendo a mesma atividade como ação eventual e promocional por Credenciamento, por período superior a 12 (doze) meses, mesmo que em espaços distintos, caberá ao Gestor Comercial do Centro de Negócios providenciar a adequação à modalidade de contratação regulamentar, em conformidade com as legislações pertinentes e vigentes.



Código de Controle	Ato de Instituição	Publicação	Página
MPP 13.01/A	AA nº 00409/DN/2018	18/12/2018	16

- 57 - Os Gestores Comerciais devem incentivar a prática do credenciamento e da rotatividade para as concessões visando às ações eventuais e promocionais, contudo devem evitar a situação de concorrência danosa com os contratos existentes.
- 58 - Os Gestores Comerciais devem dar ampla divulgação do Edital de Credenciamento por meio de suas ações de prospecção e propaganda, em fóruns, seminários e demais eventos em que participe.
- 59 - Durante o processo de credenciamento e do contrato decorrente, os atos dos Gestores Comerciais, da 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.
- 60 - Os casos omissos neste Manual de Procedimentos de Processo devem ser tratados pela Diretoria de Negócios Comerciais, por meio da Superintendência de Negócios em Varejo Aeroportuário;
- 61 - Este Manual de Procedimentos de Processo revoga o MPP 13.01 (COM), de 26 de setembro de 2017, instituído pelo AA Nº 2500/DC/2017, de 25 de setembro de 2017.



Anexo N° I

MPP 13.01/A (COM)

Ato de Instituição

AA n° 00409/DN/2018

Publicação

18/12/2018

Assunto: RELAÇÃO DE ANEXOS

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



Anexo Nº II  
MPP 13.01/A (COM)

Ato de Instituição  
AA nº 00409/DN/2018

Publicação  
18/12/2018

Assunto: MODELO DE PLANILHA E PARÂMETROS COMERCIAIS PARA CREDENCIAMENTO COMERCIAL

Empresa Brasileira de infraestrutura Aeroportuária - INFRAERO  
Diretoria de Negócios Comerciais - DN  
Superintendência de Negócios em Varejo Aeroportuário - DNVA

Item	Aeroporto	Cod_Area	Metragem_m²	Setor	Piso	Tipo	Infraestrutura Disponível	Observações: restrição de segmento, atividade, etc	Valor_Mês	Status	Data_Fim

Empresa Brasileira de infraestrutura Aeroportuária - INFRAERO  
Diretoria de Negócios Comerciais - DN  
Superintendência de Negócios em Varejo Aeroportuário - DNVA

ITEM	AEROPORTO	CÓD. ÁREA	LOCALIZAÇÃO	SETOR	PISO	TIPO_FORMATO_MIDIA	COMPLEMENTO_TFM	DIMENSÕES		INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL			OBSERVAÇÕES (RESTRICÇÕES)	ANO:		
								LARGURA	ALTURA	TELEMÁTICA	ELÉTRICA	VOLTAGEM		VALOR_MÊS	STATUS	DATA_FIM

DNVA

DFGE



Anexo N° III

MPP 13.01/A (COM)

Ato de Instituição

AA n° 00409/DN/2018

Publicação

18/12/2018

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

(Frente)

FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E  
ELABORAÇÃO DE CONTRATO(CONCESSÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS -  
CREDENCIAMENTO)

Proposta comercial: Sigla do CN ou CC(Sede): \_\_\_\_\_; Protocolo nº \_\_\_\_\_; Data/hora \_\_\_\_\_

## I - ANÁLISE DA PROPOSTA COMERCIAL

1. Credenciado	Razão Social:
2. O credenciamento está válido?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim ( ) 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: o Pessoa Jurídica: <input checked="" type="checkbox"/> Contrato Social ( ) CNPJ ( ) Comprovante de regularidade perante o FGTS ( ) Certidão negativa junto à Receita Federal. o Pessoa Física: <input checked="" type="checkbox"/> Cédula de Identidade ( ) Comprovante de residência ( ) 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 checked="" 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 é compatível (dimensões, infraestrutura, restrições) com a atividade proposta?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim ( ) Não. Especificar:
8. Foi comprovada a adimplência junto a Infraero?	<input checked="" type="checkbox"/> Sim <input checked="" type="checkbox"/> Não, o credenciado não efetuará a quitação dos débitos. (neste caso encerra-se o processo)
9. Há concessão em curso (área ocupada) ou pedido precedente de outro credenciado?	<input checked="" type="checkbox"/> Não <input checked="" type="checkbox"/> Sim, o credenciado aceitou o agendamento para outro período <input checked="" type="checkbox"/> Sim, mas o credenciado recusou agendamento (neste caso encerra-se o processo)
10. Prazo negociado	Prazo: _____ (meses/dias) Data de início: _____ Data de fim: _____
11. Preço fixo global:	R\$ _____ Valores discriminados (Mês/Ano – R\$): ( / ) R\$ _____ ( / ) R\$ _____ ( / ) R\$ _____ ( / ) R\$ _____ ( / ) R\$ _____ ( / ) 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/A (COM)

Ato de Instituição  
AA n° 00409/DN/2018

Publicação  
18/12/2018

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

(Verso)



FICHA DE ANÁLISE DE PROPOSTA COMERCIAL E  
ELABORAÇÃO DE CONTRATO  
(CONCESSÕES EVENTUAIS E PROMOCIONAIS -  
CREDENCIAMENTO)

DADOS PARA ELABORAÇÃO DO CONTRATO

CONCESSIONÁRIO		CPF/CNPJ Nº	
ENDEREÇO DE COBRANÇA/COMERCIAL		ENDEREÇO E-MAIL	
CIDADE	ESTADO	CEP	TELEFONE (DDD)
REPRESENTANTE(S) LEGAL (IS)			
CARGO/FUNÇÃO	RG Nº	ÓRGÃO EXPEDIDOR	CPF Nº
I – OBJETO E FINALIDADE			
II – NATUREZA DA ÁREA ATP: _____ m² ANE: _____ m² AE/EX: _____ m²		III – UTILIZAÇÃO <input checked="" type="checkbox"/> COM <input type="checkbox"/> OPE <input type="checkbox"/> OPA	
IV – PREÇO GLOBALFIXO			
MENSAL	R\$	)	
GLOBAL	R\$	)	
V – PRAZO (Nº DE 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)	

DNVA

DFGE