

EDITAL DE CHAMAMENTO PÚBLICO PARA SELEÇÃO DE PARCEIRO PRIVADO

ANEXO I - PLANO DE NEGÓCIO PRELIMINAR DA OPORTUNIDADE

Edital Nº 011/2025

Objeto: Pequi Digital

PLANO DE NEGÓCIO PRELIMINAR DA
OPORTUNIDADE - PNPO

PEQUI DIGITAL

1. APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO (PNPO)	3
1.1 Definição e Escopo da Solução: O Ecossistema Pequeni Digital	3
1.1.1. Arquitetura da Solução e Pilares Estruturantes	3
1.2 Objetivos Estratégicos e Geração de Valor	4
1.3. Potencial de Mercado e Volumetria de Referência	5
1.3.1. Dimensionamento do Fluxo Financeiro (TPV Estimado)	6
1.3.2. Mercado Endereçável e Capilaridade (Usuários)	6
1.3.3. Diretrizes Estratégicas para Modelagem de Produtos	7
2. PÚBLICO-ALVO E ABRANGÊNCIA ESTRATÉGICA	7
3. ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS E ESCOPO	8
3.1. Funcionalidades estruturantes da solução	8
3.2. Infraestrutura de Serviços Financeiros e Meios de Pagamento	8
3.2.1. Serviços de BaaS (Banking.as.a.Service)	8
3.2.3. Adquirência e Subadquirência (Acquiring.as.a.Service)	9
3.2.4. Emissão e Gestão de Cartões	9
3.2.5. Módulo de Crédito Híbrido	10
3.2.6. Gestão de Garantias e Cessão Fiduciária de Recebíveis.....	11
3.2.7 Hub de Serviços Financeiros	12
3.3 Características gerais e especificações técnicas da solução	12
3.4. Serviços Agregados e Sustentação Operacional	13
3.5. Estratégia de Implantação e <i>Roadmap</i> de Entregas	14
3.6. Diretrizes de Arquitetura para Continuidade e Propriedade Intelectual.....	20
4. MODELO DE GOVERNANÇA E MATRIZ DE RESPONSABILIDADES.....	20
4.1. Domínios Operacionais e Matriz de Responsabilidades.....	20
4.2 Premissas Econômicas, Potencial de Mercado e Governança.....	23
4.2.1. Diretrizes de Uso da Marca e Infraestrutura Institucional.....	23
4.3 Gestão e Alocação de Riscos.....	24
4.3.1 Matriz de Alocação de Riscos (Premissas Estruturais)	24
4.3.2 Dinâmica de Revisão e Mitigação	25
Glossário.....	26

1. APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO (PNPO)

Este documento constitui o Plano de Negócio Preliminar da Oportunidade (PNPO), instrumento norteador que estabelece as diretrizes estratégicas para a implantação do Pequi Digital. Seu objetivo é demonstrar a conveniência e a viabilidade da iniciativa para a Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento).

Dada a natureza de cocriação, a especificidade tecnológica e a necessidade de compartilhamento de riscos, a modelagem adota o Chamamento Público para Seleção de Parceiro Estratégico. Esta abordagem fundamenta-se na Lei das Estatais (Lei nº 13.303/16) e no Regulamento Interno de Licitações da Agência, assegurando a seleção de um parceiro com robustez técnica e financeira para operar em regime de colaboração mútua, afastando a licitação convencional.

Considerando a natureza estratégica do Pequi Digital, que envolve a implantação e operação integrada de uma plataforma digital de serviços financeiros, com elevada criticidade operacional, modelo de remuneração variável, compartilhamento de receitas e assunção integral de riscos pelo parceiro privado, o Plano de Negócios adota como diretriz a vedação à participação de consórcios, de modo a assegurar unicidade de responsabilidade, clareza de governança, eficiência decisória e mitigação de riscos operacionais. Da mesma forma, o modelo proposto revela-se incompatível com a participação de instituições financeiras classificadas pelo Banco Central do Brasil nos segmentos S1, S2 ou S3, cujas estruturas organizacionais, políticas de risco, exigências de capital e estratégias corporativas são predominantemente orientadas à escala e à maximização de retorno financeiro, não se alinhando às necessidades de flexibilidade tecnológica, customização operacional, foco regional e aderência prioritária a objetivos de interesse público que fundamentam esta oportunidade de negócio.

1.1 Definição e Escopo da Solução: O Ecossistema Pequi Digital

O Pequi Digital é uma plataforma de *GovTech* e *FinTech* estruturada como um Super App (Hub Financeiro Integrado). Seu objetivo central é criar um ecossistema digital híbrido, que combine a capilaridade e os programas sociais do Governo de Goiás com a agilidade tecnológica e a eficiência de serviços financeiros privados.

A solução supera a atuação institucional tradicional ao operar de forma modular e interoperável sobre APIs abertas. O modelo visa atuar como indutor do desenvolvimento econômico, reduzindo a burocracia estatal e promovendo a inclusão financeira por meio de uma jornada 100% digital, conectando cidadãos, setor produtivo e governo.

A viabilização deste ecossistema ocorre mediante parceria estratégica, na qual o ente privado aporta *know-how* técnico, licenças regulatórias e segurança cibernética, permitindo à GoiásFomento focar em seu papel institucional de fomento e desenvolvimento.

1.1.1. Arquitetura da Solução e Pilares Estruturantes

A arquitetura técnica do Pequi Digital baseia-se na integração de serviços de *Banking as a Service* (BaaS) e *Software as a Service* (SaaS), sustentada por três pilares fundamentais que garantem a soberania digital da Agência e a robustez da operação:

- **Núcleo Financeiro Inteligente (BaaS/SaaS):** Infraestrutura provida por instituição parceira regulada pelo Banco Central, responsável pela custódia de contas, processamento de pagamentos (Pix, boletos), aquisição e emissão de cartões. Este núcleo contará com Inteligência Artificial embarcada para prevenção à fraude (*antifraude*), análise de risco e personalização da jornada do usuário.
- **Integração Governamental e Fomento (Crédito Público e Programas Governamentais):** Módulos dedicados à operacionalização digital dos produtos da GoiásFomento (Crédito Público) e à gestão

de Programas de Governo (Execução de Benefícios Sociais e de Fomento). Este pilar assegura a rastreabilidade no repasse de recursos públicos e reduz a dependência de plataformas externas.

- **Marketplace e Governança de Dados:** Camada de serviços agregados que permite a oferta de crédito privado, seguros, previdência, investimentos, câmbio e demais serviços financeiros e não financeiros.

Transversalmente, a solução possui estrutura nativa de *compliance* com a LGPD e a Lei do Sigilo Bancário (LC 105/2001), garantindo auditabilidade e segurança jurídica aos fluxos financeiros públicos e privados.

1.2 Objetivos Estratégicos e Geração de Valor

A implementação do Pequeno Digital transcende a modernização tecnológica, estruturando-se sobre vetores de crescimento econômico e impacto social mensurável. Os objetivos centrais da iniciativa são:

- **Eficiência e Centralidade Financeira** - Consolidar a GoiásFomento como o braço financeiro digital do Estado, centralizando a gestão de benefícios e repasses. A solução visa reduzir custos operacionais com tarifas bancárias externas e agilizar o *time-to-money* (tempo de desembolso) para cidadãos e fornecedores.
- **Inclusão Financeira via Inteligência de Dados** - Promover a bancarização real de públicos desassistidos através de:
 - Acesso Universal: Eliminação de barreiras geográficas mediante *onboarding* 100% digital.
 - Crédito Democratizado: Utilização de *analytics* e dados alternativos (histórico transacional e pagamento de contas) para análise de risco automatizada, permitindo a oferta de crédito a quem não possui histórico bancário tradicional.
 - Educação Embarcada: Ferramentas de letramento financeiro integradas à jornada do usuário no aplicativo.
- **Desenvolvimento Regional e Fomento** - Atuar como alavanca de formalização e geração de renda, integrando políticas públicas (fomento rural, crédito produtivo, microcrédito) diretamente à economia real. O ecossistema conectará microempreendedores (MEIs e MPes) ao ecossistema de inovação e soluções financeiras, estimulando o ciclo econômico local.

MATRIZ SWOT		
Interno	Forças Iniciativa pioneira de GovTech financeira regional, com apoio institucional da SECTI e GoiásFomento. Estrutura modular e escalável (super app) com múltiplos serviços integrados: conta digital, crédito, adquirência, marketplace, programas sociais. Modelo de parceria público-privada inovador, com divisão de receitas e riscos. Conformidade regulatória e segurança previstas (BACEN, LGPD, ISO 27001, PCI DSS, SOC 2). Capacidade de operar programas de fomento e repasses públicos com rastreabilidade total. Foco em inclusão financeira e social, ampliando o acesso a crédito e meios de pagamento digitais.	Fraquezas Dependência de parceiro tecnológico para operação core (modelo SaaS/BaaS). Necessidade de consultoria especializada e governança técnica avançada. Complexidade regulatória (BACEN, LGPD, Lei das Estatais) e necessidade de múltiplas certificações. Desafio de coordenação interinstitucional (órgãos estaduais, parceiros financeiros e eventuais interessados).
	Oportunidades Expansão de políticas de fomento e programas sociais digitalizados (ex.: Mães de Goiás, FCO Digital).	Ameaças Concorrência de bancos digitais e fintechs já consolidados (Nubank, Inter, Mercado Pago).

	Possibilidade de escalar o modelo para outros estados e municípios como referência nacional em fomento digital. Integração com o ecossistema fintech e GovTech, atraindo novos parceiros e investimentos. Crescimento da demanda por soluções de inclusão financeira e crédito produtivo para micro e pequenos empreendedores. Avanço da regulamentação de open <i>finance</i>, PIX e carteiras digitais, favorecendo integração via APIs. Fortalecimento da imagem institucional de Goiás como polo de inovação pública e tecnológica.	Risco de mudanças regulatórias que afetem a atuação de estatais em serviços financeiros. Possíveis instabilidades econômicas que impactem crédito e consumo. Vulnerabilidades cibernéticas e tentativas de fraude digital. Dificuldade de adesão inicial de públicos vulneráveis sem letramento digital. Risco reputacional em caso de falhas operacionais, vazamentos de dados ou atraso nos repasses públicos.
--	--	---

MODELO DE NEGÓCIO HUB DIGITAL

Parcerias Principais - Setor Público - Setor Privado (Fintechs, instituições financeiras, seguradoras, prestadores de serviços, fundos de investimentos, bandeiras, empresas de processamento de pagamentos, adquirentes)	Atividades Principais - Programas e Eventos - Consultoria Financeira - Coworking - Space Rent	Proposta de Valor - Conveniência; 100% digital; - Facilidade do app; - Relacionamento com o cliente; - Experiência integrada; - Economia; - Automação; - Canal de vendas integrado; - Centralização de processos; - Comunicação aprimorada; - Aumento do engajamento.	Relações com clientes - Relacionamento 100% digital; - Retenção; - Experiência unificada; - Segurança e confiança.	Segmentos de clientes - Parceiros (Setor Público, Setor Privado) - MPMEs como clientes - Pessoas Físicas
Estrutura de custos - Infraestrutura Física e Tecnológica; - Marketing; - Operação (manutenção, suporte, taxas de transação); - Custos fixos; - Equipe.	Recursos Principais - Comunicação; - Pagamentos e serviços financeiros e não financeiros; - Personalização; - Modularidade e escalabilidade; - Suporte ao cliente; - Navegação e busca.	Fontes de Receita - Taxas de transação; - Assinaturas; - Prestação de serviços; - Taxa de Juros; - MDR.	Canais - App Mobile e 100% digital; - Indicação; - Website; - Redes Sociais;	Publicidade

1.3. Potencial de Mercado e Volumetria de Referência

Esta seção apresenta o dimensionamento da oportunidade de negócio, segregando os fluxos financeiros (Volume Total de Pagamentos - TPV) e a base de usuários endereçável (Total *Addressable Market*).

Os dados apresentados fundamentam-se na consolidação de dados oficiais de execução orçamentária do exercício de 2024, extraídos do Portal da Transparência do Governo do Estado. Possuem caráter indicativo para subsidiar a modelagem das propostas, **NÃO CONFIGURANDO** garantia de receita mínima ou compromisso de faturamento por parte da GoiásFomento.

ALERTA DE PORTABILIDADE E RISCO DE ADESÃO

Ressalta-se expressamente que a indicação da volumetria da Folha de Pagamento representa o potencial máximo do mercado endereçável e **não constitui garantia de portabilidade** dos servidores públicos para o ecossistema Pequii Digital. Os servidores detêm **total autonomia legal** para a escolha de seu domicílio bancário. A captura efetiva desta base dependerá exclusivamente da capacidade do Parceiro Privado em ofertar serviços, taxas e experiências competitivas ("atratividade") que motivem a portabilidade voluntária.

1.3.1. Dimensionamento do Fluxo Financeiro (TPV Estimado)

O ecossistema Pequi Digital é ancorado em fluxos financeiros recorrentes, cuja materialidade é comprovada pelo histórico de despesas do Estado. A composição qualitativa destes fluxos abrange:

- **Folha de Pagamento:** Representa o fluxo de capital recorrente da folha de pessoal do Poder Executivo, servindo como base para ofertas de crédito consignado e produtos financeiros em geral.
- **Programas Sociais e Benefícios:** O volume transacionável considera tanto os benefícios de circuito fechado (*Private Label Gov*), como o "Mães de Goiás" e "Bolsa Uniforme", quanto os recursos de livre movimentação (Pix/Pré-Pago), como o "Bolsa Estudo", garantindo alta capilaridade e recorrência de consumo no varejo local.
- **Gestão de Custeio Administrativo:** O potencial deste vertical refere-se à modernização dos meios de pagamento das despesas correntes da administração pública, substituindo processos manuais por gestão digital. As naturezas de despesa que compõem este grupo incluem a gestão de **combustíveis e lubrificantes** da frota estadual, despesas com **passagens e hospedagens** de servidores, e a movimentação descentralizada de **adiantamentos e fundos rotativos** (suprimento de fundos) das unidades gestoras.

Tabela 1.3.1 – Estimativa de Volumetria Financeira Anual (TPV)

Discriminação	Movimentação Financeira (R\$)
Folha de Pessoal ¹	15.540.000.000,00
Programas Prefeituras (Private Label)	150.000.000,00
Programas Estado (Private Label)	343.000.000,00
Programas Estado (PIX/Pré-Pago)	302.000.000,00
Combustíveis e Lubrificantes	120.000.000,00
Passagens e hospedagens	20.000.000,00
Adiantamentos e Fundos Rotativos	20.000.000,00
Crédito Público	200.000.000,00
Total Estimado	16.695.000.000,00

¹ **Nota:** Refere-se à folha do Poder Executivo empenhada em 2024 (excluídas estatais independentes), servindo como base para oferta de portabilidade, crédito consignado e demais serviços financeiros.

1.3.2. Mercado Endereçável e Capilaridade (Usuários)

A plataforma nasce com potencial de atingir mais de **660 mil usuários** diretos e indiretos. A diversidade da base (desde beneficiários sociais até servidores de alta renda e fornecedores PJ) exige uma arquitetura de produtos segmentada.

Tabela 1.3.2 – Potencial de Usuários (Contas e Cartões)

Oportunidade de Negócio	Quantidade
Clientes Ativos em Carteira	3.500
PF Carteira de Crédito (Sócios + Avalistas)	10.500
Fornecedores – Carteira Ativa	10.500
Beneficiários de Cartões – Estado de Goiás	130.000
Beneficiários de Cartões – Prefeituras	20.000
Rede Credenciada de Cartões (Estabelecimentos)	5.000
PF da Rede Credenciada de Cartões	10.000
Servidores Públicos Estaduais e Municipais (>100 mil habitantes)	295.000
Cônjuges dos Servidores Estaduais e Municipais ²	177.000
Potencial Total de Mercado	661.500

² **Nota:** Estimativa baseada em percentual estatístico de servidores com relacionamento conjugal estável, elegíveis para produtos familiares.

1.3.3. Diretrizes Estratégicas para Modelagem de Produtos

Para maximizar a captura desse potencial, a PARCEIRA deverá utilizar os dados acima como premissas de engenharia financeira, observando:

1. **Monetização do Servidor (B2C):** A volumetria da Folha de Pagamento deve ser o parâmetro base para a modelagem de produtos financeiros, tais como crédito consignado, cartão de crédito, portabilidade de salário, seguros, previdência privada, antecipações etc. O objetivo é converter o fluxo de salário em **saldo em conta** (*float*) e **transacionalidade** (*interchange* de cartão), reduzindo a evasão de recursos para outras instituições financeiras.
2. **Ciclo Fechado (Closed Loop):** A integração entre os Beneficiários e a Rede Credenciada estruturada em arranjos de pagamento próprios (*Private Label*) cria um ambiente propício para oferta de crédito, antecipação de recebíveis, recargas, gift cards, dentre outros produtos.
3. **Cross-Selling:** A base de cônjuges e fornecedores representa uma oportunidade de custo de aquisição (CAC) marginal, permitindo a oferta de produtos de prateleira (seguros, consórcios) com alta rentabilidade.

2. PÚBLICO-ALVO E ABRANGÊNCIA ESTRATÉGICA

Dada sua arquitetura transversal e interoperável, o Pequi Digital supera a atuação institucional tradicional, posicionando-se como uma ferramenta estruturante para três grandes verticais:

- Setor Público (Estadual e Municipal):
 - **Gestão Governamental:** Atendimento a Secretarias e Órgãos estratégicos (Saúde, Educação, Segurança, Assistência Social) para otimização de repasses e pagamentos.
 - **Municípios:** Atuação como vetor de transformação digital para prefeituras, modernizando a gestão de benefícios e fomentando a economia local (fechamento de ciclo financeiro dentro do município).
 - **Governança e Compliance:** Uso de inteligência analítica (*Data Analytics*) para monitoramento em tempo real, garantindo auditabilidade, transparência e eficiência na execução de políticas públicas.
- Setor Produtivo:
 - Foco prioritário em Microempreendedores Individuais (MEIs) e Micro e Pequenas Empresas (MPes) goianas.
 - Oferta de crédito produtivo, capital de giro e gestão de fluxo de caixa, integrando fornecedores do Estado e a rede credenciada.
- Sociedade e Cidadãos:
 - Inclusão financeira de beneficiários de programas sociais e servidores públicos.
 - Impacto direto no consumo das famílias e na redução da desbancarização, consolidando a plataforma como canal único de relacionamento financeiro com o Estado.

3. ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS E ESCOPO

3.1. Funcionalidades estruturantes da solução

Entre as funcionalidades estruturantes que se busca na solução proposta, destacam-se:

Funcionalidade	Descrição
Serviços de BaaS/Pagamentos	Realização de transações financeiras (Pix, boletos, transferências, TED) integradas à conta digital.
Adquirência/Subadquirência	“ <i>Acquiring as a Service</i> ” para captura de pagamentos de serviços públicos e privados, com gestão de recebíveis, antecipação e controle de taxas (MDR).
Cartão Pré-Pago/Débito, Cartão de Crédito, Cartão <i>Private Label Gov</i> , Cartão Multibenefícios, Cartão Global	Emissão e gestão de múltiplos tipos de cartões.
Crédito Público	Oferta e operacionalização de crédito empresarial, capital de giro, investimento, microcrédito etc ofertados pela GoiásFomento.
Crédito Privado	Empréstimo Pessoal, Crédito Consignado, Crédito PJ, Cartão Pós-Pago Agro (solução específica com ciclo de fatura ajustado aos períodos de colheita/comercialização).
Hub de Serviços Financeiros	Integração com instituições financeiras, <i>fintechs e GovTechs</i> via APIs. Permite que parceiros <i>plug-and-play</i> ofertem novos produtos (seguros, investimentos, previdência, microcrédito etc.), criando efeito de rede e marketplace financeiro.

3.2. Infraestrutura de Serviços Financeiros e Meios de Pagamento

Esta seção detalha a arquitetura operacional dos serviços transacionais, estruturada sobre três pilares: BaaS (Banking as a Service), Adquirência (Captura) e Emissão de Cartões.

3.2.1. Serviços de BaaS (*Banking as a Service*)

O módulo de BaaS constitui a espinha dorsal do Pequi Digital, provendo a infraestrutura regulada para contas digitais, transferências e liquidação financeira. A operação será realizada por instituição parceira licenciada, a qual assumirá integralmente o risco bancário direto, permitindo clara distinção entre os serviços financeiros ofertados pela GoiásFomento daqueles ofertados pelos parceiros integrados à plataforma.

Principais Funcionalidades e Diferenciais:

- **Inteligência de Dados e IA:** Aplicação de *Machine Learning* para classificação automática de risco, prevenção à fraude (*antifraud*) preditiva e personalização da oferta de crédito com base no comportamento transacional.
- **Compliance Automatizado:** Monitoramento contínuo de transações (AML/PLD) e validação cadastral (KYC/KYB) via OCR e cruzamento com bases oficiais, garantindo aderência às normas do BACEN e LGPD.
- **Gestão de Repasses Públicos:** Integração nativa para execução de programas de fomento e transferência de renda, garantindo que o recurso chegue diretamente ao beneficiário com total rastreabilidade.
- **Interoperabilidade:** Arquitetura de APIs abertas para conexão *plug-and-play* com múltiplas *Fintechs* e *GovTechs*, assegurando escalabilidade e evitando *vendor lock-in*.

3.2.3. Adquirência e Subadquirência (*Acquiring as a Service*)

Este módulo viabiliza a captura, processamento e liquidação de transações financeiras em ambientes físicos e digitais, atuando como um *gateway* unificado para a rede credenciada e órgãos públicos.

Modelo Operacional e Escopo:

- **Captura *Omnichannel*:** Suporte a terminais POS (físicos), TEF (integrado a ERPs), *Checkout E-commerce*, *Links de Pagamento*, captura *online*, *Tap to pay* e Pix (QR Code estático e dinâmico).
- **Split de Pagamentos (*Smart Settlement*):** Divisão automática dos recebíveis no momento da transação. O sistema deve permitir o repasse imediato da parte do lojista, a retenção de tributos estaduais e a separação da receita da GoiásFomento/Parceiro.
- **Antecipação de Recebíveis:** Integração nativa com o módulo de crédito para oferta de antecipação automática aos estabelecimentos credenciados.

Segurança e Conformidade:

- Conformidade mandatória com **PCI DSS** e normas do arranjo de pagamento (Bandeiras).
- Criptografia ponta a ponta e tokenização de transações recorrentes.
- Painéis de conciliação financeira com exportação de dados auditáveis (.CSV, .JSON, .CNAB).

3.2.4. Emissão e Gestão de Cartões

A GoiásFomento atuará como gestora do programa de cartões, enquanto o parceiro privado (emissor regulado) será responsável pela emissão, processamento e *bin sponsorship* (patrocínio de BIN). O portfólio abrangerá modalidades físicas e virtuais, com suporte a *wallets* (Apple/Google/Samsung Pay) e pagamento por aproximação (*Contactless*) conforme a modalidade.

3.2.4.1. Matriz de Produtos (Modalidades):

1. **Cartão Pré-Pago (Social/Fomento):** Opera via Conta Individual (CPF) ou Conta Gráfica (saldo centralizado) na instituição financeira parceira, ideal para benefícios de livre movimentação, como bolsa estudantil ou adiantamentos, porém a modalidade suporta travas tecnológicas por MCC (Merchant Category Code), restringindo o consumo a segmentos específicos (ex: apenas farmácias ou livrarias) para garantir a finalidade pública do gasto.
Os cartões pré-pagos podem funcionar nas funções débito, crédito ou híbrido, a depender do objetivo e das características do programa ou serviço ao qual se destina.
2. **Cartão de Débito:** É o cartão padrão vinculado à Conta Digital do servidor ou cidadão, para movimentação de fundos disponíveis imediatamente na conta do titular. A liquidação ocorre via trilhos de débito (Visa Electron/Maestro/Elo Débito). No contexto do Pequi Digital poderá ser usado no cotidiano do servidor público ou cidadão para movimentação de salários, produto de vendas, empréstimos etc.
3. **Cartão de Crédito:** Instrumento de pagamento pós-pago que concede limite de compras para liquidação futura. Tecnicamente, opera mediante análise de risco e ciclos de faturamento. No Pequi Digital, aplica-se prioritariamente aos servidores públicos na modalidade consignada (desconto em folha), oferecendo poder de compra e gestão de fluxo de caixa com segurança operacional ou clientes com bom histórico de pagamentos junto à GoiásFomento.
4. **Cartão Private Label Gov:** Trata-se de um cartão de rede proprietária fechada, sem bandeira, cuja operacionalização financeira ocorre via conta gráfica mantida na instituição parceira. Diferente dos

arranjos abertos, sua aceitação restringe-se a estabelecimentos previamente credenciados, conferindo à GoiásFomento controle total sobre o fluxo de pagamentos. No contexto do Pequi Digital, é a solução ideal para programas sociais dirigidos, pois assegura o compliance da destinação do recurso e fomenta o comércio local. O modelo de conta gráfica centraliza o *funding*, agilizando a gestão dos programas e permite individualizar os saldos por CPF no momento da carga nos cartões.

5. **Cartão Multibenefícios:** Solução tecnológica que centraliza múltiplos auxílios (alimentação, transporte, combustível) em um único cartão inteligente. Sua arquitetura opera via 'carteiras digitais' segregadas, que direcionam o débito automaticamente conforme o MCC (Merchant Category Code) do estabelecimento, garantindo a distinção jurídica entre verbas PAT e indenizatórias. No Pequi Digital, promove a modernização da gestão de benefícios, reduzindo custos operacionais e assegurando compliance automático na execução de despesas funcionais, com maior conveniência ao usuário.
6. **Cartão Global:** Solução vinculada a uma conta internacional (multimoeda) que permite transações diretas em moeda estrangeira (Dólar/Euro). Diferencia-se pela utilização do câmbio comercial e incidência de IOF reduzido, gerando economia expressiva frente aos cartões tradicionais. No Pequi Digital, atenderá estrategicamente empresas com operações de comércio exterior e servidores clientes PF em viagens internacionais, eliminando a volatilidade cambial imediata e os custos elevados de conversão (spread) típicos dos cartões de crédito convencionais.

3.2.4.2. Requisitos de Gestão:

- Emissão via infraestrutura certificada **PCI DSS**.
- *App* do usuário com funcionalidades de autogestão: bloqueio temporário, troca de senha, contestação de compra e gestão de limites.
- Relatórios de conciliação integrados entre Emissor, Bandeira e GoiásFomento.

3.2.5. Módulo de Crédito Híbrido

O ecossistema de crédito do Pequi Digital será estruturado em duas verticais operacionais distintas, segregadas conforme a origem do *funding* e a responsabilidade pela concessão:

A) Vertical GoiásFomento (Integração e Front-end Digital)

Nesta camada, o Pequi Digital atua como **interface de origem e relacionamento**, integrando-se via APIs aos sistemas legados (*core banking*) da GoiásFomento. O objetivo é digitalizar a jornada do cliente sem substituir a esteira de análise e concessão já existente na Agência.

Escopo Funcional:

- **Digitalização da Jornada:** Centralização da solicitação, simulação e acompanhamento de propostas em interface única, eliminando processos físicos.
- **Portfólio Integrado:** Exibição consolidada das linhas de fomento estaduais, como Fundeq, Fungetur, FCO, Fampe e Pronampe Estadual.
- **Rastreabilidade e Segurança:** Garantia de integridade dos dados trafegados entre o *app* e o legado da Agência, em estrita observância à Lei Complementar nº 105/2001 (Sigilo Bancário) e à LGPD.

B) Vertical Parceiros Privados (Marketplace e Originação)

Camada destinada à oferta de crédito por Instituições Financeiras autorizadas pelo BACEN, operando em modelo de *Credit as a Service* (CaaS). O parceiro utiliza o Pequí Digital como canal de distribuição, responsabilizando-se integralmente pelo risco, *funding* e esteira operacional.

Escopo Funcional:

- **Produtos Ofertados:** Crédito Pessoal, Consignado, Empresarial, Imobiliários e Antecipação de Recebíveis.
- **Esteira 100% Digital:** Integração com motores de crédito (preferencialmente baseados em IA) para análise de risco em tempo real, emissão de Cédulas de Crédito Bancário (CCBs) e assinatura eletrônica.
- **Compliance Técnico:** Aderência mandatória às normas de segurança cibernética (PCI DSS) e regulatórias do BACEN.
- **Modelo de Negócio:** Monetização baseada em *revenue share* sobre *spread*, taxas de serviço e comissionamento, gerando receita acessória à GoiásFomento.

3.2.6. Gestão de Garantias e Cessão Fiduciária de Recebíveis

A solução deverá contemplar mecanismo sistêmico para constituição, registro e gestão de Cessão Fiduciária de Direitos Creditórios, permitindo a averbação de gravames sobre os recebíveis atuais e futuros (agenda de cartões) dos tomadores de crédito. A funcionalidade deve assegurar a retenção automatizada dos fluxos financeiros para liquidação de obrigações, em estrita conformidade com as normas de interoperabilidade das Entidades Registradoras autorizadas pelo Banco Central, observando-se a Resolução CMN nº 4.734/2019, a Resolução BCB nº 80/2021 e demais normas que vierem a substituí-las ou complementá-las.

1. Objetivos e Mecânica Operacional

- **Mitigação de Inadimplência:** Bloqueio preventivo da "agenda de recebíveis" do cliente (lojista/fornecedor) como garantia de operações de crédito concedidas pela GoiásFomento ou parceiros.
- **Conformidade Regulatória:** Integração mandatória com Entidades Registradoras autorizadas pelo Banco Central (como **CIP, CERC e B3**), assegurando a unicidade e a validade jurídica do gravame, conforme a regulação vigente do Mercado de Recebíveis.
- **Retenção Automatizada:** O sistema deve interceptar a liquidação financeira das vendas do tomador. O valor da parcela do empréstimo é retido automaticamente, e apenas o saldo remanescente (se houver) é liberado na conta do cliente (*Smart Settlement*).

2. Funcionalidades Essenciais

O módulo deverá prover ferramentas de controle e monitoramento da integridade das garantias constituídas, assegurando:

- **Gestão do Ciclo de Vida dos Gravames:** Funcionalidades para constituição, consulta, alteração, portabilidade e baixa de gravames (*desconstituição*), com registro síncrono nas Entidades Registradoras.

- **Monitoramento de Integridade da Garantia:** Rotinas automáticas para detecção de tentativas de desconstituição indevida de gravames ou inconsistências no direcionamento do fluxo financeiro (*bypass* de liquidação), gerando alertas preventivos à gestão de risco.
- **Conciliação Financeira Automatizada:** Auditoria contínua entre o valor dos ativos onerados (agenda de recebíveis registrada) e o saldo devedor atualizado da operação de crédito, garantindo a suficiência da garantia (LTV - *Loan-to-Value*).
- **Suporte a Domicílio Bancário Centralizado:** Mecanismos para validação da cessão fiduciária de direitos creditórios oriundos de contratos públicos e privados, assegurando a retenção na fonte pagadora.

3.2.7 Hub de Serviços Financeiros

A plataforma **Pequi Digital** deverá operar como um **hub financeiro modular**, permitindo que instituições financeiras, *fintechs*, seguradoras, empresas de investimento e parceiros tecnológicos ofereçam seus produtos e serviços aos usuários, por meio de **integrações seguras (API, webservice ou SDK)**.

1. O hub deverá:

- Disponibilizar infraestrutura padronizada para integração *plug-and-play* de novos serviços;
- Garantir autenticação, controle de acesso e logs de auditoria em cada integração;
- Permitir a orquestração de serviços (*credit scoring*, seguros, pagamentos, câmbio, investimentos, marketplace);
- Estabelecer governança de parcerias, com regras claras de repartição de receitas, segurança e compliance;
- Seguir as diretrizes da LGPD e das normas de segurança da GoiásFomento.

Este hub atua como **camada de expansão do ecossistema Pequi Digital**, permitindo a entrada de novos *players* e a diversificação de produtos ofertados aos usuários, com escala e sustentabilidade financeira.

3.3 Características gerais e especificações técnicas da solução

A solução Pequi Digital deverá ser desenhada para ser escalável, modular e interoperável, atendendo aos requisitos modernos de segurança, governança de dados e inteligência aplicada à gestão financeira pública, com suporte a IA, automação e personalização em tempo real.

3.3.1. Arquitetura e Usabilidade

- Interface gráfica intuitiva, com recursos *no-code* para operação e *low-code* para customizações avançadas.
- Arquitetura modular e unificada, garantindo padronização de usabilidade entre as funcionalidades.
- Capacidade nativa de integração com bases públicas, privadas e sistemas legados via APIs seguras.
- Escalabilidade horizontal para suportar grandes volumes de dados e transações simultâneas.
- Alta disponibilidade e mecanismos de *failover*, com tolerância a falhas e recuperação automatizada.
- Painéis interativos e dashboards responsivos para o acompanhamento operacional e financeiro em tempo real.

3.3.2. Governança, Segurança e Conformidade

- Governança de dados com trilhas de auditoria, permissões configuráveis e controle de versionamento.
- Conformidade com a **LGPD**, com gestão de consentimento (*opt-in/opt-out*) em todos os fluxos de dados.
- Criptografia ponta a ponta nas transações e armazenamento seguro em conformidade com normas ISO/IEC 27001 e PCI DSS.
- Mecanismos nativos de exportação em múltiplos formatos (.csv, .xlsx, .json), com registro em *log*.

3.3.3. Inteligência Artificial e Personalização

- IA aplicada à segmentação, recomendação e predição de comportamento de usuários e parceiros.
- Modelos preditivos embarcados (NBO/NBA) e motores de recomendação.
- Capacidade de ingestão de dados não estruturados e geração de insights via IA generativa.
- Detecção de perfis de risco e vulnerabilidade, apoiando políticas de crédito e fomento.

3.3.4. Operações, Comunicação e Experiência do Usuário

- Compatibilidade com conectores nativos (*WhatsApp Business*, redes sociais, e-mail) para comunicação transacional e notificações.
- Recursos de acessibilidade (PCD) em aderência a padrões internacionais (WCAG).
- Territorialização e georreferenciamento para políticas regionais e programas públicos.
- Recursos para edição, exclusão e auditoria de dados com salvaguardas de segurança.

3.3.5. Orquestração e Performance

- Capacidade de orquestração simultânea de múltiplos fluxos de dados e serviços financeiros.
- Monitoramento contínuo de desempenho, com detecção de redundâncias e otimização automática.
- Ambiente seguro de simulação e testes, com suporte a *sandbox*, testes A/B e homologação controlada.

3.4. Serviços Agregados e Sustentação Operacional

A proposta de valor do Pequi Digital transcende a entrega de código ou infraestrutura tecnológica. A solução deve contemplar uma camada de serviços profissionais (*Professional Services*) que assegurem a continuidade, a evolução e a conformidade da operação ao longo de todo o ciclo de vida do projeto (contrato *turn-key*).

O parceiro selecionado deverá prover:

Implantação e *Onboarding* Assistido: Execução integral do *setup* da plataforma, parametrizando os módulos de BaaS, Adquirência, Crédito e Programas Sociais conforme as regras de negócio da GoiásFomento.

Sustentação e Suporte Técnico (SLA): Manutenção corretiva e suporte especializado com Acordos de Nível de Serviço (SLA) definidos contratualmente, garantindo alta disponibilidade para a Administração Pública e usuários finais.

Gestão Evolutiva (Roadmap): Compromisso com a atualização tecnológica contínua (manutenção evolutiva), incorporando novas funcionalidades, requisitos regulatórios e melhorias de segurança sem custos adicionais de licenciamento.

Transferência de Conhecimento: Programas de capacitação técnica e operacional para as equipes da GoiásFomento e órgãos parceiros, visando autonomia na gestão negocial da plataforma.

Monitoramento e Business Intelligence: Disponibilização de *dashboards* executivos para acompanhamento em tempo real de KPIs de performance, volume transacional e eficiência operacional.

Gestão de Compliance e Riscos: Suporte contínuo em auditoria, segurança da informação e adequação às normas do Banco Central e LGPD, mitigando riscos regulatórios para a estatal.

Gestão de Rede Credenciada: Serviços de credenciamento, certificação e monitoramento de parceiros comerciais e estabelecimentos, assegurando a qualidade da ponta operacional.

3.5. Estratégia de Implantação e *Roadmap* de Entregas

A execução do projeto deverá obedecer a uma lógica progressiva de **Marcos de Implantação**, desenhada para garantir a estabilidade sistêmica e maximizar a rápida adoção pelo mercado (*Go-to-Market*).

A estratégia prioriza produtos de alta atratividade (Crédito) para formação de base, seguidos pela infraestrutura transacional e, por fim, a expansão do ecossistema. O Parceiro Privado deverá estruturar seu cronograma de entrega (*Setup*) respeitando a seguinte ordem mandatória de prioridade:

1. **Marco 1 – Cartão de Crédito e Pré-Pago:** Lançamento do produto "âncora" para ativação imediata da base de clientes e servidores, com funcionalidades de gestão de limites e *wallets*.

Objetivo Estratégico Promover a ativação da base de clientes (servidores públicos, beneficiários de programas e clientes da GoiásFomento) através do lançamento do produto de maior engajamento e potencial de receita. O foco é garantir a percepção da marca "Pequi Digital" desde o primeiro contato, utilizando um modelo personalizado onde a identidade visual do parceiro privado é invisível.

Entregáveis

- **Emissão Híbrida (Issuer Processing):** Infraestrutura de processamento e *BIN Sponsorship* (patrocínio de BIN junto às bandeiras Visa/Mastercard) para emissão de cartões múltiplos (Crédito e Pré-Pago).
- **App Personalizado (Módulo Cartões):** Aplicativo iOS e Android totalmente personalizado com a identidade visual (cores, logo, linguagem) do Pequi Digital.
- **Logística de Distribuição Personalizada:** Envio dos cartões com *design* exclusivo, incluindo plásticos e carta-berço (embalagem) com a marca do projeto.
- **Integração com Wallets:** Homologação e conectividade nativa com Apple Pay, Google Pay e Samsung Pay.

Principais Funcionalidades

- **Autogestão Completa:** Funcionalidades de bloqueio/desbloqueio temporário, gestão de senhas (troca de PIN) e contestação de compras diretamente na linha do tempo do extrato.
- **Gestão de Limites em Tempo Real:** Interface de "barra deslizante" para que o usuário ajuste seu limite de crédito conforme a necessidade, dentro do teto aprovado.
- **Cartões Virtuais Dinâmicos:** Geração de cartões virtuais para compras online, com opções de numeração recorrente (assinaturas) ou temporária (descartável), visando a redução de fraudes.

- **Push Provisioning:** Botão "Adicionar à Carteira" no App, permitindo o uso imediato do cartão nas carteiras digitais (celular/relógio) antes mesmo da entrega do plástico físico.
- **Tecnologia *Contactless*:** Todos os cartões emitidos com tecnologia NFC para pagamento por aproximação.

Jornada do Cliente

- **Onboarding Digital:** O usuário baixa o App e realiza o cadastro simplificado com captura de documentos (OCR) e validação biométrica (*liveness check*) para cumprir os requisitos de segurança (KYC) e prevenção à lavagem de dinheiro.
 - **Originação:** Após o cadastro, o usuário acessa a interface dedicada e solicita a ativação da função crédito ou revisão de limite.
 - **Transparência:** O cliente visualiza o status da análise (em análise, aprovado, reprovado) em tempo real no painel do aplicativo.
 - **Ativação Imediata (Digital):** Após a aprovação, o usuário adiciona o cartão à sua *Wallet* (Apple/Google Pay) via *Push Provisioning* e já pode realizar compras físicas ou online, sem aguardar a chegada do cartão físico.
 - **Uso e Controle:** O cliente utiliza o cartão no dia a dia e gerencia seus gastos, faturas e limites autonomamente pelo App.
2. **Marco 2 – Crédito Público:** Digitalização e integração das linhas de crédito ofertadas pela GoiásFomento (próprias ou de repasse, Fungetur, Finep, FCO, BNDES etc.).

Objetivo Estratégico: Digitalizar a porta de entrada dos recursos de fomento, transformando o aplicativo Pequi Digital na interface oficial de originação de crédito da GoiásFomento. A meta é reduzir o custo operacional da Agência, eliminar o uso de papel e agilizar o tempo de liberação do recurso (*time-to-cash*) , mantendo a análise de risco sob responsabilidade exclusiva da estatal.

Entregáveis:

- **Esteira de Originação Digital:** Interface no App para solicitação das linhas próprias (microcrédito, GoiásFomento Giro e Investimentos) de repasses (FCO, Fungetur, Finep, BNDES).
- **Middleware de Integração:** APIs seguras para conectar o App aos sistemas legados (core banking) da GoiásFomento.
- **Módulo de Formalização:** Infraestrutura para emissão e assinatura digital de Cédulas de Crédito Bancário (CCBs) com validade jurídica.

Principais Funcionalidades:

- **Simulador Inteligente:** Cálculo automático de parcelas e taxas com base nas regras da Política de Crédito Desenvolvimentista (PCD).
- **Upload e OCR:** Captura de documentos pelo celular com leitura automática e validação de qualidade para reduzir pendências.
- **Assinatura Eletrônica:** Assinatura do contrato de crédito via reconhecimento facial ou gov.br dentro do aplicativo.
- **Acompanhamento em Tempo Real:** Notificações push sobre o status da proposta (Em análise, Aprovado, Pendência, Liberado).

Jornada do Cliente (Macrofluxo)

- **Simulação:** O usuário escolhe a linha (ex: Microcrédito) e simula o valor no App.

- **Envio:** Realiza o cadastro e upload dos documentos exigidos (CNH, Comprovante de Endereço, renda, plano de negócios etc).
- **Análise (Back-end):** A GoiásFomento recebe os dados, analisa o risco e aprova a operação em seus sistemas internos.
- **Formalização:** O usuário recebe a notificação de aprovação e assina a CCB digitalmente no App.
- **Liberação:** O recurso é creditado na conta indicada (preferencialmente a Conta Digital do Marco 3).

3. **Marco 3 – Banking e Conta Digital:** Disponibilização da infraestrutura transacional completa (Pix, transferências, pagamento de contas) para retenção do fluxo financeiro no ecossistema.

Objetivo Estratégico: Implementar o núcleo transacional da plataforma (*Banking as a Service*), habilitando contas de pagamento completas para pessoas físicas e jurídicas. O foco é oferecer um domicílio bancário integrado para a retenção de recursos no ecossistema (geração de *float* e receitas de tarifas), servindo como canal preferencial — mas não exclusivo — para o recebimento dos créditos públicos e benefícios estaduais.

Entregáveis:

- **Módulo de Conta Digital:** Infraestrutura de contas de pagamento (individualizadas por CPF/CNPJ) operada pela Instituição de Pagamento parceira.
- **Motor de PIX e Pagamentos:** Integração direta ao SPB (Sistema de Pagamentos Brasileiro) para liquidação instantânea.
- **Gestão de Domicílio Bancário:** Funcionalidade para recebimento automatizado de recursos (salários, créditos e benefícios).

Principais Funcionalidades:

- **Transacional Completo:** Realização de transferências (PIX, TED), pagamento de boletos e convênios (água, luz, tributos).
- **Recebimento de Crédito:** Integração nativa para que os recursos aprovados no Marco 2 (Crédito Público) sejam creditados instantaneamente nesta conta, agilizando o acesso ao recurso, embora o usuário mantenha a liberdade de indicar outra conta de sua titularidade para o desembolso.
- **Gestão Financeira:** Extratos inteligentes e comprovantes digitais.
- **Portabilidade e Chaves:** Gestão de chaves PIX (CPF/CNPJ, e-mail, celular ou aleatória) e portabilidade de salário/benefício.

Jornada do Cliente (Macrofluxo):

- **Onboarding Digital:** O usuário (cidadão ou empresa) baixa o App, realiza o cadastro simplificado com validação biométrica (KYC) e ativa sua conta em minutos, sem burocracia física.
- **Cash-in:** O cliente abastece a conta por meio de portabilidade de salário, recebimento de vendas (PIX/Boleto) ou transferência de outros bancos.
- **Transacional:** Utiliza o saldo para pagar contas do dia a dia, realizar transferências instantâneas ou pagar fornecedores dentro do próprio App.
- **Gestão:** Acompanha o saldo e o extrato em tempo real via *dashboard*, com total controle sobre suas finanças.

4. **Marco 4 – Adquirência:** Adquirência: Ativação da rede de captura (Captura *Online*, QR Code, Link de Pagamento, POS ou *Tap to Pay*) para estabelecimentos comerciais, fechando o ciclo financeiro (pagador/recebedor) dentro da plataforma.”

Objetivo Estratégico Ativar a rede de captura de transações comerciais da plataforma, habilitando estabelecimentos (PJ e MEI) a receberem pagamentos de forma multicanal. O foco é "fechar o ciclo financeiro" dentro do ecossistema, permitindo que o dinheiro desembolsado via crédito ou folha (pagador) circule e seja recebido pelos comerciantes locais (receptor) dentro da mesma plataforma, maximizando a retenção de *float* e receitas de taxas (MDR).

Entregáveis

- **Rede de Captura Omnichannel:** Ativação de múltiplas modalidades de recebimento: Captura Online, QR Code, Link de Pagamento, POS (maquininha física) e *Tap to Pay* (celular como maquininha).
- **Painel do Lojista:** Módulo no App/Web para gestão de vendas, conciliação financeira e antecipação de recebíveis.
- **Motor de Split de Pagamentos:** Tecnologia para divisão automática de valores na fonte (ex: separar o valor do lojista e impostos ou taxas da plataforma).

Principais Funcionalidades

- **Tap to Pay no Celular:** Tecnologia que transforma o smartphone do lojista em um terminal de captura por aproximação (NFC), eliminando o custo de aluguel de POS físico para pequenos empreendedores.
- **Link de Pagamento e QR Code:** Soluções para vendas digitais e remotas, essenciais para a economia informal e de serviços.
- **Antecipação de Recebíveis:** Funcionalidade integrada que permite ao lojista antecipar os valores de vendas a crédito diretamente pelo App.
- **Gestão de Vendas:** Extratos consolidados de vendas por bandeira e modalidade.

Jornada do Cliente (Comerciante/Credenciado)

- **Habilitação:** O empreendedor (já cadastrado na Conta Digital) ativa a funcionalidade "Vender com Pequi" no App.
- **Venda:** No momento da cobrança, ele escolhe a modalidade (ex: *Tap to Pay*) e aproxima o cartão ou celular do cliente no seu próprio aparelho para processar a venda.
- **Recebimento:** O valor da venda é processado e liquidado diretamente na sua Conta Digital Pequi (conforme o prazo da modalidade: débito, crédito ou Pix).
- **Capital de Giro:** Caso precise de fluxo de caixa imediato, o comerciante solicita a antecipação dos valores a receber com um clique no painel de gestão.

5. **Marco 5 – Hub (Marketplace):** Expansão para serviços de terceiros (seguros, consórcios, serviços não-financeiros) via APIs abertas.

Objetivo Estratégico Transformar o Pequi Digital em um *Super App* (plataforma multisserviços), expandindo a oferta para além dos produtos de fomento. O objetivo é criar uma camada de **Open Innovation** que permita a conexão *plug-and-play* de parceiros terceiros (bancos, financeiras, seguradoras), gerando novas receitas acessórias (*revenue share*) e atendendo a demandas de crédito que fogem ao escopo da atuação estatal.

Entregáveis

- **Camada de APIs Abertas (Open API):** Infraestrutura padronizada para integração segura de parceiros externos de crédito e serviços.
- **Módulo de Gestão de Parceiros:** *Backoffice* para credenciamento, homologação e gestão de repasses (*split* de receitas) de terceiros.
- **Vitrine de Serviços (Storefront):** Interface no App para oferta organizada de produtos financeiros e não-financeiros de terceiros.

Principais Funcionalidades

- **Crédito Privado (Credit as a Service):** Oferta de linhas operadas por instituições parceiras, onde o **risco e o *funding* são do terceiro**. Inclui:
 - **Crédito Consignado:** Para servidores e beneficiários do INSS.
 - **CDC e Crédito Pessoal:** Empréstimos sem garantia ou CDC para bens de consumo.
 - **Financiamento Imobiliário e Veicular:** Produtos de longo prazo ofertados por bancos especializados parceiros.
- **Produtos de Seguridade e Investimentos:** Oferta integrada de Seguros, Consórcios, Previdência Privada e Investimentos.
- **Serviços Internacionais e Câmbio:**
 - **Conta Global:** Solução multimoeda (Dólar/Euro) vinculada a um cartão internacional, permitindo a conversão de saldo com IOF reduzido e proteção cambial para viagens e compras online .
 - **Operações de Câmbio:** Funcionalidade integrada para remessas internacionais, compra e venda de moeda estrangeira (via corretoras parceiras ou convênios) .
- **Serviços Fiduciários (Conta Escrow):** Conta de custódia para garantia de transações entre partes (ex: compra e venda de imóveis ou veículos), onde o recurso só é liberado mediante cumprimento de condições contratuais, garantindo segurança jurídica às operações realizadas no ecossistema .
- **Serviços Não-Financeiros:** Recargas (celular, transporte), *vouchers* de conteúdo e serviços de conveniência.
- **Split de Comissionamento:** Motor financeiro que separa automaticamente a receita do parceiro (dono do produto) e a comissão da plataforma no ato da contratação.

Dinâmica do Ecossistema (A Nova Jornada) Diferente da jornada linear de contratação bancária, a experiência no Marketplace é cíclica e baseada na **descoberta e conveniência**:

- **O Papel do Usuário (Consumidor):**
 - **Descoberta Contextual:** Ao navegar no App, o usuário recebe ofertas personalizadas (ex: ao simular um crédito na GoiásFomento e não ter margem, o App sugere um Crédito Pessoal de um banco parceiro).
 - **Contratação "One-Click":** Adquire o serviço de terceiro sem sair do App, utilizando o saldo da Conta Digital (Marco 3) para liquidação.
- **O Papel do Parceiro (Ofertante):**
 - **Integração:** Conecta-se à plataforma via API, assumindo inteira responsabilidade técnica, financeira (risco de crédito) e regulatória sobre o produto ofertado.
 - **Distribuição:** Acessa a base de usuários da GoiásFomento para ofertar seus produtos, remunerando a plataforma por performance (contrato fechado).

6. Marco 6 – Cartão Private Label Gov: Soluções de Rede Fechada e Gestão de Benefícios Dirigidos.

Objetivo Estratégico Implementar a vertical de gestão de programas sociais em circuito fechado (*Private Label*), assegurando o controle estrito da finalidade do gasto público e o fomento ao desenvolvimento econômico local. O foco é garantir que os recursos de transferência de renda (ex: Mães de Goiás, Bolsa Uniforme) circulem exclusivamente dentro do município e na rede credenciada, com total auditabilidade.

Entregáveis

- **Emissão de Cartões de Rede Proprietária:** Desenvolvimento e emissão de cartões físicos e virtuais sem bandeira (arranjo fechado), operando via conta gráfica centralizada.
- **Motor de Regras de Consumo (Whitelist):** Sistema de travas tecnológicas que restringe a transação exclusivamente aos estabelecimentos credenciados e categorias permitidas (ex: alimentação, vestuário).
- **App Personalizado (Multibenefícios):** Aplicativo personalizado com a identidade visual do Pequi Digital para o beneficiário, com visão segregada de múltiplos programas (carteiras).
- **Módulo de Gestão de Convênios:** Painel administrativo para gestão de repasses, cargas em lote, estornos e perfis de acesso hierarquizados (Gestor, Fiscal, Órgãos de Controle).
- **Solução de Captura para Rede Credenciada:** API ou aplicativo de captura para que os mais de 3.500 estabelecimentos já credenciados aceitem o pagamento.

Principais Funcionalidades

- **Single Sign-On (Acesso Único):** Visualização de múltiplos programas sociais no mesmo App, sem necessidade de logins diferentes.
- **Gestão de Saldos Segregada:** Controle de saldo independente por "carteira" de benefício (ex: Saldo Mães de Goiás separado do Saldo Crédito Social).
- **Geolocalização da Rede:** Mapa interativo no App permitindo ao cidadão consultar onde o benefício é aceito.
- **Perfis e Alçadas de Gestão:** Criação de níveis de acesso granulares (Gestor do Órgão, Usuário Master GoiásFomento, Operacional, Fiscal, Financeiro) para controle do programa.
- **Funcionalidades de Autogestão:** Bloqueio e desbloqueio temporário do cartão pelo próprio beneficiário em caso de perda.

Jornada do Beneficiário (Fluxo Dirigido)

- **Pré-Cadastro (Governo):** A GoiásFomento ou o Órgão Gestor realiza o cadastro prévio da base de beneficiários elegíveis e solicita a emissão dos cartões.
- **Distribuição e Recebimento:** O beneficiário recebe o cartão físico, já com o saldo carregado (porém bloqueado), em eventos oficiais de entrega ou diretamente em sua residência, conforme a regra do programa.
- **Ativação Segura (App):** O cidadão baixa o App, realiza a validação de segurança (confirmando dados e celular) e desbloqueia o cartão utilizando a senha prévia fornecida na entrega.
- **Uso Dirigido:** O beneficiário utiliza o cartão exclusivamente na rede credenciada do seu município, fomentando o comércio local.

Esta abordagem escalonada visa mitigar riscos operacionais, permitindo a validação controlada de cada módulo antes da expansão para o próximo, assegurando a sustentabilidade econômica e a aderência regulatória em cada etapa do ciclo de vida do projeto.

3.6. Diretrizes de Arquitetura para Continuidade e Propriedade Intelectual

A solução tecnológica deverá observar estritamente a segregação de camadas para mitigar riscos de dependência tecnológica (*Vendor Lock-in*), conforme as seguintes premissas de engenharia e custeio:

Desacoplamento do Front-End (Propriedade da GoiásFomento): As interfaces visuais (Aplicativos *Mobile iOS/Android*, *Web Banking*, Módulos de Gestão e de Visualização) deverão ser desenvolvidas de forma modular e apartada do *Core Banking*, garantindo que a propriedade intelectual e os códigos-fonte destes canais pertençam à GoiásFomento. A arquitetura deve prever a entrega contínua destes códigos em repositório auditável (padrão Git), permitindo que a Agência mantenha os aplicativos nas lojas oficiais mesmo em caso de troca do fornecedor de *Back-End*.

Preparação para Escrow de Código-Fonte (Back-End): A infraestrutura de processamento (propriedade da Parceira) deve estar preparada técnica e documentalmente para o depósito periódico de códigos-fonte (*Source Code Escrow*) em entidade auditora externa. O Parceiro deve considerar em sua modelagem de custos operacionais (OPEX) as despesas necessárias para a contratação e manutenção deste serviço de garantia durante toda a vigência do projeto.

Interoperabilidade para Saída (Portabilidade): O sistema deve possuir APIs e rotinas automatizadas que permitam, a qualquer tempo, a extração integral e estruturada da base de dados (cadastros, transações, chaves Pix e *ledgers*), assegurando a migração assistida para outra plataforma sem perda de histórico.

4. MODELO DE GOVERNANÇA E MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

Será instituído o Comitê de Governança, composto por representantes paritários, responsável pelo Plano de Negócios, supervisão estratégica, aprovação de custos, evolução tecnológica, resolução de impasses e demais competências previstas neste Contrato Associativo.

O modelo de compartilhamento sustenta-se em **três pilares estratégicos**:

- 1 **Soberania Institucional:** A GoiásFomento define as regras de negócio dos programas públicos e detém a titularidade dos dados.
- 2 **Excelência Operacional:** O Parceiro aporta a infraestrutura tecnológica (BaaS/SaaS), a licença regulatória e a eficiência de execução.
- 3 **Sustentabilidade Econômica:** O risco do investimento e da evolução tecnológica recai sobre o Parceiro, remunerado pelo sucesso da operação.

4.1. Domínios Operacionais e Matriz de Responsabilidades

Para fins de gestão contratual e níveis de serviço (SLA), as responsabilidades são divididas em **seis domínios operacionais**. A matriz a seguir detalha a competência de cada parte, assegurando que não haja zonas de sombra na execução do projeto.

- 1 **Infraestrutura e Plataforma (Core Tecnológico)**
Este domínio abrange a sustentação do *Super App* e dos sistemas de *backend*.

Responsabilidade	GoiásFomento (Institucional)	Parceiro Privado (Executor)
------------------	------------------------------	-----------------------------

Gestão da Plataforma	Aprovação do <i>roadmap</i> de evolução e fiscalização dos SLAs.	Desenvolvimento, manutenção evolutiva e corretiva, e gestão do ciclo de vida do software.
Infraestrutura Cloud	Não aplicável.	Provisão integral de <i>cloud</i> , redundância, <i>backup</i> e planos de contingência (<i>Disaster Recovery</i>).
Integrações (APIs)	Fornecimento de acesso aos sistemas legados da Agência.	Desenvolvimento e sustentação das APIs de conexão com o legado e parceiros externos.

2 Operações Financeiras (Banking e Meios de Pagamento)

Refere-se à execução das transações financeiras reguladas pelo Banco Central.

Responsabilidade	GoiásFomento (Institucional)	Parceiro Privado (Executor)
Conta Digital e BaaS	Definição das regras de negócio para contas de beneficiários, conforme programa governamental.	Abertura, custódia e gestão das contas de pagamento (KYC, Onboarding) sob licença própria.
Emissão de Cartões	Aprovação do <i>layout</i> (visual) e regras de uso dos cartões de benefícios ou de programas governamentais.	Emissão física/virtual (BIN Sponsorship), logística de entrega e processamento das transações.
Adquirência	Credenciamento institucional de clientes e grandes contas públicas.	Captura, liquidação financeira (<i>split</i>), gestão de POS/TEF e antecipação de recebíveis.

3 Crédito e Riscos (Ponto Crítico de Segregação)

Diferenciação clara entre o recurso público (Fomento) e o recurso privado (Parceiros).

Responsabilidade	GoiásFomento (Institucional)	Parceiro Privado (Executor)
Políticas de Crédito Público	Definição exclusiva das linhas, taxas subsidiadas e público-alvo dos programas de financiamento público.	Parametrização das regras no sistema e operacionalização da esteira digital.
Crédito Privado	Não aplicável (risco do parceiro).	Definição da política de risco, <i>funding</i> próprio, análise, concessão e cobrança.
Cobrança e Recuperação	Gestão da cobrança administrativa/judicial da carteira pública.	Execução da régua de cobrança digital (SMS, e-mail, push) e negativação automática.

4 Compliance, Segurança e Dados (LGPD)

Domínio focado na proteção jurídica e cibernética do ecossistema.

Responsabilidade	GoiásFomento (Institucional)	Parceiro Privado (Executor)
Propriedade dos Dados	Titularidade exclusiva dos dados transacionais e cadastrais dos cidadãos e empresas.	Operador de dados (conforme LGPD), responsável pela guarda segura e sigilo.
Segurança Cibernética	Auditoria de segurança e <i>PenTests</i> independentes.	Implementação de SOC (<i>Security Operations Center</i>), criptografia e monitoramento 24/7.
Prevenção à Fraude	Definição de alçadas de risco aceitável.	Execução de monitoramento transacional, PLD/AML e motores antifraude com apoio de IA.

5 Relacionamento e Atendimento

Define responsabilidades de suporte e atendimento, garantindo excelência e agilidade na experiência do usuário.

Responsabilidade	GoiásFomento (Institucional)	Parceiro Privado (Executor)
Atendimento Nível 1 (Triagem)	Fornecimento de <i>scripts</i> e Base de Conhecimento (FAQs) sobre os produtos de fomento e programas governamentais.	Execução Integral (24/7): Atendimento multicanal (Chat, Voz, WhatsApp) para dúvidas de navegação, <i>status</i> de propostas e informações gerais de todos os produtos (públicos e privados).
Atendimento Nível 2 (Técnico/Digital)	Capacitação da equipe do parceiro sobre as regras básicas dos fundos.	Resolução de incidentes da plataforma, suporte à formalização digital (assinatura) e saneamento de dúvidas operacionais.
Atendimento Nível 3 (Especializado)	Resolução de Casos Complexos: Análise de mérito de crédito, renegociações fora da régua padrão e demandas de Ouvidoria.	Escalonamento qualificado: triagem e encaminhamento dos chamados complexos para os analistas da Agência via sistema de <i>tickets</i> .
Ouvidoria	Gestão e resposta final ao cidadão.	Fornecimento de <i>logs</i> , gravações e histórico para subsidiar a resposta da Agência.

6 Marketing, Comercialização e Expansão (*Growth*)

Neste domínio, a parceria combina a credibilidade institucional da Agência com a agilidade comercial do setor privado.

Grupo de Ação	Responsabilidade GoiásFomento (Institucional e Governança)	Responsabilidade Parceiro Privado (Execução e Investimento)
1. Marketing de Lançamento (Setup / Go-to-Market)	Validação Institucional: Aprovação prévia do plano de comunicação, identidade visual e estratégia de lançamento para garantir alinhamento com os valores da Agência.	Investimento Exclusivo (CAPEX): Planejamento e custeio integral das campanhas de lançamento da marca e setup inicial. Nota: Este dispêndio é risco do parceiro e não compõe a base de cálculo de custos dedutíveis.
2. Marketing de Performance e Expansão (Growth)	Governança Orçamentária: Aprovação anual do orçamento de marketing e dimensionamento da força de vendas, fiscalizando o ROI e o respeito ao Teto de Gastos (COPM).	Custo Operacional (OPEX): • Mídia e CRM: Gestão de tráfego pago (<i>Ads</i>), SEO e régua de relacionamento. • Força de Vendas: Contratação e gestão de equipe comercial. Nota: Custos dedutíveis, condicionados à comprovação de dedicação exclusiva da equipe aos produtos do Pequi Digital, vedado o <i>cross-selling</i> de produtos externos.
3. Articulação Institucional (Ecosystem)	Ativação da Rede: Liderança na interlocução com órgãos de governo, prefeituras e entidades de classe (Sebrae, FCDL, Associações) para abertura de canais.	Suporte Operacional: Provisão de estrutura logística, materiais promocionais e equipe de apoio para eventos, feiras e ações de ativação viabilizadas pela articulação da Agência.

4.2 Premissas Econômicas, Potencial de Mercado e Governança

Esta seção estabelece as bases estruturais da parceria, definindo o potencial de escala do negócio e os mecanismos de controle que asseguram a transparência da gestão.

- 1 **Premissa de Investimento e Risco:** O modelo de negócio estrutura-se sob a premissa de **inexistência de aporte financeiro** ou custeio operacional por parte da GoiásFomento. O Parceiro Privado selecionado deverá assumir integralmente os riscos do empreendimento, responsabilizando-se pelos investimentos em desenvolvimento (CAPEX), sustentação tecnológica e custos operacionais (OPEX) necessários à execução do projeto. A remuneração do parceiro será exclusivamente variável, condicionada ao êxito comercial da plataforma.
- 2 **Potencial de Escala (Volumetria Estimada):** Projeções preliminares da GoiásFomento indicam que o ecossistema Pequi Digital possui um potencial volumétrico estimado em até **R\$ 16,7 bilhões anuais** na maturidade plena de todos os módulos.
 - *Nota:* Este indicador possui caráter estimativo para dimensionamento da oportunidade. O Parceiro deve possuir capacidade técnica e financeira para garantir a **escalabilidade da infraestrutura** e a continuidade dos serviços frente a variações de demanda, sem degradação de performance.
- 3 **Governança e Auditoria (Open Book)** Para assegurar a lisura na gestão dos recursos e o cumprimento das obrigações contratuais, a parceria operará sob regime de transparência total:
 - **Reportes Periódicos:** O parceiro deverá disponibilizar relatórios gerenciais (DRE analítico do projeto, fluxo de caixa e indicadores operacionais) que permitam a apuração precisa das receitas e o cálculo da participação da GoiásFomento.
 - **Direito de Auditoria:** A GoiásFomento reserva-se o direito de realizar, a qualquer tempo, **auditorias contábeis, financeiras e sistêmicas** nos registros do parceiro, exigindo acesso irrestrito às bases de dados, contratos e comprovantes de execução referentes ao Pequi Digital.

4.2.1. Diretrizes de Uso da Marca e Infraestrutura Institucional

Para fins de delimitação do escopo da parceria e segregação de receitas, ficam estabelecidas as seguintes diretrizes sobre a estrutura física:

1. **Reserva de Uso Institucional:** A GOIÁSFOMENTO reserva-se o direito exclusivo de utilizar o nome "Pequi Digital" e sua identidade visual em seus espaços institucionais, próprios ou cedidos, para promover ações de divulgação, prospecção de negócios, fomento econômico e relacionamento com instituições públicas e privadas.
 - **Segregação de Receitas:** Quaisquer receitas acessórias decorrentes da exploração física desses espaços institucionais (tais como locação de auditórios, *coworking*, realização de eventos, estacionamento ou concessão de áreas de alimentação), que não decorram diretamente das transações financeiras realizadas na Plataforma Digital objeto da parceria, **não compõem a base de cálculo da Receita Mensal do projeto**, pertencendo exclusivamente ao titular ou gestor do espaço institucional.
 - **Segregação de Despesas:** Da mesma forma, todas as despesas relativas à implantação, reforma, manutenção predial, segurança patrimonial, limpeza e contas de consumo (água, energia) desse espaço físico institucional **não compõem o Custo de Operação da Parceria**, sendo de responsabilidade exclusiva da GOIÁSFOMENTO, não podendo ser deduzidas da remuneração devida ao Parceiro Privado.

2. **Rede de Franquias (Correspondentes):** A GoiásFomento poderá também, a seu exclusivo critério, promover a expansão de unidades de atendimento via modelo de franquias ou correspondentes bancários, a qual seguirá a lógica de mercado, onde os custos de implantação, padronização e adequação do ponto de venda serão custeados exclusivamente pelos PRÓPRIOS FRANQUEADOS ou correspondentes aderentes à rede, isentando a GoiásFomento e o Parceiro Privado de aportes diretos nesta modalidade, salvo remuneração pela originação e gestão de carteiras de clientes e subsídios promocionais estratégicos definidos pelo Comitê de Governança.

4.3 Gestão e Alocação de Riscos

A modelagem da parceria pressupõe o compartilhamento racional de riscos, atribuindo a responsabilidade à parte com melhor capacidade de mitigá-los ou gerenciá-los. A gestão de riscos será um processo contínuo, integrado ao Comitê de Governança do projeto, com revisões trimestrais da Matriz de Riscos e planos de contingência.

4.3.1 Matriz de Alocação de Riscos (Premissas Estruturais)

A GoiásFomento estabelece as seguintes diretrizes irrevogáveis quanto à responsabilização por eventos de risco, as quais deverão ser refletidas na Matriz de Riscos detalhada (ANEXO V) e nas cláusulas contratuais:

- Risco de Demanda e Comercial:
 - **Alocação:** Compartilhada.
 - **Definição:** Variação no volume transacional (TPV) ou na adesão de usuários. O risco é mitigado pelo modelo de remuneração variável (*revenue share*), onde a receita de ambas as partes flutua conforme o êxito do negócio, sem garantia de receita mínima pela estatal.
- Risco Regulatório e Normativo:
 - **Alocação:** Parceiro Privado.
 - **Definição:** Alterações nas normas do Banco Central, CMN, Pix ou legislação tributária. O Parceiro deverá custear e implementar todas as adaptações sistêmicas e operacionais necessárias para manter a conformidade, sem repasse de custos à GoiásFomento.
- Risco Tecnológico e de Obsolescência:
 - **Alocação:** Parceiro Privado.
 - **Definição:** Defasagem tecnológica ou necessidade de atualização arquitetural. O Parceiro garante a evolução contínua (*roadmap*) da plataforma, assegurando que a solução permaneça no estado da arte durante toda a vigência contratual.
- Risco de Crédito (Inadimplência):
 - Segregado por Origem do Recurso:
 - **Crédito Público (Fomento):** Risco integral da GoiásFomento/Estado.
 - **Crédito Privado (Parceiros):** Risco integral da Instituição Financeira Parceira, incluindo fraudes na originação ou inadimplência comercial.
- Risco Operacional, Cibernético e Privacidade (LGPD):
 - **Alocação:** Parceiro Privado.
 - **Definição:** Indisponibilidade sistêmica, falhas de integração, ataques cibernéticos e vazamento de dados. O Parceiro responde integralmente, na condição de **Operador de Dados**, por incidentes de segurança decorrentes de falhas em sua infraestrutura ou de

subcontratados, devendo manter Plano de Continuidade (BCP/DRP) e apólice de seguro cibernético.

- Risco Trabalhista e Previdenciário:
 - **Alocação:** Parceiro Privado.
 - **Definição:** Passivos trabalhistas de equipe própria ou terceirizada. O contrato preverá mecanismos de **retenção cautelar de pagamentos** em caso de não comprovação mensal da regularidade fiscal e trabalhista, afastando a responsabilidade subsidiária da GoiásFomento.

4.3.2 Dinâmica de Revisão e Mitigação

Da Comissão Especial

Deverá ser designada uma Comissão Especial para a Seleção de Parceiro Privado, cujas funções e competências são indicadas a seguir:

- Planejamento e especificação: GEROP/GETEC/ASSEP/GABIN/CONSULTORIA;
- Aquisição e contratação: GEROP/GELIC/GEJUD/GABIN/CONSULTORIA;
- Gestão de Negócio: GEROP/ASSEP/GABIN/CONSULTORIA;
- Especialistas técnicos: GEROP/CONSULTORIA.

Glossário

A

API (Application Programming Interface) — Conjunto de rotinas e padrões que permite a comunicação entre sistemas distintos. No contexto do Pequi Digital, é usada para integração de serviços financeiros e governamentais.

AML (Anti-Money Laundering) — Conjunto de práticas e controles para prevenir lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo.

Anexo Técnico — Documento complementar que detalha aspectos técnicos e funcionais de um edital ou contrato.

B

BACEN (Banco Central do Brasil) — Autoridade monetária responsável pela regulação e supervisão das instituições financeiras e fintechs.

BaaS (Banking as a Service) — Modelo de prestação de serviços bancários por meio de APIs, permitindo que empresas não bancárias ofereçam produtos financeiros licenciados.

BCP/DRP (Business Continuity Plan / Disaster Recovery Plan) — Planos de continuidade e recuperação de desastres, garantindo a operação dos sistemas em caso de falhas críticas.

C

CaaS (Credit as a Service) — Modelo de negócio onde uma empresa oferece a infraestrutura tecnológica e a inteligência de dados necessárias para a concessão de crédito, permitindo que o Pequi Digital ofereça empréstimos operados por parceiros licenciados.

CAPEX (Capital Expenditure) — Despesas de capital ou investimento em bens de capital (desenvolvimento de software, hardware, licenças estruturantes). No contexto da parceria, refere-se aos investimentos iniciais que são de responsabilidade exclusiva do Parceiro Privado.

Chamamento Público — Procedimento administrativo adotado para a seleção de parceiros privados em projetos de cooperação e oportunidades de negócio, fundamentado na Lei nº 13.303/2016, sem o caráter de licitação convencional.

Cloud (Computação em Nuvem) — Infraestrutura tecnológica que permite armazenamento, processamento de dados e execução de serviços de forma remota, escalável e sob demanda.

Compliance — Conjunto de práticas, controles e políticas internas adotadas para garantir a conformidade da operação com leis, regulamentos (como as normas do BACEN) e padrões éticos.

Consignado — Modalidade de crédito pessoal cujo pagamento das parcelas é realizado mediante desconto automático diretamente na folha de pagamento ou benefício do tomador.

Conta Escrow — Conta de custódia ou garantia temporária, gerenciada por um terceiro neutro, utilizada para assegurar a liquidação financeira segura ou a guarda de ativos (como código-fonte) até o cumprimento de condições contratuais.

CVM (Comissão de Valores Mobiliários) — Autarquia federal responsável pela disciplina e fiscalização do mercado de valores mobiliários, incluindo a regulação das empresas de auditoria independente exigidas para validação das contas da parceria.

D

DAST (Dynamic Application Security Testing) — Teste dinâmico de segurança que simula ataques externos a uma aplicação em execução.

DevSecOps — Prática de integração contínua entre Desenvolvimento, Operações e Segurança da Informação.

E

Entidade Registradora: Instituição autorizada pelo Banco Central (como CIP, CERC ou B3) responsável pelo registro centralizado de ativos financeiros e garantias, como recebíveis de cartão.

ERP (Enterprise Resource Planning) — Sistema integrado de gestão empresarial que controla operações administrativas, financeiras e produtivas.

ESG (Environmental, Social and Governance) — Conjunto de práticas empresariais voltadas à sustentabilidade ambiental, responsabilidade social e governança ética.

F

Failover — Mecanismo que garante a continuidade de um serviço em caso de falha de um componente do sistema.

Fundeq / FCO / Fampe — Fundos garantidores e de fomento utilizados em operações de crédito produtivo e social.

G

Gateway de Pagamento — Solução tecnológica que processa transações de pagamento em ambientes digitais (e-commerce, QR Code, etc.)

GovTech — Termo que designa empresas ou soluções tecnológicas voltadas à melhoria dos serviços públicos.

GoiásFomento — Agência de Fomento do Estado de Goiás, responsável por políticas de crédito e desenvolvimento regional.

Governança de Dados — Conjunto de políticas e processos que garantem integridade, segurança e uso ético das informações.

H

Hub Financeiro — Estrutura central que integra múltiplos serviços financeiros e parceiros em um único ambiente digital.

I

IA (Inteligência Artificial) — Conjunto de técnicas computacionais que simulam processos de aprendizado e tomada de decisão humana.

ISO/IEC 27001 — Norma internacional para sistemas de gestão de segurança da informação.

K

KYC (Know Your Customer) — Procedimento de identificação e verificação de clientes para prevenir fraudes e lavagem de dinheiro.

KYB (Know Your Business) — Procedimento de verificação de empresas parceiras, similar ao KYC.

L

LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados – Lei nº 13.709/2018) — Lei que regula o tratamento de dados pessoais no Brasil.

Lei Complementar nº 105/2001 — Dispõe sobre o sigilo das operações de instituições financeiras.

Lei nº 13.303/2016 (Lei das Estatais) — Regula o estatuto jurídico das empresas públicas e sociedades de economia mista.

Lei nº 10.973/2004 (Lei da Inovação) — Estabelece incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica.

LTV (Loan-to-Value): Relação entre o valor do empréstimo concedido e o valor da garantia apresentada. Indicador utilizado na gestão de risco de crédito.

M

Marketplace — Plataforma digital que reúne diversos fornecedores e consumidores de produtos e serviços.

MCI (Master Customer Index) — Índice mestre que consolida registros de clientes em diferentes sistemas.

MDR (Merchant Discount Rate) — Taxa cobrada pelas adquirentes sobre cada transação com cartão.

MoU (Memorandum of Understanding) — Acordo de entendimento entre as partes, de caráter preliminar e não vinculante.

N

NDA (Non-Disclosure Agreement) — Acordo de confidencialidade entre partes envolvidas em um projeto.

NOC/SOC (Network Operations Center / Security Operations Center) — Centros de monitoramento de rede e segurança.

NBO/NBA (Next Best Offer / Next Best Action) — Modelos preditivos utilizados para recomendar ofertas ou ações personalizadas.

NFC (Near Field Communication) — Tecnologia de comunicação por aproximação usada em pagamentos contactless.

OCR (Optical Character Recognition): Tecnologia de reconhecimento óptico de caracteres, utilizada para leitura automática de documentos (RG, CNH) durante o cadastro de usuários.

Onboarding: Processo de cadastro, validação de identidade e entrada de novos usuários ou clientes na plataforma.

Open Finance: Sistema financeiro aberto que permite o compartilhamento padronizado de dados e serviços entre instituições financeiras, mediante consentimento do cliente, favorecendo a integração de ofertas.

OPEX (Operational Expenditure): Despesas operacionais recorrentes necessárias para a manutenção do negócio, como suporte técnico, nuvem, taxas de licença e pessoal

P

PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) — Padrão internacional de segurança para transações com cartões de pagamento.

PCD (Pessoa com Deficiência) — Termo usado para designar recursos de acessibilidade digital e física.

PLD/FT (Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo) — Conjunto de práticas regulatórias obrigatórias no sistema financeiro.

PNO (Plano de Negócio da Oportunidade) — Documento formal que define as metas, prazos e indicadores do projeto.

PoC (Proof of Concept) — Prova de conceito, utilizada para testar a viabilidade técnica de uma solução.

POS (Point of Sale) — Terminal de captura de transações com cartão em pontos de venda físicos.

R

Rastreabilidade — Capacidade de identificar e acompanhar o histórico de transações e operações.

Revenue Share: Modelo de remuneração variável baseado na partilha de receitas entre os parceiros de negócio, conforme o êxito da operação.

Roadmap — Planejamento estratégico de evolução tecnológica de um produto ou sistema.

ROI (Return on Investment): Retorno sobre o Investimento. Métrica usada para avaliar a eficiência e a lucratividade de um investimento.

S

SaaS (Software as a Service) — Modelo de distribuição de software em que as aplicações são hospedadas na nuvem e disponibilizadas aos usuários via internet sob demanda, sem a necessidade de instalação física local.

Sandbox — Ambiente de testes isolado e seguro que permite aos desenvolvedores e parceiros validarem integrações, APIs e funcionalidades com dados fictícios, sem impactar o ambiente de produção real.

SAST (Static Application Security Testing) — Técnica de teste de segurança que analisa o código-fonte da aplicação de forma estática (em repouso) para identificar vulnerabilidades e falhas de segurança antes da execução do software.

SECTI — Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação de Goiás, órgão parceiro institucional no desenvolvimento do ecossistema de inovação do projeto.

SLA (Service Level Agreement) — Acordo de Nível de Serviço estabelecido contratualmente, definindo metas técnicas, prazos de resposta e indicadores de desempenho que o parceiro privado deve obrigatoriamente cumprir.

Smart Settlement (ou Split de Pagamento) — Mecanismo tecnológico que realiza a divisão automática e instantânea dos valores de uma transação financeira entre os diferentes participantes (lojista, plataforma, tributos) no momento da liquidação.

SOC (Security Operations Center) — Centro de Operações de Segurança estruturado para monitorar, detectar, analisar e responder a incidentes e ameaças cibernéticas em tempo real, 24 horas por dia.

SPB (Sistema de Pagamentos Brasileiro) — Infraestrutura e conjunto de regras que interliga as instituições financeiras ao Banco Central do Brasil para a liquidação eletrônica de pagamentos e transferências de fundos.

Sponsorship (BIN Sponsorship) — Modelo de parceria em que uma instituição financeira licenciada "patrocina" (cede o uso de seu BIN e licença) para que uma empresa parceira possa emitir cartões e acessar as redes de pagamento (bandeiras).

Spread — Diferença entre a taxa de juros cobrada de quem toma um empréstimo e a taxa de captação de recursos da instituição financeira; representa a margem bruta da operação de crédito.

Super App — Plataforma digital que integra múltiplos serviços (financeiros, governamentais, *marketplace* e utilitários) em um único aplicativo (*hub*), oferecendo uma experiência de usuário unificada e centralizada.

SaaS (Software as a Service) — Modelo de oferta de software sob demanda, via nuvem.

SAST (Static Application Security Testing) — Teste estático de código-fonte para identificar vulnerabilidades antes da execução.

SECTI (Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação) — Órgão estadual de fomento à inovação e tecnologia.

SLA (Service Level Agreement) — Acordo de nível de serviço, definindo metas e indicadores de desempenho.

SOC (Security Operations Center) — Estrutura responsável por monitorar e responder a incidentes de segurança digital.

SPB (Sistema de Pagamentos Brasileiro) — Infraestrutura que interliga as instituições financeiras para liquidação de transações no país.

Super App — Aplicativo que integra múltiplos serviços (financeiros, sociais, marketplace) em um único ambiente.

T

TEF (Transferência Eletrônica de Fundos) — Sistema de captura de transações eletrônicas em estabelecimentos comerciais.

Tokenização — Substituição de dados sensíveis (como números de cartão) por identificadores criptográficos.

TPV (Total Payment Volume): Volume Total de Pagamentos. Indicador que soma o valor financeiro bruto de todas as transações processadas pela plataforma em um período.

Turn-Key: Modalidade de contrato em que o fornecedor é obrigado a entregar o projeto integralmente pronto para operar ("chave na mão"), assumindo todas as etapas de implantação.

W

WCAG (Web Content Accessibility Guidelines) — Conjunto de normas internacionais para acessibilidade digital.

White Label — Modelo em que uma solução é operada por terceiros sob a marca do contratante.