

**BANCO DO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE**  
**LOTERIA DO ESTADO DE SERGIPE**

**PROCEDIMENTO DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE 04/2024**

**1. INTRODUÇÃO**

- 1.1. Conforme Lei Estadual nº 9.440 de 12 de abril de 2024, o Banco do Estado de Sergipe S.A. (“Banese”) foi autorizado a planejar, organizar e explorar/operar o serviço público de loteria no Estado de Sergipe, inclusive por meio de subsidiária.
- 1.2. Nesse contexto, o Banese busca um parceiro (“Parceiro”) para exploração e operação do negócio de loterias no Estado de Sergipe, nas modalidades: passiva, de prognóstico (específico, numérico e esportivo), instantânea e quota fixa, em meio físico e digital (“Negócio”).
- 1.3. Este documento apresenta as diretrizes para a participação no processo de seleção do Parceiro pelo Banese.

**2. OBJETO**

- 2.1. O Banese criará uma subsidiária destinada à exploração do Negócio pelo prazo de 20 anos. O Parceiro poderá participar da sociedade desta nova subsidiária como acionista/quotista (“Parceria”).
- 2.2. É esperado que o Parceiro aporte os seguintes ativos na Parceria: (i) conhecimento do Negócio (*Know-how*), (ii) tecnologia (para operacionalização do Negócio) e (iii) capital (caixa).
- 2.3. Além do direito de exploração, o Banese também poderá aportar na Parceria o direito de uso ou exploração (i) da marca (a ser definida), (ii) da rede de agências e correspondentes e (iii) de sua carteira de clientes.
- 2.4. Conforme abordado adiante neste documento, as participações do Banese e Parceiro serão objeto de negociação futura.
- 2.5. Os interessados nesta Parceria deverão manifestar interesse conforme diretrizes apresentadas neste documento, bem como, futuramente, caso solicitado, apresentar proposta e outros documentos.
- 2.6. O Parceiro poderá manifestar interesse individualmente ou em conjunto com outras empresas, porém limitado a apenas uma manifestação por grupo econômico.

### 3. DOS CRITÉRIOS E RESPONSABILIDADES

#### 3.1. PARCERIA

3.1.1. A Parceria será firmada considerando que o Banese terá participação majoritária sobre as quotas da sociedade criada. No entanto, a estrutura societária em termos de percentuais de participação e decisões operacionais, serão definidas e detalhadas a partir do acordo de acionistas.

3.1.2. As principais atividades que serão de responsabilidade da Parceria estão descritas abaixo:

- I. Criação e implementação de modalidade lotérica passiva, que de acordo com o decreto nº 159 de 28/09/2022, refere-se a produtos em que o apostador adquire bilhete já numerado.
- II. Criação e implementação de modalidade de prognósticos numéricos, que de acordo com o decreto nº 159 de 28/09/2022, refere-se a produtos em que o apostador tenta prever quais serão os números sorteados no concurso.
- III. Criação e implementação de modalidade de prognósticos específicos.
- IV. Criação e implementação de modalidade de prognósticos esportivos, que de acordo com o decreto nº 159 de 28/09/2022, refere-se a produtos em que o apostador tenta prever o resultado de eventos esportivos.
- V. Criação e implementação de modalidade lotérica de resultado instantâneo, que de acordo com o decreto nº 159 de 28/09/2022, refere-se a produtos que apresentam, de imediato, se o apostador foi ou não contemplado com alguma premiação;
- VI. Criação e implementação de prognóstico esportivo de quota fixa, que de acordo com o decreto nº 159 de 28/09/2022, refere-se a produtos que consistem em sistema de apostas relativas a eventos reais de temática esportiva, em que é definido, no momento de efetivação da aposta, quanto o apostador pode ganhar em caso de acerto do prognóstico.
- VII. Estruturação, implantação e manutenção dos produtos acima em canais de venda físicos e digitais.
- VIII. Implementação de soluções de impressão técnica e especializada, bem como estocagem com segurança e logística.
- IX. Desenvolver e gerenciar canais de distribuição.
- X. Implantação e manutenção da plataforma de loterias e integração com a plataforma de gestão e meios de pagamento do Banese.
- XI. Execução de ações de comunicação e publicidade para divulgação dos produtos lotéricos.
- XII. Pagamento de prêmios aos apostadores contemplados.

- XIII. Pagamento de impostos, *royalties* ou quaisquer outras obrigações referentes ao negócio.
- XIV. Implementação de política de jogo responsável.

3.1.3. A receita da Parceria caracteriza-se como a arrecadação bruta após a premiação distribuída e repasse ao Governo do Estado de Sergipe.

3.1.4. Em razão da exploração dos serviços lotéricos estaduais, a Parceria deverá repassar ao Governo do Estado de Sergipe, no mínimo, 5% da arrecadação bruta (Gross Gaming Revenue – GGR).

3.1.5. A distribuição dos resultados da Parceria (e.g. dividendos) será definida em acordo entre os sócios (Banese e Parceiro), considerando suas respectivas participações societárias.

## 3.2. PARCEIRO

3.2.1. O Parceiro deverá ter a capacidade de execução das seguintes atividades:

### I. Gestão dos planos de jogos

- a. Implementar e manter os produtos de Loterias, passiva, de prognóstico (específico, numérico e esportivo), instantânea e quota fixa, em meio físico e digital;
- b. Definir aspectos financeiros dos produtos do Negócio;
- c. Estabelecer regras e parâmetros para os produtos do Negócio; e
- d. Disponibilizar ofertas e campanhas para os produtos do Negócio.

### II. Captação de apostas

- a. Realizar a movimentação diária dos canais físicos e digitais de apostas;
- b. Apurar montantes de apostas por segmento dos produtos do Negócio; e
- c. Tratar quaisquer ocorrências advindas das captações de apostas nos produtos do Negócio.

### III. Realização de extração/sorteio

- a. Realizar os sorteios e a extração dos números sorteados;
- b. Controlar os sorteios que serão realizados ao vivo; e
- c. Divulgar os resultados dos sorteios.

### IV. Realização de premiação

- a. Gestão de prêmios;
- b. Realizar o cálculo das premiações;
- c. Controlar as regras e parâmetros de pagamento;
- d. Controlar os prêmios prescritos; e
- e. Premiar os ganhadores.

- V. Gestão de Marketing e Inteligência de Mercado
  - a. Gerenciar a comunicação digital da Parceria;
  - b. Gerenciar o marketing e divulgação da Parceria;
  - c. Monitorar mercado e tendências do setor de loterias; e
  - d. Monitorar potenciais sinergias que possam surgir entre banco e loterias.
  
- VI. Gestão de Riscos
  - a. Realizar constante análise do Negócio para mitigar quaisquer riscos da operação;
  - b. Realizar atividades para estar em conformidade com regulamentos nacionais e internacionais, inclusive regras de compliance;
  - c. Definir regras de jogo responsável;
  - d. Implementar e acompanhar controles de prevenção a lavagem de dinheiro;
  - e. Controlar lotes de bilhetes;
  - f. Controlar exigências do Conselho de Controle de Atividades Financeiras – COAF; e
  - g. Divulgar e monitorar o jogo seguro.
  
- VII. Gestão de Tecnologia
  - a. Gerir arquitetura corporativa da tecnologia;
  - b. Gerir a infraestrutura da tecnologia;
  - c. Gerir projetos de melhoria;
  - d. Realizar a sustentação da plataforma da tecnologia;
  - e. Manter os portais digitais e os físicos onde a tecnologia estará instalada; e
  - f. Gerir as integrações da tecnologia com outros departamentos operacionais da Parceria (ex. Financeiro e sistemas do Banese).

3.2.2. Não obstante aos itens já mencionados anteriormente, o Parceiro também deverá ter a capacidade de:

- I. Realizar a interação entre o sistema e o usuário final, através de uma interface gráfica intuitiva de informações para os usuários. Entende-se que sua abrangência incorpora os usuários internos (administradores e operadores), os apostadores (Gestão de Jogos e Portal), o Estado e Poder Público (relacionamento institucional), os Correspondentes Bancários e os Clientes Mulvi Pay (estabelecimentos comerciais que utilizam o meio de pagamento da Mulvi). Adicionalmente, o sistema deve ter uma interface *web* que se ajusta de maneira eficaz a diferentes dispositivos móveis como smartphones e tablets e estar preparada para orquestração omnicanal.
  
- II. Gerenciar processos, regras de negócio e funcionalidades principais atendendo às necessidades sistêmicas requeridas para operação de loterias. A arquitetura dos softwares deverá – preferencialmente - utilizar tecnologias modernas projetadas para se integrarem



facilmente na nuvem, permitindo que cada serviço execute suas tarefas de forma independente.

- III. Suportar auditoria completa da solução, garantindo que operações com dados pessoais ou críticas sejam registradas e possam ser revisadas conforme necessário.
- IV. Gerir e armazenar os dados processados/gerados pelo software de loterias, garantindo sua disponibilidade e integridade. Além da informação originada e requerida pela plataforma *core*, outras fontes e destinos de informações poderão ser requeridos. É importante que a solução técnica preveja integração de dados com as bases analíticas do Banese, para permitir ter visão 360 do cliente e também para permitir automatização de processos, como por exemplo, o de consolidação financeira.
- V. Fornecer diferentes tipos de serviços que sustentam a operação do Negócio de loterias, como conciliação de pagamentos e monitoramento das operações de negócio. A solução deve oferecer meios de integração com outros sistemas e aplicativos de *backoffice*, incluindo a capacidade de buscar informações, compartilhar dados e iniciar ações e processos internos conforme necessário.
- VI. Fornecer a base técnica necessária para execução da solução que viabilizará os produtos de loterias do Negócio, e conter os componentes de segurança para a gestão e administração dos ativos de informação da organização. A solução deve ser, preferencialmente, *cloud-native* para suprir as necessidades de integração de serviços, de escalabilidade e de elasticidade. A infraestrutura deve seguir recomendação do fornecedor da Parceria mas é crítico obter *inputs* da equipe técnica do Banese para incorporar possíveis requisitos complementares àqueles indicados pelo desenvolvedor do *software core*.
- VII. Realizar validação de identidade, *onboarding* de usuários, validação de documentos, validação biométrica, validação de endereços e qualquer outro processo que garanta os princípios de KYC (*Know your Customer/Conheça seu Cliente*).
- VIII. Fornecer mecanismos de defesa em camadas (*Defense in Depth*) para proteção contra ataques cibernéticos, incluindo, mas não limitado a: *firewalls*, sistemas de detecção e prevenção de intrusões e soluções de *antimalwares* atualizadas.
- IX. Realizar testes de penetração e avaliações de vulnerabilidade periodicamente com relatórios detalhados e planos de ação para mitigação de riscos identificados.
- X. Garantir alta disponibilidade operacional e fornecer um plano de recuperação de desastres que permita a restauração de operações críticas.
- XI. Estar conforme com a LGPD, implementando um sistema de gestão de consentimento de usuários e garantindo que todos os dados



pessoais processados pela solução estejam seguros tanto em repouso quanto em trânsito.

### 3.3. BANESE

3.3.1. O Banese poderá disponibilizar os seguintes ativos para a Parceria:

- I. Sua rede de agências, como canal físico para implementação e distribuição de produtos do Negócio.
- II. Sua carteira de clientes Pessoa Física para explorar a venda cruzada dos produtos do Negócio;
- III. Integração tecnológica para oferecer os produtos do Negócio nos canais digitais do Banese.
- IV. Soluções de pagamento (*cash in*, *cash out*, conta digital, adquirência, POS Mulvi Pay, etc..) através da Mulvi, instituição de pagamento do conglomerado Banese.
- V. Acesso aos clientes Pessoa Jurídica da Mulvi, para oportunidades de explorar a distribuição dos produtos do Negócio em seus estabelecimentos comerciais.

## 4. PROCESSO DE QUALIFICAÇÃO E SELEÇÃO DO PARCEIRO

4.1. A seleção da empresa interessada para a Parceria descrita neste documento dar-se-á conforme as etapas a seguir.

### 4.2. Manifestação de interesse

4.2.1. Para participação no processo de seleção, os interessados deverão encaminhar e-mail para o endereço [br\\_banese.loteria@pwc.com](mailto:br_banese.loteria@pwc.com) com os dados cadastrais da(s) empresa(s) interessada(s) (razão social, endereço e CNPJ ou equivalente), do(s) representante(s) legal(is) (nome completo e CPF ou equivalente) e e-mail(s) do(s) responsável(is) pela coordenação do processo de qualificação e seleção do Parceiro por parte da(s) interessada(s).

4.2.2. Serão aceitas manifestações de interesse recebidas até as 23:59:59 (horário de Brasília) de 17/05/2024.

4.2.3. Após a manifestação de interesse, as partes deverão atender aos prazos estipulados no CRONOGRAMA DO PROCESSO (conforme apresentado no item 5).

### 4.3. Interações e disponibilização de informações

4.3.1. Uma vez observada a coerência do objeto social e/ou operações da interessada com o objeto do Negócio, será solicitada a assinatura de um

Acordo de Confidencialidade para início do compartilhamento de informações.

- 4.3.2. Após a assinatura do Acordo de Confidencialidade, iniciarão as interações entre as partes e disponibilização de informações acerca do Negócio e Parceria, como o Memorando de Informações contendo os principais aspectos e premissas do plano de negócios.
- 4.3.3. Conforme CRONOGRAMA DO PROCESSO, as partes terão um período determinado, sem possibilidade de prorrogação por parte do interessado, para que sejam tiradas as dúvidas necessárias para a elaboração e envio das Propostas Não Vinculantes.
- 4.3.4. Para seguir no processo de seleção do Parceiro, os interessados deverão disponibilizar ao Banese e seus assessores suas Propostas Não Vinculantes, conforme diretrizes apresentadas a seguir, no prazo indicado no CRONOGRAMA DO PROCESSO, sem possibilidade de prorrogação por parte do interessado.

#### 4.4. Fase de qualificação

- 4.4.1. A qualificação dos potenciais parceiros para a fase seguinte (qual seja, a etapa de elaboração e envio da proposta vinculante), será feita com base nas Propostas Não Vinculantes enviadas pelos proponentes que, minimamente, deverá dispor sobre os seguintes aspectos:
  - I. ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA - descrição da abrangência geográfica do proponente em mercado nacional e internacional. O entendimento do mercado nacional é um fator relevante na determinação de seleção, pois revela o entendimento macroeconômico, do cenário regulatório e de regras de *compliance* brasileiras em torno da exploração de apostas lotéricas e esportivas no Brasil.
  - II. EXPERIÊNCIA COM O SERVIÇO DE EXPLORAÇÃO DE LOTERIAS - descrição das experiências que o proponente possui com o serviço de exploração de loterias e apostas esportivas. O principal pilar para a parceria é a expertise do parceiro na exploração do serviço de loterias e apostas esportivas. Esse critério relaciona-se à detenção do conhecimento técnico e da plataforma tecnológica de jogos lotéricos e de quota fixa por parte do parceiro.

Em uma perspectiva de cadeia de valores, espera-se que o parceiro tenha capacidade para os seguintes aspectos operacionais:

1. Gestão dos planos de jogos;
2. Captação de apostas;
3. Extração/Sorteios;
4. Premiação;
5. Gestão de marketing e inteligência de mercado;

6. Gestão de riscos; e
  7. Gestão de tecnologia.
- III. LICENÇAS - descrição de quais licenças, certificados de associações lotéricas e de apostas esportivas a operação do proponente possui. Neste item, o proponente deverá demonstrar que está em conformidade com a legislação e que tem condições de prestar o serviço de exploração desse mercado. Também poderão ser apresentados documentos que comprovem a participação em associações de lotéricas que possuam princípios éticos em jogo seguro e responsável. Como exemplo de associação, pode ser apresentada a filiação à *World Lottery Association* (WLA), associação global do setor.
- IV. RELAÇÃO DE PRODUTOS FÍSICOS E DIGITAIS - descrição de quais produtos lotéricos e de apostas esportivas a operação do proponente oferta via canais físicos e digitais. Tendo em vista o plano de negócios para o projeto de loterias, é importante que o parceiro tenha capacidade para a oferta de produtos via canais físicos e digitais.
- Vale ressaltar que este critério se relaciona às sinergias com os pontos de vendas que o Banese já possui atualmente, dessa forma, haverá sinergias a serem capturadas no processo de atendimento aos clientes de jogos com a estrutura de atendimento do banco.
- V. TECNOLOGIA - descrição dos principais aspectos da tecnologia do proponente, como (i) tecnologia própria ou terceirizada; (ii) se a tecnologia é flexível para o atendimento das demandas da parceria; (iii) quais são os mecanismos de cibersegurança das operações atuais do parceiro; e (iv) se as operações estão em concordância com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).
- A tecnologia a ser aportada pelo proponente influencia na aderência dos produtos no Estado de Sergipe e em uma melhor execução na operação de exploração de serviços lotéricos e de apostas esportivas.
- VI. GOVERNANÇA E COMPLIANCE - informar sobre a abrangência de aspectos de governança e compliance, prevenção à lavagem de dinheiro, mecanismos de conheça seu cliente, etc.
- VII. CAPACIDADE FINANCEIRA – demonstrar capacidade financeira para, eventualmente, aportar capital (caixa) na empresa.

#### 4.5. Fase de seleção

- 4.5.1. Os proponentes que tenham superado a fase de qualificação, deverão encaminhar a Proposta Vinculante conforme estipulado no CRONOGRAMA DO PROCESSO e diretrizes a serem compartilhadas ao longo do processo.
- 4.5.2. Após o recebimento da Proposta Vinculante, será requerido que o Parceiro apresente formalmente a sua proposta, podendo ser de forma presencial ou remota.



4.5.3. A Proposta Vinculante passará por processo de classificação, que além dos tópicos considerados na fase de qualificação, apresentados no item 4.4.1, também deverá dispor sobre outros aspectos vinculados às questões financeiras, societárias e de governança relacionados à Parceria. Estes aspectos serão indicados após a assinatura do Acordo de Confidencialidade, conforme estipulado no CRONOGRAMA DO PROCESSO.

4.5.4. Após essa etapa, os proponentes serão comunicados sobre os resultados do processo de seleção e os representantes legais das partes (proponente selecionado e Banese) irão iniciar o processo de negociação para formalizar a Parceria.

#### 4.6. Processo de negociação

4.6.1. Se aplicável, processo de diligência entre as partes.

4.6.2. Discussão dos termos contratuais da Parceria (contrato de compra e venda, estatuto social, acordo de acionistas, ou outros documentos, se houver).

### 5. CRONOGRAMA DO PROCESSO

5.1. O processo de identificação do Parceiro, conforme descrito neste documento, deverá seguir os seguintes prazos definidos:

<b>Etapa do processo</b>	<b>Prazo</b>
Manifestação de interesse	17/05/2024
Assinatura do Acordo de Confidencialidade	24/05/2024
Interações entre as partes para a disponibilização de informações complementares e diretrizes para elaboração das Propostas	14/06/2024
Envio das Propostas Não Vinculantes	24/06/2024
Análise das Propostas Não Vinculantes e qualificação dos proponentes	02/07/2024
Envio e apresentação da Proposta Vinculante	16/07/2024
Análise das Propostas Vinculantes e seleção do proponente	23/07/2024
Fase de negociação, incluindo diligências e discussão de instrumentos societários	A depender*
Assinatura de instrumentos societários para formalização da Parceria	

\*A depender do andamento do processo de negociação entre as partes.

5.2. Os prazos acima poderão ser alterados pelo Banese.