

As Compras públicas de inovação



23 DE NOVEMBRO DE 2023

IMPIC

Direitos reservados



Definições e conceitos afins

Inovação, é a “implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas”.

(**Manual de Oslo 3ªEd., OCDE, 1997**)

Inovação, é «a implementação de um produto, serviço ou processo novo ou significativamente melhorado, incluindo mas não limitado aos processos de produção ou construção, um novo método de comercialização, ou um novo método organizacional nas práticas empresariais, na organização do local de trabalho ou nas relações externas, nomeadamente com o objetivo de ajudar a resolver os desafios sociais ou de apoiar a Estratégia Europa 2020 para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo»;

(**Diretiva 2014/24/EU**)

Definições e conceitos afins

Tipos de Inovação segundo o **Manual de Oslo**

1- Inovações de produto

2- Inovações de processo

3- Inovações organizacionais

4- Inovações de *marketing*



Definições e conceitos afins

Categoria	Designação	Descrição	Impacto
D	Incremental	Produzem-se de forma mais ou menos sequencial, tendo isoladamente efeitos pouco significativos. Todavia já provoca ganhos de produtividade.	Melhoria gradual de produtos, processos e serviços
C	Radical	Autênticas clivagens face a situações anteriores	Modificação profunda num produto, processo
B	Novos subsistemas tecnológicos	Constelações de inovações técnicas e economicamente correlacionadas	Emergência de novos setores de atividade ou de novos produtos e/ou novos processos
A	Novos paradigmas Tecnoeconómicos	B+C+D	Alteração total da estrutura produtiva da sociedade

Atividades de I&D

1. As atividades de I&D têm o objetivo de criar novo conhecimento, isto é, de inovar. A inovação encontra-se na resolução de incertezas a nível tecnológico e/ou científico relativamente a um problema, cuja solução não é óbvia perante as ferramentas e conhecimento obtidos até então (Djellal et al., 2003).
2. Os projetos de investigação e desenvolvimento (I&D) são fundamentais para o progresso e competitividade das empresas, permitindo-lhes aumentar o conhecimento, através de trabalho criativo, e também, utilizá-lo no desenvolvimento de novas aplicações e/ou produtos, individualmente ou em consórcio, que poderão valorizar no mercado.
3. Os projetos de I&D estão sujeitos a vários fatores de incerteza que podem influenciar os resultados esperados. A natureza destes fatores pode ser tecnológica, financeira, social, política, etc.

Projeto de I&D – maturidade Tecnológica (TRL)

- Níveis de maturidade tecnológica (TRL – *Technology Readiness Level*)

Investigação fundamental	Investigação industrial	Desenvolvimento experimental	Comercialização
• TRL 1 - Princípios básicos observados	• TRL 2 — Formulação do conceito tecnológico; • TRL 3 — Prova de conceito experimental; • TRL 4 — Validação da tecnologia em laboratório;	• TRL 5 — Validação de tecnologia em ambiente relevante (semi-industrial); • TRL 6 — Demonstração da tecnologia em ambiente relevante (semi-industrial); • TRL 7 — Demonstração do protótipo do sistema em ambiente operacional; • TRL 8 — Sistema completo e qualificado	• TRL 9 – Sistema aprovado em ambiente de produção de série

Projeto de I&D - Fases Ideia De projeto

Ideia de
Projeto

- **Avaliar a viabilidade / potencial da Ideia**
- Critérios de avaliação:
 - Viabilidade técnico-económica,
 - Requisitos legais, sociais, tecnológicos, financeiros
 - Enquadramento na estratégia da empresa
 - Relação entre investimento previsto e retorno esperado
 - Capacidade técnica de implementação
 - Potencial inovador da ideia

Projeto de I&D -Planeamento e Implementação

Planeamento e Implementação

Plano de projeto (Proj. individual ou em consórcio)

- **Descrição** do projeto com identificação do **problema a resolver** e objetivos a atingir;
- Descrição do **estado da arte** e da **metodologia** de investigação a implementar,
- Avaliação de **riscos** técnico-científicos, condições de gestão, condições tecnológicas, relações externas (clientes, concorrentes, fornecedores, parceiros, legislação)
- **Vantagem competitiva** para a empresa e benefícios expectáveis.
- **Planeamento e calendarização das atividades** a desenvolver, incluindo as de verificação e validação
- Identificação do **gestor e da equipa de projeto** com atribuição clara de tarefas e funções.
- **Recursos e competências** técnicas necessárias,
- **Resultados esperados** (incluindo milestones),
- Métodos de controlo das alterações e **medidas corretivas** de desvios

Projeto de I&D -Avaliação e proteção de Resultados

Avaliação de resultados

- **Avaliação de resultados** dos objetivos definidos no plano do projeto
- **Lições aprendidas**
- **Necessidades adicionais de I&D** / demonstração e validação industrial

Proteção de resultados

- Proteção de **Direitos de Propriedade Intelectual**:
- (1) **Propriedade Industrial**: Patente, modelo de utilidade, marcas e logótipos, desenhos e modelos,
- (2) **Direitos de autor**: direitos de autor, direitos conexos, software e bases de dados,
- Segredos industriais e comerciais

“Compra Pública de Inovação” - Conceito

A “Compra Pública de Inovação” abrange **(1) aquisições de I&D (CPC), (2) contratos públicos que adquiram uma combinação de I&D e as soluções inovadoras resultantes, e (3) contratos públicos de soluções inovadoras (COM 2018) 3051.**

(1- CPC) e (2): Compra de serviços de I&D para Produto, Serviços, Processos, que não existam no mercado ;

(3): Atua como 1º comprador de produto ou serviço que é novo no mercado e contem características de novidade substanciais.

Procedimentos pré-contratuais para comprar inovação

Designação	Característica	Adequado para a CPI
Ajuste Direto	Convite a um operador económico que apresenta uma proposta	Não
Consulta prévia	Convite a pelo menos três operadores económico que apresentam propostas	Não
Concurso público	Publicação de anúncio no DRE (e no JOUE acima dos limiares comunitários) em que se apresentam propostas (abaixo dos limiares comunitários podem ser negociadas))	Não
Concurso limitado por prévia qualificação	Publicação de anúncio no DRE (e no JOUE acima dos limiares comunitários) em que se começam por apresentar candidaturas e posteriormente propostas	Não
Procedimento de negociação	Publicação de anúncio sempre no DRE e no JOUE em que se começam por apresentar candidaturas e posteriormente propostas, as quais são objeto de negociação	Sim
Diálogo concorrencial	Publicação de anúncio sempre no DRE e no JOUE em que se começam por apresentar candidaturas, depois soluções que serão objeto de diálogo e posteriormente propostas, dos que apresentaram soluções que tenham sido admitidas	Sim
Parceria para a inovação	Publicação de anúncio sempre no DRE e no JOUE em que se começam por apresentar candidaturas, depois propostas de projetos de investigação e desenvolvimento as quais são objeto de negociação e posteriormente o estabelecimento da parceria com um ou vários concorrentes	Sim

Procedimentos pré-contratuais para comprar inovação



Procedimentos pré-contratuais para comprar inovação

PCP – Pre-commercial procurement

Contratação excluída (Artigo 5º nº 4 j) do CCP)

Contratos de aquisição de serviços de investigação e desenvolvimento, exceto os contratos de investigação e desenvolvimento com os códigos CPV 73000000-2 a 73120000-9, 73300000-5, 73420000-2 e 73430000-5 em que se verifiquem cumulativamente as seguintes condições:

- i) Os resultados destinam-se exclusivamente à entidade adjudicante, para utilização no exercício da sua própria atividade;**
- ii) O serviço prestado é integralmente remunerado pela entidade adjudicante.**

Procedimentos pré-contratuais para comprar inovação

Procedimento pré-comercial	Parceria para a inovação
A entidade adjudicante precisa de uma solução, com I&D que não é tão exclusiva ou especializada, que tenha de ser desenvolvida unicamente para ela, havendo pelo contrário um amplo leque de outros potenciais clientes.	A entidade adjudicante precisa de uma solução, com I&D, em que será a única a quem a potencial solução sirva.
Os direitos de propriedade intelectual ficam com os operadores económicos.	Os direitos de propriedade intelectual ficam, em princípio com o ente público
As empresas que desenvolveram produtos fora do âmbito da PCP ainda podem candidatar-se a contratos de implementação (PPI).	Apenas as empresas cuja I&D foi financiada pela parceria podem ganhar o contrato para implementação
O compromisso da implementação só é necessário “depois” de as provas experimentais demonstrarem que as soluções desenvolvidas no âmbito da PCP são efetivamente melhores do que outras existentes no mercado.	Não é possível escolher o procedimento de concurso mais apropriado ou alterar substancialmente os requisitos para a fase de implementação com base nos ensinamentos retirados da fase de I&D.

Artigo 29º do Código dos Contratos Públicos

Escolha do procedimento de negociação e do diálogo concorrencial

1 - A entidade adjudicante pode adotar o procedimento de negociação ou o diálogo concorrencial quando:

- a) As suas necessidades não possam ser satisfeitas sem a adaptação de soluções facilmente disponíveis;
- b) Os bens ou serviços incluírem a conceção de soluções inovadoras;

...

Procedimentos pré-contratuais para comprar inovação

Procedimento de negociação	Diálogo Concorrencial
As especificações técnicas ou funcionais já constam do caderno de encargos, podendo na fase de negociação de propostas serem negociados os atributos da proposta, havendo uma proposta final após a conclusão das negociações. As soluções pretendidas já constam no início do procedimento	Só após a negociação das soluções apresentadas é que se vai elaborar o caderno de encargos (artº 207º nº 3 do CCP). O diálogo com os candidatos antes da definição das especificações técnicas, tem permitido a aquisição de tecnologia mais recente e a um preço mais reduzido.
Sabe-se o que se quer e genericamente como se quer, permitindo-se aos concorrentes apresentar termos ou condições e atributos que melhor satisfaçam o interesse público	Sabe-se o que se quer mas não se sabe como conseguir o que se quer permitindo-se aos candidatos que auxiliem na elaboração do caderno de encargos
Podem apresentar proposta todos os candidatos selecionados	Só podem apresentar proposta os candidatos selecionados cujas soluções tenham sido aceites



OBRIGADO
Fernando Batista





Av. Júlio Dinis
N.11
1069 -10 Lisboa ·
Portugal

T: +351 217
946 700
F: +351 217
946 790

geral@impic.p
t
www.impic.pt