

# PRO URE+i

CENTRO DE COMPETÊNCIAS  
COMPRAS PÚBLICAS DE INOVAÇÃO

Portugal

UMA INICIATIVA:



COFINANCIADO POR:





# Workshop Temático de Compras Públicas de Inovação

Capacitação de Dirigentes Municipais –  
Câmara Municipal de Lisboa

21 de março de 2023

UMA INICIATIVA:



# ÍNDICE

- ✓ O centro de competências  
Missão, objetivos e equipa técnica
- ✓ Motivação do workshop
- ✓ Objetivos
- ✓ Agenda
- ✓ Serviços a participar
- ✓ Apresentações
  1. Sensibilização e conceitos.
  2. Enquadramento legal – como comprar Inovação.
  3. Abordagem metodológica – estudo de caso.
- ✓ Avaliação e resultados



# O CENTRO DE COMPETÊNCIAS

## Missão

Promover a contratação pública de Inovação (CPI) em Portugal, através da sensibilização sobre as vantagens desta contratação estratégica, facilitando a expansão do conhecimento sobre CPI em todas as entidades adjudicantes públicas, e atuando no sentido da melhoria de condições de mercado para aproximar a oferta e a procura.

## Objetivos

- Criar uma comunidade nacional de CPI;
- Aumentar a consciencialização sobre as vantagens e oportunidades da CPI em Portugal;
- Alavancar a mudança do estatuto de baixo desempenho nacional na CPI.

## Equipa técnica

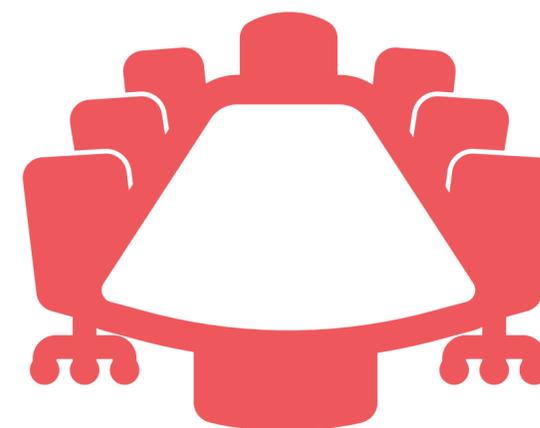
- Dra. Sandra Simões (IMPIC)
- Dr. Fernando Baptista (IMPIC)
- PhD, Eng. Luís Ferreira (ANI)
- Dra. Alexandra Rodrigues (IMPIC)
- Dra. Carolina Morais (ANI)
- Dra. Sandra Mascarenhas (IMPIC)

# MOTIVAÇÃO DO WORKSHOP

- O workshop Temático de Compras Públicas de Inovação - Capacitação de Dirigentes da Câmara Municipal de Lisboa pretendeu **reunir uma primeira comunidade** de serviços da Câmara Municipal de Lisboa, **com interesse em CPI**, por forma a potenciar decisões mais informadas no domínio das compras de inovação, partilha de experiências e reforço da colaboração entre os serviços presentes.
- Pretendeu-se consolidar uma dinâmica de aprendizagem dentro desta comunidade e aferir sobre as **necessidades de apoio à contratação pública de inovação** bem como à **identificação de boas práticas com interesse e lacunas**, no contexto da promoção da CPI. Neste workshop, pretendeu-se ainda, consolidar junto dos dirigentes municipais presentes o enquadramento legal disponível para “comprar inovação” em Portugal.

# OBJETIVOS DO WORKSHOP

- Reunir uma comunidade de dirigentes municipais, com interesses na compra pública de inovação;
- Sensibilizar para a importância das compras públicas de inovação e para os seus conceitos-chave;
- Partilhar com esta comunidade, as atividades do Centro de Competências Procure+i na compra pública de inovação;
- Apresentar o enquadramento legal de como “comprar inovação” em Portugal;
- Partilhar metodologias, identificar necessidades e eventuais constrangimentos já sentidos pelas entidades públicas, enquanto compradoras de inovação e antecipar de forma pedagógica aprendizagens úteis para futuras compras.



## WORKSHOP TEMÁTICO DE COMPRAS PÚBLICAS DE INOVAÇÃO

# AGENDA

### I. Informação prática

Local – sede do IMPIC

Morada: Av. Júlio Dinis 11, 1069-010 Lisboa

Este workshop de capacitação decorreu entre as 13:00 e as 18:00, com a participação de cerca de 20 pessoas. Teve início com um almoço de trabalho a que se seguiu a apresentação de um bloco I expositivo com três módulos: i)

Sensibilização e conceitos, ii) Enquadramento legal – como comprar inovação, iii)

Abordagem metodológica - Estudo de Caso. Após este bloco expositivo decorreu um bloco II de oficina onde os participantes desenvolveram atividade prática. As atividades prosseguiram com um período de discussão e debate, findo o qual, os trabalhos foram concluídos como um momento de avaliação.

### II. Agenda

12h30	Receção dos participantes
13.00	Boas vindas Almoço volante de trabalho
14:00	Exposição: Conceitos
14:15	Exposição: Como se compra inovação
14:35	Exposição: Estudo de Caso (metodologia – 3 fases)
15:10	Intervalo (coffee-break)
15:20	Divisão em grupos: Exercícios – estudo de caso
15:55	Discussão e debate
16.35	Avaliação e síntese /esclarecimentos
17.15	Inquérito de satisfação
17h30	Encerramento

# SERVIÇOS A PARTICIPAR

- Divisão de Planeamento e Controlo Operacional
- Direção Municipal de Ambiente, Estrutura Verde, Clima e Energia
- Departamento de Saúde, Higiene e Segurança
- Departamento de Sistemas de Informação
- Departamento de Aprovisionamento
- Centro de Gestão e Inteligência Urbana de Lisboa
- Equipa de Projeto para a Inovação Organizacional no Urbanismo
- Divisão de Manutenção da Frota
- Departamento de Educação, Núcleo de Gestão Financeira
- Divisão de Operações de Mobilidade
- Equipa de Projeto para o Plano Geral de Drenagem de Lisboa
- Direção Municipal de Economia e Inovação
- Equipa de Projeto para o Plano Geral de Drenagem de Lisboa
- Gabinete do Vice-Presidente Filipe Anacoreta
- Divisão de Contratação Pública
- Divisão de Gestão da Frota
- Departamento de Relação com Município e Participação
- Departamento da Gestão da Qualidade e Auditoria
- Lisboa E-Nova



42%



58%

# APRESENTAÇÕES

---

- i) Sensibilização e conceitos
- ii) Enquadramento legal – como comprar inovação
- iii) Abordagem metodológica - Estudo de Caso



# Workshop Temático

## 1. Sensibilização e conceitos

Sandra Simões | IMPIC

UMA INICIATIVA:



# Workshop temático

**21** de março de 2023

Capacitação

**PRO**  **URE+i**

CENTRO DE COMPETÊNCIAS  
COMPRAS PÚBLICAS DE INOVAÇÃO

Portugal

UMA INICIATIVA:



COFINANCIADO POR:



IMPIC Instituto dos Mercados Públicos do Imobiliário e da Construção

ANI DE INOVAÇÃO

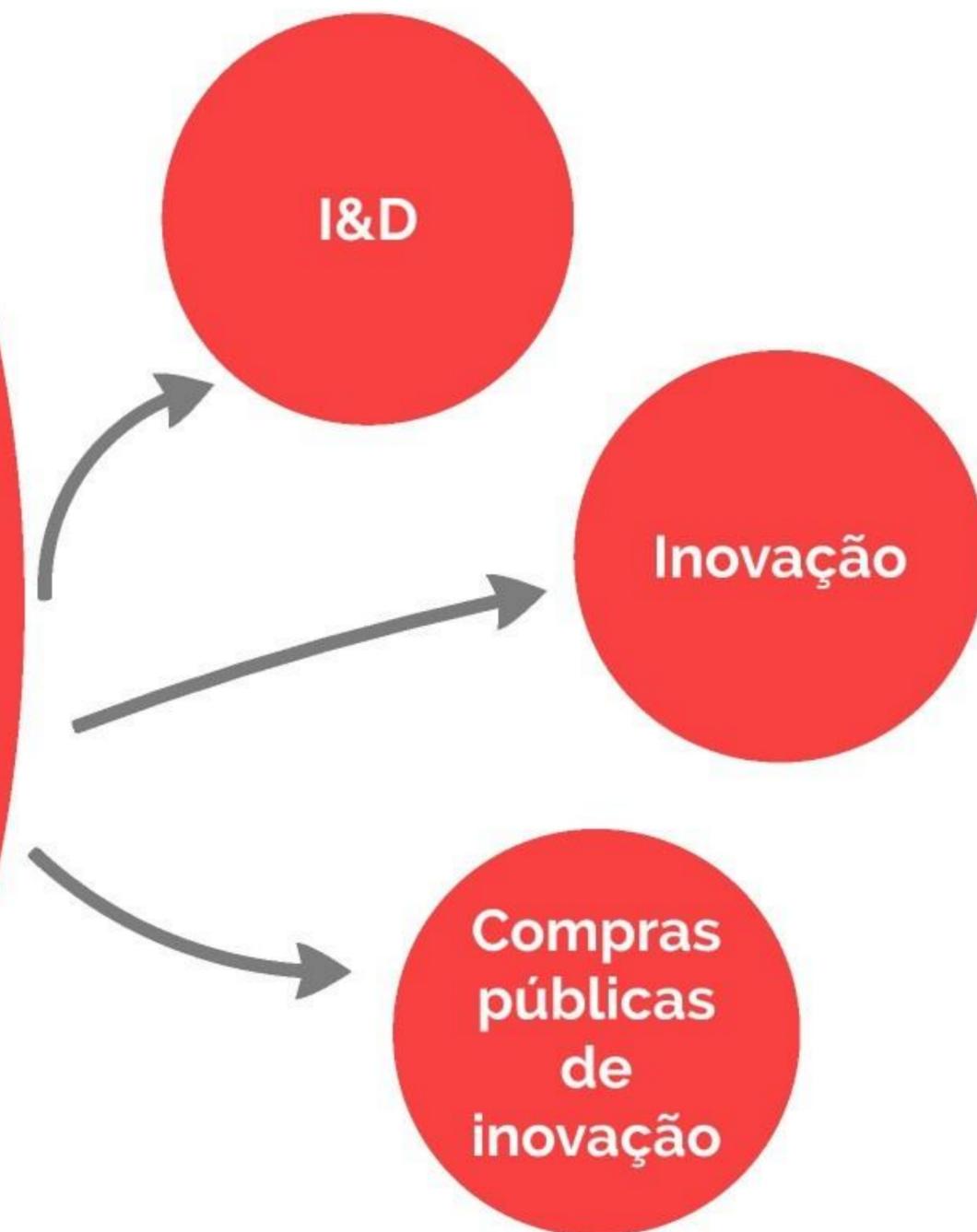
COMPRAS PÚBLICAS DE INOVAÇÃO

# Capacitação

Compra públicas de inovação

Módulo 1

Sensibilização / Conceitos



# I&D

De acordo com o Manual de Frascati (OCDE), “corresponde ao trabalho criativo e sistemático realizado para aumentar o campo de conhecimento sobre a humanidade, a cultura e a sociedade e para conceber novas aplicações do conhecimento disponível. A I&D tem um resultado final incerto e com a mesma pretende-se realizar novas descobertas, baseadas em conceitos ou hipóteses originais, e produzir resultados que podem ser livremente transferidos ou negociados no mercado.”

Envolve trabalhos experimentais ou teóricos com vista à **obtenção de novos conhecimentos de modo a que estes possam ser utilizados no desenvolvimento sistemático de novos materiais, de novos produtos e/ou processos, sistemas e serviços**, ou com avanços relativamente ao atual estado.

## Novidade

Existência de um elemento de carácter inovador

## Processo

Dificuldade na obtenção de uma solução final, sendo muitas vezes necessário um processo de tentativa e erro até se chegar ao resultado esperado

## Incerteza

Procura resolver uma incerteza científica e/ou tecnológica

Transferível e ou reproduzível

# Inovação

A definição popular de inovação é a de produzir algo novo: uma nova ideia, método, ou produto. É o conhecimento posto em prática/implementado - a inovação concretiza-se quando é colocada em uso ou disponibilizada e alguém está disposto a pagar um preço por ela.

A inovação começa com um problema e o procurar uma solução.

- a inovação é uma atividade **intencional**;
- é concebida **para resolver problemas** de forma deliberada;
- **trata de mudança** e isso implica que produtos inovadores ou métodos, sejam **algo novo**, pelo menos para quem inova.

**Diretiva  
24/2014  
UE**

**Manual  
Oslo 3.<sup>a</sup> Ed.  
OCDE 1997**

A inovação é, no seu cerne, a resolução de problemas - e há tantas formas de inovar como há diferentes tipos de problemas a resolver.

Greg Satell (Harvard Business Review)

# Diretiva 24/2014 UE

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**

**Manual de  
Oslo 3ª Ed.,  
OCDE, 1997**

# Manual de Oslo, OCDE

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

# Compras públicas de inovação (CPI)

A aquisição de inovação pode envolver a compra do processo de inovação, ou a compra dos resultados da inovação. Abrange:

- (1) aquisições de I&D,
- (2) contratos públicos que adquiram uma **combinação de I&D e as soluções inovadoras** resultantes, e
- (3) contratos públicos de **soluções inovadoras**

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

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

Outras definições

(1)  
contratação pré-comercial (PCP)

A utilização da PCP e PPI de forma complementar, permite **impulsionar a inovação do lado da procura**, permitindo assim ao setor público **modernizar os serviços públicos** mais rapidamente e ao mesmo tempo criar oportunidades para as empresas ganharem **novos mercados**

Parceria para a Inovação

(3)  
contratação pública de soluções inovadoras (PPI)

A entidade adjudicante pode decidir estabelecer a parceria com um só concorrente ou com vários concorrentes, competindo, neste caso, a cada um deles realizar I&D distintas, com o objetivo de desenvolver um produto, serviço ou obra inovadora, com a posterior aquisição do resultado

De acordo com a definição proposta por Edquist e Zabala-Iturriagagoitia (2012), **a contratação pública de inovação ocorre** "quando uma organização pública encomenda **o cumprimento de certas funções num período de tempo razoável** (através de um novo produto)", o que implica que a entidade pública compra **um novo produto a fim de visar funções que satisfaçam as necessidades humanas ou resolvam problemas sociais**. Um novo produto pode ser um bem ou um serviço ou uma combinação dos dois (um sistema).

**Contratação pública de tecnologia** definida como o ato de uma agência pública (Edquist e Hommen, 2000) "**comprar, ou colocar e encomendar um produto** - serviço, bem, ou sistema - **que ainda não existe, mas que provavelmente poderia ser desenvolvido dentro de um período de tempo razoável, com base em trabalho de desenvolvimento adicional ou novo**

# Contratação pré-comercial (PCP)

**Não existem soluções** próximas do mercado e é **necessário realizar (mais) I&D.**

O comprador público descreve a sua necessidade, e contrata empresas e investigadores para desenvolver produtos, serviços ou processos inovadores para a satisfazer.

Existe uma separação clara entre a aquisição de I&D e a implantação de produtos finais em quantidades comerciais.

**As diretivas de 2014 relativas aos contratos públicos não se aplicam.**

Recomendada para adquirir serviços de I&D de forma a partilhar tanto o risco (custo) como os benefícios (resultados), permitindo às entidades públicas pagar menos pelos serviços de I&D e conferindo, simultaneamente, à indústria direitos suficientes para reutilizar os resultados noutros projetos.

# Contratação pública de soluções inovadoras (PPI)

Em vez de se comprar soluções imediatamente disponíveis (não são produzidas para dar resposta a um determinado propósito), o comprador público atua como um pioneiro na adoção ou lançamento de soluções inovadoras novas no mercado.

Incide sobre **soluções inovadoras** que estão **quase disponíveis ou já estão presentes em pequenas quantidades no mercado e não carecem de mais I&D.**

A PPI não inclui a aquisição de I&D mas pode incluir a compra de um teste para verificar se as soluções existentes no mercado podem cumprir os requisitos implantação, i.e. um teste de conformidade.

**CPI versus  
compras  
públicas  
regulares**

## Compras Públicas Regulares (CPR)

**Aquisições táticas a curto prazo**, normalmente dando **prioridade ao baixo custo em detrimento da qualidade** ou olhando apenas para **o imediato em vez do impacto em termos de custo/qualidade a mais longo prazo**.

A falta de conhecimentos sobre soluções tecnológicas leva muitas vezes à **elaboração de especificações que pecam, ora por defeito, ora por excesso**. As decisões sobre a adjudicação de contratos são motivadas por considerações que preferem o **evitar dos riscos de desenvolvimento (medo de introduzir soluções “novas”)**.

## Contratação Pública de Inovação (CPI)

- **Ferramenta estratégica** para melhorar sistematicamente a qualidade/eficiência dos serviços públicos;
- visão a médio-longo prazo
- Parte de uma **necessidade não satisfeita**;
- Há necessidade de **envolvimento com o mercado antes da contratação**;
- As especificações devem ser definidas em termos de **resultados**;
- Maior **risco/ incerteza** no desfecho.

Os contratos públicos representam cerca de 19% do produto interno bruto da União Europeia (UE) - pelo que têm um enorme potencial para orientar novos desenvolvimentos numa série de sectores, ajudar a estimular mercados futuros e enfrentar desafios sociais. E as entidades públicas que apoiam o processo de inovação ou adquirem bens e serviços inovadores são frequentemente beneficiados com serviços melhorados a custos otimizados.

- 01** Melhorar a eficácia e eficiência do serviço público,
- 02** Resolver problemas e satisfazer novas necessidades com soluções atualmente não disponíveis no mercado,
- 03** Apoiar as start-ups e as PME inovadoras.





# Workshop Temático

## 2. Enquadramento legal – como comprar inovação

Fernando Baptista | IMPIC

UMA INICIATIVA:



# Como comprar inovação?

---



# Como comprar inovação



# “Compras Pública de inovação” - conceito

## Compra Pública de Inovação

Necessidade não satisfeita



Os atuais produtos, serviços ou processos:

- ✗ Não podem satisfazer;
- ✗ Podem, mas a custos excessivos;
- ✗ Podem, com um risco inaceitável.



Desafio



As entidades adjudicantes pretendem uma aquisição do desenvolvimento ou aplicação de soluções inovadoras, para responder a necessidades (médio-longo prazo)



# 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/Sim
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

## PCP – Pre-commercial procurement

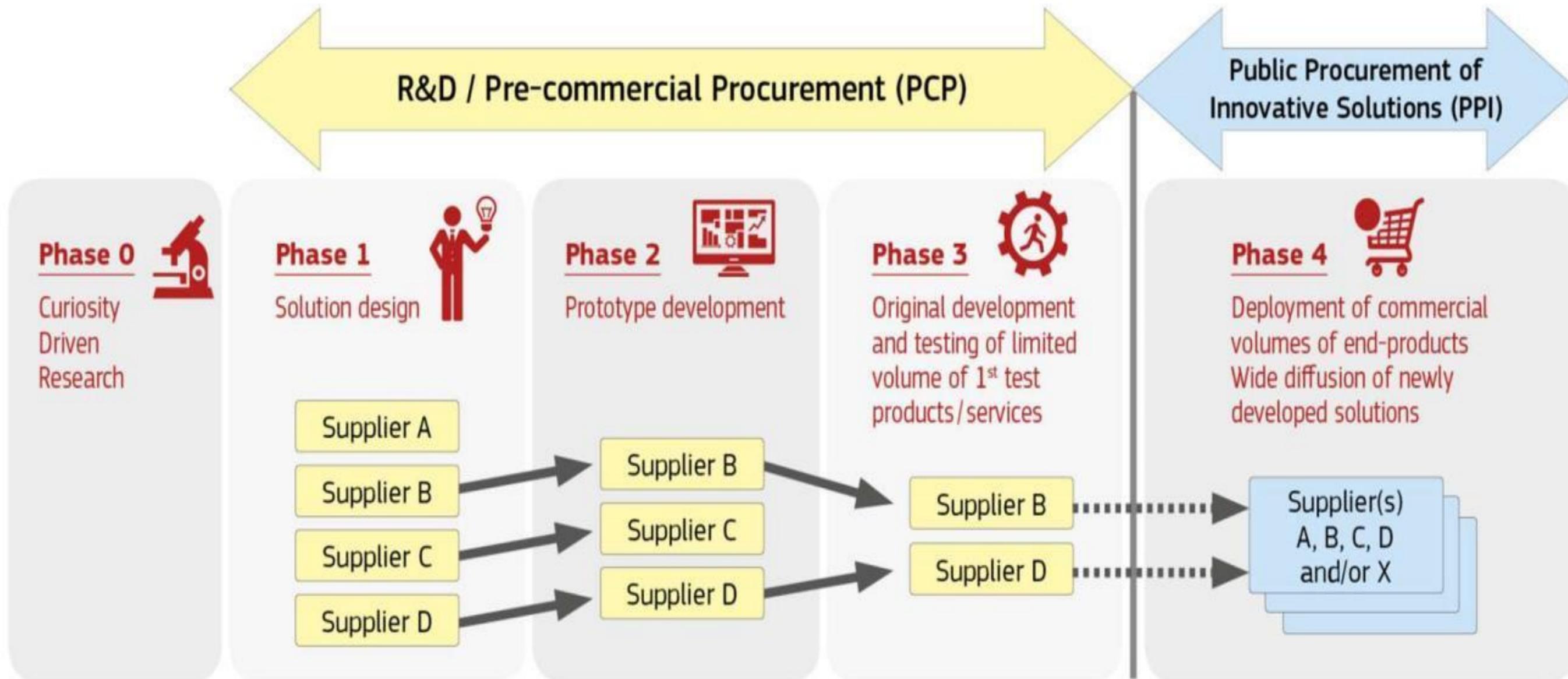


### Contratação excluída (Artigo 5º nº 4 j) do CCP)

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



# Procedimentos pré-contratuais para comprar Inovação

<b>Tem conhecimento suficiente do mercado para definir requisitos para as soluções finais?</b>			
SIM		NÃO	
↓		<i>Consulta preliminar ao mercado</i>	
<b>Necessidade de serviços de I&amp;D prévios à compra?</b>			
SIM		NÃO	
<i>Quer adquirir produtos ou serviços inovadores a uma escala comercial por meio do mesmo procedimento?</i>		<i>Pode uma especificação dos produto/serviços finais a comprar ser desenvolvida?</i>	
SIM	NÃO	SIM	NÃO
<i>Parceria para a Inovação</i>	<i>Contratação pré-comercial</i>	<i>Procedimento por negociação</i>	<i>Diálogo Concorrencial</i>
<b>Níveis de concorrência ou duração/recursos inadequados para os procedimentos acima?</b>			



# Workshop Temático de Compras Públicas de Inovação

3 – Abordagem metodológica à CPI e estudo caso

Luís Ferreira | ANI

UMA INICIATIVA:



# ÍNDICE

---

## **01** Introdução

Paradoxo na contratação pública regular

---

## **02** Utilidade de uma abordagem estruturada

Antecedentes históricos e proposta

---

## **03** Da preparação à estratégia de contratação pública de inovação

Fases e marcos

---

## **04** Estudo caso – Serviço catering numa unidade hospitalar

Desafio, percurso e solução



1

## Introdução

---

Duas visões, a do Comprador e a do Fornecedor...

# 1. Duas visões ...

O que é típico num processo de contratação pública regular ...

- Os fornecedores respondem à procura do cliente
- Os clientes tendem a comprar o que está disponível ao invés de pedir o que precisam... isso leva a “mais do mesmo” e sufoca a inovação



“Se houvesse uma procura, investiríamos para fornecer produtos mais verdes”

O PARADOXO COMPRADOR-FORNECEDOR

“Se houvessem alternativas de baixo carbono adequadas e económicas disponíveis, nós as compraríamos”





2

## **A utilidade de uma abordagem estruturada**

---

Reduzir risco, actuando na incerteza...

# Perspectiva do comprador :

INOVAÇÃO



- Será que irá funcionar como esperado?
- Será entregue a tempo?
- Custará mais?

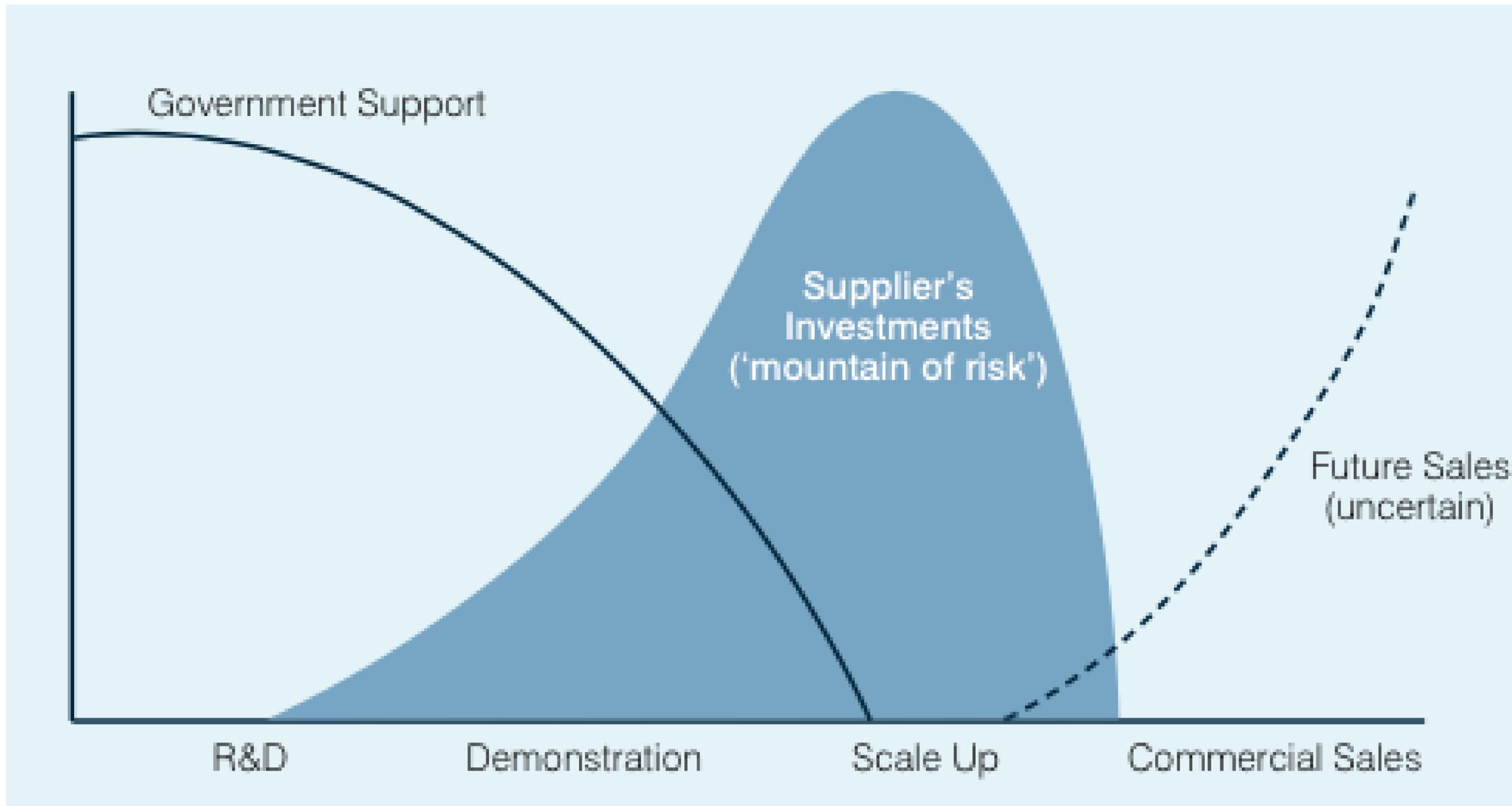
- Novos produtos e serviços comportam riscos!

- Com a inovação não há experiência acumulada e histórico de resultados !



Gestor compras

# Perspectiva do fornecedor: (...) Não há um vale, existe sim uma “montanha” de risco



- (Adapted by Van Meerveld, Nauta and Whyles (2014) from DTI (2006) in Public Procurement for Innovation, Elgar).

# NOVA ABORDAGEM ESTRUTURADA PARA A CONTRATAÇÃO DE INOVAÇÃO

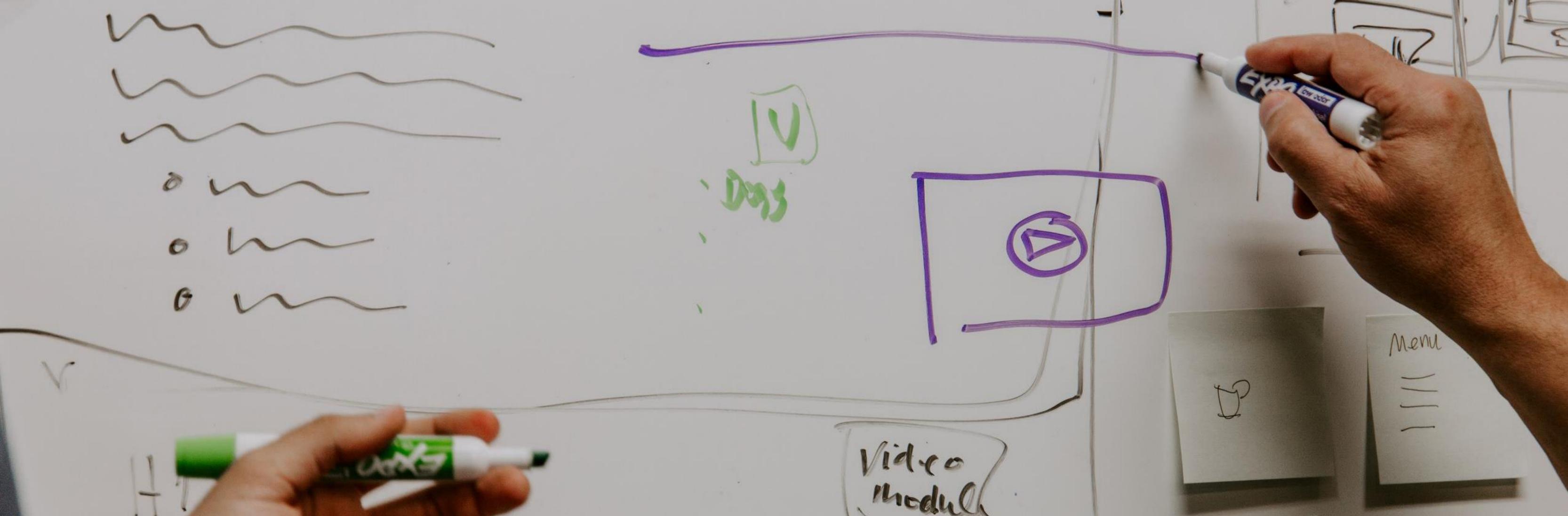
“Comprar bens e serviços de uma **maneira** que estimule a **cadeia de abastecimento** a investir no desenvolvimento de bens e serviços melhores e mais inovadores para responder às necessidades **não atendidas** de uma organização“

1. Preparação

2.  
Envolvimento  
com o mercado

3. Contratação  
Pró-Inovação





3

## Da preparação à estratégia de contratação pública de inovação

# Compromisso antecipado para a contratação pública

## 1. Identificação e Preparação

*Definir a necessidade e o requisito não atendidos e criar condições positivas para a inovação*

## 2. Envolvimento com o Mercado

*Comunicar uma procura credível; envolver e consultar o mercado*

## 3. Licitação pró-inovação

*Permitir que os fornecedores ofereçam novas soluções em igualdade de condições*

Temos que consultar e alinhar várias partes interessadas para definir uma procura credível antes de qualquer envolvimento com o mercado

Como sabem, em breve haverá uma **oportunidade de mudar...**

**Identificámos um problema...**

A situação atual precisa ser investigada para **identificar uma NECESSIDADE NÃO ATENDIDA!**

Gostaríamos de vos envolver para **definir melhor os requisitos e resultados...**



Equipa interna de projecto

**Para a equipa interna**

**É tudo sobre confiança que um desafio publico será fixado com suficiente compromisso**

Porquê é que pensam que eu tenho alguma coisa a ver com isto?

E o trabalho que eu faço?



Partes interessadas internas

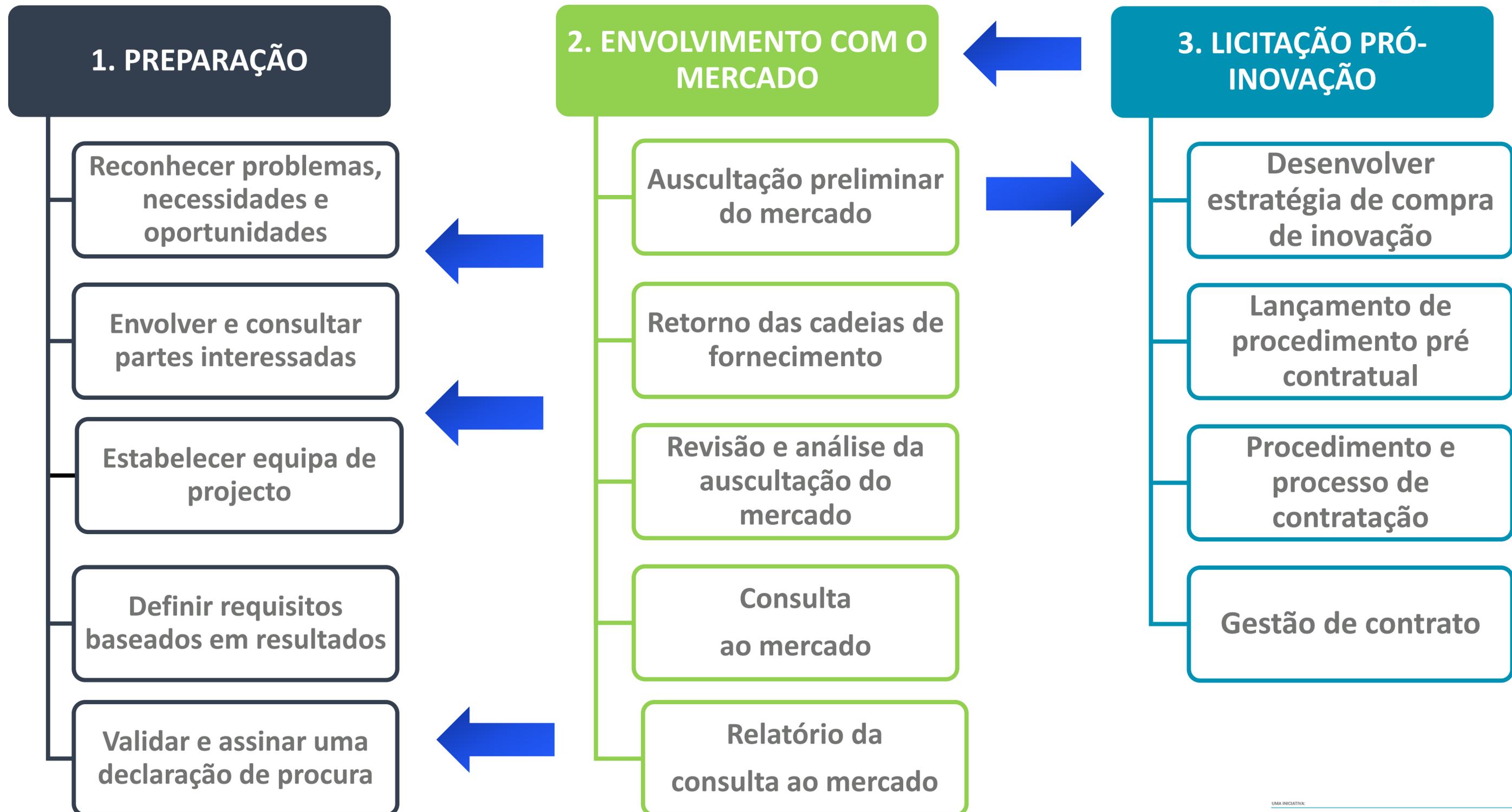
**Para as Partes interessadas internas**

**É tudo sobre colaborar para entregar informação relevante de modo a suportar a definição de requisitos baseados em resultados**

## O que é diferente nesta abordagem metodológica ...

# COMPROMISSO ANTECIPADO PARA A CONTRATAÇÃO PÚBLICA

42





# ESTUDO DE CASO

**“Catering de baixo carbono centrado nas pessoas”  
(2012-2014)**

## 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas

O *Rotherham NHS Foundation Trust* no Reino Unido é uma **unidade de cuidados hospitalares e serviços comunitários** com 450 camas.

Em 2012 tinha um contrato de catering a fazer dentro de 3 anos, 15 anos, com um **deficite de actualização** considerando a nova visão e desafios para a função.

### Situação de partida:

- **Confecção de refeições padrão** em cozinha própria para pacientes e funcionários
- O **fornecedor de catering** compra algumas **refeições dietéticas especiais**.
- As principais refeições dos pacientes são fornecidas num **ciclo de menu aprovado de duas semanas**. As **refeições são entregues por carrinho nas enfermarias** por funcionários do hospital e servidas pela equipa de enfermagem.
- Os funcionários são servidos num restaurante para funcionários e visitantes, que **oferece refeições até às 14h**. Fora deste horário, sanduíches e lanches podem ser comprados numa **máquina de venda automática**.

**Oportunidade:** Fim de um contrato. Nova visão - i) em termos de prestação de cuidados de saúde, a **alimentação e nutrição do paciente** é vista como parte integrante do cuidado ao paciente com a equipa de enfermagem envolvida; ii) **conveniência** dos visitantes e funcionários; iii) e os **requisitos ambientais e de redução de carbono** associados às mudanças climáticas, do hospital.



## 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



**Necessidade não satisfeita:** Aquisição de um serviço de catering para pacientes, funcionários, tanto do ponto de vista clínico como consumidores, e visitantes, que seja **centrado nas pessoas, ambientalmente sustentável e de baixo carbono**, e demonstre **economias** no custo do ciclo de vida.



**Envolvimento de partes interessadas:** Um **grupo alargado de representantes dos interessados** internos e externos foi envolvido desde a primeira hora.



## 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



### Requisitos em termos de resultados (Centrado nas pessoas):

- **Mudança radical** na experiência das refeições do paciente e no cuidado nutricional
- Facilitação na **recuperação do paciente**
- Permitir o **envolvimento da equipa de enfermagem** no fornecimento de refeições e avaliação precisa e registo da dieta diária ingerida do paciente
- Fornecer a **refeição e nutrição corretas** aos pacientes quando necessário
- **Flexível e versátil** - por exemplo, atender à diversidade de requisitos dietéticos, étnicos e culturais, estando **disponível quando necessário** fora das principais "refeições"
- Fornecer mecanismos para uma **interface construtiva com a equipa clínica e de enfermagem** e para monitorar o desempenho e o **desenvolvimento progressivo do serviço**



### Requisitos em termos de resultados (Ambientalmente sustentável, baixo – zero carbono) :

- Serviço de baixo carbono com **reduções progressivas** de carbono ao longo da vida do contrato, tanto no **serviço de catering** quanto na **cadeia de abastecimento** mais ampla
- **Redução no desperdício** de refeições e preparação de alimentos
- **Mudança radical na sustentabilidade ambiental** dos serviços de catering.

**“We had only asked them previously to reduce costs”**

**Director of Facilities**

# 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



## Envolvimento com o mercado:

- Foram conduzidas várias auscultações e consultas ao mercado, de acordo com as boas práticas

6

## Resultando:

- Um número reduzido de fornecedores (6) mostrou “apetite” pelo contrato
- Oportunidades destacadas para inovação e produtos inovadores:
  - ✓ Carrinho de hospedeira para pacientes idosos – visando calorias e ingestão de líquidos
  - ✓ Modificações nos jarros de água dos pacientes
  - ✓ Capacidade de monitorizar a ingestão de calorias e nutrientes dos pacientes no aplicativo para iPad
  - ✓ Economia de energia por meio de educação e tecnologias
  - ✓ Enquadramento para aumentar os ingredientes orgânicos e frescos



# 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



## Estratégia de contratação:

Concluiu com base nos resultados da consulta ao mercado:

- Ter especificações baseadas em resultados
- Utilizar procedimentos envolvendo diálogo
- Estimular inovação com metas progressivas de desempenho
- Preço baseado em custo total de aquisição

Cuidadosamente pensado sobre as implicações do processo de avaliação e premiação:

- Qualidade da abordagem centrada nas pessoas: 40%
- Melhoria progressiva e inovação: 20%
- Carbono incorporado: 10%
- Preço - Custo total de aquisição: 30%

# 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



## Melhorias encontradas na solução:

- Mudança no modelo de entrega
- Carrinho de hidratação
- Pedido de refeição digital
- Acompanhamento nutricional
- Encomenda de refeições para funcionários
- Prémio padrão Bronze da *Soil Association's Food for Life - UK*
- Medidas de eficiência energética
- Redução do desperdício de alimentos e tratamento biológico (Biogás)
- Aplicação de pedidos de comida para funcionários



- Poupanças mais de 1 milhão € nos primeiros 5 anos

O fornecedor titular ganhou o novo contrato

Transformou o hospital – relação de fornecedor e relações entre partes interessadas internas



## 4. Catering de baixo carbono centrado nas pessoas



### Tempo indicativo decorrido em todo o processo:

- Publicação PIN, dezembro 2012
- Auscultação e eventos de consulta ao mercado, janeiro 2013
- Estratégia de contratação, final de fevereiro 2013
- Visitas ao local e às instalações, final de maio 2013
- Lançamento de procedimento précontratual, junho 2013
- Conclusão de procedimento, setembro 2013
- Contrato, outubro 2013

Critérios	Sub critérios	Métrica	Condições
i) Qualidade da abordagem centrada nas pessoas (40%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidade de integração de informação do paciente nas formulações de refeições (25%)</li> </ul>	1- 25% 2 – 50% 3- 100% (% população servida)	Capacidade de integrar informação clínica, preferências alimentares, conveniência de idade
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidade de monitorização nutricional em função do beneficiário (50%)</li> </ul>	1- + 2 dias 2- 2 dias 3- Diário	Capacidade é apreciada em função da frequência em que a informação é disponibilizada
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Flexibilidade de horários no fornecimento de refeições (25%)</li> </ul>	1- 2x janelas tempo RfP 2- 2x janelas tempo TRf 3- (=2)+ 3x janelas tempo RfP	Capacidade é apreciada em função do nº de refeições possíveis de fornecer a horas diferentes e se estas são refeições principais

# Critérios adjudicação – uma simulação de avaliação

Critérios	Sub critérios	Métrica	Condições
ii) Melhoria progressiva e inovação (20%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Progressividade da redução de carbono – cadeia abastecimento (30%)</li> </ul>	1 - Ritmo Complet. +/- Evidências 2 – Ritmo N Complet. + Evidências 3 – Ritmo Complet.+ Evidências	A apreciação é medida em função da capacidade de redução de carbono anual (100% a 5 anos) e da conveniência das evidências
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Progressividade da redução de carbono – catering directo (30%)</li> </ul>	1 - Ritmo Complet. +/- Evidências 2 – Ritmo N Complet. + Evidências 3 – Ritmo Complet.+ Evidências	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidade informar personalizadas a pegada de carbono do beneficiário (40%)</li> </ul>	1- Sem aplicação web + registos irregul. 2- Sem aplicação web + registos mensais 3- Aplicação web + registos mensais	A apreciação é medida em função da capacidade de fornecer a informação personalizada em aplicação web e regularidade de registos

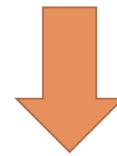
## 4. Como entregar melhores resultados numa CPI ? – elementos chave



### Envolvimento de Partes Interessadas

Desde a primeira hora e um compromisso credível para uma necessidade não satisfeita, requerendo resultados desafiadores

Utilizar e capitalizar as oportunidades certas



**Não esquecer que a inovação não pára depois do contrato assinado!**



### Envolvimento com o Mercado

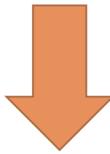
Sem prescrever soluções e perguntando questões abertas

# 4. Como entregar melhores resultados numa CPI ? – elementos chave



Envolvimento de Partes Interessadas  
Desde a primeira hora e um compromisso credível para uma necessidade não satisfeita, requerendo resultados desafiadores

Utilizar e capitalizar as oportunidades certas



**Irá atrair fornecedores Inovadores !**



Envolvimento com o Mercado  
Sem prescrever soluções e perguntando questões abertas

# **AValiação E RESULTADOS**

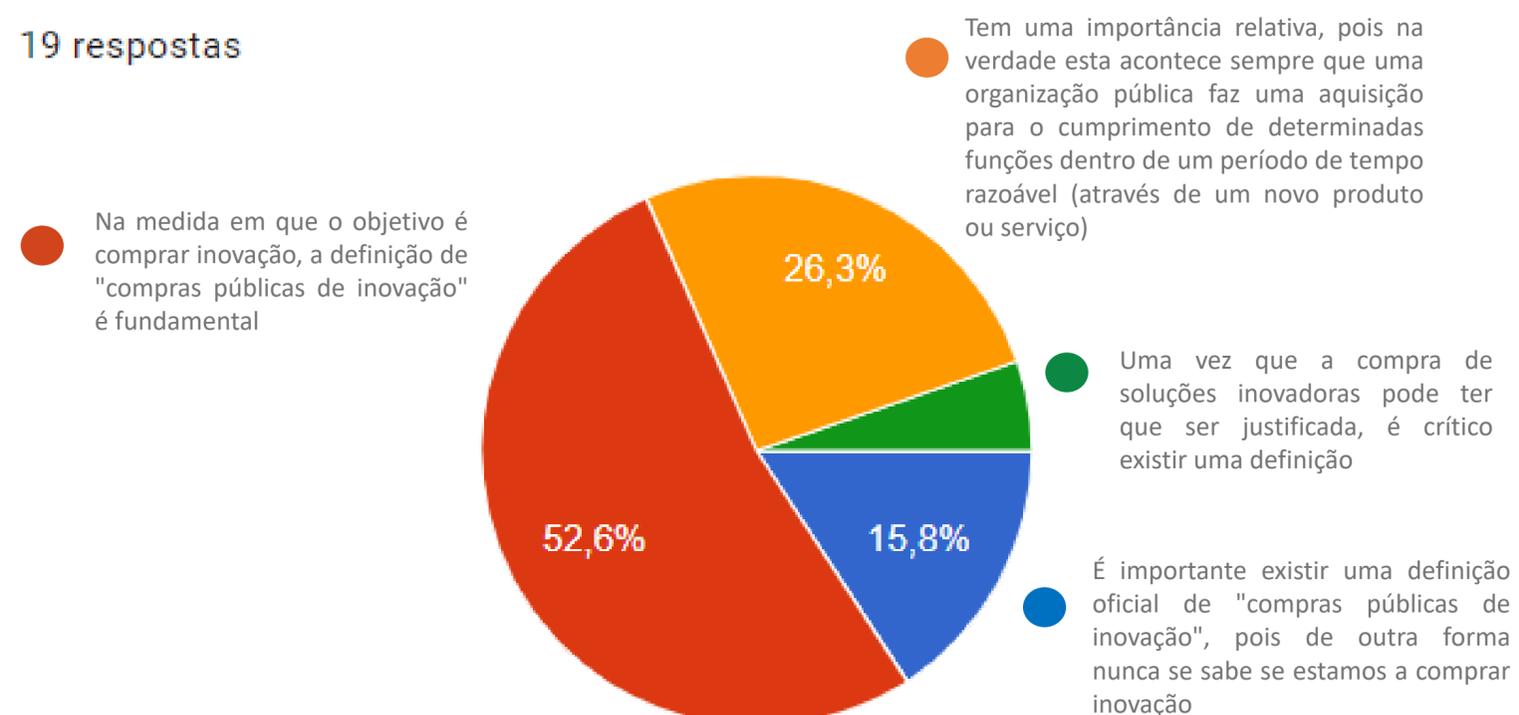
---

**Análise dos resultados – 21 de março**

## Resultados | Workshop 21 de março

1 – Das opções seguintes indique a que considera corresponder na prática ao que ocorre num processo de contratação de soluções inovadoras, no que diz respeito ao propósito de existir uma definição oficial de compras públicas de inovação?

19 respostas

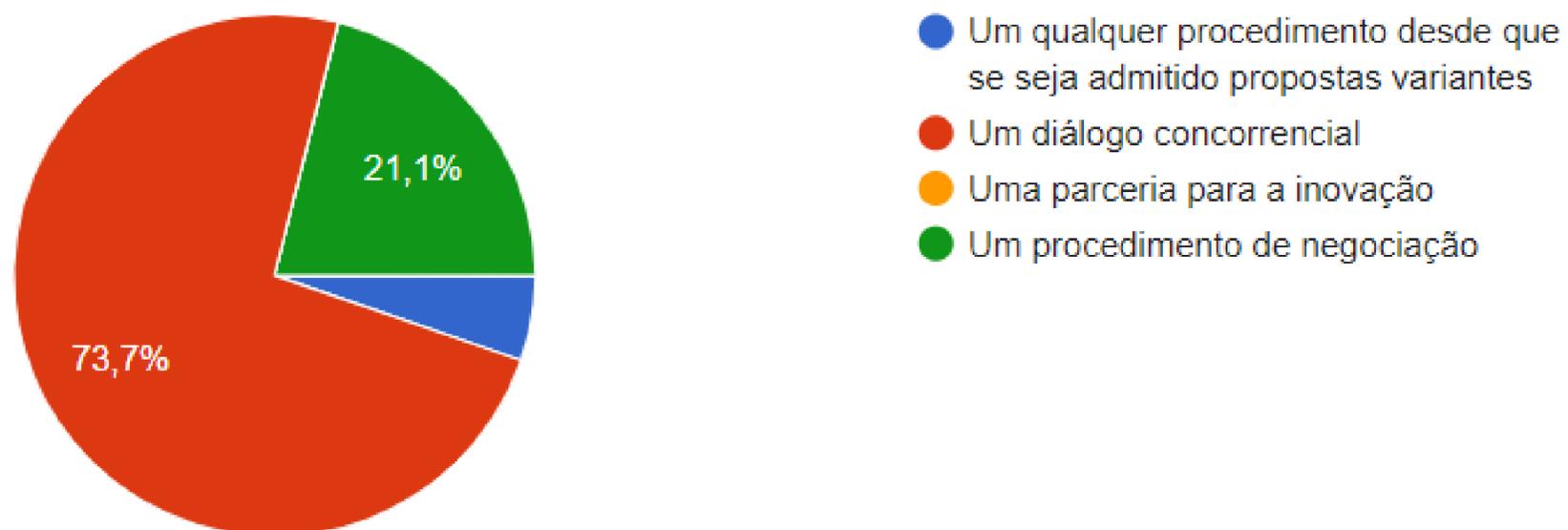


**Resposta correta:** "Tem uma importância relativa, pois na verdade esta acontece sempre que uma organização pública faz uma aquisição para o cumprimento de determinadas funções dentro de um período de tempo razoável (através de um novo produto ou serviço)".

## Resultados | Workshop 21 de março

2 – Das opções seguintes indique a que considera ser o melhor procedimento quando já não é necessário desenvolver atividades de investigação e desenvolvimento e não há um conhecimento claro para a definição das especificações técnicas

19 respostas

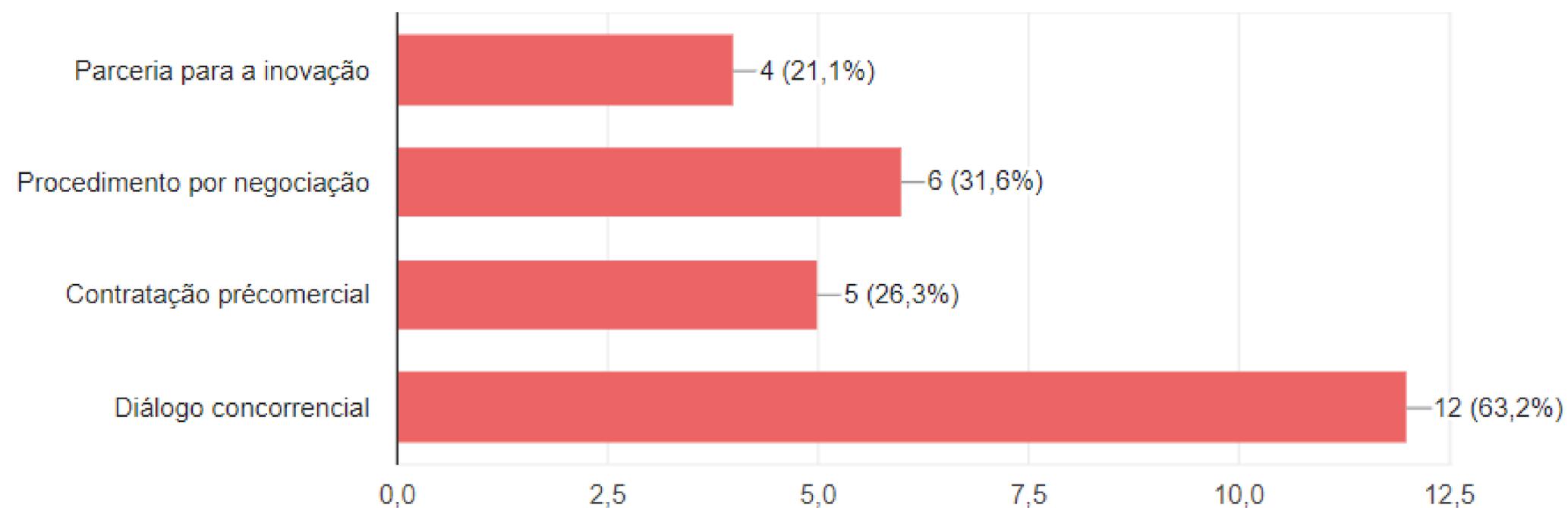


**Resposta correta: "Um diálogo concorrencial".**

## Resultados | Workshop 21 de março

3 – Dos procedimentos pré-contratuais abaixo indicados, assinale aqueles cuja solução inovadora é desenvolvida na fase procedimental

19 respostas

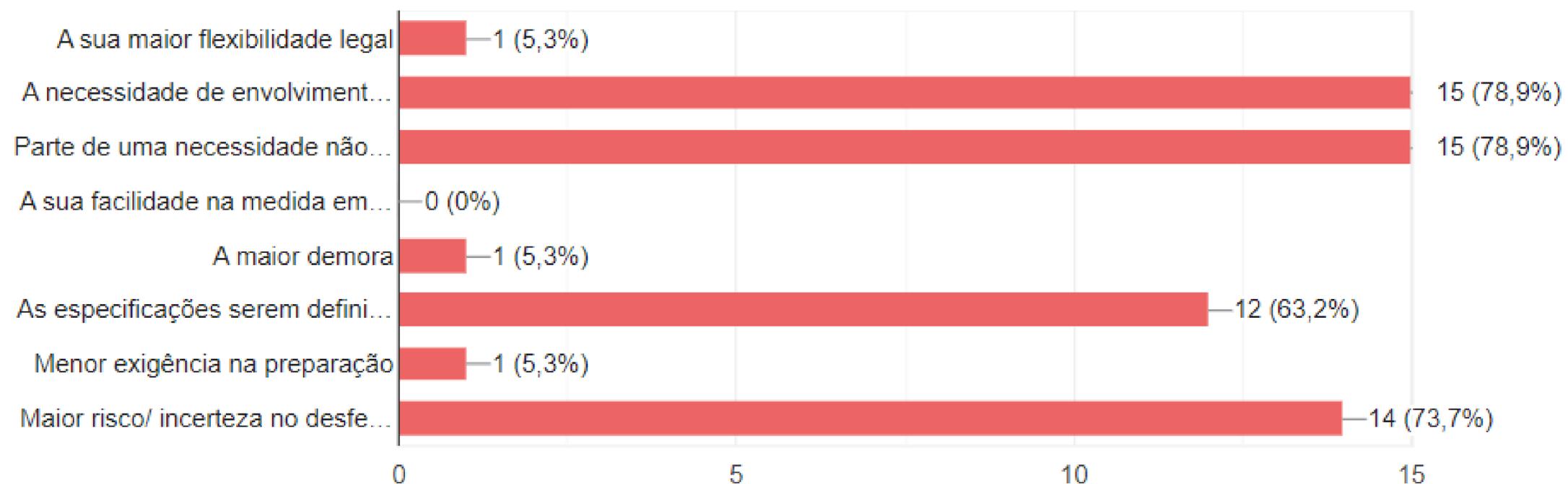


**Respostas corretas:** "Diálogo concorrencial" e " Procedimento por negociação".

## Resultados | Workshop 21 de março

4 – Assinale os aspetos que considera serem elementos característicos da abordagem à contratação pública de inovação

19 respostas

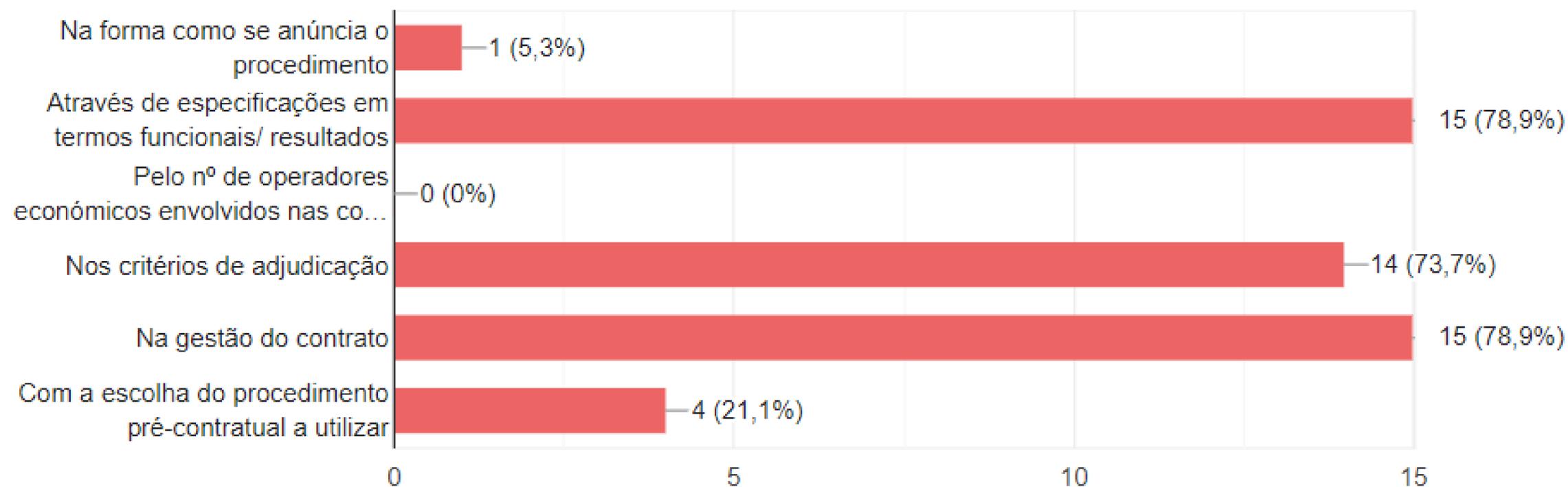


**Respostas corretas:** “A necessidade de envolvimento com o mercado antes da contratação”, “Parte de uma necessidade não satisfeita”, “A maior demora”, “As especificações serem definidas em termos de resultados”, “Maior risco / incerteza no desfecho”.

## Resultados | Workshop 21 de março

5 – Indique como considera ser possível estimular inovação num processo de contratação pública?

19 respostas

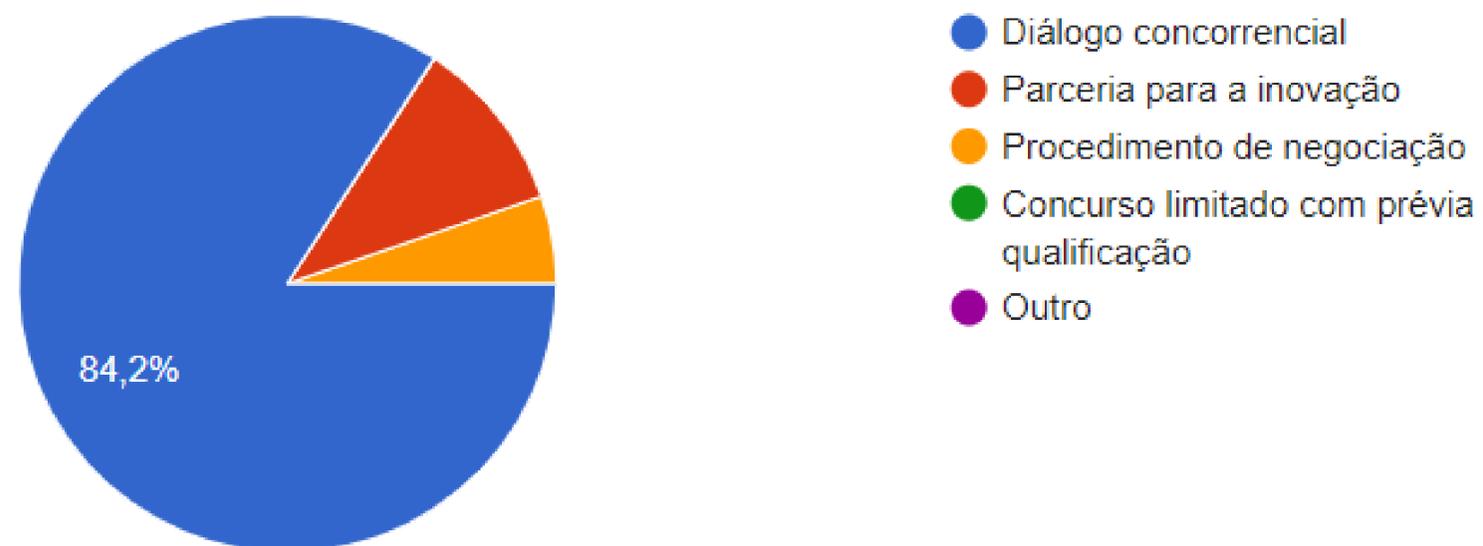


**Respostas corretas:** “Através de especificações em termos funcionais / resultados”, “Nos critérios de adjudicação”, “Na gestão do contrato”.

## Resultados | Workshop 21 de março

6 – Relativamente ao estudo de caso apresentado, assinale qual o procedimento pré-contratual que sugere ter sido o utilizado?

19 respostas



Resposta correta: “Diálogo concorrencial”.

