



CONTRATOS PÚBLICOS PARA A INOVAÇÃO
SETOR DA DEFESA
Algumas orientações

ÍNDICE

Glossário

Nota prévia

I. Os contratos públicos “militares”. Regime especial

1. O artigo 346.º do TFUE
2. O Decreto-Lei n.º 104/2011, de 6 de outubro

II. Da contratação pública para a inovação em especial

1. Aspectos prévios a ter em conta na contratação para a inovação
 - a) Avaliação das necessidades
 - b) A consulta preliminar ao mercado
 - c) A importância da decisão de contratar
 - d) A relevância das especificações técnicas
 - e) A gestão dos direitos de propriedade intelectual
 - f) Os contratos pré-comerciais
2. Procedimentos particularmente favoráveis à inovação
 - 2.1. Os procedimentos de negociação/diálogo concorrencial
 - 2.2. O concurso de conceção
 - 2.3. A Parceria para a Inovação
 - 2.4. O contrato público de investigação e desenvolvimento

III. Tramitação procedimental

- A – O procedimento de negociação
- B – O diálogo concorrencial
- C – O concurso de conceção
- D – A Parceria para a Inovação

IV. Quadro síntese

GLOSSÁRIO

AED – Agência Europeia da Defesa

CE – Comunidade Europeia

CCP – Código dos Contratos Públicos

CPV – *Common Procurement Vocabulary* (Vocabulário Comum do CCP)

DR – Diário da República

Diretiva de 2004 – Diretiva 18/2004/CE, de 31 de março

Diretiva de 2014 – Diretiva 2014/24/UE, de 26 de fevereiro

FED – Fundo Europeu de Defesa

IAPMEI – Agência para a Competitividade e a Inovação

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

JOCE – Jornal Oficial da Comunidade Europeia

JOUE – Jornal Oficial da União Europeia

OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento

TCE – Tratado da Comunidade Europeia

TFUE – Tratado de Funcionamento da União Europeia

TJUE – Tribunal de Justiça da União Europeia

PME's – Pequenas e Médias Empresas

PPI – *Public Procurement for Innovation*

UE – União Europeia

CONTRATOS PÚBLICOS PARA A INOVAÇÃO NO SETOR DA DEFESA

Nota prévia

Apesar das melhorias registadas nos últimos anos, o quadro normativo que regula os contratos públicos no setor defesa caracteriza-se por uma certa ambiguidade, considerando, em especial, a inexistência de um regime único, o que contribui para uma certa insegurança e incerteza jurídicas.

O presente documento pretende contribuir para a clarificação do âmbito de aplicação do quadro normativo existente, e que deve ser observado no âmbito dos processos de contratação em matéria de inovação, bem como para a definição da tramitação a observar.

Como é sabido, os processos de contratação promovidos no setor da defesa que não revistam especificidade e por isso não reclamem a aplicação de regime especial, devem observar a disciplina constante do Código dos Contratos Públicos (CCP). Referimo-nos, em concreto, aos “contratos públicos não militares”, cujo objeto não reveste natureza nem prosseguem finalidades militares (v.g. fornecimento de alguns combustíveis, aquisição de mobiliário, viaturas civis, aquisição de hardware).

Os contratos públicos militares, por seu lado, dada a especificidade do respetivo objeto (natureza e fins militares) “*reclamam uma solução diversa da plasmada no regime geral*”¹ beneficiando, claro está, de um regime especial.

I. Os contratos públicos militares. Regime especial

Dentre o regime especial, a referência primeira vai para o artigo 346.º do TFUE (ex-artigo 296.º do TCE), cuja invocação permite afastar a aplicação das diretivas clássicas em matéria de contratos públicos, bem como das diretivas ou de outros normativos especiais existentes sobre a matéria.

Em segundo, cumpre referir o regime constante do Decreto-Lei n.º 104/2011, de 6 de outubro, que procedeu à transposição da Diretiva n.º 2009/81/CE, de 13 de julho, relativa à “*coordenação dos processos de adjudicação de determinados² contratos de empreitada, contratos de fornecimento e contratos de serviços por autoridades ou entidades adjudicantes nos domínios*

¹ Preâmbulo do Decreto-Lei n.º 104/2011, de 6 de outubro.

² Sublinhado nosso.

da defesa e da segurança”. Entre as motivações que estão na origem da adoção desta Diretiva de 2009 destacam-se (i) a circunstância das diretivas clássicas não darem resposta às necessidades específicas do setor em causa; (ii) a necessidade restringir o recurso ao artigo 346.º do TFUE a situações verdadeiramente excecionais.

1. O artigo 346.º do TFUE

O artigo 346.º/1 alínea b) do TFUE permite excluir do setor da defesa a aplicação das regras europeias sobre contratação pública, quer as gerais, resultantes das diretivas clássicas, quer as especiais, resultantes da Diretiva de 2009. Em conformidade, o CCP, bem como Decreto-Lei 104/2011, expressamente excluem do seu âmbito de aplicação os contratos que venham a ser celebrados ao abrigo do referido artigo 346.º³.

Convém, porém, recordar que a possibilidade de invocar este preceito do Tratado – e deste modo afastar a aplicação das regras da contratação pública – encontra-se dependente da verificação de especiais condições, não obstante ser a mesma a tipologia de produtos ou equipamentos militares que pode fundamentar ou justificar quer o recurso ao regime especial do artigo 346.º quer ao constante do Decreto-Lei n. 104/2011⁴.

Apesar de se tratar de temática que carece de análise aprofundada e casuística, considerando, em especial, a controversa jurisprudência desenvolvida pelo TJUE, bem como a *praxis* de alguns Estados-membros, é consensual que são “questões de segurança” as únicas motivações que poderão afastar as regras europeias de contratação, conforme resulta claro da letra do artigo em análise:

” Qualquer Estado-Membro pode tomar as medidas que considere necessárias à proteção dos interesses essenciais da sua segurança e que estejam relacionadas com a produção ou o comércio de armas, munições e material de guerra”⁵.

³ Cf. artigo 5.º/4 alínea j) e artigo 5.º/2 alínea a), respetivamente.

⁴ Isso mesmo resulta do disposto no artigo 346.º/2 do TFUE.

⁵ Sublinhado nosso.

2. O Decreto-Lei n.º 104/2011, de 6 de outubro

O artigo 1.º do decreto-lei em referência, em conformidade com a Diretiva de 2009, explicita o respetivo âmbito de aplicação procurando abarcar todos os contratos de fornecimento, prestação de serviços ou de empreitada de obras públicas que tenham objeto e finalidade militares, considerando-se como tais os que envolvam equipamentos que revistam essa natureza, incluindo os considerados sensíveis ou para fins específicos, bem como componentes ou elementos destes. O n.º 3 do mesmo artigo 1.º procura auxiliar o intérprete na conceptualização de “equipamento militar”, fazendo uma remissão, embora a título exemplificativo, para os tipos de produtos constante da Decisão do Conselho n.º 255/58 de 15 de abril⁶, que deve ser “interpretada em função

⁶ A referida Lista nunca foi publicada, mas foi objeto de divulgação na sequência de uma interpelação da Comissão pelo Parlamento Europeu (vd. In JOCE 2001/C 364/ E/091, de 20.12.2001, pág. 85: “Apresenta-se adiante a lista de armas, munições e material de guerra, incluindo o armamento nuclear, a que se aplicam as disposições do no 1, alínea b) do Artigo 296.º do Tratado de Roma. 1. Armas de fogo portáteis e automáticas, tais como espingardas, carabinas, revólveres, pistolas, pistolas-metralhadoras e metralhadoras, com exceção das armas de caça, pistolas e outras armas de pequeno calibre, com calibre inferior a 7 mm. 2. Material de artilharia e lança-fumos, lança-gases, lança-chamas, tais como: a) canhões, obuses, morteiros, peças de artilharia, armas anticarro, lança-foguetões, lança-chamas, canhões sem recuo; b) material militar para lançamento de fumo e gases. 3. Munições destinadas às armas que constam dos nos 1 e 2 supra. 4. Bombas, torpedos, foguetes e engenhos guiados: a) bombas, torpedos, granadas, incluindo as granadas fumígenas, potes de fumo, foguetes, minas, engenhos guiados, granadas submarinas, bombas incendiárias; b) aparelhos e dispositivos para uso militar, especialmente concebidos para a manutenção, ativação, despoletagem, detonação ou deteção dos artigos constantes da alínea a) supra. 5. Material de direção de tiro para uso militar: a) calculadores de tiro e aparelhos de pontaria em infravermelhos e outro material para pontaria noturna; b) telémetros, indicadores de posição, altímetros; c) dispositivos de observação eletrónicos, giroscópicos, óticos e acústicos; d) visores de pontaria e alças para canhão, periscópios para o material citado na presente lista. 6) Carros de combate e veículos especialmente concebidos para uso militar: a) carros de combate) veículos de tipo militar, couraçados ou blindados, incluindo os veículos anfíbios; c) trens blindados; d) veículos militares com meia-lagarta; e) veículos militares para reparação dos carros de combate; f) reboques especialmente concebidos para o transporte das munições enumeradas nos 3 e 4. 7. Agentes tóxicos ou radioativos: a) agentes tóxicos biológicos ou químicos e agentes radioativos adaptados para produzir, em caso de guerra, efeitos destrutivos nas pessoas, nos animais ou nas colheitas; b) material militar para a propagação, deteção e identificação das substâncias mencionadas na alínea a) supra; c) material de proteção contra as substâncias enumeradas na alínea a) supra. 8. Pólvoras, explosivos e agentes de propulsão líquidos ou sólidos: a) pólvoras e agentes de propulsão líquidos ou sólidos especialmente concebidos e fabricados para o material mencionado nos nos 3, 4 e 7 supra; b) explosivos militares; c) composições incendiárias e congelantes para uso militar. 9. Navios de guerra e seus equipamentos especializados: a) navios de guerra de qualquer tipo; b) equipamentos especialmente concebidos para o lançamento, deteção e dragagem de minas; c) redes submarinas. 10. Aeronaves e seus equipamentos para uso militar. 11. Material eletrónico para uso militar. 12. Aparelhos de observação ou registo de imagens especialmente concebidos para uso militar. 13. Outro equipamento e material. 14. Partes e peças especializadas do material constante da presente lista, desde que tenham carácter militar. 15. Máquinas, equipamento e ferramentas exclusivamente concebidas para o estudo, fabrico, ensaio e controlo das armas, munições e engenhos para uso exclusivamente militar constantes da presente lista.”.

*do caráter evolutivo da tecnologia, das políticas de contratos e dos requisitos militares, com base na Lista Militar Comum da União Europeia*⁷.

Sublinhe-se, antes de mais, que o regime contido neste diploma se aplica a todas as entidades adjudicantes, considerando-se como tais as que revistam essa qualidade por força do CCP com atribuições nos domínios da defesa e da segurança (cf. artigo 2.º).

Não obstante apresentar um âmbito de aplicação tão amplo, abrangendo todos os contratos com objeto e finalidade militares, celebrados por quaisquer entidades que exerçam funções no setor da defesa, a verdade é que o regime contido neste Decreto-Lei apresenta algumas lacunas que são colmatadas pela aplicação subsidiária do CCP, conforme determina o respetivo artigo 72.º.

Em resultado, observa-se a aplicação recorrente do regime geral dos contratos públicos (CCP) a um setor cuja especificidade o legislador europeu quis dotar de um regime especial, a que acresce a existência de um certo desfasamento entre este regime e as perspetivas evolutivas do setor da defesa, designadamente em termos de inovação e tecnologia. Já para não falar das preocupações, transversais a todo o processo de contratação pública, em promover a inovação, estimular a atividade das PME's, incrementar o empreendedorismo e a internacionalização das empresas nacionais.

II. DA CONTRATAÇÃO PÚBLICA PARA A INOVAÇÃO EM ESPECIAL

A contratação pública para a inovação (PPI – *Public Procurement for Innovation*) é tida como a forma de conseguir o que idealmente a contratação pública procura alcançar: permitir que os entes públicos, através dos privados, prossigam as atribuições que lhes foram legal ou contratualmente cometidas, dando-lhes, contudo, liberdade para propor soluções inovadoras. Ao mesmo tempo, constitui um importante instrumento ao serviço da qualificação e da própria investigação e desenvolvimento para a inovação.

A procura da inovação por via da contratação pública constitui, de resto, uma das principais preocupações manifestadas pelo legislador comunitário nas Diretivas de 2014, com destaque para a introdução da figura da Parceria para a Inovação.

Mas a procura de inovação, ou, pelo menos, a preocupação em evitar que uma excessiva rigidez das regras da contratação pública constitua impedimento ou obstáculo à inovação, tem

⁷ Adotada pelo Conselho em 26 de fevereiro de 2018.

igualmente manifestação, designadamente, no Diálogo Concorrencial, no Concurso de Conceção, nos Sistemas de Aquisição Dinâmicos, na permissão, em determinadas situações, de alteração de bens contratualizados através de Acordos Quadro em função de inovações tecnológicas ou na proibição de exclusão nos casos em que o concorrente demonstre que as soluções que apresenta satisfazem, de modo equivalente, as exigências definidas pelas especificações constantes do caderno de encargos.

No setor da defesa, as carências existentes em matéria de investigação e desenvolvimento há muito que se tornaram uma evidência. A nível europeu, todos são unânimes em admitir que o desenvolvimento de competências tecnológicas e industriais constitui uma necessidade que vem sendo adiada, mas que se torna imperiosa colmatar. A dinamização do Fundo Europeu da Defesa (FED) e a criação da Agência Europeia da Defesa (AED) constituem o sinal de que promover a competitividade, a eficiência e a capacidade de inovação de base industrial e tecnológica neste setor constitui uma prioridade da União Europeia.

Há, contudo, que ter presente que o desenvolvimento de competências tecnológicas e industriais não depende apenas da existência de financiamento adequado. Depende igualmente da definição de um quadro legislativo que seja capaz de dar resposta às necessidades das entidades adjudicantes e dos operadores económicos, em virtude das exigências tecnológicas, do valor acrescentado em termos de qualidade, do impacto ambiental e das oportunidades que daí podem advir para os produtores/fornecedores nacionais. É neste contexto que surgem os contratos públicos para a inovação.

A “inovação” pode assumir vários significados. Segundo a Diretiva 2014/24/UE, a inovação traduz *«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»*.

De acordo com o Manual de Oslo da OCDE, a inovação constitui uma forma de *«implementação de um produto (bem ou serviço) ou processo novo ou significativamente melhorado, um novo método de comercialização, ou um novo método organizacional nas práticas empresariais, na organização do local de trabalho ou nas relações externas»*.

Para a Comissão Europeia “o «contrato de inovação» refere-se a qualquer adjudicação de contrato que apresente um ou dois aspetos seguintes:

- *Aquisição do processo de inovação — serviços de investigação e de desenvolvimento — com resultados (parciais);*
- *Aquisição dos resultados da inovação criada por outros.”.*

No primeiro caso, o adquirente público adquire os serviços de investigação e de desenvolvimento de produtos, serviços ou processos que ainda não existem. Para o efeito, procede à descrição das suas necessidades, levando as empresas e os investigadores a desenvolver produtos, serviços ou processos inovadores adequados a satisfazer tais necessidades.

No segundo caso, em vez de utilizar um produto já existente no mercado, o adquirente público assume-se como primeiro utilizador e adquire um produto, serviço ou processo novo no mercado de características substancialmente inovadoras.

1. Aspetos prévios a ter em conta na contratação para a inovação

a) A avaliação das necessidades

Um primeiro passo a dar no processo de contratação é proceder a uma avaliação rigorosa das necessidades, com o objetivo de determinar, com a maior exatidão possível, o bem ou serviço a adquirir ou o problema a resolver. Como é sabido, trata-se de uma etapa fundamental, não apenas porque fundamenta a decisão de contratar, como é basilar para a definição das especificações técnicas e da escolha do próprio procedimento. No caso particular da contratação para a inovação, é o momento em que, ao questionar-se a necessidade ou o problema a resolver, se equaciona a procura de soluções alternativas, inovadoras, mais eficientes ou funcionalmente mais adequadas.

b) A consulta preliminar ao mercado

Uma consulta adequada ao mercado permite à entidade adquirente, antes da abertura do procedimento de contratação, realizar consultas ao mercado com o objetivo de:

- (i) Preparar o procedimento;
- (ii) Informar os operadores económicos dos seus planos de contratação e respetivos requisitos.

Esta consulta poderá concretizar-se através, designadamente, da solicitação de pareceres ou informações a peritos, autoridades independentes ou operadores económicos, reuniões, questionários, presenciais ou em linha. Necessário será ter presente que tais consultas não podem prejudicar o cumprimento das regras da concorrência, da transparência ou da não discriminação (artigo 35.º-A do CCP).

A consulta preliminar poderá ser uma forma de melhor conhecer as soluções existentes, os seus parâmetros, as propriedades especiais e indicadores mensuráveis. Contribui igualmente para uma melhor concretização das especificações técnicas, para que soluções mais eficazes e inovadoras, incluindo novas soluções, concorram e proporcionem à entidade adquirente os benefícios ou resultados pretendidos. Em suma, esta análise preliminar poderá ser relevante para que a entidade adjudicante tenha uma panorâmica do mercado no que respeita aos produtos existentes, preços, tendências e evolução.

c) A importância da decisão de contratar

Em qualquer processo de contratação a decisão de contratar constitui uma das fases mais importante. Alguns autores referem-na como “*o momento privilegiado para introduzir as considerações ambientais e sociais de modo a marcar para todo o procedimento pré-contratual e o contrato que, a final, se virá a celebrar*”⁸. Mas é igualmente a fase “*em que se decide que “se precisa de algo*”⁹, ou em que a entidade adjudicante se questiona se o objeto contratual se presta ou não ao desenvolvimento da inovação¹⁰.

Conforme determina o artigo 36.º/1 do CCP, seja qual for o objeto contratual, a decisão de contratar carece sempre de ser fundamentada. Para o efeito, é importante que se proceda à

⁸ ESTORNINHO, M. J., *A fuga para o direito privado*, 2012, pág. 19.

⁹ ASSIS RAIMUNDO, M. 2013, pág. 725.

¹⁰ Sobre a necessidade de adequação do desenvolvimento da inovação aos princípios da contratação pública, vd. GOMES, P. C., 2014, pág. 535 e ss.

elaboração de um estudo de viabilidade que indique as razões por que o processo de contratação deve avançar e que evidencie os aspetos fundamentais do planeamento considerados, como sejam: o contexto e a descrição da necessidade, o alinhamento com a planificação interna, os benefícios que advêm do contrato ou os problemas que permite solucionar, a previsão dos custos e o respetivo cabimento orçamental e os recursos internos envolvidos. No caso de um processo de contratação para a inovação, o referido estudo de viabilidade poderá exigir uma estrutura mais complexa, em função da dimensão (v.g. valor) ou do próprio procedimento ser igualmente mais complexo (Parceria para a Inovação). Quando assim é, ou seja, quando o contrato a celebrar seja de valor igual ou superior a 5 milhões €, o CCP exige que o estudo de viabilidade deva ainda contemplar as partes interessadas ou beneficiárias, os fatores de sucesso e a forma como serão medidos os custos de manutenção, os riscos potenciais e a forma de os mitigar, o nível de utilização do bem ou serviço em causa (cfr. artigo 36.º/3 do CCP). Quando o procedimento adotado seja a Parceria para a Inovação, este estudo de viabilidade mais complexo torna-se indispensável quando o valor do contrato a celebrar seja igual ou superior a 2 500 000€. (cf. artigo 36.º/4 do CCP).

Recorde-se, por fim, que a decisão de contratar reveste importância acrescida, considerando que:

- Justifica a necessidade de realizar a despesa;
- Determina a competência para autorizar a despesa e autorizar o procedimento;
- Determina o preço base e eventual preço anormalmente baixo;
- Determina a escolha do procedimento;
- Condiciona a elaboração das peças do procedimento;
- Determina a redução (ou não) a escrito do contrato;
- Determina a exigência de prestação de caução;
- Determina a sujeição (ou não) do contrato a fiscalização prévia do Tribunal de Contas;

d) A relevância das especificações técnicas

À semelhança do que foi o entendimento do legislador europeu expresso na Diretiva de 2004, também na Diretiva de 2014, mais concretamente no respetivo artigo 42.º, se prevê que as especificações técnicas – concretizadoras das características exigidas aos produtos, obras ou serviços pretendidos – devam ser formuladas, sem prejuízo das regras técnicas nacionais

vinculativas, na medida em que sejam compatíveis com o direito da UE, segundo uma das seguintes modalidades:

- “a) Em termos de desempenho ou de requisitos funcionais, que poderão incluir características ambientais, desde que os parâmetros sejam suficientemente precisos para permitir que os proponentes determinem o objeto do contrato e que as autoridades adjudicantes procedam à respetiva adjudicação;*
- b) Por referência a especificações técnicas definidas e, por ordem de preferência, a normas nacionais que transponham normas europeias, a homologações técnicas europeias, a especificações técnicas comuns, a normas internacionais, a outros sistemas técnicos de referência estabelecidos pelos organismos europeus de normalização ou — quando estes não existam — a normas nacionais, a homologações técnicas nacionais ou a especificações técnicas nacionais em matéria de conceção, cálculo e execução das obras e de utilização dos fornecimentos; cada referência deve ser acompanhada da menção «ou equivalente»;*
- c) Em termos do desempenho ou dos requisitos funcionais a que se refere a alínea a), com referência às especificações técnicas a que se refere a alínea b) como meio de presunção de conformidade com esse desempenho ou com esses requisitos funcionais;*
- d) Por referência às especificações técnicas a que se refere a alínea b), para determinadas características, e por referência ao desempenho ou aos requisitos funcionais a que se refere a alínea a), para outras”.*

Ora, quando estamos no âmbito de contratos públicos para a inovação, julga-se mais adequado que as especificações técnicas sejam definidas em função do produto, do serviço, da obra ou da *performance* pretendida, uma vez que assim se permitirá aos operadores económicos equacionar diferentes soluções, com vista à satisfação da necessidade do adquirente público. Diferentemente, a não formulação das especificações técnicas por referência às qualidades funcionais ou de desempenho pretendidas poderá constituir um obstáculo à própria inovação.

Em conformidade, o CCP, no seu artigo 49.º, prevê a possibilidade de as especificações técnicas, ao identificarem as características exigidas para os produtos, serviços ou obras, poderem incluir referências ao processo ou método específico de produção ou execução dos produtos, obras ou serviços solicitados ou a um processo específico em outra fase do seu ciclo de vida, mesmo que tais fatores não façam parte da sua substância material, desde que estejam ligados ao objeto do contrato e sejam proporcionais ao seu valor e aos seus objetivos. E uma vez que

estamos no domínio da “inovação” e perante a eventual criação de soluções inovadoras, importa determinar, *a priori*, quem e em que termos é detentor dos direitos de propriedade intelectual.

e) A gestão dos direitos de propriedade intelectual

Um dos aspetos cruciais em matéria de contratação para a inovação é a definição clara, nas peças do procedimento, da atribuição dos direitos de propriedade intelectual resultantes do contrato a celebrar. Neste domínio, à exceção do concurso de ideias¹¹, a legislação dá liberdade às partes para contratualizar a respetiva titularidade¹².

f) Os contratos pré-comerciais

Os contratos pré-comerciais encontram-se ao dispor dos adquirentes públicos desde 2007. Constituem uma abordagem baseada na derrogação da aplicação das diretivas clássicas e especiais em matéria de aquisição de serviços de investigação e desenvolvimento, mas que não inclui, em caso algum, a respetiva aquisição uma vez terminados os serviços de investigação e desenvolvimento. Neste tipo de contratação, verifica-se uma partilha de riscos e benefícios entre os operadores económicos e a entidade adjudicante.

Nas suas Comunicações, quer na de 2007 quer na de 2018, a Comissão Europeia, ao realçar as oportunidades oferecidas por estes contratos para impulsionar a inovação, destaca os seguintes aspetos:

- (i) São contratos que têm unicamente por objeto serviços de investigação e desenvolvimento, podendo abranger uma ou mais categorias de investigação e desenvolvimento (investigação fundamental, investigação industrial, desenvolvimento experimental);
- (ii) Pode incluir o desenvolvimento e a aquisição de protótipos ou uma quantidade limitada de primeiros produtos ou serviços sob a forma de série experimental;
- (iii) Não incluem a fase comercial, sendo que tal separação entre a investigação e o desenvolvimento, por um lado, e a comercialização, por outro, implica que o

¹¹ Vd. Artigo 219.º-J/6 do CCP.

¹² Cf. artigo 42.º da Diretiva e artigos 49.º e 218-A do CCP.

operador económico que tenha desenvolvido a solução inovadora não seja, necessariamente, o que irá fornecer, em grande escala, tal solução;

- (iv) Promovem uma partilha de riscos e de benefícios entre os adquirentes públicos e os operadores económicos;
- (v) Assumem natureza concorrencial, para que sejam encontradas as melhores soluções que o mercado pode oferecer;
- (vi) Tem uma duração limitada.

Assim, ao abrigo do regime da partilha de riscos, o ente público atribui os novos direitos de propriedade intelectual decorrentes do contrato ao(s) operador(es) económico(s) participante(s) mas mantém:

- (i) O direito a utilizar os resultados da investigação e desenvolvimento;
- (ii) O direito a exigir que o operador económico conceda licenças a terceiros em condições de mercado.

Em face do exposto, questionam-se as vantagens dos contratos pré-comerciais. Em rigor, permitem ao adquirente público obter contributos para um futuro concurso público e colocar em concorrência mais operadores económicos, selecionados progressivamente com base no seu desempenho relativamente a objetivos intermédios predefinidos e às suas propostas para a fase seguinte. A isto acresce o facto de o adquirente público poder pôr termo ao projeto a qualquer momento, sempre que os resultados alcançados fiquem aquém dos resultados pretendidos.

Para os operadores económicos, pode constituir a possibilidade de criar uma solução para uma necessidade a que o mercado não responde satisfatoriamente. Em caso de êxito, permite abrir um mercado de adquirentes públicos semelhantes até aí inexistente que se deparava com a mesma falta de soluções disponíveis no mercado.

2. Procedimentos particularmente favoráveis à inovação

Segundo a comunicação da CE, qualquer um dos procedimentos referidos infra pode ser utilizado na contratação para a inovação:

- Procedimento por negociação;
- Diálogo concorrencial;
- Concurso de conceção;
- Parceria para a Inovação;
- Contrato público de aquisição de serviços de investigação e desenvolvimento.

2.1. Os procedimentos de negociação/diálogo concorrencial

Nos termos do quadro legislativo em vigor, a negociação e o diálogo concorrencial constituem dois procedimentos alternativos, que podem ser utilizados nas seguintes situações:

- a) Quando as necessidades em causa não possam ser satisfeitas sem a adaptação de soluções facilmente disponíveis;
- b) Se os produtos ou serviços pretendidos incluírem a conceção ou soluções inovadoras;
- c) Na hipótese de o contrato não poder ser adjudicado sem negociações prévias devido a circunstâncias específicas relacionadas com a natureza, a complexidade ou a montagem jurídica e financeira ou devido aos riscos a elas associadas; e
- d) Na circunstância das especificações técnicas não poderem ser definidas com precisão suficiente, por referência a uma norma, homologação técnica europeia, especificações técnicas comuns ou referência técnica (artigo 29.º do CCP).

As situações identificadas em *a)* e *b)* são as que especialmente podem estar na origem da celebração de um contrato para a inovação. No primeiro caso a solução pretendida pela entidade adquirente encontra-se disponível no mercado; porém, carece de adaptação, na medida em que só assim estará em condições de assegurar a satisfação das necessidades do adquirente público. Podemos assim, estar no domínio da inovação incremental, que consiste na junção de novas características ou métodos a produtos ou serviços preexistentes, da qual resulta a sua adaptação às necessidades específicas a satisfazer. Por outras palavras, a inovação incremental *“altera um produto, processo ou serviço, melhorando o valor, sem “destruir” a solução que estava*

a ser usada. Consiste na introdução de pequenas alterações, de forma contínua, em produtos, processos ou serviços¹³.

Na alínea b), estão contempladas duas possibilidades:

- (i) A conceção (de produtos ou serviços), o que pressupõe uma inovação radical ou uma criação totalmente inovadora;
- (ii) A inclusão de soluções inovadoras, abrangendo tanto a inovação radical como a incremental, atento o conceito de “inovação” resultante das Diretivas de 2014.

A questão que se coloca é a de saber quais os critérios que deverão presidir à escolha de um ou do outro dos procedimentos referidos. De acordo com a CE (Comunicação de 2018), o critério fundamental deve residir no grau de clareza que o adquirente público tem sobre a natureza e o objeto do projeto. Assim, deve optar-se pelo procedimento por negociação se essa ideia é mais precisa e clara; caso contrário, será melhor eleger o diálogo concorrencial.

2.2. O concurso de conceção

O concurso de conceção constitui um dos instrumentos especialmente adequados à promoção da inovação. Efetivamente, tem o propósito de selecionar um ou vários trabalhos de conceção ao nível de programa base ou similar, com a possibilidade de a entidade adjudicante adquirir, subsequentemente e por ajuste direto, os planos, projetos ou quaisquer criações conceptuais que consistam na concretização ou no desenvolvimento dos trabalhos de conceção supramencionados (artigos 219.º-A e 27.º/1 alínea g) do CCP).

Como é sabido, o legislador refere os domínios em que este procedimento pode ser utilizado: artístico, do ordenamento do território, do planeamento urbanístico, da arquitetura, da engenharia ou do processamento de dados. Contudo, fá-lo a título meramente exemplificativo, não excluindo que este procedimento possa ter outros objetos.

O concurso de conceção apresenta várias vantagens. Entre elas figura a possibilidade atribuída ao júri de efetuar pedidos de esclarecimento aos concorrentes sobre os seus trabalhos ou de realizar uma fase de demonstrações ou experiências dos trabalhos de conceção, uma vez que no campo da inovação a experimentação assume uma importância vital. Além disso, permite

¹³ In *Manual do Empreendedor*, IAPMEI, 2020.

que os bens ou produtos concebidos sejam diretamente adquiridos sem ser necessário realizar novo procedimento.

Refira-se, por fim, que, quando a despesa seja igual ou inferior a 75 000 €, existe a modalidade de concurso de conceção simplificado, à qual são apontadas as seguintes vantagens:

- (i) Prazo para a apresentação dos documentos mais curto – 15 dias – (artigo 219.º-B, n.º 5);
- (ii) Simplificação das regras de publicação (artigo 219.º-C do CPP);
- (iii) Composição do júri, que pode ser singular (artigo 219.º-E).

2.3. A Parceria para a Inovação

A Parceria para a Inovação é, juntamente com o concurso de conceção, um dos procedimentos de contratação pública mais recentes no CCP, resultante da transposição das Diretivas 2014.

Um dos primeiros aspetos a ter presente consiste na circunstância destas mesmas Diretivas não contemplarem uma definição de parceria para a inovação – muito embora incluam uma definição de «inovação», conforme referimos supra – nem elencarem as situações em que se pode recorrer a esta figura. Não obstante, o legislador europeu delimitou o seu âmbito objetivo aludindo, nos considerandos 49 da Diretiva de 2014, às situações em que “[...] *as soluções já disponíveis no mercado não permitirem o desenvolvimento necessário de um produto, serviço ou obra inovadores nem a posterior aquisição dos fornecimentos, serviços ou obras daí resultantes* [...]”, referindo, ademais, no n.º 1 do artigo 31.º da mesma Diretiva “[...] *a necessidade de produtos, serviços ou obras inovadores que não possam ser obtidos mediante a aquisição de produtos, serviços ou obras já disponíveis no mercado*”.

Afigura-se-nos deste modo legítima a afirmação de a Parceria para Inovação constitui um procedimento particularmente pensado para situações (excecionais) em que os bens ou soluções pretendidas não se encontram disponíveis no mercado, e em que a necessidade do adquirente público passa pelo desenvolvimento do bem pretendido, tendo em vista à sua posterior aquisição.

Importa igualmente sublinhar que a Parceria para a Inovação foi concebida para situações que constituirão inovações radicais (e não tanto para inovações incrementais). Significa que não deve este procedimento ser utilizado quando a entidade adjudicante apenas almeje pequenas adaptações a bens já disponíveis no mercado. Contudo, podem surgir dúvidas quando tais adaptações sejam significativas, uma vez que, em função do grau de adaptabilidade, poderemos

estar perante a *investigação e o desenvolvimento de bens, serviços ou obras inovadoras* (cf. artigo 30.º-A do CCP).

Para ajudar a esclarecer tais dúvidas, as peças procedimentais devem identificar a necessidade do bem, serviço ou obra inovadora, incluindo os requisitos mínimos que concretizam essa necessidade, bem como a respetiva indisponibilidade no mercado (cf. alínea *a*) do n.º 3 do artigo 218.º-A do CCP).

Perante tais exigências, somos de entender que a consulta preliminar ao mercado poderá constituir um instrumento importante para a entidade adquirente fazer uma prospeção das soluções existentes (bens, serviços ou obras inovadoras) para, afinal, concluir que tais soluções não se encontram efetivamente disponíveis ou, pelo menos, nas condições em que, não sabendo em rigor “o que pretende ou se, o que pretende, por ser inovador, o mercado existente está habilitado a fornecer”¹⁴.

Em conformidade com a Diretiva 2014, o CCP determina:

- (i) A aplicação supletiva à Parceria para a Inovação do regime previsto para o procedimento de negociação;
- (ii) A aplicação do critério de adjudicação da proposta economicamente mais vantajosa na forma prevista na alínea *a*) do n.º 1 do artigo 74.º do CCP (melhor relação qualidade-preço);
- (iii) A proibição de utilização das parcerias para a inovação com o intuito de restringir ou falsear a concorrência.

Como teremos oportunidade de melhor esclarecer na Ponto II do presente documento, a Parceria para a Inovação desenrola-se em três fases:

- (i) A fase de apresentação das candidaturas, podendo a respetiva seleção incluir a qualificação dos candidatos quando se trate do desenvolvimento de projetos dotados de especial complexidade;
- (ii) A fase de apresentação de propostas de projetos de investigação e desenvolvimento;
- (iii) A fase de análise das propostas de projetos de investigação e celebração da parceria.

Nos documentos do concurso, a entidade adjudicante indica a necessidade de produtos, serviços ou obras inovadoras que não possam ser obtidos mediante a aquisição de produtos, serviços ou obras já disponíveis no mercado. Indica igualmente os elementos desta descrição que

¹⁴ CARVALHO, R., *Consultas preliminares ao mercado no CCP*, in C. Gomes, R. Pedro, T. Serrão & M. Caldeira (coord.), 2017, pág. 414.

definem os requisitos mínimos que todos os proponentes devem preencher. As informações fornecidas devem ser suficientemente precisas de modo a permitir aos operadores económicos identificar a natureza e o âmbito da solução necessária e decidir se pretendem solicitar a participação no procedimento.

Conforme referimos supra, a entidade adjudicante deve definir, nos documentos do concurso, as disposições aplicáveis aos direitos de propriedade intelectual. No caso de parcerias com vários parceiros, a entidade adjudicante não pode, em conformidade com o disposto no artigo 21.º da Diretiva de 2014, revelar aos outros parceiros as soluções propostas ou outras informações confidenciais comunicadas por um parceiro no âmbito da parceria, sem o consentimento deste último. Esse consentimento não pode ser dado em termos gerais, mas sim referir-se especificamente à projetada comunicação de informações específicas.

O valor a tomar em consideração é o valor máximo estimado, sem IVA, das atividades de investigação e desenvolvimento a terem lugar em todas as etapas da parceria prevista, bem como dos fornecimentos, dos serviços ou das obras a serem desenvolvidos e adquiridos no final da parceria.

Conforme se pode observar, as peças procedimentais desempenham aqui um papel essencial, sendo relevantes para identificar:

- (i) A necessidade do adquirente público;
- (ii) As disposições aplicáveis aos direitos de propriedade intelectual;
- (iii) Os requisitos inerentes às capacidades que os concorrentes devem possuir no domínio da investigação e desenvolvimento, bem como no respetivo desenvolvimento e implementação.

As entidades adjudicantes devem negociar com os concorrentes a proposta inicialmente apresentada por cada um deles, bem como todas as propostas posteriormente apresentadas, com exceção da proposta final de cada um. Apenas os requisitos mínimos e o critério de adjudicação, incluindo os seus fatores e subfactores, não podem ser objeto de negociação.

As negociações podem desenrolar-se em fases sucessivas, de modo a reduzir o número de propostas a negociar, aplicando os critérios de adjudicação especificados no anúncio de concurso, no convite à confirmação de interesse ou na documentação relativa ao concurso. A entidade adjudicante deve indicar claramente no anúncio de concurso, no convite à confirmação de interesse ou na documentação relativa ao concurso se irá utilizar esta opção.

Conforme vimos, a entidade adjudicante tem a possibilidade de estabelecer a parceria com um só parceiro ou com vários parceiros. Neste último caso, cada um deles deverá realizar

atividades de investigação e desenvolvimento distintas, não havendo colaboração entre os parceiros.

A parceria é estruturada em fases sucessivas de acordo com a sequência de etapas do processo de investigação e inovação, que pode incluir o fabrico de produtos, a prestação dos serviços ou a conclusão das obras. Devem ser fixadas as metas intermédias que devem ser alcançadas pelos parceiros e previsto o pagamento da remuneração em frações adequadas. Note-se que não existe prazo legal para a duração da parceria.

Na terceira fase – aquisição da solução inovadora – o legislador português refere, tão-só, que o valor estimado dos fornecimentos, serviços ou obras não deve ser desproporcionado em relação ao investimento exigido para o respetivo desenvolvimento (artigo 218.º-D, n.º 7 do CCP).

2.4. O contrato público de aquisição de serviços de investigação e desenvolvimento

Como é sabido, os contratos de aquisição de serviços de I&D são fortes instrumentos impulsionadores da inovação, sendo esse o caso quando o mercado não oferece a solução pretendida ou necessária. Em princípio, o resultado do processo de investigação constitui apenas uma etapa e não fim em si mesmo, contribuindo para a definição das especificações do processo de contratação seguinte que é a contratação da utilização prática da solução inovadora. Por isso, os contratos de aquisição de serviços de I&D constituem uma opção, representam algum risco e exigem capacidade financeira por parte das entidades públicas. Exigem planeamento e cuidada preparação, devendo, sempre que possível, ser desenvolvidos em cooperação pública, por razões de economicidade, eficiência e eficácia.

Porque estamos no domínio específico da investigação, importa que se defina previamente quem são os beneficiários das atividades de investigação e os titulares dos direitos de propriedade intelectual. Segundo a Comunicação da CE de 2018, se tais direitos forem reservados para a entidade adjudicante, o processo de aquisição de serviços I&D estará subordinado às regras da contratação pública; caso contrário, não estará. Neste último caso, para que não seja considerado auxílio de Estado, o prestador deverá pagar uma compensação equivalente ao preço de mercado¹⁵.

Sobre esta temática, nem a Diretiva de 2014 (artigo 14.º) nem o CCP fazem qualquer distinção sobre a titularidade ou não dos direitos de propriedade intelectual. Quer o referido artigo 14.º quer o artigo 5.º/4 alínea j) do CCP excluem os contratos de aquisição de serviços de I&D das

Neste sentido, vd. Comunicação da Comissão Europeia – Orientações sobre Contratos Públicos de Inovação, 2018, Pág. 46.



regras da contratação pública, exceto quando, enquadrando-se nos CPV aí previstos, os respetivos resultados se destinem exclusivamente à entidade adjudicante, para utilização no exercício da sua própria atividade e o serviço prestado seja por ela integralmente remunerado.

II. TRAMITAÇÃO PROCEDIMENTAL

Observemos a tramitação a que obedece cada um dos procedimentos referidos supra.

A – Procedimento de negociação¹⁶

Principais fases

1. Anúncio
2. Consulta e fornecimento das peças do concurso
3. Esclarecimentos
4. Apresentação de candidaturas e qualificação dos candidatos
5. Apresentação e análise das versões iniciais das propostas
6. Negociação das propostas
7. Análise das versões finais das propostas, adjudicação, habilitação, caução, contrato e publicitação

Este procedimento, à semelhança do concurso limitado por prévia qualificação, caracteriza-se pela existência de uma fase de qualificação. No entanto tem a especificidade de os concorrentes (os quais foram previamente qualificados) poderem melhorar os atributos das suas propostas numa fase de negociação.

As entidades adjudicantes podem adotar o procedimento de negociação verificados os requisitos previstos nas diversas alíneas do n.º 1 do artigo 29.º do CCP:

- 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;
- c) Não for objetivamente possível adjudicar o contrato sem negociações prévias devido a circunstâncias específicas relacionadas com a sua natureza, complexidade, montagem jurídica e financeira ou devido aos riscos a ela associados;
- d) Não for objetivamente possível definir com precisão as especificações técnicas.

¹⁶ Cf. artigos 193.º a 203.º do CCP.

1. Anúncio (artigos 197.º e 198.º)

a) Anúncio obrigatório para procedimentos de negociação sem publicidade internacional

Trata-se de um procedimento que é levado à concorrência através de anúncio publicado no Diário da República, elaborado conforme modelo aprovado por portaria dos membros do Governo responsáveis pela edição do Diário da República (DR) e pelas áreas das finanças e das obras públicas.

O anúncio, ou o resumo dos seus elementos mais importantes, pode ser posteriormente divulgado por qualquer outro meio considerado conveniente, nomeadamente através da sua publicação em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante.

b) Anúncio obrigatório para procedimentos de negociação com publicidade internacional

Para procedimentos de negociação com obrigatoriedade de publicitação internacional, a entidade adjudicante deve publicitar o procedimento no Jornal Oficial da União Europeia (JOUE).

A publicação do anúncio no JOUE não dispensa a publicitação do anúncio no DR.

Prazos mínimos para a apresentação das candidaturas (artigo 198.º CCP):

- Não pode ser fixado um prazo para a apresentação das candidaturas inferior a 30 dias a contar da data do envio do anúncio ao Serviço das Publicações da União Europeia;
- Não pode ser fixado um prazo para a apresentação das candidaturas inferior a 25 dias a contar da data do envio do convite para apresentação de candidaturas, quando tenha sido publicado o anúncio periódico indicativo com as indicações:
 - (i) Das prestações objeto do contrato a celebrar;
 - (ii) O concurso limitado por prévia qualificação como o procedimento a adotar para a formação do contrato a celebrar; e
 - (iii) Um prazo, que não pode ser superior a 11 meses a contar da data da publicação do anúncio periódico indicativo, para os interessados manifestarem à entidade adjudicante o seu interesse em participar no concurso.

Os prazos mínimos para a apresentação das candidaturas previstos nos números anteriores podem ser reduzidos até 7 dias quando os anúncios forem preparados e enviados por

meios eletrónicos, conforme formato e modalidades de transmissão indicados no portal da Internet (<http://simap.eu.int>.)

2. Consulta e fornecimento das peças do concurso¹⁷

O procedimento é constituído pelas seguintes peças:

- a) O programa do procedimento (que deve observar os requisitos definidos nos artigos 150.º e 164.º);
- b) O convite à apresentação das propostas;
- c) O caderno de encargos (que deve estar de acordo com o previsto nos artigos 42.º a 46.º).

Para além dos elementos previstos na alínea a) do n.º 1 do artigo 150.º e no n.º 1 do artigo 164.º, o programa do procedimento de negociação deve ainda indicar:

- No caso de a qualificação assentar no sistema de seleção, o número mínimo de candidatos a qualificar (que não pode ser inferior a três);
- Os aspetos da execução do contrato a celebrar que a entidade adjudicante não está disposta a negociar;
- Se a negociação decorrerá, parcial ou totalmente, por via eletrónica e os respetivos termos.

O programa do procedimento e o caderno de encargos devem estar disponíveis nos serviços da entidade adjudicante, para consulta dos interessados, desde o dia da publicação do anúncio até ao termo do prazo fixado para apresentação de propostas.

Do mesmo modo, são colocadas no portal da internet dedicado aos contratos públicos ou em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante.

¹⁷ Cf. artigos 193.º a 196.º do CCP.

3. Esclarecimentos¹⁸

Os esclarecimentos necessários à boa compreensão e interpretação das peças do concurso podem ser solicitados e devem ser prestados nas fases de:

- a) Apresentação das candidaturas e qualificação dos candidatos;
- b) Apresentação e análise das propostas e adjudicação.

O mesmo se aplica à retificação de erros ou omissões das peças de concurso.

Os esclarecimentos e as retificações devem ser disponibilizados no portal da internet dedicado aos contratos públicos, ou em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante, e juntos às peças do procedimento que se encontrem patentes para consulta, devendo todos os interessados que as tenham adquirido ser imediatamente notificados desse facto.

Os esclarecimentos e as retificações fazem parte integrante das peças do procedimento a que dizem respeito e prevalecem sobre estas em caso de divergência.

4. Apresentação e análise das versões iniciais das propostas¹⁹

O convite para a apresentação das propostas deve indicar:

- a) A identificação do concurso;
- b) A referência ao anúncio do procedimento;
- c) Os documentos referidos na alínea c) do n.º 1 do artigo 57.º, se for o caso;
- d) Os documentos que constituem a proposta que podem ser redigidos em língua estrangeira, nos termos do disposto no n.º 2 do artigo 58.º;
- e) Se é admissível ou não a apresentação de propostas variantes, e o número máximo de propostas variantes admitidas;
- f) O prazo para a apresentação das propostas;
- g) O prazo da obrigação de manutenção das propostas, quando superior a 66 dias;
- h) O modo de prestação da caução, ou os termos em que não seja exigida essa prestação;
- i) O valor da caução, quando esta for exigida;

¹⁸ Cf. artigo 50.º do CCP.

¹⁹ Cf. artigos 199.º e 200.º do CCP.

- j) A indicação do prazo limite para identificação de erros e omissões e para resposta quanto aos mesmos, se superior ao previsto no artigo 50.º;
- k) O endereço do sítio da internet onde é disponibilizado o caderno de encargos aos candidatos que ainda o não tenham adquirido;
- l) Eventuais regras específicas sobre a fase de apresentação e análises das versões iniciais das propostas.

Não pode ser fixado um prazo para a apresentação das candidaturas inferior a 30 dias a contar da data do envio do anúncio ao Serviço das Publicações da União Europeia.

Quando tenha sido publicado o anúncio periódico indicativo com as menções referidas no n.º 3 do artigo 167.º, não pode ser fixado um prazo para a apresentação das candidaturas inferior a 25 dias a contar da data do envio do convite previsto no n.º 5 do mesmo artigo.

Os prazos mínimos para a apresentação das candidaturas podem ser reduzidos até 7 dias quando os anúncios forem preparados e enviados por meios eletrónicos, conforme formato e modalidades de transmissão indicados no portal da Internet²⁰.

As propostas são analisadas em todos os seus atributos representados pelos fatores e subfatores que densificam o critério de adjudicação.

O júri do procedimento pode pedir aos concorrentes quaisquer esclarecimentos sobre as propostas que considere necessários para efeito de análise e de avaliação das mesmas. Os esclarecimentos fazem parte integrante das propostas e devem ser disponibilizados em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante, devendo todos os concorrentes ser imediatamente notificados desse facto.

A pontuação global de cada proposta, expressa numericamente, corresponde ao resultado da soma das pontuações parciais obtidas em cada fator ou subfactor elementar, multiplicadas pelos valores dos respetivos coeficientes de ponderação.

Após a análise das propostas, o júri elabora fundamentadamente um relatório preliminar, no qual deve propor a ordenação das mesmas. Deste relatório deve ainda constar a referência aos esclarecimentos prestados pelos concorrentes.

Elaborado o relatório preliminar, o júri procede à audiência prévia.

Após a audiência prévia, o júri elabora um relatório final fundamental, no qual pondera as observações dos concorrentes, efetuadas ao abrigo do direito de audiência prévia, mantendo ou

²⁰ <http://simap.eu.int>. informações sobre contratos públicos europeus.

modificando o teor das conclusões expressas no relatório preliminar. O relatório final é enviado ao órgão competente para a decisão de contratar.

5. Negociação das propostas²¹

No caso de ter havido reclamação apresentada por interessado que não tenha sido incluído na lista dos concorrentes, a negociação das propostas não pode iniciar-se:

- a) Antes da notificação da decisão de indeferimento ou do decurso do respetivo prazo; ou,
- b) Antes da apresentação da proposta do reclamante, caso esta não se encontre, no caso de a reclamação ser deferida.

As negociações devem incidir sobre os atributos das propostas.

Os concorrentes devem ter idênticas oportunidades de propor, de aceitar e de contrapor modificações das respetivas propostas durante as sessões de negociação.

De cada sessão de negociações é lavrada ata, a qual deve ser assinada pelos membros presentes do júri e pelos representantes presentes dos concorrentes.

As atas e quaisquer outras informações ou comunicações prestadas pelos concorrentes à entidade adjudicante devem manter-se sigilosas durante a fase de negociação.

Quando o júri der por terminada a negociação, notifica imediatamente os concorrentes para, em prazo por ele para o efeito fixado, apresentarem as versões finais integrais das propostas, as quais não podem conter atributos diferentes dos constantes das respetivas versões iniciais no que respeita aos aspetos da execução do contrato a celebrar que a entidade adjudicante tenha indicado não estar disposta a negociar.

²¹ Cf. artigos 201.º e 202.º do CCP.

6. Análise das versões finais das propostas, adjudicação, habilitação, caução, contrato e publicitação²²

Após a análise das versões finais das propostas e a aplicação do critério de adjudicação, o júri elabora fundamentadamente um segundo relatório preliminar, no qual deve propor a ordenação das mesmas, podendo ainda propor a exclusão de qualquer proposta.

O júri deve também propor a exclusão das versões finais das propostas que contenham atributos diferentes dos constantes das respetivas versões iniciais no que respeita aos aspetos da execução do contrato a celebrar que a entidade adjudicante tenha indicado não estar disposta a negociar.

Durante a fase de audiência prévia cada concorrente tem acesso às atas das sessões de negociação com os demais concorrentes e às informações e comunicações escritas de qualquer natureza que estes tenham prestado à entidade adjudicante, bem como às versões finais integrais das propostas apresentadas.

Após a audiência prévia, o júri elabora um relatório final fundamentado, no qual pondera as observações dos concorrentes efetuadas ao abrigo do direito de audiência prévia, mantendo ou modificando o teor e as conclusões do relatório preliminar.

O relatório final, juntamente com os demais documentos que compõem o processo de concurso, é enviado ao órgão competente para a decisão de contratar.

Cabe ao órgão competente para a decisão de contratar decidir sobre a aprovação de todas as propostas contidas no relatório final, nomeadamente para efeitos de adjudicação.

A decisão de adjudicação é notificada, em simultâneo, a todos os concorrentes.

Juntamente com a notificação da decisão de adjudicação, o órgão competente para a decisão de contratar deve notificar o adjudicatário para:

- a) Apresentar os documentos de habilitação;
- b) Prestar caução, se esta for devida;
- c) Confirmar no prazo para o efeito fixado, se for o caso, os compromissos assumidos por terceiras entidades relativos a atributos ou a termos ou condições da proposta adjudicada.

²² Vd. artigo 203.º CCP.

Salvo o disposto no artigo 95.º, o contrato deve ser reduzido através da elaboração de um clausulado em suporte papel ou em suporte informático com a aposição de assinaturas eletrónicas.

O contrato é publicitado pela entidade adjudicante no portal da internet dedicada aos contratos públicos.

B – Diálogo concorrencial

Principais fases:

- 1) Anúncio
- 2) Consulta e fornecimento de peças do concurso
- 3) Apresentação das candidaturas e da qualificação dos candidatos
- 4) Apresentação das soluções e de diálogo com os candidatos qualificados
- 5) Apresentação, análise das propostas e da adjudicação, habilitação, caução, contrato e publicitação.

O recurso ao diálogo concorrencial está posto para os casos em que a entidade adjudicante desconhece a melhor maneira de satisfazer uma necessidade a seu cargo ou quais são as soluções disponíveis no mercado para o efeito e pretende conhecê-las e adotar contratualmente a melhor.

À semelhança do concurso limitado por prévia qualificação, caracteriza-se pela existência de uma fase de qualificação, no entanto tem a especificidade de, antes da fase de apresentação das propostas, existir uma fase de apresentação de soluções e diálogo com os candidatos qualificados. Neste procedimento o caderno de encargos só é elaborado depois de terminada a fase de diálogo das soluções (artigo 207.º n.º 3).

Note-se que, ao contrário do procedimento de negociação não é admissível a negociação das propostas dos concorrentes.

As entidades adjudicantes podem adotar o procedimento de diálogo concorrencial verificados os requisitos previstos nas diversas alíneas do n.º 1 do artigo 29.º do CCP:

- 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;

- c) Não for objetivamente possível adjudicar o contrato sem negociações prévias devido a circunstâncias específicas relacionadas com a sua natureza, complexidade, montagem jurídica e financeira ou devido aos riscos a ela associados;
- d) Não for objetivamente possível definir com precisão as especificações técnicas por referência a uma norma, homologação técnica europeia, especificações técnicas comuns ou referência técnica.

1. Anúncio²³

O procedimento do diálogo concorrencial é publicitado no Diário da República através de anúncio conforme modelo aprovado por portaria dos membros do Governo responsáveis pela edição do Diário da República e pelas áreas das finanças e das obras públicas.

No caso de contratos de empreitada ou de concessão de obras públicas, de contratos de locação ou de aquisição de bens móveis ou de contratos de aquisição de serviços, deve ainda ser publicado anúncio do diálogo concorrencial no Jornal Oficial da União Europeia através de um anúncio contendo as menções previstas na parte C do anexo V da Diretiva n.º 2014/24/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro ou, no caso de se tratar de um contrato de concessão de obras públicas através de um anúncio do concurso público, contendo a informação constante do anexo V da Diretiva n.º 2014/23/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro.

2. Consulta e fornecimento de peças do concurso²⁴

As peças do procedimento são:

- O programa do procedimento do diálogo concorrencial que, além de preencher os requisitos definidos no artigo 164.º o programa do procedimento de diálogo concorrencial deve ainda indicar o montante da eventual remuneração, ou o critério do respetivo cálculo, a atribuir aos candidatos qualificados para participar no diálogo que apresentem soluções que sejam admitidas;

²³ Vd. artigo n.º 208.º do CCP.

²⁴ Cf. artigos 206.º e 207.º do CCP.

- O caderno de encargos que deve estar de acordo com os artigos 42.º a 46.º e que só é elaborado depois de concluída a fase de apresentação das soluções e de diálogo;
- A memória descritiva em que, o órgão competente para a decisão de contratar identifica as necessidades e as exigências que pretende satisfazer com o contrato a celebrar.

As peças do procedimento devem estar disponíveis nos serviços da entidade adjudicante, para consulta dos interessados, desde o dia da publicação do anúncio até ao termo do prazo fixado para a apresentação de propostas.

Devem ser integralmente disponibilizadas de forma direta no portal da internet dedicado aos contratos públicos ou em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante.

3. Apresentação das candidaturas e da qualificação dos candidatos²⁵

A candidatura é constituída pelos documentos destinados à qualificação dos candidatos e pela declaração conforme o modelo constante no anexo V ao CCP, a qual é substituída pelo Documento Europeu Único de Contratação Pública nos procedimentos com publicação de anúncio no Jornal Oficial da União Europeia. A declaração ou o Documento Europeu Único de Contratação Pública referidos devem ser assinados pelo candidato ou por representante que tenha poderes para o obrigar.

Quando, para efeitos do preenchimento dos requisitos mínimos de capacidade técnica, o candidato recorra a terceiros, independentemente do vínculo que com eles estabeleça, nomeadamente o de subcontratação, a respetiva candidatura é ainda constituída por uma declaração através da qual estes se comprometam, incondicionalmente, a realizar determinadas prestações objeto do contrato a celebrar.

Os documentos destinados à qualificação dos candidatos são obrigatoriamente redigidos em língua portuguesa. Quando, pela sua própria natureza ou origem, os documentos destinados à qualificação dos candidatos estiverem redigidos em língua estrangeira, deve o interessado fazê-los acompanhar de tradução devidamente legalizada.

²⁵ Cf. artigo 204.º do CCP.

Os documentos que constituem a candidatura devem ser apresentados diretamente na plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante, através de meio de transmissão escrita e eletrónica de dados.

Quando algum documento destinado à qualificação se encontre disponível na Internet, o candidato pode, em substituição da apresentação da sua reprodução, indicar à entidade adjudicante o endereço do sítio onde aquele pode ser consultado, bem como a informação necessária a essa consulta, desde que os referidos sítio e documento dele constante estejam redigidos em língua portuguesa.

O júri, no dia imediato ao termo do prazo fixado para a apresentação das candidaturas, procede à publicitação da lista dos candidatos na plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante. Mediante a atribuição de um login e de uma password, aos candidatos incluídos na lista é facultada a consulta, diretamente na plataforma eletrónica referida no número anterior, de todas as candidaturas apresentadas.

O júri do concurso analisa as candidaturas para efeitos da qualificação dos respetivos candidatos. O preenchimento dos requisitos mínimos de capacidade técnica e de capacidade financeira é comprovado pela avaliação dos elementos constantes dos documentos destinados à qualificação dos candidatos.

O júri do procedimento pode pedir aos candidatos quaisquer esclarecimentos sobre os documentos, da sua autoria, destinados à qualificação que considere necessários para efeitos da análise das candidaturas.

Após a análise das candidaturas e a aplicação às mesmas do critério de qualificação, o júri elabora fundamentadamente um relatório preliminar, no qual deve propor a qualificação dos candidatos.

O órgão competente para a decisão de contratar deve tomar a decisão de qualificação e notificá-la aos candidatos, acompanhada do relatório final da fase de qualificação, no prazo máximo de 44 dias após o termo do prazo fixado para a apresentação das candidaturas, sem prejuízo da possibilidade de fixação de um prazo superior no programa do concurso.

4. Apresentação das soluções e de diálogo com os candidatos qualificados²⁶

As soluções são processos em que, tendo-se limitado a entidade adjudicante a identificar as necessidades e exigências que pretende ver satisfeitas com o contrato a celebrar, os concorrentes apresentam-lhe as respostas ou soluções que, em seu entender, melhor servem essas pretensões, para depois elaborarem uma proposta de contrato com a solução escolhida.

Com a notificação da decisão de qualificação, o órgão competente para a decisão de contratar envia aos candidatos qualificados, em simultâneo, um convite à apresentação de soluções suscetíveis de satisfazer as necessidades e as exigências identificadas na memória descritiva.

O convite à apresentação das soluções deve indicar:

- a) O procedimento de diálogo concorrencial;
- b) A referência ao anúncio do procedimento de diálogo concorrencial;
- c) O prazo de apresentação das soluções elaboradas pelos candidatos qualificados;
- d) Se é admissível a utilização de línguas estrangeiras na fase de diálogo e, em caso afirmativo, quais as línguas.

Os documentos que constituem as propostas de solução são apresentados diretamente em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante, através de meio de transmissão escrita e eletrónica de dados. Quando, pela sua natureza, qualquer documento dos que constituem a proposta não possa ser apresentado por via eletrónica, deve ser encerrado e entregue em invólucro opaco e fechado.

Cada candidato só pode apresentar uma solução.

Os documentos que constituem as soluções são obrigatoriamente redigidos em língua portuguesa, salvo o disposto em sentido inverso no convite efetuado.

Após a apresentação das soluções, o júri elabora um relatório preliminar onde deve propor fundamentadamente a admissão e a exclusão das soluções apresentadas, após o que procede à audiência prévia dos candidatos.

²⁶ Cf. artigos 209.º a 216.º do CCP.

Cumprido o ato de audiência prévia, o júri elabora um relatório final fundamentado, mantendo ou modificando o teor e as conclusões do relatório preliminar.

O órgão competente para a decisão de contratar notifica a decisão de admissão e de exclusão das soluções, acompanhada do relatório final, em simultâneo, a todos os candidatos qualificados.

O júri do procedimento estabelece com os candidatos qualificados cujas soluções tenham sido admitidas um diálogo com vista a discutir todos os aspetos nelas previstos ou omitidos relativos à execução do contrato a celebrar e que permitam a elaboração do caderno de encargos.

O júri notifica os candidatos qualificados cujas soluções tenham sido admitidas, com uma antecedência mínima de três dias, da data, da hora e do local da primeira sessão de diálogo, agendando as restantes sessões nos termos que tiver por convenientes.

Na fase de diálogo, o júri reúne sempre em separado com cada candidato qualificado, devendo garantir a igualdade de tratamento de todos eles, designadamente não facultando, de forma discriminatória, informações que possam dar vantagem a uns relativamente a outros.

Os candidatos devem fazer-se representar nas sessões da fase do diálogo pelos seus representantes legais ou pelos representantes comuns dos agrupamentos candidatos, se existirem, podendo ser acompanhados por técnicos por eles indicados.

O diálogo com os candidatos prossegue até o júri:

- Identificar, se necessário por comparação, a solução suscetível de satisfazer as necessidades e as exigências da entidade adjudicante;
- Declarar que nenhuma das soluções apresentadas e discutidas satisfaz as necessidades e as exigências da entidade adjudicante.

Concluída a fase do diálogo, o júri elabora um relatório fundamentado, no qual propõe, clara e distintamente, a solução suscetível de satisfazer as necessidades e as exigências da entidade adjudicante ou, em alternativa, que nenhuma das soluções apresentadas satisfaz aquelas necessidades e exigências.

Cabe ao órgão competente para a decisão de contratar decidir sobre a aprovação de todas as propostas contidas no relatório.

O órgão competente para a decisão de contratar notifica todos os candidatos qualificados cujas soluções tenham sido admitidas da decisão tomada, nomeadamente para feitos de convite à apresentação de propostas, remetendo-lhes o relatório.

5. Apresentação, análise das propostas e da adjudicação, habilitação, caução, contrato e publicitação²⁷

Caso tenha sido identificada uma solução suscetível de satisfazer as necessidades e as exigências da entidade adjudicante, o órgão competente para a decisão de contratar envia a todos os candidatos qualificados cujas soluções tenham sido admitidas, simultaneamente com a notificação referida, um convite à apresentação de propostas.

Para além dos elementos previstos nos n.ºs 2 a 4 do artigo 189.º, o convite à apresentação das propostas deve:

- Identificar o respetivo modelo de avaliação;
- Incluir o caderno de encargos ou indicar o endereço do sítio da Internet onde este se encontra disponível.

Não pode ser fixado um prazo para a apresentação das propostas inferior a 40 dias a contar da data do envio do convite.

As propostas são analisadas em todos os seus atributos representados pelos fatores e subfatores que densificam o critério de adjudicação.

O júri do procedimento pode pedir aos concorrentes quaisquer esclarecimentos sobre as propostas que considere necessários para efeito de análise e de avaliação das mesmas. Os esclarecimentos fazem parte integrante das propostas e devem ser disponibilizados em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante, devendo todos os concorrentes ser imediatamente notificados desse fato.

A decisão de adjudicação é notificada, em simultâneo, a todos os concorrentes.

²⁷ Cf. artigos 217.º e 218.º do CCP.

Juntamente com a notificação da decisão de adjudicação, o órgão competente para a decisão de contratar deve notificar o adjudicatário para:

- Apresentar os documentos de habilitação;
- Prestar caução, se esta for devida;
- Se for o caso, confirmar, no prazo fixado para o efeito, os compromissos assumidos por terceiras entidades relativos a atributos ou a termos ou condições da proposta adjudicada.

Quando o procedimento de formação do contrato tenha sido publicitado através de anúncio publicado no Jornal Oficial da União Europeia, a entidade adjudicante deve publicar no referido jornal, no prazo de 30 dias após a celebração de um contrato, um anúncio conforme modelos constantes do anexo V da Diretiva n.º 2014/24/UE, ou do anexo XII da Diretiva n.º 2014/25/UE, ambas do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro, consoante o caso.

Salvo o disposto no artigo 95.º, o contrato deve ser reduzido através da elaboração de um clausulado em suporte papel ou em suporte informático com a aposição de assinaturas eletrónicas.

O contrato é publicitado pela entidade adjudicante no portal da internet dedicada aos contratos públicos.

C – Concurso de conceção²⁸

O concurso de conceção é um instrumento procedimental especial que permite à entidade adjudicante selecionar um ou mais trabalhos de conceção, ao nível de estudo prévio ou similar, nomeadamente nos domínios artístico, do ordenamento do território, do planeamento urbanístico, da arquitetura, da engenharia ou do processamento de dados.

O concurso de conceção reveste, em regra, a modalidade de concurso público, podendo ser adotada, nos casos em que se exija a avaliação de capacidade técnica dos candidatos, a modalidade de concurso limitado por prévia qualificação.

Ao concurso de conceção podemos incluir a possibilidade de criação de um Concurso de Ideias, sendo que as suas disposições estão vertidas no art.º 219º-J.

²⁸ Cf. artigos 219º-A a 219º-J do CCP.

Na sequência de um concurso de conceção, a entidade adjudicante pode, posteriormente, e desde que tenha manifestado expressamente essa intenção, adquirir, por ajuste direto ao abrigo da alínea g) do n.º 1 do artigo 27.º do CCP, planos, projetos ou quaisquer criações conceptuais que consistam na concretização ou no desenvolvimento do trabalho, ou trabalhos, que tenham sido selecionados no âmbito do concurso de conceção

D - Parceria para a Inovação

Fases principais:

- 1) Anúncio
- 2) Convite à apresentação de propostas de projetos de investigação e desenvolvimento
- 3) Negociação das propostas de projetos de investigação e desenvolvimento
- 4) Análise das propostas e celebração da parceria

O procedimento de Parceria para a Inovação destina-se à realização de atividades de investigação e desenvolvimento de bens, serviços ou obras inovadoras, com vista à posterior aquisição destes bens, serviços ou obras, desde que se cumpram os níveis de desempenho de preços máximos previamente acordados.

O procedimento pode ser adotado quando a entidade adjudicante pode adotar a Parceria para a Inovação quando pretenda a realização de atividades de investigação e o desenvolvimento de bens, serviços ou obras inovadoras com determinadas características que não encontra no mercado, independentemente da sua natureza e das áreas de atividade, tendo em vista a sua aquisição posterior, desde que estes correspondam aos níveis de desempenho e preços máximos previamente acordados entre aquela e os participantes na parceria. O objetivo será o de encontrar parceiro(s) que desenvolva(m) atividades de investigação e desenvolvimento para, eventualmente, se adquirir o resultado dessas atividades.

Quando se trate de Parceria para a Inovação, pode adotar-se o procedimento sem publicação de anúncio no Jornal Oficial da União Europeia, qualquer que seja o valor do contrato, no caso de contratos que configurem contratos de empreitada de obras públicas, locação ou aquisição de bens móveis e aquisição de serviços (artigo 30.º-A do CCP).

Quando o tipo de procedimento utilizado seja a Parceria para a Inovação a fundamentação deve basear-se numa avaliação de custo/benefício a partir dos € 2 500 000.

A fundamentação (artigo 36.º, n.º 3 e 4 do CCP) deve conter, nomeadamente (e quando aplicável):

- A identificação do tipo de beneficiários do contrato a celebrar;
- A taxa prevista de utilização da infraestrutura, serviço ou bem;
- A análise da rentabilidade;
- Os custos de manutenção;
- A avaliação dos riscos potenciais e formas de mitigação dos mesmos;
- O impacto previsível para a melhoria da organização;
- O impacto previsível no desenvolvimento ou na reconversão do país ou da região coberta pelo investimento.

As peças dos procedimentos de formação de contratos são quatro²⁹:

- O anúncio
- O programa do procedimento,
- O convite à apresentação de propostas e
- O caderno de encargos.

As referidas peças, incluindo a minuta do anúncio, são aprovadas pelo órgão competente para a decisão de contratar.

À Parceria para a Inovação aplica-se supletivamente o regime previsto para o procedimento de negociação³⁰.

A parceria para a inovação integra as seguintes fases (artigo 218.º-A do CCP), as quais podem ser adaptadas em função da complexidade e relevância financeira da parceria a celebrar:

- (i) A fase de apresentação das candidaturas, podendo a respetiva seleção incluir a qualificação dos candidatos quando se trate do desenvolvimento de projetos dotados de especial complexidade;
- (ii) A fase de apresentação de propostas de projetos de investigação e desenvolvimento;
- (iii) A fase de análise das propostas de projetos de investigação e celebração da parceria.

À parceria para a inovação aplica -se supletivamente o regime previsto para o procedimento de negociação.

²⁹ Nos termos do artigo 36.º, n.º 1, alínea g) do CCP.

³⁰ Artigos 193.º a 203.º do CCP

1. Anúncio³¹

Trata-se de um procedimento concorrencial, dado a conhecer através de anúncio publicado no Diário da República, e também no Jornal Oficial da União Europeia quando o valor do contrato a celebrar for superior aos limiares Europeus (artigo 162.º e seguintes do CCP). O mesmo é elaborado conforme modelo aprovado por portaria dos membros do Governo responsáveis pela edição do Diário da República e pelas áreas das finanças e das obras públicas.

O anúncio ou o resumo dos seus elementos mais importantes pode ser posteriormente divulgado por qualquer outro meio considerado conveniente, nomeadamente através da sua publicação em plataforma eletrónica utilizada pela entidade adjudicante.

O anúncio segue as mesmas regras (adaptadas) aplicáveis à apresentação de candidaturas e qualificação dos candidatos no concurso limitado por prévia qualificação (artigo 167.º), nomeadamente a publicitação no Diário da República através de modelo oficial (artigo 218.º-A, n.º 2 CCP).

2. Convite à apresentação de propostas de projetos de investigação e desenvolvimento

Nas peças do procedimento a entidade adjudicante deve:

- a) Identificar a necessidade de bens, serviços ou obras inovadores que não possam ser obtidos mediante a aquisição de bens, serviços ou obras já disponíveis no mercado, indicando ainda os requisitos mínimos que concretizam a necessidade;
- b) Definir as disposições aplicáveis aos direitos de propriedade intelectual;
- c) Incluir os requisitos inerentes às capacidades que os concorrentes devem possuir no domínio da investigação e desenvolvimento, bem como no desenvolvimento e implementação de soluções inovadoras.

A entidade adjudicante deve enviar aos candidatos admitidos, em simultâneo, um convite à apresentação de propostas de projetos de investigação e desenvolvimento suscetíveis de satisfazer as necessidades e as exigências identificadas nas peças do procedimento.

³¹ Vd. artigo 162.º do CCP.

O convite à apresentação das propostas de projetos de investigação e desenvolvimento deve:

- Identificar tratar-se de um procedimento de parceria para a inovação;
- Fazer referência ao anúncio do procedimento de parceria para a inovação;
- O prazo de apresentação das propostas de projetos de investigação e desenvolvimento elaboradas pelos concorrentes qualificados.

Cada concorrente só pode apresentar uma proposta de projeto de investigação e desenvolvimento.

Ao modo de apresentação das propostas de projetos de investigação e desenvolvimento aplicam-se, com as necessárias adaptações, as regras gerais relativas ao modo de apresentação das propostas previstas no CCP (artigo 62.º).

3. Negociação das propostas de projetos de investigação e desenvolvimento

As entidades adjudicantes devem negociar com os concorrentes a proposta inicialmente apresentada por cada um deles, bem como todas as propostas posteriormente apresentadas, com exceção da proposta final de cada um, sendo o critério de adjudicação o da proposta economicamente mais vantajosa (artigo 218.º- C do CCP).

O critério de adjudicação é o da proposta economicamente mais vantajosa na forma da melhor relação qualidade-preço, na qual o critério de adjudicação é composto por um conjunto de fatores, e eventuais subfactores, relacionados com diversos aspetos da execução do contrato a celebrar

Os requisitos mínimos e o critério de adjudicação, incluindo os seus fatores e subfactores, não podem ser objeto de negociação.

4. Análise das propostas e celebração da parceria

Na fase de análise das propostas de projetos de investigação é elaborado o relatório preliminar, fixado um prazo aos concorrentes, para que se pronunciem, por escrito, ao abrigo do direito de audiência prévia, e redigido um relatório final fundamentado, no qual o júri pondera as observações dos concorrentes efetuadas ao abrigo do direito de audiência prévia, mantendo ou

modificando o teor e as conclusões do relatório preliminar, aplicando-se as disposições referentes ao Relatório Preliminar, Audiência Prévia e Relatório Final previstas nos artigos 146.º a 148.º, com as necessárias adaptações.

A entidade adjudicante pode decidir estabelecer a parceria para a inovação com um só concorrente ou com vários concorrentes, designados parceiros, competindo, neste caso, a cada um deles realizar atividades de investigação e desenvolvimento distintas.

A parceria para a inovação deve ser estruturada em fases sucessivas de acordo com a sequência de etapas do processo de investigação e desenvolvimento, que pode incluir o fabrico do bem, a prestação do serviço ou a realização da obra.

A parceria para a inovação deve fixar as metas intermédias que devem ser alcançadas pelos parceiros e prever o pagamento de remuneração em frações adequadas.

A entidade adjudicante é livre de, no final de cada fase, decidir pôr termo à parceria ou, no caso de parceria com vários parceiros, reduzir o número de parceiros pondo termos a contratos individuais, desde que tal possibilidade e respetivas condições estejam previstas nas peças do procedimento.

A entidade adjudicante deve assegurar que a estrutura da parceria, em especial, a duração e o valor das diferentes fases refletem o grau de inovação da solução proposta e a sequência das atividades de investigação, desenvolvimento e inovação necessárias para o desenvolvimento de uma solução inovadora que ainda não se encontre disponível no mercado.

Para efeitos do disposto no número anterior, o valor estimado dos fornecimentos, serviços ou obras não deve ser desproporcionado em relação ao investimento exigido para o respetivo desenvolvimento.

Tipo	Descrição	Âmbito	Valor
Procedimento de Negociação	Procedimento concorrencial em que a entidade adjudicante publica a sua existência através de anúncio publicado nos meios oficiais nacionais (Diário da República), e também internacionais (Jornal Oficial da União Europeia), podendo qualquer interessado apresentar proposta. O procedimento de negociação a semelhança do concurso limitado por prévia qualificação, caracteriza-se pela existência de uma fase de qualificação, no entanto tem a especificidade de os concorrentes (os quais foram previamente qualificados) podem melhorar os atributos das suas propostas numa fase de negociação	Formação de contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços Formação de contratos de empreitada de obras públicas	<u>Âmbito nacional:</u> - Contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços: € 214.000,00 - Empreitada de obras públicas: € 5 350 000 <u>Âmbito internacional:</u> qualquer valor
Diálogo Concorrencial	Procedimento concorrencial em que a entidade adjudicante publica a sua existência através de anúncio publicado nos meios oficiais nacionais (Diário da República), e também internacionais (Jornal Oficial da União Europeia), podendo qualquer interessado apresentar proposta. O diálogo concorrencial é um procedimento utilizado para as situações em que a entidade adjudicante, apesar de ter identificado a sua necessidade não sabe como a satisfazer. À semelhança do concurso limitado por prévia qualificação, caracteriza-se pela existência de uma fase de qualificação, no entanto tem a especificidade de, antes da fase de apresentação das propostas, existir uma fase de apresentação de soluções e diálogo com os candidatos qualificados, os quais são convidados a apresentar proposta. Neste procedimento o caderno de encargos só é elaborado depois de terminada a fase de diálogo das soluções	Formação de contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços Formação de contratos de empreitada de obras públicas	<u>Âmbito nacional:</u> - Contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços: € 214.000,00 - Empreitada de obras públicas: € 5 350 000 <u>Âmbito internacional:</u> qualquer valor
Concurso de Conceção	O concurso de conceção visa selecionar um ou vários trabalhos de conceção, ao nível de programa base ou similar, designadamente nos domínios artístico, do ordenamento do território, do planeamento urbanístico, da arquitetura, da engenharia ou do processamento de dados. Pode adoptar as diferentes tipologias: Concurso Público; Concurso Limitado por prévia qualificação; Concurso de Conceção Simplificado; Concurso de Ideias	Formação de contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços Formação de contratos de empreitada de obras públicas Concessão de obras públicas/serviços públicos	<u>Âmbito nacional:</u> - Contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços: € 214.000,00 - Empreitada de obras públicas: € 5 350 000 <u>Âmbito internacional:</u> qualquer valor Concurso de Conceção Simplificado: Limite máximo 75.000,00€
Parceria para a inovação	O procedimento de parceria para a inovação destina-se à realização de atividades de investigação e desenvolvimento de bens, serviços ou obras inovadoras, com vista à posterior aquisição destes bens, serviços ou obras, desde que se cumpram os níveis de desempenho de preços máximos previamente acordados	Formação de contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços Formação de contratos de empreitada de obras públicas	<u>Âmbito nacional:</u> - Contratos de locação ou de aquisição de bens móveis e de aquisição de serviços: € 214.000,00 - Empreitada de obras públicas: € 5 350 000 <u>Âmbito internacional:</u> qualquer valor