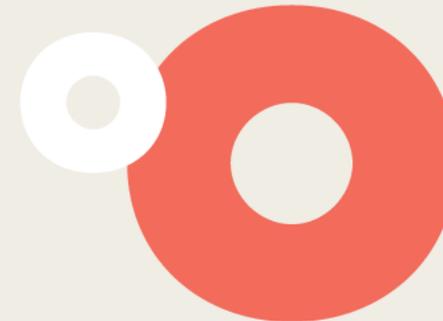




# Pronto

Boosting public procurement  
for sustainable innovation



# Gestão da fase pós-contrato

## PPI Mini módulo de formação #10



This project has received funding from  
the European Union's COSME programme  
under grant agreement No 857810

[www.pronto-ppi.eu](http://www.pronto-ppi.eu)

# GFP num relance



## O que queremos dizer com isso?

Como observação geral, cada contrato público não termina num vácuo, mas deixa espaço e/ou abre caminho a passos/iniciativas adicionais em muitas direcções possíveis; esta observação é particularmente verdadeira para os contratos de aquisição de inovação.

## Quando é importante utilizá-lo

A GFP torna-se particularmente relevante em dois casos: se houver algumas obrigações a serem monitorizadas do lado do fornecedor, e/ou se o próprio adquirente público tiver assumido algum compromisso para a fase de pós-projecto.

## Porque é importante

A resposta a esta pergunta depende muito da natureza da solução entregue no final do contrato de aquisição de inovação e do seu potencial para, por exemplo, reutilização, transferência, escalabilidade ou exploração comercial.

## Como pode ser implementado

Mais uma vez a pergunta não tem uma resposta única: por exemplo, através de mecanismos de licenciamento, pedidos de sistemas de protecção de DPI (por exemplo, patentes ou modelos de design), publicações de dados/respostas ao domínio público, contribuições escritas para normas, etc.

# Quando deve ser planeado/implementado



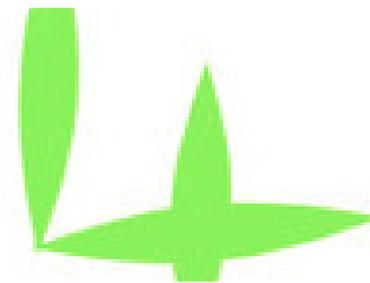
*Necessita de identificação e avaliação*



*Análise de arte prévia*



*Pesquisa de DPI & estratégias de DPI e confidencialidade*



*Análise do ambiente regulador, de certificação, de normalização*



*Elaboração dos casos comerciais*



*Consulta do mercado aberto*



*Documentação do concurso*



*Condução do procedimento*

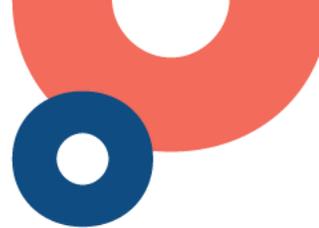


*Acompanhamento e avaliação do desempenho do contrato*



*Gestão após questões contratuais*

# Análise SWOT



## Pontos fortes

- É um enriquecimento e, por vezes, um multiplicador do desempenho e dos resultados do contrato.
- Ajuda a reforçar o "objectivo" inicial do processo de concurso, dando-lhe continuidade ao longo do tempo e aumentando/acrescendo/apagando as perspectivas.

## Oportunidades

- Provavelmente, a melhor forma de encarar a GFP como uma competência de adquirente público é no quadro de um esforço global de capacitação, incluindo outras tarefas tais como NIA (módulo 1) e DBC (módulo 5), que são difíceis, senão mesmo impossíveis, de externalizar.

## Pontos fracos

- Não existe uma forma pré-definida de abordar a tarefa, o que requer flexibilidade e competências específicas numa medida que não é fácil de recuperar no sector público.
- O GFP é impossível de externalizar como uma tarefa.

## Ameaças

- Até hoje, a aquisição de inovação ainda não atingiu uma massa crítica para justificar uma tal abordagem global, no entanto, deve entender-se que qualquer tentativa de experimentar PCP ou PPI feita sem a devida consideração destes aspectos é susceptível de falhar e com sério risco de despedimento.



# Consortium



CIVITTA



LOBA®



This project has received funding from the European Union's COSME programme under grant agreement No 857810

[www.pronto-ppi.eu](http://www.pronto-ppi.eu)

[info@pronto-ppi.eu](mailto:info@pronto-ppi.eu)