

**CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS TÉCNICOS PARA O APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRAS TECNOLÓGICA, LEVANTAMENTO DA OFERTA TECNOLÓGICA DO SETOR TICE DE ACORDO COM A ÁREA TEMÁTICA IDENTIFICADA, ELABORAÇÃO DO CATÁLOGO DA OFERTA, APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES NOS MERCADOS ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DAS MISSÕES**

**Procedimento 01/AD/03.2016**

Entre:

**TICE – Associação para o Pólo das Tecnologias de Informação, Comunicação e Electrónica**, pessoa colectiva de direito privado e interesse público, com o contribuinte n.º 508 726 867, com sede no Campus Universitário de Santiago, 3810-193 Aveiro, aqui representada por Alcino José Rito Lavrador, Titular do Cartão do Cidadão 5658285 4zy4 e Vasco Fernando Ferreira Lagarto, titular do Cartão do Cidadão n.º. 01458979 6zx1, membros do Conselho Director, adiante designada por **PRIMEIRO OUTORGANTE**,

e

**SPI Ventures**, com o NIF n.º 508 257 352, com sede na Av. Marechal Gomes da Costa, n.º 1376, 4150-356 Porto, aqui representada por Augusto Eduardo Guimarães de Medina, portador do bilhete de identidade 988618 e por Mónica Leonor Moreira Coelho, portadora do cartão de cidadão 8916329, na qualidade de, respetivamente, Presidente e Procuradora do Conselho de Administração, adiante designada por **SEGUNDA OUTORGANTE**,

Considerando:

- a) A proposta apresentada pela Segunda Outorgante (PR – 03148), datada de Março de 2016, que cumpriu todos os requisitos exigidos para o Caderno de Encargos relativo ao “*apoio à organização de mostras tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões*”, enquadrado no projeto 15162 - +560ICT4Future,

datado de 07 de Março de 2016. O caderno de encargos e a proposta mencionada são parte integrante do presente contrato (em anexo);

- b) A intenção de adjudicação datada de 29 de Março de 2016, na qual se decide contratar a Segunda Outorgante para a prestação de serviços relativos ao “*apoio à organização de mostras tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões*” – Procedimento 01/AD/03.2016 – bem como os documentos de habilitação já recepcionados.

É celebrado o presente contrato, nos termos das seguintes cláusulas:

## **Capítulo I**

### **Disposições gerais**

#### **Cláusula 1.<sup>a</sup>**

##### **Objecto**

A Segunda Outorgante obriga-se a prestar ao Primeiro Outorgante o Serviço de apoio à organização de mostras tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões.

#### **Cláusula 2.<sup>a</sup>**

##### **Preço contratual**

1. Pela prestação dos serviços objecto do contrato, bem como pelo cumprimento das demais obrigações constantes do presente contrato de prestação de serviços, o Primeiro Outorgante pagará à Segunda Outorgante o preço de 64.950,00 € (Sessenta e quatro mil, novecentos e cinquenta euros), acrescido de IVA à taxa legal em vigor.

2. O preço referido no número anterior inclui todos os custos, nomeadamente despesas de alojamento, alimentação e deslocação de meios humanos, despesas de aquisição, transporte, armazenamento e manutenção de meios materiais bem como quaisquer encargos incorridos com a prestação dos serviços contratados.
3. Não haverá lugar à revisão do preço contratual.
4. O preço contratual será pago em conformidade com os termos da proposta considerada e aceite pelo Primeiro Outorgante e que é, deste contrato, constante como anexo.

### **Cláusula 3ª**

#### **Condições de pagamento**

1. A(s) quantia(s) devida(s) pelo Primeiro Outorgante, nos termos da cláusula anterior, serão paga(s) no prazo de 60 (sessenta) dias após a entrada nos seus serviços das respectivas facturas, as quais serão emitidas pela Segunda Outorgante de acordo com o plano de pagamentos previsto na cláusula anterior, e desde que as aludidas sejam aprovadas pelo Primeiro Outorgante.
2. Em caso de discordância por parte do Primeiro Outorgante, quanto aos valores indicados nas facturas, a Segunda Outorgante deverá prestar os esclarecimentos necessários ou proceder à emissão dos documentos necessários à correcção da situação.
3. Desde que devidamente emitidas pela Segunda Outorgante e aprovadas pelo Primeiro Outorgante, as facturas serão pagas através de transferência bancária ou através de qualquer outro meio de pagamento que venha a ser acordado entre as partes.

### **Cláusula 4.ª**

#### **Prazo da Prestação de Serviços**

1. O presente contrato mantém-se em vigor até à conclusão de todos os trabalhos incluídos no Serviço de apoio à organização de mostras tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões, tal como definido nas cláusulas 6ª (sexta) – Prazo de prestação do serviço, do caderno de encargos, bem como nos termos da intenção de adjudicação, sem prejuízo das obrigações acessórias que devam perdurar para além da cessação do Contrato, mormente, o dever de confidencialidade.

2. A Segunda Outorgante obriga-se a realizar todos os trabalhos até final da Mostra / Fórum de 2016 e numa segunda etapa, até final da Mostra / Fórum de 2017, nunca ultrapassando a data de 31 de Dezembro de 2017, com efeitos imediatos a partir da data da outorga do contrato.

## **Capítulo II**

### **Obrigações contratuais**

#### **Secção I**

#### **Obrigações do prestador de serviços**

##### **Subsecção I**

##### **Disposições gerais**

#### **Cláusula 5.<sup>a</sup>**

#### **Obrigações principais do prestador de serviços**

1. Sem prejuízo de outras obrigações previstas na legislação aplicável, da celebração do presente contrato decorrem para a Segunda Outorgante, como principais componentes, todas as obrigações contratuais constantes da proposta PR – 03148 da SPI Ventures, de Serviços Técnicos de apoio à organização de mostras tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões, para a qual se remete e que faz parte integrante deste contrato.
2. Acessoriamente, a Segunda Outorgante fica ainda obrigada, designadamente, a recorrer a todos os meios humanos, materiais e informáticos, bem como à realização dos contactos e obtenção das autorizações legais e administrativas que sejam necessários à prestação do serviço, bem como ao estabelecimento do sistema de organização adequado à perfeita e completa execução das tarefas a seu cargo.
3. Se o Primeiro Outorgante verificar que os meios utilizados pelo prestador de serviços são insuficientes ou inadequados à exacta e pontual realização dos trabalhos incluídos na prestação de serviços, poderá impor o seu reforço e/ou alteração.

## **Cláusula 6ª**

### **Acompanhamento da prestação do serviço**

Para o acompanhamento da execução do contrato, a Segunda Outorgante fica obrigada a manter reuniões de coordenação com o(s) representante(s) do Primeiro Outorgante, designados para o efeito.

## **Subsecção II**

### **Dever de confidencialidade**

## **Cláusula 7.ª**

### **Confidencialidade**

1. Considerando que, no âmbito da execução do presente contrato de prestação de serviços, a Segunda Outorgante terá acesso a informação de natureza reservada e que a divulgação a terceiros, que não sejam parte no presente contrato ou o uso indevido de tal informação, seja susceptível de causar danos ao Primeiro Outorgante, a Segunda Outorgante compromete-se a garantir a confidencialidade sobre todos os dados disponibilizados pelo Primeiro Outorgante, bem como pelos resultados obtidos.
2. A Segunda Outorgante fica obrigada a manter a estrita confidencialidade e, em quaisquer circunstâncias, abster-se de actos ou omissões susceptíveis de permitirem a divulgação pública ou a revelação a quaisquer terceiros estranhos ao presente contrato.
3. A Segunda Outorgante fica ainda impedida de utilizar a informação em benefício próprio ou de terceiros estranhos à presente prestação de serviços, ou para a consecução de quaisquer outros fins que não o desenvolvimento dos trabalhos a realizar no âmbito da prestação dos serviços contratados.
4. A Segunda Outorgante será a única e directa responsável pelo perfeito e integral cumprimento das obrigações decorrentes desta cláusula cuja violação a fará incorrer em responsabilidade civil e criminal nos termos da lei portuguesa em vigor.

## **Subsecção III**

### **Responsabilidade do prestador de serviços**

VL  
M  
L

## **Cláusula 8.<sup>a</sup>**

### **Responsabilidade pelo cumprimento do contrato**

A Segunda Outorgante será a única e directa responsável pelo perfeito e pontual cumprimento das obrigações emergentes do presente contrato, bem como de todas as obrigações decorrentes da legislação aplicável.

## **Capítulo III**

### **Penalidades contratuais e resolução**

## **Cláusula 9.<sup>a</sup>**

### **Direito à resolução do contrato**

1. Sem prejuízo da indemnização legalmente devida, o Primeiro Outorgante poderá resolver o contrato sempre que a Segunda Outorgante viole culposamente os deveres contratuais assumidos, nomeadamente nos seguintes casos:
  - a) Atraso na prestação dos serviços ou na entrega dos elementos a produzir ao abrigo do contrato, superior a 30 dias.
  - b) Incumprimento definitivo do contrato por facto imputável à Segunda Outorgante;
  - c) Cessão da posição contratual realizada pela Segunda Outorgante com inobservância dos termos previstos no contrato;
  - d) Desvio qualitativo na execução dos trabalhos, relativamente ao disposto nos documentos integrados no contrato;
  - e) Sempre que do não cumprimento das obrigações contratuais pela Segunda Outorgante resultem perturbações para o normal desenvolvimento do projecto objecto do presente contrato de prestação de serviços;
  - f) Violação do dever de confidencialidade a que se encontra obrigado nos termos do referido na cláusula 7.<sup>a</sup>.
2. O direito de resolução referido no número anterior exerce-se mediante declaração escrita enviada à Segunda Outorgante.

## **Capítulo IV**

### **Resolução de litígios**

#### **Cláusula 10.<sup>a</sup>**

#### **Foro competente**

Para resolução de todos os litígios decorrentes do presente contrato fica estipulada a competência da Comarca do Baixo Vouga, com expressa renúncia a qualquer outra.

## **Capítulo V**

### **Disposições finais**

#### **Cláusula 11.<sup>a</sup>**

#### **Cessão da posição contratual**

Não é admitida a cessão da posição contratual pela Segunda Outorgante, salvo autorização expressa do Primeiro Outorgante.

#### **Cláusula 12.<sup>a</sup>**

#### **Comunicações e notificações**

1. Sem prejuízo de poderem ser acordadas outras regras quanto às notificações e comunicações entre as partes do presente contrato, estas devem ser dirigidas para o domicílio ou sede social de cada uma, identificados no contrato.
2. Qualquer alteração das informações de contacto constantes do contrato deve ser comunicada à outra parte.

#### **Cláusula 13.<sup>a</sup>**

#### **Contagem dos prazos**

Para efeitos de contagem dos prazos previstos no presente contrato, são considerados dias úteis.

**Cláusula 14.<sup>a</sup>**  
**Legislação aplicável**

Em tudo o omissis, aplicar-se-á o Código Civil, o Código dos Contratos Públicos e a demais legislação aplicável.

O presente contrato é feito em duplicado, ficando cada um dos Outorgantes com um exemplar.

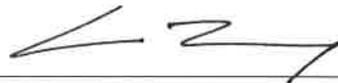
Aveiro, 30 de Março de 2016

**PRIMEIRO OUTORGANTE**

**SEGUNDA OUTORGANTE**



Alcino José Rito Lavrador  
Vice Presidente do Conselho Director



Augusto Eduardo Guimarães de Medina  
Presidente do Conselho de  
Administração



Vasco Fernando Ferreira Lagarto  
Vogal do Conselho Director



Mónica Leonor Moreira Coelho  
Procuradora do Conselho de  
Administração



**Proposta para o "Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração do catálogo da oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE.PT"**

PR-03148 | março 2016

**Conteúdos**

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. Honorários
- VI. Equipa de Projeto
- VII. Apresentação SPI Ventures



**I. Contexto**

- O Pólo de Competitividade e Tecnologia TICE.PT, dinamizado pela Associação para o Pólo de Competitividade das Tecnologias de Informação, Comunicação e Electrónica (TICE.PT), tem vindo a funcionar como um veículo para a materialização das políticas nacionais em torno da dinamização do setor das Tice Português, dando corpo à sua visão de fazer de Portugal, até 2020, uma localização de referência mundial no setor das Tice, apostando na liderança tecnológica e nas respostas aos desafios sociais e na capacitação das empresas e pessoas, com reflexos na sustentabilidade da economia nacional.
- A Missão do TICE.PT indica de forma explícita a estratégia de "construir uma plataforma de concertação que envolva e mobilize os principais atores do setor das Tice" em vários processos, incluindo "internacionalização". Os objetivos do Cluster estão orientados para resultados internacionais (com destaque para o "Reforço de exportação e presença em novos mercados"); e a "internacionalização" constitui um Vetor e Eixo Estratégico de Atuação do Cluster.



**I. Contexto**

- Consciente do seu papel de dinamizador do setor Tice Português, em particular no que diz respeito à Internacionalização, o TICE.PT candidatou-se ao Sistema de Apoio a Ações Coletivas (SIAC) com o projeto "+560ICT4FUTURE", o qual foi aprovado, tendo como primeiro objetivo estratégico aumentar o reconhecimento internacional do setor Tice português e potenciar a sua internacionalização nos mercados dos clusters do projeto ICT4Future (Espanha, França, Reino Unido, Irlanda, Suécia e Polónia) em que o TICE.PT é membro fundador e um dos principais dinamizadores.
- É neste contexto que surge a presente proposta de prestação de serviços de "Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração do catálogo da oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE.PT".

Handwritten notes in blue ink, including a signature and the letter 'M'.



U  
H  
M



### Conteúdos

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. Honorários
- VI. Equipa de Projeto
- VII. Apresentação SPI Ventures



### III. Metodologia

Atividade 1

- Apoio à identificação e seleção de importadores em mercados-alvo e à organização e follow-up de missões inversas

Atividade 2

- Apoio à organização de Mostras Tecnológicas do setor Tice



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 1 – APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES EM MERCADOS-ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DE MISSÕES INVERSAS

**Etapa 1.1 – Definição de critérios de identificação, avaliação e seleção de potenciais importadores em cada mercado-alvo**

No âmbito desta Etapa, serão definidos e validados, em reunião a realizar com o TICE PT, critérios para a identificação, avaliação e seleção de potenciais importadores a identificar nos mercados dos clusters do projeto ICT4Future (Espanha, França, Reino Unido, Irlanda, Suécia e Polónia), de modo a que estes conheçam in loco a oferta tecnológica do setor Tice português, promovendo a realização de contactos com empresas e entidades do setor e potenciando o estabelecimento de novos negócios/opportunidades de colaboração.

A definição dos critérios deverá ter em consideração as áreas temáticas definidas no âmbito dos Fóruns Internacionais.

**Deliverables 1 e 7:** Critérios de identificação, avaliação e seleção de importadores – 2016 (D1); Critérios de identificação, avaliação e seleção de Importadores – 2017 (D7)



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 1 – APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES EM MERCADOS-ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DE MISSÕES INVERSAS

**Etapa 1.2 – Apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo com potencial interesse em participar em missões inversas**

Tendo por base os critérios definidos na Etapa anterior, a SPI Ventures irá apoiar o TICE PT na identificação e seleção de importadores nos mercados alvo, com potencial interesse em participar em missões inversas para conhecimento da oferta tecnológica do setor Tice português.

A realização desta Etapa deverá beneficiar dos canais que o TICE PT tem já estabelecidos no âmbito do projeto ICT4Future, sendo realizada em estreita articulação com os clusters parceiros do projeto em cada um dos mercados-alvo.

Para cada importador identificado, será preparada pela SPI Ventures uma ficha de caracterização sumária que irá apoiar o processo de seleção dos importadores.

**Deliverables 2 e 8:** Fichas de caracterização dos Importadores – 2016 (D2); Fichas de caracterização dos Importadores – 2017 (D8)



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 1 – APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES EM MERCADOS-ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DE MISSÕES INVERSAS

##### Etapa 1.3 – Apoio à organização e implementação das missões inversas

No âmbito desta Etapa, a SPI Ventures irá apoiar o TICE PT na organização e implementação das missões inversas, nomeadamente na preparação de: e-mail de convite aos importadores selecionados nos mercados-alvo, materiais de divulgação das missões junto do setor Tice nacional e agenda da visita de cada um dos importadores a Portugal.

Para a realização desta Etapa será fundamental o recurso aos canais de que o TICE PT dispõe a nível nacional e internacional.

No âmbito desta Etapa serão preparados Relatórios de Progresso, que deverão incluir também informação relativa ao ponto de situação da execução da Atividade 2 (Etapa 2.2).

**Deliverables 3 e 9:** Relatório de progresso – 2016 (D3); Relatório de progresso – 2017 (D9)

Proposta para o Apoio à organização de missões inversas e, implementação da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogo de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE PT. | 13



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 1 – APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES EM MERCADOS-ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DE MISSÕES INVERSAS

##### Etapa 1.4 – Follow up das missões inversas

Esta Etapa tem como objetivo definir uma estratégia de follow-up para o TICE PT, procurando maximizar as oportunidades detetadas no âmbito das missões inversas.

Esta estratégia deverá incluir ferramentas (e.g. questionários dirigidos aos importadores e às empresas do setor Tice nacional envolvidas) que permitam apoiar a sua operacionalização.

**Deliverables 4 e 10:** Estratégia de follow-up das missões inversas – 2016 (D4); Estratégia de follow-up das missões inversas – 2017 (D10)

Proposta para o Apoio à organização de missões inversas e, implementação da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogo de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE PT. | 14

Handwritten initials and a number '4' in the top right corner of the page.



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 2 – APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRAS TECNOLÓGICAS DO SETOR TICE

##### Etapa 2.1 – Levantamento da oferta tecnológica do setor Tice português, de acordo com a(s) área(s) temática(s) identificadas para os Fóruns Internacionais

Esta Etapa tem como objetivo realizar um levantamento de produtos/serviços diferenciadores e de maior valor acrescentado no setor Tice português, permitindo um conhecimento das suas potencialidades técnicas e de mercado, como ponto de partida para aumentar o reconhecimento internacional coletivo de bens e serviços produzidos em Portugal.

Neste contexto, e de acordo com a(s) área(s) temática(s) definidas no âmbito dos Fóruns Internacionais anuais, a SPI Ventures irá realizar um levantamento da oferta tecnológica do setor Tice nas referidas áreas temáticas, que sirva de ponto de partida para a organização de duas Mostras Tecnológicas (2016 e 2017) do setor e para a construção de relações comerciais edificantes com potenciais importadores.

**Deliverables 5 e 11:** Lista da oferta tecnológica identificada – 2016 (D5); Lista da oferta tecnológica identificada – 2017 (D11)

Proposta para o Apoio à organização de missões inversas e, implementação da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogo de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE PT. | 15



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 2 – APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRAS TECNOLÓGICAS DO SETOR TICE

##### Etapa 2.2 – Seleção de produtos e serviços de elevado valor acrescentado que possam melhor representar a capacidade tecnológica do setor Tice

Tendo em conta os trabalhos realizados no âmbito da Etapa anterior, no âmbito desta Etapa pretende-se, em conjunto com o TICE PT, selecionar os produtos e serviços de elevado valor acrescentado que melhor representem as competências técnicas do setor a nível internacional.

Para o efeito, serão definidos critérios de seleção que permitam, por um lado, agregar as competências e produtos/serviços de excelência do setor Tice Português e, por outro lado, dar resposta a áreas em que se verifica procura de soluções a nível internacional, principalmente nos mercados-alvo de interesse.

De forma complementar, a SPI Ventures irá identificar os principais detentores dessas tecnologias, de forma a garantir a adequação da exposição/apresentação a realizar na Mostra Tecnológica aos objetivos do projeto.

Proposta para o Apoio à organização de missões inversas e, implementação da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogo de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e à organização e follow-up das missões, para o TICE PT. | 16

U  
of  
17



### III. Metodologia

#### ATIVIDADE 2 – APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRAS TECNOLÓGICAS DO SETOR TICE

##### Etapa 2.3 – Elaboração de catálogos da oferta tecnológica

Tendo em conta a informação recolhida e produzida na Etapa anterior, a SPI Ventures irá elaborar dois catálogos (2016 e 2017) de apresentação dessas mesmas tecnologias, com vista à disseminação das Mostras Tecnológicas a nível nacional e, sobretudo, internacional, de forma a atrair o interesse de entidades estrangeiras para participarem e aprofundarem o conhecimento da oferta Portuguesa.

No âmbito desta Etapa a SPI Ventures irá preparar o catálogo na sua versão digital, sendo da responsabilidade do TICE PT a sua impressão, se considerado necessário.

No final da Etapa, em 2017, será preparado um Relatório final do projeto, que sistematizará todas as atividades realizadas.

**Delivrables 6, 12 e 13:** Catálogo de tecnologias – 2016 (D6); Catálogo de tecnologias – 2017 (D12); Relatório final (D13)

Propósito: a) Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogos de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e organização e follow-up das missões, para a TICE PT. | 17



### Conteúdos

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. Honorários
- VI. Equipa de Projeto
- VII. Apresentação SPI Ventures



Propósito: a) Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogos de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e organização e follow-up das missões, para a TICE PT. | 18



### IV. Plano de Trabalho

#### PLANO DE TRABALHO 2016

	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago
Etapa 1.1 – Definição de critérios de identificação, avaliação e seleção de potenciais importadores em cada mercado-alvo	D1				
Etapa 1.2 – Apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo com potencial interesse em participar em missões inversas			D2		
Etapa 1.3 – Apoio à organização e implementação das missões inversas			D3		
Etapa 1.4 – Follow-up das missões inversas					D4
Etapa 2.1 – Levantamento da oferta tecnológica do setor Tice português, de acordo com a(s) área(s) temática(s) identificadas para os Fóruns Internacionais			D5		
Etapa 2.2 – Seleção de produtos e serviços de elevado valor acrescentado que possam melhor representar a capacidade tecnológica do setor Tice					
Etapa 2.3 – Elaboração de catálogos da oferta tecnológica					D6

NOTA: O calendário apresentado foi definido no pressuposto de que as Mostras Tecnológicas se realizem em setembro de 2016. Se tal não acontecer, o calendário será ajustado em conformidade.

Propósito: a) Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogos de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e organização e follow-up das missões, para a TICE PT. | 19



### IV. Plano de Trabalho

#### PLANO DE TRABALHO 2017

	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago
Etapa 1.1 – Definição de critérios de identificação, avaliação e seleção de potenciais importadores em cada mercado-alvo	D7				
Etapa 1.2 – Apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo com potencial interesse em participar em missões inversas			D8		
Etapa 1.3 – Apoio à organização e implementação das missões inversas			D9		
Etapa 1.4 – Follow-up das missões inversas					D10
Etapa 2.1 – Levantamento da oferta tecnológica do setor Tice português, de acordo com a(s) área(s) temática(s) identificadas para os Fóruns Internacionais			D11		
Etapa 2.2 – Seleção de produtos e serviços de elevado valor acrescentado que possam melhor representar a capacidade tecnológica do setor Tice					
Etapa 2.3 – Elaboração de catálogos da oferta tecnológica					D12 D13

NOTA: O calendário apresentado foi definido no pressuposto de que as Mostras Tecnológicas se realizem em setembro de 2017. Se tal não acontecer, o calendário será ajustado em conformidade.

Propósito: a) Apoio à organização de mostras tecnológicas, levantamento da oferta tecnológica do setor Tice, elaboração de catálogos de oferta, apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados-alvo e organização e follow-up das missões, para a TICE PT. | 20

Handwritten initials and a mark resembling the letter 'M'.



**Conteúdos**

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. **Honorários**
- VI. Equipa de Projeto
- VII. Apresentação SPI Ventures



**V. Honorários**

- O valor dos honorários para a realização do projeto é de 64.950 € (sessenta e quatro mil, novecentos e cinquenta Euros), faturados da seguinte forma:
  - 15% com a entrega do D1;
  - 20% com a entrega do D3;
  - 15% com a entrega do D6;
  - 15% com a entrega do D7;
  - 20% com a entrega do D9;
  - 15% com a entrega do D13.
- Aos montantes acima indicados acresce o valor de IVA à taxa em vigor, sendo que o prazo de pagamento das faturas proposto é de 60 dias após a receção das mesmas.
- Os montantes acima indicados incluem as despesas de deslocação necessárias à realização das atividades descritas.



**Conteúdos**

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. Honorários
- VI. **Equipa de Projeto**
- VII. Apresentação SPI Ventures



**VI. Equipa de Projeto**

- A equipa de projeto será coordenada pelo Prof. Augusto Medina e pela Doutora Sara Medina e integra ainda os seguintes elementos:
 

✓ Ana Silva	✓ José Carvalho
✓ André Alvarim	✓ Mónica Coelho
✓ Douglas Thompson	✓ Susana Figueiredo

VL  
A  
M



### VI. Equipa de Projeto

#### Augusto Medina

Augusto Medina é Presidente do Conselho de Administração da SPI Ventures. É responsável por um vasto número de projetos do setor público e privado nas áreas de investigação e desenvolvimento, inovação, formação, e-business e empreendedorismo em Portugal, Europa Ocidental, Ásia, África, Estados Unidos e América do Sul. Desde a criação da SPI que Augusto Medina tem sido coordenador em diversos projetos de apoio à gestão da inovação nomeadamente em diversos projetos de implementação e apoio à certificação de Sistemas de Gestão de Investigação, Desenvolvimento e Inovação. Augusto Medina tem sido orador e formador em diversas sessões sobre esta temática.

Augusto Medina foi também Professor Catedrático da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. Foi Diretor fundador da Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica Portuguesa. Recebeu vários louvores ao longo da sua carreira: Chevalier de L'Ordre National du Mérite, République Française, 1995; United Biscuits Industrial- Academic Achievement Award, 1997; Doutor Honoris Causa – Moscow State Academy of Applied Biotechnology, Moscow, 1996. Foi ainda delegado nacional em diferentes programas da Comissão Europeia.



### VI. Equipa de Projeto

#### Sara Medina

Sara Medina é Administradora da SPI e da SPI Ventures e coordenadora de um alargado número de projetos regionais, nacionais e internacionais financiados pela União Europeia. Encontra-se igualmente envolvida no processo de internacionalização da SPI, sendo desde 2004 a responsável pela coordenação das atividades e serviços da SPI na China.

Sara Medina é doutorada em Economia pela Universidade da Florida nos Estados Unidos, mestre em Estudos Alimentares "European Masters Degree in Food Studies" por 5 Universidades Europeias e licenciada em Engenharia Alimentar pela Escola Superior de Biotecnologia.

Possui experiência nas áreas de processamento e tecnologia alimentar, econometria, marketing e planeamento estratégico. Exerceu funções de consultora na Accenture, tendo desenvolvido estratégias industriais e de marketing para empresas no sector agro – alimentar e aconselhado clientes em vários projetos.

É co-autora de artigos científicos e de comunicações em conferências internacionais.



### VI. Equipa de Projeto

#### Adriana Vaz

Adriana Vaz é licenciada em Novas Tecnologias da Comunicação pelo Departamento de Comunicação e Arte – Universidade de Aveiro.

Adriana Vaz integra a equipa de Design e Multimédia da SPI Ventures como consultora onde tem prestado colaboração na análise, planeamento, concretização e desenvolvimento de materiais multimédia e marketing digital, nos quais se incluem plataformas colaborativas, gestão de redes sociais, suportes didáticos para a formação à distância, plataformas de gestão de conhecimento e materiais de divulgação on-line e off-line.



### VI. Equipa de Projeto

#### Ana Pinto

Ana Luísa Pinto tem colaborado em vários projetos ligados à área de Inovação com empresas do setor privado, associações e clusters. Nesta área, tem desenvolvido atividades relacionadas com a preparação e acompanhamento de candidaturas no âmbito de programas e iniciativas de apoio nacionais e comunitárias.

É licenciada em Biotecnologia pela Universidade de Aveiro, e mestre em Biotecnologia – ramo Industrial e Ambiental, pela mesma instituição. Complementarmente à formação técnica de base biotecnológica, Ana Luísa Pinto frequentou várias ações de formação associadas à gestão de empresas e ao empreendedorismo.

Durante a sua formação académica, foi membro da equipa de coordenação e da mesa de assembleia do Núcleo de Estudantes de Química da Associação Académica da Universidade de Aveiro.

Handwritten initials and a signature in blue ink.



## VI. Equipa de Projeto

### Ana Silva

Ana Silva tem vindo a colaborar em diversos projetos relacionados com a sistematização das atividades de investigação, desenvolvimento e inovação e na preparação e acompanhamento de candidaturas a sistemas de financiamento nacionais e comunitários.

Ana Silva é doutorada em Engenharia Biomédica pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP), tendo realizado investigação na área de sensores wearable, e é Mestre em Engenharia Biomédica com especialização na área de Eletrónica Médica pela Universidade do Minho. Realizou a tese de mestrado no âmbito do projeto europeu NeuroProbes, ao abrigo do programa de intercâmbio ERASMUS no IMTEK - Instituts für Mikrosystemtechnik, em Freiburg na Alemanha.

Anteriormente à SPI, Ana Silva foi estagiária na empresa Digitalflow onde realizou tarefas de identificação, análise e acompanhamento de Sistemas de Gestão de Inovação. Desempenhou funções de docência em Estatística e Probabilidades na FEUP e foi colaboradora no INESC Porto.

Ana Silva é autora e co-autora de artigos científicos e de comunicações em revistas e conferências internacionais.

Preparação e "Anexo a organização de eventos tecnológicos, desenvolvimento de oferta tecnológica do setor. Tendo elaboração do catálogo de oferta, apoio à identificação e criação de oportunidades comerciais, apoio à organização e follow up de reuniões para o TICE PT" | 29



## VI. Equipa de Projeto

### André Alvarim

André Alvarim tem vindo a desenvolver a sua atividade em diversos projetos relacionados com sistematização das atividades de investigação, desenvolvimento e inovação, preparação de candidaturas a sistemas de financiamento nacionais, implementação de sistemas de gestão de IDI, empreendedorismo, e-learning e produção de materiais didáticos.

André Alvarim é formador certificado, tendo lecionado diferentes cursos, seminários e workshops sobre temáticas relacionadas com a inovação, nomeadamente: Gestão da inovação, inovação nos Processos, Produtos e Organizações e Implementação de Sistemas de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e inovação – NP4457:2007.

André Alvarim é licenciado em Engenharia Química pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP).

André Alvarim faz parte do grupo de consultores da SPI que detém o Certificado de Consultor Nacional de Benchmarking, emitido pelo IAPMEI.

Preparação e "Anexo a organização de eventos tecnológicos, desenvolvimento de oferta tecnológica do setor. Tendo elaboração do catálogo de oferta, apoio à identificação e criação de oportunidades comerciais, apoio à organização e follow up de reuniões para o TICE PT" | 30



## VI. Equipa de Projeto

### José Carvalho

José Carvalho é consultor da SPI desde 2006, colaborando em projetos na área da inovação. Nesta área apoiou diversas empresas do setor privado a sistematizarem as suas atividades de IDI, através da elaboração de Diagnósticos de atividades de IDI e de Planos de Inovação, tendo posteriormente realizado candidaturas destas empresas a programas de financiamento nacionais. De destacar a experiência de consultoria no apoio a candidaturas de empresas ao PRIME, QREN, SIFIDE e PRODER. Adicionalmente, salienta-se também a experiência na elaboração de Estudos Setoriais e Planos Estratégicos para Setores Económicos nacionais. Tem formação na NP 4457:2007, integrando a equipa de consultoria para a implementação de Sistemas de Gestão da IDI em empresas nacionais, atuando essencialmente na implementação de processos de IDI.

José Carvalho foi consultor no programa de formação-ação QI\_PME (iniciativa da AIMinho), InovAGRI (iniciativa da CONFAGRI), Valor Humano (iniciativa da AIMinho) e Academia de PME (iniciativa do IAPMEI).

No passado realizou atividades na área de Business Intelligence e foi consultor assistente na empresa Accenture. José Carvalho é mestre em Sistemas de Informação e licenciado em Informática de Gestão pela Universidade do Minho, e é formador interno e certificado pelo IEFP.

Preparação e "Anexo a organização de eventos tecnológicos, desenvolvimento de oferta tecnológica do setor. Tendo elaboração do catálogo de oferta, apoio à identificação e criação de oportunidades comerciais, apoio à organização e follow up de reuniões para o TICE PT" | 31



## VI. Equipa de Projeto

### Mónica Coelho

Mónica Coelho assume atualmente a função de responsável administrativa e financeira da Empresa. Participa em projetos regionais, nacionais e internacionais, relacionados com planeamento e avaliação de negócios e definição estratégica, para os quais contribui com a sua forte experiência nas áreas de estratégia empresarial, gestão de negócios, marketing, finanças, gestão de projetos e economia.

Mónica Coelho tem um MBA em Finanças e é licenciada em Economia pela Universidade do Porto.

Desempenhou, na Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica Portuguesa, funções ao nível de controlo orçamental e de gestão de projetos, nomeadamente na preparação administrativa de projetos financiados pelos Fundos Estruturais para o desenvolvimento de infraestruturas de formação, investigação e serviços para a indústria.

Preparação e "Anexo a organização de eventos tecnológicos, desenvolvimento de oferta tecnológica do setor. Tendo elaboração do catálogo de oferta, apoio à identificação e criação de oportunidades comerciais, apoio à organização e follow up de reuniões para o TICE PT" | 32



Handwritten signature and initials.

## Conteúdos

- I. Contexto
- II. Objetivos
- III. Metodologia
- IV. Plano de Trabalho
- V. Honorários
- VI. Equipa de Projeto
- VII. Apresentação SPI Ventures



## VII. Apresentação SPI Ventures

### Missão

Atuar como catalisador na criação e desenvolvimento de novos negócios, através da identificação e seleção de oportunidades emergentes, que conduzam à sua implementação otimizada, em novas empresas ou empresas já existentes.



## VII. Apresentação SPI Ventures

### Exemplos de Projetos

#### Realização do documento estratégico 'Estratégia 2020 do TICE PT

##### Descrição:

O projeto teve como objetivos: apoiar o levantamento dos objetivos e prioridades do sector das Tice no que diz respeito à revisão da estratégia global do Pólo para o período 2014-2020; analisar boas práticas internacionais e documentos estratégicos que permitam sustentar a revisão da estratégia global do TICE PT; Preparar o documento estratégico "Estratégia 2020 do TICE PT", incluindo a redefinição da missão, visão, objetivos, eixos estratégicos e áreas de intervenção do Pólo para o período 2014-2020.

Cliente: TICE PT

## VII. Apresentação SPI Ventures

### Exemplos de Projetos

#### Apoio na organização de missões inversas de importadores internacionais do sector Agroalimentar à região do Ribatejo

##### Descrição:

O projeto teve como principal objetivo apoiar o AgroCluster Ribatejo na organização de missões inversas de importadores internacionais, em particular dos mercados dos EUA, China e Brasil, do sector Agroalimentar à região do Ribatejo.

Cliente: Agrocluster do Ribatejo

Handwritten signature and initials 'H' in blue ink.



### VII. Apresentação SPI Ventures

#### Exemplos de Projetos

Dinamização de observatório tecnológico internacional, organização e promoção de Brokerage tecnológico, organização de concurso / prémio anual de inovação empresarial, levantamento e identificação de ideias inovadoras das empresas, organização de ações conjuntas de demonstração e divulgação de novas tecnologias a utilizar pelas empresas

Descrição:

O projeto teve como objetivos os seguintes: apoio na dinamização de observatório tecnológico internacional; apoio no levantamento e identificação de ideias inovadoras das empresas e organização de consórcios e de reuniões para desenvolvimento das ideias em parceria; apoio na organização e promoção de Brokerage tecnológico em 2014; apoio na organização de concurso / prémio anual de inovação empresarial.

Cliente: Agrocluster do Ribatejo

Proposta para a "Apoio a organização de reuniões tecnológicas, levantamento de ideias tecnológicas do setor Tice, promoção de concursos de ideias, apoio à identificação e seleção de investimentos em inovação, apoio à organização e follow-up de reuniões para o TICE PT" | 17



### VII. Apresentação SPI Ventures

#### Exemplos de Projetos

Estudo prospetivo sectorial e identificação de áreas prioritárias, oportunidades e orientações estratégicas para o sector das Tice

Descrição:

Este projeto teve como objetivos caracterizar, a nível internacional e do ponto de vista do desenvolvimento de produtos e serviços, três subsectores Tice, com um enfoque nas tendências tecnológicas e em novas áreas de desenvolvimento e prioridades estratégicas.

Cliente: InovaRia

Proposta para a "Apoio a organização de reuniões tecnológicas, levantamento de ideias tecnológicas do setor Tice, promoção de concursos de ideias, apoio à identificação e seleção de investimentos em inovação, apoio à organização e follow-up de reuniões para o TICE PT" | 18



### VII. Apresentação SPI Ventures

#### Exemplos de Projetos

Realização de ações de vigilância prospetiva e estratégica e identificação de oportunidades, incluindo a criação de uma plataforma eletrónica para a vigilância prospetiva e disseminação da informação produzida

Descrição:

Este projeto tem como objetivos a realização de ações de vigilância prospetiva e estratégica e de identificação de oportunidades no setor das Tice, bem como o desenvolvimento de uma plataforma eletrónica de apoio ao registo e disseminação da informação recolhida

Cliente: InovaRia

Proposta para a "Apoio a organização de reuniões tecnológicas, levantamento de ideias tecnológicas do setor Tice, promoção de concursos de ideias, apoio à identificação e seleção de investimentos em inovação, apoio à organização e follow-up de reuniões para o TICE PT" | 19



### VII. Apresentação SPI Ventures

#### Exemplos de Projetos

Estudo de avaliação da estratégia e do processo de implementação das EEC – Tipologia Clusters

Descrição:

Este estudo visou contribuir para o acompanhamento da política pública Estratégias de Eficiência Coletiva (EEC) – Tipologia Clusters e para o aumento dos seus níveis de eficácia e eficiência, através da avaliação da estratégia seguida, do seu processo de implementação e dos seus primeiros resultados.

Cliente: Observatório do QREN

Proposta para a "Apoio a organização de reuniões tecnológicas, levantamento de ideias tecnológicas do setor Tice, promoção de concursos de ideias, apoio à identificação e seleção de investimentos em inovação, apoio à organização e follow-up de reuniões para o TICE PT" | 20



U  
A  
M

**CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS TÉCNICOS PARA O APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRA TECNOLÓGICA, LEVANTAMENTO DA OFERTA TECNOLÓGICA DO SETOR TICE DE ACORDO COM A ÁREA TEMÁTICA IDENTIFICADA, ELABORAÇÃO DO CATÁLOGO DA OFERTA, APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES NOS MERCADOS ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DAS MISSÕES**

**Procedimento 01/AD/03.2016**

**PARTE I**

**Capítulo I**

**Disposições gerais**

**Cláusula 1.ª**

**Objeto**

O presente Caderno de Encargos compreende as cláusulas a incluir no contrato a celebrar na sequência do procedimento pré-contratual que tem por objeto principal a aquisição de serviços técnicos para o apoio à organização de mostra tecnológica, levantamento da oferta tecnológica do Sector TICE de acordo com a área temática identificada, elaboração de catálogo de oferta e apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões, enquadrado no projeto 15162 - +560ICT4Future, para o Pólo das Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica - TICE.PT, em estreita concordância com os “Termos de Referencia” descritos na Parte II do Caderno de Encargos.

**Cláusula 2.ª**

**Contrato**

1. O contrato é composto pelo respectivo clausulado contratual, seus anexos e proposta adjudicada.

**Cláusula 3.ª**

**Prazo do Contrato**

O contrato mantém-se em vigor até à conclusão dos serviços em conformidade com os respectivos termos e condições e o disposto na lei sem prejuízo das obrigações acessórias que devam perdurar para além da cessação do Contrato.

**Capítulo II**

**Obrigações contratuais**

**Secção I**

**Obrigações do prestador de serviços**

#### Cláusula 4.ª

##### Obrigações principais do prestador de serviços

1. Sem prejuízo de outras obrigações previstas na legislação aplicável, no Caderno de Encargos ou nas cláusulas contratuais, da celebração do contrato decorre para o prestador de serviços a obrigação de executar os seguintes serviços:
  - a) **Apoio à organização de Mostra tecnológica do setor Tice (Promoção internacional integrada da oferta portuguesa de bens e serviços) (2016) - Levantamento da oferta de acordo com a área temática identificada e Elaboração de catálogo da oferta** - aquisição de serviços de consultadoria especializada associada à realização de um levantamento da oferta tecnológica do setor TICE português, que permita, de acordo com a área temática identificada para o Fórum Internacional em 2016, seleccionar os produtos e serviços de elevado valor acrescentado que melhor representem as competências técnicas do setor a nível internacional. Esta rúbrica inclui a conceção do respetivo catálogo da oferta.
  - b) **Apoio à organização de Mostra tecnológica do setor Tice (Promoção internacional integrada da oferta portuguesa de bens e serviços) (2017) - Levantamento da oferta de acordo com a área temática identificada e Elaboração de catálogo da oferta** - aquisição de serviços de consultadoria especializada associada à realização de um levantamento da oferta tecnológica do setor TICE português, que permita, de acordo com a área temática identificada para o Fórum Internacional em 2017, seleccionar os produtos e serviços de elevado valor acrescentado que melhor representem as competências técnicas do setor a nível internacional. Esta rúbrica inclui a conceção do respetivo catálogo da oferta.
  - c) **Apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões (2016)** - aquisição de serviços de consultadoria especializada associada à organização das missões inversas a ocorrer em 2016. Inclui a identificação e seleção de importadores nos mercados alvo, o apoio à organização e implementação das missões inversas e follow-up das mesmas (Verificar articulação AICEP)
  - d) **Apoio à identificação e seleção de importadores nos mercados alvo e à organização e follow-up das missões (2017)** - aquisição de serviços de consultadoria especializada associada à organização das missões inversas a ocorrer em 2017. Inclui a identificação e seleção de importadores nos mercados alvo, o apoio à organização e implementação das missões inversas e follow-up das mesmas (Verificar articulação AICEP)
  - e) A título acessório, o prestador de serviços fica ainda obrigado, designadamente, a recorrer a todos os meios humanos, materiais e informáticos que sejam necessários e adequados à prestação do serviço, bem como ao estabelecimento do sistema de organização necessário à perfeita e completa execução das tarefas a seu cargo.

#### Cláusula 5.ª

##### Forma de prestação do serviço

1. Para o acompanhamento da execução do contrato, o prestador de serviços fica obrigado a manter, com uma periodicidade maior imediatamente antes das Mostras, reuniões ou contactos de coordenação com a equipa técnica do TICE.PT, responsável pela Coordenação dos trabalhos.

*Handwritten signature and initials*

2. O prestador de serviços deve elaborar um relatório de progresso (sensivelmente a meio da execução do trabalho de 2016 e de 2017), com o reporte de dados acerca da execução das tarefas, direccionados à equipa de Coordenação do TICE.PT.
3. No final da execução do contrato, o prestador de serviços deve elaborar um relatório final, discriminando os principais acontecimentos e actividades ocorridos.
4. Caso a análise do TICE.PT sobre o relatório a que se refere o nº 3 comprove a conformidade dos elementos entregues pelo prestador de serviços com as características, especificações e requisitos técnicos definidos no anexo ao presente Caderno de Encargos, deve ser emitida, no prazo máximo de 3 (tres) dias, a contar do termo dessa análise, declaração de aceitação pelo TICE.PT.
5. A emissão da declaração a que se refere o número anterior não implica a aceitação de eventuais discrepâncias com as exigências legais.

#### Cláusula 6.ª

##### **Prazo da prestação do serviço**

O prestador de serviços obriga-se a concluir a execução do serviço, com todos os elementos referidos nos “Termos de Referência” até finais de Agosto de 2016 – artigo 4º, nr. 1, alíneas (a) e (c) - e de Agosto de 2017 – artigo 4º, nr. 1, alíneas (b) e (d) respectivamente, no pressuposto que as Mostras se realizem em Setembro de 2016 e Setembro de 2017. Se tal não acontecer devem os trabalhos estar concluídos até ao final do mês anterior ao da Mostra.

#### Cláusula 7.ª

##### **Transferência da propriedade**

1. Com a declaração de aceitação a que se refere o n.º 5 da cláusula 5ª, ocorre a transferência da posse e da propriedade dos elementos a desenvolver ao abrigo do contrato para o TICE.PT, incluindo os direitos autorais sobre todas as criações intelectuais abrangidas pelos serviços a prestar.
2. Pela cessão dos direitos a que alude o número anterior não é devida qualquer contrapartida para além do preço a pagar nos termos do presente Caderno de Encargos.

#### Cláusula 8.ª

##### **Objecto do dever de sigilo**

1. O prestador de serviços deve guardar sigilo sobre toda a informação e documentação, técnica e não técnica, comercial ou outra, relativa ao TICE.PT e seus associados, de que possa ter conhecimento ao abrigo ou em relação com a execução do contrato.

u  
M

2. A informação e a documentação cobertas pelo dever de sigilo não podem ser transmitidas a terceiros, nem objecto de qualquer uso ou modo de aproveitamento que não o destinado directa e exclusivamente à execução do contrato.
3. Exclui-se do dever de sigilo previsto a informação e a documentação que fossem comprovadamente do domínio público à data da respectiva obtenção pelo prestador de serviços ou que este seja legalmente obrigado a revelar, por força da lei, de processo judicial ou a pedido de autoridades reguladoras ou outras entidades administrativas competentes.

## Secção II

### Obrigações do TICE.PT

#### Cláusula 9.<sup>a</sup>

#### Preço contratual

1. Pela prestação dos serviços objecto do contrato, bem como pelo cumprimento das demais obrigações constantes do presente Caderno de Encargos, o TICE.PT deve pagar ao prestador de serviços o preço constante da proposta adjudicada, acrescido de IVA à taxa legal em vigor.
2. O preço referido no número anterior inclui todos os custos, encargos e despesas cuja responsabilidade não esteja expressamente atribuída ao contraente, incluindo as despesas de alojamento, alimentação e deslocação de meios humanos, despesas de aquisição, transporte, armazenamento e manutenção de meios materiais bem como quaisquer encargos decorrentes da utilização de marcas registadas, patentes ou licenças.

#### Cláusula 10.<sup>a</sup>

#### Condições de pagamento

1. O pagamento ao adjudicatário do preço a que se refere a cláusula anterior será feito mediante a apresentação da factura, de acordo com o trabalho realizado e entregue, de acordo com as condições fixadas no Contrato.
2. Em caso de discordância por parte do TICE.PT, quanto aos valores indicados nas facturas, deve este comunicar ao prestador de serviços, por escrito, os respectivos fundamentos, ficando o prestador de serviços obrigado a prestar os esclarecimentos necessários ou proceder à emissão de nova factura corrigida.
3. Desde que devidamente emitida e observado o disposto no n.º 1 a factura é paga, no prazo máximo de 60 dias após a sua recepção, através de transferência bancária para um NIB a indicar pelo prestador de serviços.

## Capítulo III

### Penalidades contratuais e resolução

Cláusula 11.ª

**Penalidades contratuais**

1. Pelo incumprimento de obrigações emergentes do contrato, o TICE.PT pode exigir do prestador de serviços o pagamento de uma pena pecuniária, de montante a fixar em função da gravidade do incumprimento, e por valor equivalente ao(s) limite(s) máximo(s) legalmente aplicável(eis).

Cláusula 12.ª

**Força maior**

1. Não podem ser impostas penalidades ao prestador de serviços, nem é havida como incumprimento, a não realização pontual das prestações contratuais a cargo de qualquer das partes que resulte de caso de força maior, entendendo-se como tal as circunstâncias que impossibilitem a respectiva realização, alheias à vontade da parte afectada, que ela não pudesse conhecer ou prever à data da celebração do contrato e cujos efeitos não lhe fosse razoavelmente exigível contornar ou evitar.
2. Podem constituir força maior, se se verificarem os requisitos do número anterior, designadamente, tremores de terra, inundações, incêndios, epidemias, sabotagens, greves, embargos ou bloqueios internacionais, actos de guerra ou terrorismo, motins e determinações governamentais ou administrativas injuntivas.

Capítulo V

**Resolução de litígios**

Cláusula 13.ª

**Foro competente**

Para resolução de todos os litígios decorrentes do contrato fica estipulada a competência do tribunal administrativo de círculo de Aveiro, com expressa renúncia a qualquer outro.

Capítulo VI

**Disposições finais**

Cláusula 14.ª

**Subcontratação e cessão da posição contratual**

A subcontratação pelo prestador de serviços e a cessão da posição contratual por qualquer das partes depende da autorização da outra, nos termos do Código dos Contratos Públicos.

Cláusula 15.ª

**Comunicações e notificações**

1. Sem prejuízo de poderem ser acordadas outras regras quanto às notificações e comunicações entre as partes do contrato, estas devem ser dirigidas, nos termos do Código dos Contratos Públicos, para o domicílio ou sede contratual de cada uma, identificados no contrato.
2. Qualquer alteração das informações de contacto constantes do contrato deve ser comunicada à outra parte.

Cláusula 16.ª

**Contagem dos prazos**

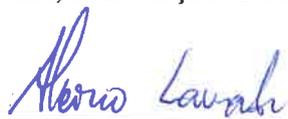
Os prazos previstos no contrato são contínuos, correndo em sábados, domingos e dias feriados.

Cláusula 18.ª

**Legislação aplicável**

O contrato é regulado pela legislação portuguesa.

Aveiro, 07 de Março de 2016



Eng. Alcino Lavrador

Vice-Presidente do Conselho Director



Eng. Vasco Lagarto

Vogal do Conselho Director

Handwritten signature and initials in blue ink.

## CADERNO DE ENCARGOS

### PARTE II

#### Termos de Referência

**CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS TÉCNICOS PARA O APOIO À ORGANIZAÇÃO DE MOSTRA TECNOLÓGICA, LEVANTAMENTO DA OFERTA TECNOLÓGICA DO SETOR TICE DE ACORDO COM A ÁREA TEMÁTICA IDENTIFICADA, ELABORAÇÃO DO CATÁLOGO DA OFERTA, APOIO À IDENTIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE IMPORTADORES NOS MERCADOS ALVO E À ORGANIZAÇÃO E FOLLOW-UP DAS MISSÕES - 2016 E 2017**

O projeto +ICT4Future tem como objetivo estratégico aumentar o reconhecimento internacional do setor Tice português e potenciar a sua internacionalização nos mercados dos clusters do projeto ICT4Future (Espanha, França, Reino Unido, Irlanda, Suécia e Polónia) em que o TICE.PT é membro fundador e um dos principais dinamizadores.

Assim, tendo em consideração que o mercado europeu das TIC é um dos maiores a nível mundial e um dos mais dinâmicos, que existem países que se destacam neste mercado pelo peso que este setor apresenta no seu PIB (Irlanda, Suécia e Reino Unido) e que apresentam perspectivas de boas taxas de crescimento (Polónia), bem como existem mercados de proximidade em que Portugal tem maiores facilidades de estabelecimento de negócio (Espanha e França), a aposta da internacionalização do setor Tice português para os mercados referidos faz todo o sentido, principalmente porque pode aproveitar os canais que o TICE.PT já tem estabelecidos nesses mercados fruto do projeto ICT4Future.

O ICT4Future pretende estar um passo à frente nas cooperações informais existentes entre clusters do setor Tice nomeadamente ao nível do apoio ao empreendedorismo e às PME, formação e educação e, principalmente, internacionalização.

O TICE.PT tendo delineado como um dos objetivos principais de atuação o “reforço da exportação e presença em novos mercados” concluiu, após uma reflexão estratégica, que o seu contributo mais imediato e com uma possível maior eficácia e eficiência ao nível da internacionalização do setor Tice português, poderia consistir na utilização e alavancagem dos contactos e relações privilegiadas estabelecidas no projeto ICT4Future (principalmente com as entidades gestoras dos clusters que se constituem como parceiros de excelência face à sua proximidade e ligação com os potenciais alvo/clientes nos mercados onde estão presentes).

Tendo o referido em consideração, o TICE.PT considerou quais as melhores estratégias para alcançar o objetivo. A estratégia considerada consiste numa abordagem direta e semi-direta (através das entidades de gestão dos clusters, jornalistas e opinion-makers) aos potenciais clientes, em que se pretende:

- aprofundar quais são as suas necessidades e aquelas a que o setor Tice português pode dar uma resposta competitiva;
- apresentar de forma integrada as competências e produtos/serviços de excelência do setor Tice português por forma a despoletar/aumentar o interesse em investir em Portugal e estabelecer/reforçar relações comerciais.

Neste âmbito, o TICE.PT candidatou ao Sistema de Apoio a Ações Coletivas (SIAC) o presente trabalho, o qual foi aprovado.

São objetivos operacionais deste projecto +560ICT4future, onde se enquadram as Mostras Tecnológicas de 2016 e de 2017:

- Dar a conhecer ao setor Tice português as necessidades dos mercados alvo, bem como, através da realização de uma mostra tecnológica, divulgar de forma integrada as competências e produtos/serviços de excelência do setor Tice português
- Realização de duas mostras tecnológicas (a integrar os fóruns internacionais a realizar) para divulgar e promover de forma integrada as competências e produtos/serviços de excelência do setor Tice português;

Neste contexto, a realização da Mostra Tecnológica decorrerá em simultâneo com a organização do Fórum temático anual e com as Conferências Internacionais, sendo que o público-alvo das Mostras incluirá não só os jornalistas e opinion-makers que também irão participar no Fórum/Conferências, mas também potenciais clientes e representantes nos mercados estratégicos de interesse (numa lógica de missões inversas).

Ao nível das actividades previstas:

- Enquadrado na organização e realização de um Fórum anual em território nacional (prevendo-se em 2016 no Porto e em 2017 em Aveiro), definição de áreas temáticas relevantes (como por exemplo, cidades inteligentes, industria 4.0, internet do futuro, entre outros temas transversais) que permita, por um lado, agregar as competências e produtos/serviços de excelência do setor Tice português e, por outro lado, dar resposta a áreas em que se verifica procura de soluções a nível internacional, principalmente nos mercados de interesse (mercados ICT4Future)).
- Levantamento e apresentação da oferta tecnológica dos produtos e serviços diferenciadores e de maior valor acrescentado do setor Tice português, permitindo um conhecimento das suas potencialidades técnicas e de mercado, como ponto de partida para aumentar o reconhecimento internacional coletivo de bens e serviços produzidos em Portugal.
- Identificação e convite (em acordo com o TICE.PT) de potenciais importadores nos mercados-alvo para participação nas Mostras Tecnológicas, de modo a que estes conheçam in loco a oferta tecnológica do setor Tice português, promovendo a realização de contactos com empresas e entidades do setor e potenciando o estabelecimento de novos negócios/oportunidades de colaboração.

As conclusões deste trabalho devem traduzir-se num conjunto de **benefícios** para o sector.

Aveiro, 07 de Março de 2016



Eng. Alcino Lavrador

Vice-Presidente do Conselho Director



Eng. Vasco Lagarto

Vogal do Conselho Director