

PROYECTO “MEJORAMIENTO Y AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CTI PARA FORTALECER EL SISTEMA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN”

**TÉRMINOS DE REFERENCIA
PE-PROCIENCIA-404571-CS-CQS**

FIRMA NACIONAL

**SERVICIO DE ELABORACIÓN DE CONTENIDOS Y CAPACITACIÓN PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE TECNOLOGÍAS**

Componente 3	Fortalecimiento de los vínculos entre la industria y el mundo académico para acelerar la transferencia de tecnología y la innovación empresarial basada en la ciencia
Subcomponente 3.1	Establecer demanda y oferta de investigación y desarrollo para promover la vinculación academia – industria
Acción 3.1.2	Fortalecimiento de capacidades para transferir tecnología

1. ANTECEDENTES

El Estado peruano, mediante el Decreto Supremo N°054-2022-EF del 30 de marzo de 2022, aprueba la operación de endeudamiento externo hasta por la suma de US\$ 100,0 millones, con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (en adelante, el BM) para financiar parcialmente el Proyecto “Mejoramiento y Ampliación de los Servicios de CTI para fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación” (en adelante, el Proyecto), suscribiéndose el Contrato de Préstamo N°9334-PE el 18 de mayo de 2022, con el objetivo de mejorar los servicios de ciencia, tecnología e innovación en áreas estratégicas y regiones del país priorizadas, con el fin de mejorar la competitividad del Perú.

El Proyecto consta de cuatro (4) componentes:

Componente 1: Fortalecimiento de las Instituciones y la Gobernanza del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SINACTI) para Impulsar la Innovación en Perú

Este componente fortalecerá la gobernanza del SINACTI al mejorar la capacidad de sus instituciones para apoyar el desarrollo de las capacidades de ciencia, tecnología e innovación y mejorar sus contribuciones al desarrollo sostenible y al cambio climático. Las actividades del componente 1 permitirán las actividades planificadas en los componentes 2 y 3 mejorando la capacidad para gestionar los instrumentos de apoyo a la investigación, desarrollo e innovación (en adelante “I+D+i”).

Componente 2: Desarrollo de capacidades para la generación de conocimiento en áreas estratégicas

Este componente tiene como objetivo el desarrollo de capacidades para la generación de conocimiento en sectores priorizados, cuyo objetivo es impulsar y fortalecer las capacidades del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, a través del financiamiento de alianzas institucionales, equipamiento científico y el desarrollo de proyectos de I+D+i. A su vez, este componente incluye el financiamiento de becas para que ciudadanos peruanos realicen formación doctoral en los programas de doctorado y cofinanciará subvenciones para apoyar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación con orientación a la demanda y de alta relevancia apoyados en las áreas estratégicas, con al menos el 50 por ciento del financiamiento total del componente destinado al área estratégica de Clima.

Componente 3: Fortalecimiento de los vínculos entre la industria y el mundo académico para acelerar la transferencia de tecnología y la innovación empresarial basada en la Ciencia

Este componente tiene como objetivo mejorar la adecuación de los resultados de la I+D+i a la demanda del mercado, principalmente en las áreas estratégicas del proyecto, con al menos el 50 por ciento del financiamiento total del componente orientado al área estratégica del clima. Con este componente se espera contribuir a (i) generar bucles de retroalimentación identificando

tecnologías del sector privado y las necesidades de innovación facilitando las transferencias de tecnología TM; y (ii) a cerrar las brechas de financiación de la innovación necesarias para que la investigación innovadora alcance la madurez para la inversión y/o satisfaga las necesidades de las empresas que buscan innovación.

Componente 4: Gestión de proyectos y seguimiento y evaluación

Este componente tiene como objetivo apoyar a la gestión del proyecto, el cual será conducido por un equipo de especialistas, técnicos, en adquisiciones, en asuntos ambientales y sociales; financieros y técnicos de monitoreo y evaluación. El componente también cubrirá consultorías y asistencia técnica que refuercen las medidas de mitigación y adaptación climática durante la implementación y apoyen el monitoreo y evaluación rigurosos de los indicadores relacionados con el clima.

En el marco del Componente 3, la apuesta por el fortalecimiento de las Oficinas (o unidades) de Transferencia Tecnológica (en adelante OTT) en el Perú es una acción prioritaria para poner en valor el potencial científico y tecnológico del país, debido a su capacidad para contribuir con el desarrollo de la innovación y la competitividad nacional.

Las OTT desempeñan un papel vital en la vinculación entre la academia y la industria, facilitando la transformación de investigaciones y desarrollos tecnológicos en aplicaciones comerciales y productos de mercado. Estas oficinas actúan como intermediarios esenciales, asegurando que los resultados de la investigación y desarrollo tecnológico (I+D) salgan de los laboratorios y lleguen a la industria, lo que resulta en soluciones prácticas y comercializables. Al hacerlo, no solo promueven la aplicación de la investigación en el mundo real, sino que también alinean los esfuerzos de investigación con las necesidades del sector industrial.

A partir de la aprobación de la Ley 30220, Ley Universitaria, y el proceso de licenciamiento de las universidades, se promovió la creación de OTT, sin considerar las capacidades existentes y los recursos necesarios para su funcionamiento. En ese sentido, existe una alta variabilidad en el desempeño de las OTT.

Por un lado, existe un reducido número de OTT, principalmente en las universidades de mayor producción científica, que cuentan con capacidades para conducir procesos claves tales como: vigilancia tecnológica, identificación de tecnologías con potencial de ser transferidas y gestión de la propiedad intelectual, entre otros. Sin embargo, aún carecen de las competencias necesarias para la valorización, marketing y comercialización de tecnologías, el relacionamiento empresarial, la identificación de la aplicabilidad comercial de los portafolios tecnológicos, entre otros temas vinculados con aspectos de mayor complejidad para los procesos de transferencia tecnológica (TT). Por otro lado, se cuenta con otro grupo de OTT que no poseen las capacidades antes descritas, o son mínimas, lo que se refleja en la dificultad de cumplir con los elementos clave de la transferencia tecnológica.

Así mismo, el gestor tecnológico desempeña un rol crucial en la transferencia tecnológica y la comercialización de tecnologías, actuando como un enlace entre la investigación y el mercado. Esta figura es responsable de identificar innovaciones con potencial comercial en entornos académicos o de investigación y de encontrar oportunidades de mercado para estas. Parte de su trabajo implica la evaluación y gestión de la propiedad intelectual, asegurando la patentabilidad y protección de las tecnologías, y desarrollando estrategias de comercialización efectivas. Además, el gestor tecnológico se encarga de negociar y gestionar acuerdos de transferencia de tecnología y licencias, garantizando términos beneficiosos para todas las partes involucradas.

Por ello, fortalecer las capacidades de los gestores tecnológicos es esencial para transformar la investigación académica en innovaciones comercializables, impulsando así el desarrollo económico y social. Este enfoque fomenta la innovación aplicada, mejora la colaboración universidad-industria, y contribuye a la autosostenibilidad financiera de las instituciones educativas.

En ese sentido, el fortalecimiento de las capacidades de los gestores tecnológicos, enfocado tanto en la elaboración de paquetes tecnológicos como en la valoración de tecnologías, es

esencial para una transferencia tecnológica eficaz y una comercialización exitosa. Los paquetes tecnológicos proporcionan una documentación completa de una tecnología, incluyendo especificaciones, guías de operación, y derechos de propiedad intelectual, facilitando su comprensión y aplicación por parte de usuarios finales y licenciatarios. Paralelamente, la valoración de tecnologías determina su viabilidad comercial, mercado potencial y rentabilidad, lo que es fundamental para atraer inversores y negociar acuerdos de licencia.

En este contexto resulta necesaria la contratación de un servicio de elaboración de contenidos y capacitación para la comercialización de tecnologías enmarcado en el Componente 3 “Fortalecimiento de los vínculos entre la industria y el mundo académico para acelerar la transferencia de tecnología y la innovación empresarial basada en la Ciencia” del Proyecto que proponga, entre otros, la identificación temprana y mapeo de la comercialización del conocimiento científico y técnico y la investigación con potencial comercial.

2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

2.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar actividades orientadas a fortalecer capacidades de la academia, para la identificación temprana y el mapeo efectivo de proyectos de desarrollo tecnológico, con el fin de evaluar y maximizar su potencial comercial y de impacto en la sociedad y la industria.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Elaborar documentos técnicos para la difusión y comercialización de las tecnologías desarrolladas por la academia.
- b) Capacitar a integrantes de la academia en la elaboración de paquetes tecnológicos.
- c) Desarrollar una metodología para identificar proyectos de desarrollo tecnológico con alto potencial de comercialización, basándose en factores como aplicabilidad, demanda del mercado, innovación, y viabilidad técnica y económica.
- d) Realizar el mapeo de tecnologías con alto potencial de comercialización.
- e) Implementar espacios para vincular a la academia con potenciales clientes de las tecnologías desarrolladas por éstas.

3. ALCANCE DEL SERVICIO

El presente servicio comprende la ejecución de todas las actividades necesarias para el cumplimiento del Objetivo General y Objetivos Específicos definidos previamente, las cuales se comentan con mayor detalle en el numeral 5 de estos Términos de Referencia.

Respecto a la modalidad de trabajo, el presente servicio comprende la ejecución de actividades presenciales y bajo modalidad virtual. Asimismo, comprende la realización de talleres de validación y/o presentación de las mejoras sustentadas. El servicio brindado será a todo costo.

4. ACTIVIDADES A REALIZAR

4.1. ACTIVIDADES PREPARATORIAS Y PLAN DE TRABAJO

4.1.1. Reunión de inicio (Kick Off). La firma consultora sostendrá una reunión *Kick Off* con el equipo del área usuaria¹ con el fin de alinear los productos esperados y otras precisiones que se requieran para la realización del servicio.

Asimismo, durante toda la ejecución del servicio se realizarán coordinaciones permanentes con un profesional designado por el área usuaria, con el fin de facilitar su desarrollo y alcance de los objetivos esperados.

4.1.2. Recopilación documental. La firma consultora recopilará información de buenas prácticas de comercialización de tecnologías a nivel nacional e internacional, de al menos ocho (08)

¹ Dirección de Políticas y Programas de CTI de Concytec.

entidades competentes y con mayor experiencia en procesos de Transferencia Tecnológica. La relación de las buenas prácticas serán propuestas por el consultor y comunicada al área usuaria para su validación.

4.1.3. Elaboración de un Plan de Trabajo. La firma consultora propondrá al área usuaria un plan de trabajo que detalle, de manera no limitativa, la siguiente información:

- a. Objetivos General y específicos.
- b. Alcance
- c. Metodología o estrategia de implementación
- d. Cronograma
- e. Recursos necesarios
- f. Responsables
- g. Hitos
- h. Riesgos y plan de contingencia

4.2. ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS TÉCNICOS

4.2.1. GUÍA DE PAQUETE TECNOLÓGICO

La firma consultora deberá identificar y analizar los contenidos de al menos cinco (05) guías de paquetes tecnológicos desarrolladas por entidades internacionales, con el fin de identificar elementos clave que aseguren su utilidad, aplicabilidad y efectividad en orientar a los usuarios a través del proceso de desarrollo tecnológico.

A partir de ello, la firma consultora elaborará una guía metodológica para la elaboración de un paquete tecnológico², considerando, de manera no limitativa, los siguientes contenidos:

- a. Objetivos y alcance. Incluyendo qué tipos de paquetes tecnológicos abarca, para quién está diseñada (por ejemplo, desarrolladores, investigadores, empresas), y en qué contextos o sectores puede ser aplicada.
- b. Público objetivo. Considerando la identificación de las necesidades, el nivel de experiencia y los desafíos específicos del público objetivo para la cual se está diseñando la guía.
- c. Metodología de desarrollo. Metodología detallada que aborde cada etapa del proceso de desarrollo de paquetes tecnológicos, desde la conceptualización y diseño hasta la implementación, evaluación y mantenimiento. Esto debería incluir métodos para la identificación de necesidades, diseño de soluciones, pruebas y validación, y estrategias de lanzamiento al mercado.
- d. Mejores prácticas y estándares. Información sobre las mejores prácticas y estándares relevantes para el desarrollo de paquetes tecnológicos. Esto puede incluir normas de calidad, seguridad, interoperabilidad, y accesibilidad, entre otras.
- e. Consideraciones éticas y requisitos legales. Asociados con el desarrollo y la implementación de tecnologías, especialmente en lo que respecta a la privacidad de datos, la seguridad de la información y la protección de propiedad intelectual.
- f. Gestión de proyectos y recursos. Orientación sobre la gestión eficaz de proyectos, incluyendo la planificación de recursos, la gestión de equipos, la asignación de presupuestos y el manejo de cronogramas.
- g. Estrategias de evaluación y mantenimiento. Con el fin de evaluar la efectividad del paquete tecnológico, así como para su mantenimiento y actualización continuos, asegurando su relevancia y utilidad a largo plazo.
- h. Recursos adicionales. Como literatura especializada, herramientas, plataformas y comunidades en línea, que los usuarios pueden consultar para obtener más información o soporte durante el desarrollo de sus paquetes tecnológicos.

² Se toma como base el detalle de lo descrito en el documento publicado en la Plataforma Vinculate. <https://vinculate.concytec.gob.pe/paquete-tecnologico-y-valorizacion/>

El desarrollo de la propuesta de Guía debe involucrar a actores clave para asegurar que la ésta sea comprensiva, práctica y valiosa para su público objetivo.

4.2.2. GUÍA DE VALORACIÓN DE TECNOLOGÍAS

La firma consultora deberá identificar y analizar los contenidos de al menos cinco (05) guías de valoración de tecnologías desarrolladas por entidades internacionales, con el fin de asegurar que la guía a elaborar se encuentre alineada con los estándares internacionales, buenas prácticas, y marcos regulatorios actuales.

A partir de ello, la firma consultora elaborará una guía metodológica para la valoración de tecnologías, considerando, de manera no limitativa, los siguientes contenidos:

- a. **Introducción a la valoración de tecnologías**
 - Definición y objetivos de la valoración tecnológica.
 - Importancia y beneficios de realizar una valoración efectiva.
- b. **Metodologías de valoración**
 - Descripción de las principales metodologías de valoración (cualitativas y cuantitativas), incluyendo ventajas y limitaciones de cada una.
 - Método para seleccionar la metodología adecuada según el tipo de tecnología y el contexto de la valoración.
- c. **Análisis técnico:**
 - Evaluación de la madurez tecnológica (por ejemplo, niveles de Tecnología de Readiness Level - TRL).
 - Análisis de la funcionalidad, rendimiento, y fiabilidad de la tecnología.
 - Identificación de posibles barreras técnicas y limitaciones.
- d. **Análisis de mercado**
 - Evaluación de la demanda del mercado y análisis de las necesidades de los usuarios.
 - Análisis de la competencia y posicionamiento de mercado.
 - Identificación de potenciales segmentos de mercado y aplicaciones.
- e. **Análisis legal y de propiedad intelectual**
 - Evaluación de patentes existentes, libertad de operación, y posibles infracciones de propiedad intelectual.
 - Análisis de los requisitos legales y regulaciones aplicables a la tecnología.
- f. **Análisis financiero**
 - Estimación de costos de desarrollo, producción, y comercialización.
 - Análisis de rentabilidad, incluyendo retorno de inversión (ROI) y punto de equilibrio.
 - Modelos de ingresos y estructuras de precios.
- g. **Evaluación de riesgos**
 - Identificación y análisis de riesgos técnicos, de mercado, financieros, y legales.
 - Estrategias de mitigación de riesgos.
- h. **Estrategias de comercialización**
 - Opciones para la comercialización de la tecnología (por ejemplo, licenciamiento, joint venture, venta).
 - Consideraciones para la elaboración de un plan de comercialización efectivo.
- i. **Aspectos éticos y sostenibilidad**
 - Evaluación de las consideraciones éticas en el uso de la tecnología.
 - Análisis el impacto ambiental y de la sostenibilidad de la tecnología.

El desarrollo de la propuesta de Guía debe involucrar a actores clave para asegurar que la ésta sea comprensiva, práctica y valiosa para su público objetivo.

4.3. ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

La firma consultora deberá elaborar un programa de capacitación virtual para al menos cincuenta (50) personas, en la elaboración de paquetes tecnológicos que incluya, de manera no limitativa, los siguientes contenidos:

- a) Análisis de las necesidades de capacitación.
- b) Objetivos de aprendizaje.
- c) Contenidos de los cursos (considerando al menos ocho (08) sesiones con una duración mínima de tres (03) horas cada sesión 24 horas en total)
- d) Metodologías de enseñanza.
- e) Recursos didácticos.
- f) Evaluación y retroalimentación.
- g) Perfil del participante (quien para su participación debe ser presentado por la entidad donde desempeña funciones vinculadas a la transferencia de tecnología).
- h) Perfil de capacitadores.
- i) Modalidad de capacitación.

La identificación de las cincuenta (50) personas serán de universidades licenciadas por SUNEDU, los institutos de investigación públicos o privados y los Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica, de acuerdo con los siguientes perfiles:

- Responsable(s) de la Oficina o Unidad de Transferencia Tecnológica en funcionamiento, persona natural con grado académico de Maestría, cinco(05) años de experiencia en actividades relacionadas a transferencia tecnológica, propiedad intelectual, desarrollo tecnológico y/o gestión de la innovación y/o gestión tecnológica, debe haber participado o estar participando como equipo técnico o gestor(a) tecnológico(a) en al menos tres (03) proyectos de investigación aplicada, desarrollo tecnológico y/o innovación con financiamiento concursable y/o recursos propios de la institución.
- Gestores(as) Tecnológicos(as) (GT), responsables de elaborar el portafolio de tecnologías, informe de capacitación, identificación del Nivel de Madurez Tecnológica (TRL por sus siglas en inglés) de salida de tecnologías, fichas tecnológicas y aspectos relacionados con los temas de propiedad intelectual. Debe contar con grado académico de bachiller, al menos tres (03) cursos o un (01) diplomado o maestría en gestión de la innovación, transferencia tecnológica, propiedad intelectual y/o temáticas vinculadas, al menos tres (03) años de experiencia en el sector público o privado, y finalmente al menos un (01) año de experiencia desempeñando actividades directamente relacionadas con gestión tecnológica y/o transferencia tecnológica y/o propiedad intelectual y/o innovación.
- Investigadores junior y/o senior que laboran en Universidades públicas o privadas, Institutos Públicos de Investigación y/o CITE.

La firma consultora deberá realizar la convocatoria y confirmar la asistencia de los participantes, respecto a la conformación el 50% de cupos será para gestores tecnológicos y el resto entre investigadores/personal que labora en universidades, IPI y/o CITE. Se prioriza en función del número de años de experiencia que tiene en el ámbito académico y empresarial.

La capacitación se realizará siguiendo la pauta definida en el Plan de Capacitación detallado más adelante. Las sesiones deberán ser grabadas (en video) por el/la consultor/a y entregadas al área usuaria. Realizar la preparación de las clases, los videos de soporte o apoyo (en MP4), presentaciones (en formato *Power Point*), y materiales bibliográficos (en formato pdf).

El plan de capacitación se desarrollará de manera teórica y práctica e incluirá al menos los siguientes puntos:

- Definición y aspectos claves para la transferencia y asimilación tecnológica.
- Metodología detallada que aborde las etapas del proceso de desarrollo de paquetes tecnológicos: métodos para la identificación de necesidades, diseño de soluciones, pruebas y validación, y estrategias de lanzamiento al mercado.
- Mejores prácticas y estándares. Información sobre las mejores prácticas y estándares relevantes para el desarrollo de paquetes tecnológicos.

- Presentación y evaluación de al menos 02 casos o modelos de paquetes tecnológicos a nivel nacional y 02 casos de paquetes tecnológicos a nivel internacional.
- Taller grupal con proyectos participantes.

Al final del programa de capacitación, se deberá contar con al menos cincuenta (50) paquetes tecnológicos elaborados por los participantes del curso con la asesoría de la firma consultora.

De ser necesario, la firma consultora coordinará con la entidad que presenta a la persona a ser capacitada, la autorización para la divulgación de la tecnología cuyo paquete tecnológico será desarrollado durante la capacitación.

4.4. EVALUACIÓN DEL POTENCIAL COMERCIAL DE TECNOLOGÍAS

La firma consultora revisará y analizará la totalidad de los paquetes tecnológicos elaborados durante el desarrollo de la capacitación descrita en el punto 4.3, considerando, de manera no limitativa lo siguiente:

- Demanda del mercado: Evaluar la existencia de una necesidad real o un problema significativo que la tecnología propone resolver. Analizar el tamaño y el crecimiento potencial del mercado objetivo, incluyendo segmentos específicos que podrían beneficiarse de la tecnología.
- Ventaja competitiva: Determinar si la tecnología ofrece una propuesta de valor única o superior en comparación con las soluciones existentes. Esto puede incluir innovaciones en eficiencia, costos, facilidad de uso, sostenibilidad, o cualquier otro factor que la distinga de la competencia.
- Compatibilidad e integración: Considerar la facilidad con la que la tecnología puede integrarse en sistemas o procesos existentes. La compatibilidad con infraestructuras o tecnologías previas puede ser un factor crítico para su adopción.
- Regulaciones y normativas: Identificar cualquier restricción legal o normativa que pueda afectar la comercialización de la tecnología. Esto incluye patentes, licencias, estándares de seguridad, y regulaciones ambientales, entre otros.
- Viabilidad técnica y económica: Evaluar si el desarrollo y la producción de la tecnología son técnicamente viables y económicamente rentables a escala. Considerar los costos de investigación y desarrollo, producción, y la estructura de precios para el mercado objetivo.
- Riesgos y barreras de entrada: Analizar los posibles riesgos asociados con la tecnología, incluidas las barreras de entrada al mercado, como la necesidad de inversiones significativas, la resistencia al cambio por parte de los usuarios potenciales, o la dependencia de tecnologías o recursos escasos.
- Propiedad Intelectual: Verificar la protección de la propiedad intelectual y considerar cómo esto puede ser una ventaja competitiva o una barrera para competidores.
- Adopción tecnológica y curva de aprendizaje: Estimar la curva de adopción esperada para la tecnología, incluyendo los desafíos para su aceptación por parte de los usuarios finales, como la complejidad tecnológica, la necesidad de capacitación, y la resistencia al cambio.
- Sostenibilidad y responsabilidad social: Considerar el impacto ambiental y social de la tecnología, dado que la sostenibilidad se ha convertido en un factor cada vez más importante para los consumidores y las empresas, influyendo en la preferencia de compra y la percepción de valor.

- j. Estrategias de salida y escalabilidad: Analizar las posibles estrategias de salida para los inversores y la escalabilidad de la tecnología, con el fin de explorar si la tecnología tiene el potencial para expandirse a nuevos mercados o aplicaciones en el futuro.

Una vez analizado los cincuenta (50) paquetes tecnológicos, la firma consultora procederá a seleccionar hasta un mínimo de quince (15) paquetes tecnológicos para la sesión de *matchmaking* en función a las variables mencionadas anteriormente. El número de paquetes seleccionados estará en función de los resultados del análisis, pudiendo este ser un número menor al indicado.

4.5. ACTIVIDADES DE MATCHMAKING

- a. Caracterizar a clientes potenciales. La firma consultora identificará al menos dos (02) instituciones por paquete tecnológico (en total treinta (30) instituciones como mínimo) que puedan potencialmente ser receptores de las tecnologías previamente evaluadas en el punto 4.4. La dinámica del *matchmaking* debe ser planteado de tal manera que garantice la interacción entre los emisores y receptores de tecnologías.
- b. Planificación y realización de *matchmaking*. La firma consultora organizará y realizará dos (02) eventos de vinculación o *matchmaking* en formato presencial, de los cuales, al menos uno debe ser realizado en alguna región.

Los participantes serán las entidades que tengan tecnologías con potencial de comercialización según lo obtenido en 4.4 y representantes de la industria interesados en adquirir/adaptar para su organización las tecnologías. Se recogerá los resultados en encuestas que contenga el número de conexiones entre otros indicadores que permita evidenciar el *matchmaking*.

5. PRODUCTOS

La firma consultora se obliga a presentar los productos que a continuación se indican, dentro de los plazos que para cada uno de ellos se señalan:

Nº	Productos	Plazo máximo (días calendario)
1	La firma consultora deberá presentar un informe de las actividades preparatorias y plan de trabajo , que contenga lo señalado en la actividad 4.1.	Hasta quince (15) días calendarios contados desde el día siguiente de la firma del contrato.
2	La firma consultora deberá presentar un informe de los documentos técnicos , que contenga lo señalado en la actividad 4.2.	Hasta cien (100) días calendarios contados desde el día siguiente de la firma del contrato.
3	La firma consultora deberá presentar un informe de la elaboración e implementación del plan de capacitación , que contenga lo señalado en la actividad 4.3.	Hasta ciento sesenta (160) días calendarios contados desde el día siguiente de la firma del contrato.
4	La firma consultora deberá presentar un informe de la evaluación del potencial comercial de las tecnologías , que contenga lo señalado en la actividad 4.4.	Hasta doscientos (200) días calendarios contados desde el día siguiente de la firma del contrato.
5	La firma consultora deberá presentar un informe de los <i>matchmaking</i> , que contenga lo señalado en la actividad 4.5.	Hasta doscientos cuarenta (240) días calendarios contados desde el día siguiente de la firma del contrato.

6. PERFIL DE LA FIRMA CONSULTORA

6.1. DE LA FIRMA CONSULTORA

La firma consultora deberá cumplir con acreditar haber realizado, como mínimo, cuatro (4)

servicios vinculados a la gestión de proyectos de comercialización de tecnologías, desarrollo de capacidades en temas de transferencia tecnológica y/o vinculación o *matchmaking* entre la academia y la industria.

El monto retribuido (contrato) de cada experiencia no debe ser menor de \$ 10,000. Las experiencias deben corresponder al periodo 2017-2024.

Para el caso de firmas nacionales, estas deberán contar con Registro Único del Contribuyente (RUC) vigente.

6.2. DE LA COMPOSICION DEL EQUIPO Y LAS CALIFICACIONES DEL PERSONAL CLAVE

Cargo	Nivel académico (mínimo)	Responsabilidades y/o funciones	Experiencia general	Experiencia específica
Coordinador del proyecto	<p>Grado de Bachiller universitario en Administración, Derecho, Ingeniería, Ciencias Sociales, Economía, entre otras.</p> <p>Grado de maestría en materia y/o ámbitos relacionados a la política pública, gestión de la ciencia, tecnología, investigación, innovación, emprendimiento, propiedad intelectual, y/o gestión de proyectos.</p>	<p>-Elaborar los documentos técnicos (reportes y/o estudios) que contengan la presentación de resultados y/o hallazgos del análisis de información y/o datos de variables cualitativas y cuantitativas.</p> <p>-Programar las actividades de capacitación y talleres a realizar.</p> <p>-Levantamiento y procesamiento de información detallada sobre paquetes tecnológicos y valoración comercial de tecnologías.</p> <p>-Convocatoria a sesiones de coordinación con el área usuaria.</p>	Diez (10) años en entidades públicas, instituciones privadas y/u organismos internacionales	Seis (06) años en entidades públicas, instituciones privadas y/u organismos internacionales realizando actividades vinculadas al fomento y/o desarrollo de la transferencia tecnológica, transferencia del conocimiento, propiedad intelectual, valoración de tecnologías, gestión de proyectos y/o afines al presente servicio.
Asistente de proyecto	<p>Grado de Bachiller universitario en Administración, Derecho, Ingeniería, Ciencias Sociales, Economía, entre otras.</p> <p>Acredite haber cursado, como mínimo, dos (2) capacitaciones en cursos en materia y/o ámbitos relacionados a gestión de proyectos, gestión de la ciencia, tecnología, investigación, innovación, emprendimiento, propiedad intelectual, y/o afines.</p>	<p>-Apoyo en la redacción de documentos técnicos.</p> <p>-Facilitador de los talleres y capacitaciones.</p> <p>-Asistencia directa al coordinador en las actividades que se le asigne.</p>	Tres (03) años en entidades del sector público, privado y/u organismos internacionales	Dos (02) años, en el sector público y/o privado, realizando actividades de gestión de proyectos, gestión y/o promoción de la ciencia y tecnología, la innovación, la transferencia tecnológica y/o la propiedad intelectual.
Analista de datos	Grado de Bachiller en Estadística, Ingeniería, Administración, Economía o carreras	-Recopilar y/o sistematizar (a partir de diferentes fuentes) información y/o datos de variables	Cuatro (04) años en entidades del	Experiencia específica, como mínimo, de dos (02) años como analista y/o

Cargo	Nivel académico (mínimo)	Responsabilidades y/o funciones	Experiencia general	Experiencia específica
	afines. Acredite haber cursado, como mínimo, dos (2) capacitaciones en software estadístico y/o de análisis de datos (STATA, SPSS, MATLAB, PYTHON, POWER BI, TABLEAU o similares).	vinculadas y/o en materia de innovación y transferencia tecnológica. -Buscar fuentes confiables (estudios, artículos, investigaciones o similares) que puedan emplearse como evidencia y/o sustento.	sector público, privado y/u organismos internacionales .	cargos de gestión y/o administración y/o manejo de base de datos y/o reportes estadísticos.

Así mismo, la firma consultora podrá proponer personal secundario que contribuya al desarrollo del servicio; y de ser el caso indicará en su propuesta el perfil profesional y responsabilidades del profesional o los profesionales propuestos, los que deberán estar comprendidos en la distribución del total de horas de trabajo de los profesionales del equipo, dentro del valor de su propuesta.

7. PLAZOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS Y PORCENTAJES DE PAGOS:

Plazos de entrega de productos y porcentaje de pago:

N°	Producto	Plazo máximo (días calendario)	Porcentaje de pago *
1	La firma consultora deberá presentar un informe que contenga lo señalado en la actividad 4.1.	Hasta quince (15) días contados desde el día siguiente de la firma del contrato.	---
2	La firma consultora deberá presentar un informe que contenga lo señalado en la actividad 4.2.	Hasta cien (100) días contados desde el día siguiente de la firma del contrato.	25%
3	La firma consultora deberá presentar un informe que contenga lo señalado en la actividad 4.3.	Hasta ciento sesenta (160) días contados desde el día siguiente de la firma del contrato.	25%
4	La firma consultora deberá presentar un informe que contenga lo señalado en la actividad 4.4.	Hasta doscientos (200) días contados desde el día siguiente de la firma del contrato.	25%
5	La firma consultora deberá presentar un informe que contenga lo señalado en la actividad 4.5.	Hasta doscientos cuarenta (240) días contados desde el día siguiente de la firma del contrato.	25%

(*) A la conformidad de los productos.

Todos los productos deben ser entregados en versión electrónica y versión impresa, incluyendo los archivos digitales que correspondan.

Los productos serán remitidos a la Dirección de Políticas y Programas en CTI, con atención a la Subdirección de Innovación y Transferencia Tecnológica del CONCYTEC, a través de la mesa de partes física, sito en Av. del Aire N° 485, San Borja Lima, Perú.

8. COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN Y CONFORMIDAD DEL SERVICIO

La coordinación y supervisión de la consultoría estará bajo la responsabilidad de la Subdirección de Innovación y Transferencia Tecnológica del CONCYTEC. La conformidad del servicio y los entregables será otorgada por la Dirección de Políticas y Programas de CTI del CONCYTEC, previo informe técnico de la Subdirección de Innovación y Transferencia Tecnológica del CONCYTEC y con el VB del coordinador del componente 3 del proyecto.

9. CONFIDENCIALIDAD

La firma consultora del servicio, así como cada uno de los miembros del personal clave se compromete a guardar la confidencialidad y reserva absoluta en el manejo de información y documentación a la que se tenga acceso relacionado con la prestación, pudiendo quedar expresamente prohibido revelar dicha información a terceros. La empresa, deberá dar cumplimiento a todas las políticas y estándares definidos por la Entidad, en materia de seguridad de la información.

Dicha obligación comprende la información que se entrega, como también la que se genera

durante la realización de las actividades y la información producida una vez que se haya concluido el servicio. La información puede consistir en mapas, dibujos, fotografías, mosaicos, planos, informes, recomendaciones, cálculos, documentos y demás datos compilados o recibidos por el contratista. Toda información obtenida por la el(a) consultor(a), así como sus informes y los documentos que produzca o relacionados con la ejecución de su contrato deberá ser considerada confidencial no pudiendo ser divulgados sin autorización expresa por escrito del CONCYTEC.

10. PROPIEDAD INTELECTUAL

La Entidad tendrá todos los derechos de propiedad intelectual, incluidos sin limitación, las patentes, derechos de autor, nombres comerciales y marcas registradas respecto a los productos o documentos y otros materiales que guarden una relación directa con la ejecución del servicio o que se hubieran creado o producido como consecuencia o en el curso de la ejecución del servicio. De ser el caso, el(a) consultor(a) tomará todas las medidas necesarias, y en general, asistirá a la Entidad para obtener esos derechos suscribiendo los documentos de cesión que se le requieran, sin que ello suponga desplazamiento o costo adicional para el consultor ni cobro de honorarios adicionales a la Entidad. La Entidad podrá reproducir en su totalidad o en parte los contenidos para el logro de sus funciones sin requerir de una autorización por parte de la firma consultora ni de cada uno de los miembros de personal clave.

11. CONFLICTO DE INTERÉS – ELEGIBILIDAD

Para efectos de la decisión de participar en el proceso de selección y/o aceptación de la contratación, los candidatos deberán tener en cuenta las causales de conflicto de interés y elegibilidad establecidas en las Regulaciones de Adquisiciones para Prestatarios en Proyecto de Inversión - Cuarta Edición - Noviembre 2020, las cuales podrán ser consultadas en el siguiente enlace:

<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/3923eda9dc758af897b39c477ea5ed45-0290032020/original/Procurement-Regulations-for-IPF-Borrowers-SPANISH-November-2020.pdf>

12. PLAZO DE EJECUCIÓN

El presente servicio tendrá una duración de doscientos cuarenta (240) días calendario, contados a partir del día siguiente de la firma del contrato.

13. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Con las firmas consultoras candidatas que cumplan el Perfil Mínimo Requerido, se realizará la comparación y evaluación de las hojas de vidas, de acuerdo con los criterios de evaluación establecidos.