

TÉRMINOS DE REFERENCIA
CONSULTORÍA PARA LA FORMULACIÓN DE UN PLAN DE DESARROLLO PARA EL
CENTRO DE INNOVACIÓN PRODUCTIVA Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA (CITE)
PRODUCTIVO MADRE DE DIOS

A. Antecedentes

El Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) apoya la gestión de los Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica (CITE), promoviendo el fortalecimiento de su gestión y capacidades tecnológicas orientadas a mejorar su intervención en las empresas y unidades productivas en el ámbito de su competencia.

Asimismo, el ITP Red CITE tiene la misión de “realizar servicios de investigación, desarrollo, innovación y transferencia tecnológica bajo un enfoque de demanda para los agentes de los sectores productivos, con el fin de contribuir con su desarrollo competitivo, diversificado y articulado”. Lo anterior implica para los CITE promover la absorción y adopción de tecnologías, mediante servicios orientados a solucionar los problemas identificados por las empresas con intervenciones oportunas, pertinentes, accesibles y de calidad.

El 22 de septiembre de 2016, se suscribió el Contrato de Préstamo N° 3700/OC-PE entre la República del Perú y el Banco Interamericano de Desarrollo para contribuir a la financiación y ejecución del Proyecto de Inversión Pública “Mejoramiento de los Niveles de Innovación Productiva a Nivel Nacional”. El Proyecto tiene dos componentes de intervención:

- Componente 1: Mejora de las capacidades para innovar en industria y servicios
- Componente 2: Entorno para la innovación productiva

El Componente 1 incluye el fortalecimiento estratégico de los CITE, mediante su expansión y consolidación, con el objetivo de ampliar y mejorar la oferta de servicios de asesoramiento y apoyo al desarrollo tecnológico y de innovación de las empresas peruanas. Por su parte, el Componente 2 contempla el fortalecimiento de la institucionalidad de actores públicos del ecosistema, entre los que se encuentra el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP). Una actividad prevista en este subcomponente es la de Estrategia y Plan de Acción de Gestión del Cambio en ITP, en la cual se enmarca la presente consultoría.



El Plan Estratégico Sectorial Multianual del Sector Producción 2016-2021 aprobado mediante Resolución Ministerial N° 435-2015-PRODUCE, establece que el sector Producción comprende las “acciones que promueven las capacidades productivas de las unidades económicas mediante el desarrollo de innovación tecnológica y su transferencia al sector productivo logrando una mejora continua de la productividad con estándares de calidad que impulsen la diversificación productiva y el crecimiento económico sostenido”. Asimismo, el Plan Estratégico Institucional 2016-2018, aprobado mediante Resolución Ejecutiva N° 144-2016-ITP/DE, establece que el ITP tiene entre sus objetivos fortalecer el desarrollo institucional y mejorar la gestión de los CITE.

De este modo, en el marco de las funciones y estrategia del ITP así como del Proyecto de “Mejoramiento de los Niveles de Innovación Productiva a Nivel Nacional”, el ITP ha definido prioritario fortalecer la gestión estratégica y operativa de los CITE mediante el manejo de herramientas de gestión estratégica y operativa que faciliten la conducción de sus procesos de consolidación y/o expansión. Es así que se busca diseñar Planes de Desarrollo para cada CITE, partiendo de un diagnóstico preciso de su competitividad territorial y sectorial, para definir una guía estratégica estructurada y realizable, con un horizonte de mediano plazo, según la realidad de cada CITE para la mejora de la gestión comercial, operativa y financiera.

B. Objeto de la Consultoría

La consultoría tiene como objeto el diseño de un plan de desarrollo, para el CITEproductivo Madre de Dios, que marque una hoja de ruta para su desempeño durante los siguientes tres (3) años con la finalidad de contribuir al cierre de brechas técnico-productivas de su mercado meta¹. Asimismo, se tiene como objeto la transferencia de metodología de la formulación del Plan de Desarrollo al personal designado por el ITP.

C. Actividades a Realizar

Para el desarrollo de la consultoría se deberán realizar al menos las siguientes actividades:

1. Diseñar y presentar la metodología a utilizar para el diagnóstico y la formulación del Plan de Desarrollo del CITE Productivo, así como la metodología a utilizar para la transferencia metodológica a los funcionarios del ITP.
2. Desarrollar un plan de actividades para la ejecución de la consultoría, que incluya los participantes de las actividades y los plazos en un diagrama de Gantt.
3. Capacitar al personal del CITE Productivo y del ITP vinculado a la elaboración del plan de Desarrollo en la metodología a ser aplicada, de modo que pueda participar activamente en el proceso de formulación del plan de desarrollo y para el posterior seguimiento a su implementación.
4. Elaborar un diagnóstico situacional del CITE Productivo, el que deberá contener información del macroentorno, microentorno y del interno del CITE Productivo. El CITE Productivo Madre de Dios atiende los sectores agroindustrial (agroindustria, cacao, copoazú y castaña) y forestal (madera e industria maderera).
 - a) Para el diagnóstico del macroentorno se podrán utilizar fuentes secundarias² y fuentes primarias (por ejemplo, entrevistas a expertos)³. Asimismo, se requiere que la firma consultora revise las estrategias regionales, sectoriales y planes de desarrollo concertado del ámbito del CITE Productivo para garantizar la alineación del Plan de Desarrollo con la política y las prioridades sectoriales y locales.
 - b) El diagnóstico del microentorno se deberá basar en fuentes primarias y podrá ser complementado con data secundaria⁴. Se deberá realizar el análisis correspondiente, cuya metodología deberá ser aprobada previamente por el ITP. Deberá contener como mínimo:



¹ Mercado meta: un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir (Kotler, Philip y Gary Armstrong, Fundamentos de Marketing); la parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar (Kotler, Philip, Dirección de Mercadotecnia).

² Entre otros, revisar bases de datos ENE, Sunat (RUC y exportaciones), Enaho, información económica del INEI y de OGEIIEE-Produce.

³ La firma consultora deberá proponer las metodologías a utilizar. De corresponder, el ITP deberá aprobar la propuesta de entrevistados e instrumento de recojo de información.

⁴ La firma consultora deberá proponer las metodologías a utilizar. El ITP deberá aprobar la propuesta de entrevistados, diseño de muestra e instrumento de recojo de información; según corresponda.

- i. Estudio cuantitativo del mercado meta del CITE Productivo⁵. Se debe levantar información de los usuarios actuales y potenciales (empresas, unidades productivas, entre otros), de la oferta de servicios de otras entidades que compiten con los servicios que actualmente brinda el CITE Productivo o potencialmente podría brindar al mercado meta, así como otras temáticas que apoyen al conocimiento del mercado.
 - ii. Estudio cualitativo de los usuarios actuales y potenciales. Se debe usar herramientas de análisis empático (como entrevistas a profundidad u observación a perfiles de usuarios) para identificar las necesidades, aspiraciones e incentivos de los usuarios. Esta etapa debe realizarse con participación activa de personal del CITE.
 - c) Para el diagnóstico interno se desarrollarán metodologías cualitativas primarias (talleres, entrevistas, etc.)⁶ aplicadas al CITE Productivo, revisión documental del mismo y su normativa, estudio de casos de experiencias internacionales, entre otras metodologías que la firma consultora considere pertinente.
5. Analizar la información del diagnóstico. Se deberá presentar una matriz FODA y se deberán identificar las brechas-técnico productivas del mercado meta, en referencia a empresas nacionales y/o internacionales, y respecto al principal mercado de competencia de las empresas del ámbito geográfico. Asimismo, deberán presentarse los hallazgos de la investigación cualitativa.
 6. Diseñar y desarrollar un taller o reunión participativa en la que se presenten las principales conclusiones del diagnóstico situacional, así como se construyan de manera conjunta los elementos clave del planeamiento estratégico (misión, visión, objetivos y metas). A consideración de la firma consultora, en el taller o reunión participativa se podrán desarrollar también otros temas como la priorización de mercados a atender, priorización de servicios a ofrecer y/o identificación y priorización de áreas estratégicas del CITE. En esta actividad participarán funcionarios del CITE, del ITP y/u otras instituciones cuya presencia se considere importante.
 7. Desarrollar la estrategia y planificación de marketing, operativa y de financiamiento para el CITE, con enfoque de demanda, en coordinación estrecha con los funcionarios del CITE y el ITP; la misma que debe contener indicadores de actividades, proceso y resultado que permitirán el seguimiento y evaluación. Los indicadores que se propongan deberán estar alineados a los objetivos y cada uno deberá tener una ficha técnica que asegure su estandarización para la medición. La firma consultora deberá incluir en su metodología de trabajo una serie de talleres con los funcionarios del CITE para la elaboración conjunta de los elementos clave del contenido requerido. Si la firma consultora lo considera pertinente, podrá proponer la validación de los contenidos con expertos.
 8. Realizar una presentación final del Plan de Desarrollo, en la que participarán funcionarios del CITE, del ITP y de otras instituciones que se consideren pertinentes. La



⁵ Se deberán aplicar encuestas a clientes actuales y potenciales. El diseño de la muestra deberá ser aprobado por el ITP, con un nivel de confianza no menor al 95% y un error muestral máximo de 5%. El marco muestral deberá ser definido por la firma consultora con data secundaria. Asimismo, el cuestionario a aplicar deberá tener la aprobación del ITP.

⁶ La firma consultora deberá proponer las metodologías a utilizar. El ITP deberá aprobar la propuesta de entrevistados, diseño de muestra e instrumento de recojo de información; según corresponda.

convocatoria estará a cargo de la Dirección de Estrategia, Desarrollo y Fortalecimiento de los CITE (DEDFO).

9. Desarrollar la transferencia metodológica a los funcionarios del ITP. Ésta deberá darse a lo largo de la consultoría y debe finalizar con la entrega de un manual para la formulación de Planes de Desarrollo para los CITE, con el fin de replicar el proceso en los demás CITE de la red. El proceso de capacitación deberá darse mínimamente en los siguientes momentos:

- a) Al inicio de la consultoría: para la presentación de la metodología.
- b) Al aplicar la metodología de formulación: acompañamiento de los funcionarios del ITP a la firma consultora.
- c) Luego de la entrega del Plan de Desarrollo (Producto 3): para la discusión, validación y ajustes a la metodología.

D. Equipo Contraparte de la Consultoría

La presente consultoría recibirá comentarios de un equipo de trabajo conformado por la Dirección Ejecutiva (DE), la Dirección de Estrategia, Desarrollo y Fortalecimiento de los CITE (DEDFO) y la Dirección de Seguimiento y Evaluación (DSE) del ITP.

E. Conformidad de los Entregables de la Consultoría

Los entregables serán presentados para su conformidad a la DEDFO en un (01) original y un (01) CD en formato Word y PDF. La conformidad del servicio emitida por la DEDFO será otorgada previa comprobación del cumplimiento de lo estipulado en el presente documento.

F. Productos a Obtener

Los productos a obtener de la presente consultoría son los siguientes:

- 1. **Producto 1:** Plan de Trabajo, que contenga la metodología e instrumentos que se utilizarán para el recojo de información, análisis, capacitación y transferencia metodológica; el detalle sobre visitas y coordinaciones a realizar con el CITE Productivo para la capacitación y trabajo conjunto en el Plan de Desarrollo; el detalle sobre visitas y coordinaciones a realizar con el ITP para la transferencia metodológica; y el cronograma de actividades (levantamiento de información, análisis, planeamiento, capacitación y transferencia metodológica) con las responsabilidades de la consultoría asignadas.
- 2. **Producto 2:** Diagnóstico situacional del CITE y de los sub sectores o cadenas que atiende. El contenido mínimo para el diagnóstico situacional es el siguiente:



CONTENIDO		DETALLE
1	Diagnóstico situacional	
1.1	Análisis externo (macroentorno y microentorno)	Evaluación y análisis de los problemas en los sectores productivos y sub sectores que atiende el CITE Productivo. <u>Macroentorno</u> Desarrollo de una matriz de supuestos sobre cómo los cambios y tendencias externas como políticas, económicas, socioculturales, tecnológicas, ecológicas y legales; podrían afectar de forma positiva o negativa al CITE Productivo y/o

CONTENIDO	DETALLE
	<p>sus sectores y/o sub sectores. El análisis del macroentorno deberá basarse en el siguiente levantamiento de información:</p> <p>A. Levantamiento de información secundaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Literatura especializada, documentos de investigación, artículos, bases de datos, etc. <p>B. Levantamiento de información primaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Según propuesta de la firma consultora (por ejemplo, entrevistas a expertos reconocidos por sus opiniones y/o investigaciones sobre los sectores o cadenas productivas, talleres con actores involucrados, etc.) <p><u>Microentorno</u> Análisis de la situación de los sub sectores o cadenas que atiende el CITE Productivo, que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuantificación del mercado meta y demanda potencial en el ámbito de estudio⁷. • Características del mercado meta: perfiles de usuarios (tipo – empresa, productor, asociación, gobierno, etc. –, tamaño de empresa, rubro, actividad), necesidades, incentivos, aspiraciones, motivos de compra, , etc. • Características de la oferta de los servicios: identificar los competidores así como los actores (de índole público o privado) que intervienen con un servicio similar y en la misma cadena productiva y ámbito geográfico. • Características de la relación comercial entre las empresas y el CITE Productivo y/o competidores • Identificación de actores involucrados (sector público y privado): ejecutores de proyectos, reguladores, investigadores, etc. <p>El análisis del microentorno deberá basarse en el siguiente levantamiento de información:</p> <p>A. Levantamiento de información secundaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Literatura especializada, documentos de investigación, artículos, bases de datos, etc. <p>B. Levantamiento de información primaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuesta presencial a usuarios actuales y potenciales⁸. - Entrevistas a profundidad y otras metodologías cualitativas según propuesta de la firma consultora.



⁷ La cuantificación deberá realizarse a partir de fuentes secundarias. La caracterización del mercado meta deberá realizarse sobre la base de información primaria.

⁸ Ver detalle del estudio cuantitativo en el punto 4 del Acápito C.



CONTENIDO		DETALLE
1.2	Análisis interno	<p>Evaluación y análisis del funcionamiento, las capacidades, la organización institucional del CITE Productivo, mapeo y conocimiento del mercado y las empresas. Todo lo anterior según la estructura orgánica correspondiente y las áreas funcionales establecidas; utilizando como referencia la metodología AMOFHIT. Se debe resaltar la obtención de información respecto al ámbito de acción del CITE Productivo, su intervención en las cadenas productivas, sus potencialidades, limitaciones, obstáculos, amenazas, entre otros.</p> <p>A. Levantamiento de información secundaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recojo de información de la estructura del CITE Productivo a través de Resoluciones Ministeriales (resolución de creación del CITE Productivo, resolución de conformación de Comité, entre otras), Resoluciones Ejecutivas (tarifarios, entre otras). - Documentación del CITE Productivo (planes, estrategias, actas, formatos, bases de datos, entre otras disponibles). <p>B. Levantamiento de información primaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visita <i>in situ</i> al CITE Productivo para analizar y realizar la inspección ocular de las instalaciones, detallando la infraestructura, equipamiento y ubicación geográfica del CITE Productivo. - Según propuesta de la firma consultora (por ejemplo, entrevistas semi-estructuradas con técnica Delphi, dirigidas a personal clave del CITE Productivo; talleres, etc.).
1.3	Caracterización de mercado meta	<p>Caracterizar a los clientes actuales y potenciales (empresas, productores, asociaciones, etc.) que conforman el mercado meta para el CITE Productivo; de acuerdo a su ubicación geográfica, producto ofertado (insumo o producto terminado) y destino de su producto (mercado local, nacional o internacional). Determinar y detallar las dificultades de las empresas; así como la forma en la que actualmente hacen frente a dichas necesidades, dónde y cómo buscan dar solución a las brechas. Realizar la segmentación del mercado meta si es pertinente.</p>
1.4	Brechas técnico-productivas del mercado meta	<p>Identificación de las carencias y brechas tecnológicas en las cadenas productivas del CITE Productivo en el ámbito de estudio, que se pueden reducir mediante servicios de asesoría y tecnológicos (servicios provistos directamente en las empresas para estimular la modernización y mejora tecnológica); así como otros aspectos relacionados con el desempeño productivo. Se deberán indicar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las causas y consecuencias de las mencionadas brechas. • La identificación de referentes para la determinación de brechas, como mínimo:

CONTENIDO		DETALLE
		<ul style="list-style-type: none"> - Los 5 líderes a nivel nacional o referentes internacionales. - Principal mercado de competencia de las empresas del ámbito geográfico del CITE Productivo. • La identificación de prácticas para atender las brechas, probadas a nivel nacional y/o internacional.
1.5	Matriz FODA del CITE Productivo	Presentación de las conclusiones del diagnóstico situacional, obtenidos del análisis interno (fortalezas y debilidades) y del análisis externo (oportunidades y amenazas).

3. **Producto 3:** Plan de Desarrollo, el cual deberá haber sido consensuado con el CITE Productivo y la DEDFO. El contenido mínimo es el siguiente:

CONTENIDO		DETALLE
1	Diagnóstico situacional	
1.1	Principales hallazgos del diagnóstico	Resumen de los principales hallazgos del diagnóstico en cuanto al macroentorno, microentorno y análisis interno.
1.2	Caracterización de mercado meta	Resumen de las principales características del mercado meta.
1.3	Brechas técnico-productivas del mercado meta	Resumen de las brechas técnico-productivas identificadas en el diagnóstico, así como sus causas y consecuencias.
1.4	Matriz FODA del CITE	Presentación de las conclusiones del diagnóstico situacional, obtenidos del análisis interno (fortalezas y debilidades) y del análisis externo (oportunidades y amenazas).
2	Planificación estratégica	
2.1	Marco legal	Base legal de la conformación del ITP, creación del CITE Productivo y su operatividad.
2.2	Misión y visión del CITE	Estructurar una misión y visión del CITE Productivo con un horizonte de tres (3) años. En el caso que el CITE ya cuente con misión y/o visión, evaluarlas y realizar las modificaciones pertinentes.
2.3	Objetivos estratégicos y metas	Trazar los objetivos estratégicos para los próximos tres (3) años con sus respectivas metas, las cuales deben ser específicas, cuantificables, evaluables y con periodos de tiempo definidos.
2.4	Alianzas estratégicas	Identificar la oferta local de servicios en el que intervienen las entidades públicas/privadas, y que podrían facilitar o apoyar a la implementación del Plan de Desarrollo bajo el marco de un convenio con una propuesta de valor acorde con los intereses de ambas partes.
3	Planificación de marketing	
3.1	Servicios	<p>Detallar la relación de servicios actuales y futuros que ofrecerá el CITE Productivo en el horizonte del Plan de Desarrollo, así como la definición operacional para brindarlos. Indicar la relación de los servicios con las problemáticas/brechas y proyectar la cobertura o número de unidades productivas que se espera atender.</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen para la mejora/lanzamiento de los servicios, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>





CONTENIDO		DETALLE
3.2	Precio	<p>Detallar la estructura de precios de los servicios según tarifario aprobado o con el que operan actualmente, así como los criterios para definirlos (competencia o sustitutos, estructura de costos, etc.).</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto al precio y el costo de ventas, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
3.3	Plaza	<p>Detallar el proceso de distribución de los servicios ofertados por el CITE Productivo. Dado que los CITE utilizan un canal directo, se deberán describir los procedimientos y/o protocolos que se realizan para brindar los servicios desde que se concreta la venta (procesamiento de solicitudes de servicio, protocolos de atención, etc.). Asimismo, se deberá evaluar la localización del CITE en aspectos como visibilidad, acceso, estructura, entre otros.</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto a la plaza, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
3.4	Promoción	<p>Detallar las herramientas de promoción para los servicios del CITE y los canales para la generación y estimulación de la demanda (publicidad, relaciones públicas, promoción de ventas, servicios gratuitos como charlas de sensibilización, etc.).</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto a la promoción, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
3.5	Atención al cliente	<p>Detallar los procesos clave que debe realizar el CITE en contacto con el cliente antes de concretar la venta (captación de clientes, por ejemplo) y después de brindado el servicio (seguimiento, por ejemplo). Indicar los procesos, tiempos, recursos y flujos organizacionales relacionados.</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto a los procesos de atención al cliente, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
3.6	Personas	<p>Detallar los perfiles requeridos para las actividades de ventas y de implementación del servicio, las capacidades, experiencia y habilidades necesarias. Evaluar los perfiles y capacidades que ya posee el CITE Productivo y las que aún no.</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto al personal (por ejemplo capacitación, evaluación de desempeño, etc.), las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
3.7	Evidencia física	<p>Describir el/los ambiente/s necesario/s que debe tener el CITE para brindar los distintos servicios.</p> <p>Especificar los objetivos que se tienen con respecto al espacio físico del CITE, las estrategias para conseguirlos, y las actividades necesarias por realizar.</p>
4	Planificación operativa	
4.1	Estructura organizacional, roles y responsabilidades	<p>Mostrar la estructura organizacional del CITE (organigrama) actual y que se desea alcanzar. Definir los roles y responsabilidades para lograr el cumplimiento del Plan de Desarrollo. Evaluar si los órganos de gobernanza están correctamente constituidos o en su defecto, proponer las acciones para enmendarlo.</p>
4.2	Actividades a desarrollar	<p>Listar todas las actividades que deben ser desarrolladas, que responden a la puesta en marcha del Plan de Desarrollo.</p>

CONTENIDO		DETALLE
		Relacionar las actividades a cada meta y objetivo estratégico del Plan.
4.3	Planificación de actividades	Desarrollar una matriz que indique las actividades por realizar, los objetivos y metas a los que responden, el responsable de su implementación, el responsable de su supervisión y el periodo en el que se implementará.
4.4	Monitoreo y evaluación	Diseño de mecanismos de monitoreo y evaluación para la oportuna implementación del Plan de Desarrollo. Incluir el diseño de indicadores de actividades, procesos, productos y resultados; para poder evaluar el desempeño del CITE Productivo. Por cada indicador se deberá elaborar una ficha técnica que asegure su estandarización para la medición. Se deberá indicar la relación de causalidad entre los contenidos a monitorear y evaluar, y los problemas identificados en el diagnóstico. Se debe comprender el control de las variables de gestión, monitoreo de las actividades y evaluación de resultados. Asimismo, se deberá realizar la evaluación de riesgos y diseño de medidas de mitigación.
5	Planificación financiera	
5.1	Presupuesto	Calcular el presupuesto requerido para la implementación de las actividades del Plan de Desarrollo. Asimismo, desarrollar un plan de equipamiento en caso fuera necesario.
5.2	Flujo de caja	Proyectar el flujo de caja del CITE Productivo a tres (3) años, incluyendo los gastos e inversiones necesarias para el cumplimiento del Plan de Desarrollo. Evaluar si los ingresos por venta de servicios del CITE Productivo cubren los gastos o si existe una brecha financiera. Evaluar si los cambios propuestos resultan rentables para el CITE Productivo.
5.3	Estrategia de financiamiento	Diseñar una estrategia de financiamiento en la cual se detallen las fuentes de financiamiento que se utilizarán para juntar los recursos necesarios para la implementación del Plan de Desarrollo. Indicar si, a la fecha, las fuentes son aseguradas o no. Para las que no, indicar la estrategia de acercamiento y las actividades a desarrollar para conseguir los fondos necesarios.
5.4	Planificación financiera	Desarrollar una matriz que indique las actividades por realizar para la implementación del Plan de Desarrollo, los objetivos y metas a los que responden, el periodo en el que se implementará y el presupuesto que se asignará.



4. **Producto 4:** Manual de transferencia metodológica para el diseño de Planes de Desarrollo para los CITE; el cual incluya el procedimiento para la elaboración, los criterios para el diseño, manejo de los principales indicadores, así como las herramientas de levantamiento de información y análisis. Adicionalmente, se deberá entregar un informe de las capacitaciones realizadas en el marco de la consultoría, el mismo que debe incluir el contenido, metodología, resultados y listas de asistencia.

G. Requisitos Mínimos

Perfil del postor

- Persona jurídica o consorcio.
- Experiencia de cuatro (4) años en proyectos (consultorías, estudios, entre otros) de carácter estratégico vinculados a la formulación de planes estratégicos, planes de desarrollo, planes de negocio o herramientas de gestión similares; para sectores

productivos, clusters, asociaciones empresariales y/o centros de innovación y/o tecnología.

- Experiencia de tres (3) años implementando metodologías ágiles, de trabajo colaborativo, innovación organizacional, diseño de servicios o similares en organizaciones públicas o privadas o cadenas productivas del sector.
- Se valorará positivamente la experiencia de proyectos para centros de innovación o de extensionismo tecnológico en Perú y/o en el extranjero.
- Se valorará positivamente la experiencia de la(s) firma(s) consultora(s) en países de América Latina.

En caso de consorcio, suman las experiencias de las organizaciones que lo conforman.

Perfil del equipo

El equipo técnico clave para la realización del estudio se describe a continuación:

Jefe de proyecto:

- Maestría o Doctorado en Administración, MBA, Ingeniería, Economía o Estudios de Futuro.
- Experiencia de al menos tres (3) proyectos en puestos de liderazgo que involucren planeamiento estratégico en los últimos tres (3) años.
- Experiencia de al menos un (1) proyecto de diseño, desarrollo o implementación de planes estratégicos o similares, de centros de innovación o transferencia tecnológica o extensionismo tecnológico o desarrollo empresarial o similares, en el sector público o privado.

Especialista en gestión tecnológica:

- Maestría o Doctorado en Administración de Empresas, Ciencias, Economía, Ingeniería o afines.
- Experiencia de al menos tres (3) proyectos de formulación y/o gestión de estrategias de innovación o estrategias tecnológicas en empresas industriales o centros de extensionismo tecnológico, innovación y/o transferencia tecnológica o sectores, cadenas productivas o clusters, o similares a través de la identificación de tecnologías emergentes, entre otros, en los últimos tres (3) años.
- Experiencia comprobable en los sub sectores o cadenas en cuestión y su contexto. De preferencia, que conozca el entorno y el mapa de actores relevantes.

Especialista en investigación de diseño:

- Bachiller en Administración, MBA, Economía, Estadística, Ingeniería, Matemática, Psicología, Ingeniería o Diseño.
- Experiencia de al menos tres (3) proyectos de investigación aplicada, fuera del ámbito académico en los últimos tres (3) años. Esto puede incluir investigación de la experiencia del usuario, investigación de mercados, ciencias sociales, etc.
- Se valorará positivamente la experiencia en temas relacionados a servicios empresariales.



H. Plazo de Ejecución de la Consultoría

El plazo para la ejecución del servicio será ciento ochenta (180) días calendario, contados a partir del día siguiente de suscrito el contrato, conforme al siguiente detalle:

Pago	Producto	Plazos (días calendario)
1	Producto 1	A presentarse como máximo a los veinte (20) días calendario de iniciada la consultoría.

2	Producto 2	A presentarse como máximo a los noventa (90) días calendario de iniciada la consultoría.
3	Producto 3	A presentarse como máximo a los ciento cincuenta (150) días calendario de iniciada la consultoría.
4	Producto 4	A presentarse como máximo a los ciento ochenta (180) días calendario de iniciada la consultoría.

Este plazo podrá extenderse en la cantidad de días que demande la revisión y la entrega de la respectiva conformidad de cada uno de los productos presentados por el proveedor.

Para proceder al pago de la última armada, la DEDFO deberá contar con la No Objeción del BID sobre los entregables.

De existir observaciones a los productos y estos no cumplan con las características y condiciones ofrecidas, se procederá conforme a lo establecido en el artículo 143° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

I. Valor referencial y Forma de Pago

El valor referencial de la consultoría asciende a USD 60,000 (sesenta mil y 00/100 dólares americanos) a todo costo, incluidos los impuestos de ley. Para las reuniones y/o capacitaciones para el personal del CITE y/o ITP, se brindará un espacio apto para el desarrollo de la actividad en los respectivos locales institucionales.

Pago	Producto	Porcentajes	Monto Total USD
1	Producto 1	20%	USD. 12,000.00
2	Producto 2	30%	USD. 18,000.00
3	Producto 3	30%	USD. 18,000.00
4	Producto 4	20%	USD. 12,000.00

J. Aspectos complementarios

I. Confidencialidad

Se deberá mantener en forma reservada toda la información suministrada por el ITP o el CITE Productivo. Asimismo, la firma consultora se compromete a no divulgar las actividades materia de la presente consultoría. Esta obligación permanecerá vigente no obstante el vencimiento o la terminación del servicio prestado.

II. Propiedad intelectual

La firma consultora acepta expresamente que los derechos patrimoniales y conexos de propiedad intelectual sobre los productos y documentación generada que se entreguen al amparo de la presente consultoría corresponden únicamente al Ministerio de la Producción, con exclusividad y a todos los efectos. Siendo responsable la firma consultora de mantener la confidencialidad de la información frente a sí y ante terceros.

III. Vicios ocultos

La conformidad del servicio por parte del ITP no enerva su derecho a reclamar posteriormente por defectos o vicios ocultos. El plazo máximo de responsabilidad de la firma consultora es de un (1) año contado a partir de la conformidad otorgada por el ITP.

