

BASES INTEGRADAS

PROYECTOS DE ACELERACIÓN

DE LA INNOVACIÓN

Convocatoria 2019-01

Acuerdo de Préstamo N°8682-PE

INTEGRACIÓN DE BASES

Sección	Dice	Debe decir	Justificación
1.1 Características del concurso. <u>Remuneración del Profesional en Comercialización</u>	"..."	Se incluye el párrafo : <i>“Las EE pueden respaldar profesionales para que participen de la convocatoria de profesionales en comercialización, sin perjuicio de lo cual, estos deben también aprobar el mismo proceso de selección donde se verifique que cumplan con el perfil y competencias adecuadas. Solo para aquellos profesionales que sean respaldados por las EE el proceso se realizará después de la publicación de la lista de ganadores”</i>	Se incorpora en bases, el texto que explica que las entidades pueden proponer a un profesional de comercialización tal como se señala en el INFORME No. 019-2019-CONCYTEC-DPP-SDITT-ARB
1.3 Resultados Esperados Nota al pie 1	"Para el presente concurso, se define "producto mínimo viable" como la etapa de ensayo del prototipo con la menor inversión posible de tiempo y capital, es la etapa en la que se prueba la demanda y se aprende acerca del comportamiento del consumidor a	<i>Para los fines del presente instrumento, el PMV es la versión más simple del nuevo producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio que logra capturar las principales características funcionales de la innovación, permitiendo que potenciales clientes experimenten el valor otorgado por la misma y realimenten al</i>	Se uniformiza la definición de producto mínimo viable en las bases.

	fin de minimizar el riesgo."	innovador con conocimiento esencial para la mejora y validación del producto, proceso o modelo de negocio.	
3.1 Elegibilidad a) de las Entidades Solicitantes	Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario ¹ , y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado activo y habido como mínimo 6 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.	Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario ² , y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado activo y habido como mínimo 2 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.	Con el objetivo de ampliar el público objetivo de la convocatoria y tener un mayor número de postulaciones tal como se señala en el INFORME No. 019-2019-CONCYTEC-DPP-SDITT-ARB
2.4.3 Contrapartida	...	Se incluye: Un rubro de contrapartida también será el de pasajes y viáticos para asistir al Programa de Capacitación en Emprendimiento Global (PCEG) y el Programa de Mentoría y Mejora del "Pitch Elevator" (PMPE) que se realizará en la Ciudad de Lima.	Con el fin que las entidades de regiones puedan asistir a los talleres programados en Lima, tal como se señala en el INFORME No. 019-2019-CONCYTEC-DPP-SDITT-ARB

¹ No califican en esta convocatoria las personas naturales con negocio, ni asociaciones productivas

² No califican en esta convocatoria las personas naturales con negocio, ni asociaciones productivas.

<p>3.3 Cronograma</p>	<p>Fecha de cierre de la convocatoria Miércoles, 30 de octubre del 2019 a las 13:00:00 hora local UTC/GMT - 5horas.</p>	<p>Fecha de cierre de la convocatoria Martes, 12 de noviembre del 2019 a las 13:00:00 hora local UTC/GMT - 5horas.</p>	<p>Después de un mes de estar abierta la convocatoria, solo se tiene en el sistema 178 postulaciones en proceso. Lo cual es un número muy por debajo del mínimo que necesitamos para hacer la evaluación de impacto. Ampliando la fecha de cierre, damos más posibilidades al público objetivo para que presente sus propuestas.</p>
<p>Anexo 4 Requisitos</p>	<p>Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado Activo y Habido como mínimo 6 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.</p>	<p>Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado Activo y Habido como mínimo 2 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.</p>	<p>Para alinear la cartilla de elegibilidad con los requisitos.</p>
<p>ANEXOS</p>		<p>Se incluyó el anexo 6</p>	<p>Donde se señala el perfil, competencias y funciones del profesional de comercialización, tal como se señala en el INFORME No. 019-2019-CONCYTEC-DPP-SDITT-ARB</p>

TABLA DE CONTENIDO

1.	ASPECTOS GENERALES.....	7
1.1.	Bases del concurso	7
1.2.	Objetivos	8
1.3.	Resultados esperados	8
1.4.	Características del concurso.....	9
2.	CONDICIONES DEL CONCURSO	11
2.1.	Áreas temáticas de investigación e innovación.....	11
2.2.	Público Objetivo.....	12
2.3.	Conformación del equipo emprendedor	13
2.4.	Financiamiento y meta.....	13
3.	POSTULACIÓN	14
3.1.	Elegibilidad	14
3.2.	Documentos de postulación.....	16
3.3.	Cronograma.....	17
3.4.	Consultas	17
4.	EVALUACIÓN.....	17
4.1.	Proceso de Evaluación y Selección	18
4.2.	Publicación de resultados.....	21
4.3.	Convenio o Contrato.....	21
5.	SEGUIMIENTO Y MONITOREO.....	23
6.	IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE SALVAGUARDAS DEL BANCO MUNDIAL	24
	DISPOSICIONES FINALES.....	25
	ANEXO 1	27
	ANEXO 2.....	29
	ANEXO 3.....	31
	ANEXO 4.....	32
	ANEXO 5.....	35
	ANEXO 6.....	38

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

BM	Banco Mundial
CONCYTEC	Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica
CEO	Chief Executive Office (Español: Gerente General o Director Ejecutivo)
CTO	Chief Technology Officer (Español: Responsable de Tecnología)
CTI Vitae	Hoja de vida afines a la Ciencia y Tecnología
EE	Entidad Ejecutora
ES	Entidad Solicitante
FONDECYT	Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica
SINACYT	Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica
UES	Unidad de Evaluación y Selección (FONDECYT)
USM	Unidad de Seguimiento y Monitoreo (FONDECYT)
PCEG	Programa de Capacitación en Emprendimiento Global
PMPE	Programa de Mentoría y Mejora del “Pitch Elevator”
PMV	Producto Mínimo Viable

1. ASPECTOS GENERALES

El 08 de febrero del 2017 el Gobierno de la República del Perú firmó el Acuerdo de Préstamo N°8682-PE con el Banco Mundial (BM) para financiar el Proyecto: “Mejoramiento y ampliación de los servicios del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e innovación Tecnológica (SINACYT)”, con la finalidad de contribuir a la diversificación económica y competitiva del Perú, lo que ayudará a reducir la vulnerabilidad del aparato productivo y finalmente lograr un desarrollo sostenible basado en el conocimiento.

El Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica – FONDECYT, es la Unidad Ejecutora del Proyecto, que tiene en uno de sus componentes, el objetivo de lograr el desarrollo de nuevos o mejorados productos o servicios intensivos en conocimiento, con altas probabilidades de inserción en el mercado global.

La implementación de este componente permitirá fortalecer el enfoque de colaboración academia – industria, transferencia tecnológica e innovación a través de la definición de prioridades y asignación de recursos y el fortalecimiento de capacidades de diversos actores del SINACYT para identificar necesidades tecnológicas, medir la demanda y elaborar planes de cierre de brechas tecnológicas que respondan a los retos nacionales identificados.

El presente concurso financia a 100 empresas que presentan como principal problema la ausencia de capacidades o capacidades limitadas para la comercialización de sus innovaciones.

La contratación de servicios de no consultoría y servicios de consultoría que realicen los beneficiarios de las subvenciones en el marco de este financiamiento, se realizarán según las normas del Banco Mundial.

1.1. Bases del concurso

1.1.1. Bases

Es el documento normativo del concurso publicado por FONDECYT. Las bases constituyen un documento de cumplimiento obligatorio que rige para todo efecto legal.

1.1.2. Bases Integradas

Es el documento normativo definitivo, que resulta de las consultas recibidas de los potenciales postulantes y absolución de las mismas que se consideran relevantes para el cumplimiento del objetivo del presente concurso. Las Bases integradas se publican en el portal institucional de FONDECYT, en la fecha señalada en la sección 3.3 de las presentes bases. En el caso de no presentarse consultas se mantendrán las Bases descritas en la sección 1.1.1 como las definitivas.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Acelerar el despegue comercial de la innovación del producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio, implementados por empresas o emprendimientos locales preferentemente a partir de actividades de investigación y desarrollo.

1.2.2. Objetivos Específicos

- 1) Fortalecer las capacidades de profesionales en comercialización de innovación y productos tecnológicos.
- 2) Mejorar los niveles de articulación de redes de contacto que faciliten el acceso de empresas y emprendedores a inversión, clientes, y proveedores especializados en innovación y productos tecnológicos.
- 3) Incrementar el número de emprendimientos preferentemente con base tecnológica en el mercado.

1.3. Resultados esperados

Las postulaciones seleccionadas al finalizar su ejecución deberán alcanzar los siguientes resultados obligatorios:

- 1) Introducción o validación comercial o aceleración de al menos (01) producto mínimo viable - PMV³ o (01) nuevo y/o mejorado producto/servicio preferentemente intensivo en conocimiento en el mercado nacional, regional o global.
- 2) Propuesta mejorada del modelo de negocio de la empresa.
- 3) Plan comercial, que incluya el objetivo de ventas y su estrategia para lograrlo.
- 4) Plan de marketing, que contenga al menos los siguientes componentes: Investigación de potenciales mercados, análisis de la competencia, presupuesto, estrategia de posicionamiento y difusión de marca, seguimiento y resultados.
- 5) Incremento del número de redes de contacto nacional e internacionales: Alianzas con empresas, proveedores, membresías en redes, acceso a eventos especializados, aceleradoras o redes de inversionistas, red mentores, redes en otros países, convenios para validación comerciales.
- 6) Al menos (01) profesional de la Empresa capacitado por el Profesional en Comercialización (a excepción del Gerente General).

Opcional

- 1) Incremento en facturación de la empresa o incremento en número de clientes.
- 2) Incremento en número de mercados.

³ Para los fines del presente instrumento, el PMV es la versión más simple del nuevo producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio que logra capturar las principales características funcionales de la innovación, permitiendo que potenciales clientes experimenten el valor otorgado por la misma y realimenten al innovador con conocimiento esencial para la mejora y validación del producto, proceso o modelo de negocio.

1.4. Características del concurso.

Se trata de una subvención (monetaria) y dos servicios asignados (subvención no monetaria) orientados a acelerar el despegue comercial de innovaciones de producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio, implementados por empresas o emprendimientos locales preferentemente a partir de actividades de investigación y desarrollo.

La subvención tiene como fin la contratación de un profesional que contribuirá a la implementación de una estrategia de comercialización e incremento de ventas.

La subvención consiste en brindar recursos no reembolsables a la EE para contratar un profesional en Comercialización, que contribuirá a la implementación de una estrategia para el incremento de ventas y la expansión del mercado de la innovación, así como la generación de mejores versiones del producto en función del contacto y retroalimentación del mercado.

El Profesional en Comercialización será el encargado de impulsar el crecimiento de ventas y de proponer objetivos de ventas de corto, mediano y largo plazo. La subvención permitirá contratarlo por 9 meses, periodo en el cual su acción se focalizará en la supervisión de las funciones críticas de ventas, el desarrollo del negocio, el diseño e implementación de un plan de marketing y la mejora de la experiencia del cliente. Inicialmente, impulsará la adopción de relaciones de primer nivel con los clientes, y posteriormente deberá construir un equipo de ventas efectivo para la generación sostenible de ingresos que permita a la EE dominar su mercado objetivo.

Remuneración del Profesional en Comercialización

Remuneración básica:

La EE pagará una remuneración bruta mínimo equivalente a US\$ 3,000.00 mensuales (aproximadamente S/ 9,900.00) durante los 9 meses de la subvención.⁴ Para esto, la EE contratará al Profesional en Comercialización bajo alguna de los tipos de contrato establecidos, los mismos que se detallan a continuación y en el anexo 2 de las presentes bases.

- A) Contratos de planilla: Se le denominará Profesional en Comercialización y será personal de planta a tiempo completo e incluirá todos los términos, condiciones y beneficios según ley, así como opciones de renovación.
- B) Contrato como consultor individual: Al consultor se le denominará Profesional en Comercialización y se obliga, sin estar subordinado a la empresa, a prestarle sus servicios por cierto tiempo o para un trabajo

⁴ El tipo de cambio será el establecido por el Banco Central de Reserva (BCR) para el día de la transacción de FONDECYT a la EE

determinado, a cambio de la retribución económica.

Las empresas beneficiarias de la subvención serán libres de elegir la modalidad de contratación que consideren conveniente.

Este contrato será establecido en forma privada por la EE y el Profesional en Comercialización, con soporte del consultor o firma consultora especializada en recursos humanos contratada por FONDECYT, quien(es) pondrán a disposición de la EE, una terna de profesionales en comercialización con el fin de seleccionar según sus competencias y experiencia. Este proceso de “match” entre la terna de profesionales y las EE, se sustentará en criterios de afinidad y especialización, y será ejecutado por el consultor o la firma consultora especializada en recursos humanos, bajo la orientación y supervisión de FONDECYT.

Las EE pueden respaldar profesionales para que participen de la convocatoria de profesionales en comercialización, sin perjuicio de lo cual, estos deben también aprobar el mismo proceso de selección donde se verifique que cumplan con el perfil y competencias adecuadas. Solo para aquellos profesionales que sean respaldados por las EE el proceso se realizará después de la publicación de la lista de ganadores.

El perfil, competencias y funciones del Profesional En Comercialización se encuentran adjuntos en el anexo 6.

Remuneración variable (incentivo):

El contrato de trabajo del Profesional en Comercialización puede incluir una bonificación adicional vinculada al desempeño del profesional en la comercialización exitosa de la oferta de la EE, durante los 9 meses de la subvención. Este incentivo puede vincularse a métricas alcanzables en cada trimestre comercial, por ejemplo: aumentos brutos o porcentuales en los ingresos de la línea principal de la EE, nuevos objetivos de adquisición de clientes, nuevos acuerdos de distribución con minoristas o nuevos acuerdos de licenciamiento vinculados a ingresos. La estructura específica de incentivos será establecida en forma privada por la EE con soporte del consultor o firma consultora especializada en recursos humanos contratada por FONDECYT.

Asimismo, la subvención brinda a sus beneficiarios dos (02) servicios orientados a la aceleración del despegue comercial de las innovaciones a través del (i) Programa de Capacitación en Emprendimiento Global (PCEG) y el (ii) Programa de Mentoría y Mejora del “Pitch Elevator” (PMPE). Servicios financiados al 100% por el FONDECYT.

(i) Programa de Capacitación en Emprendimiento Global (PCEG)

Este servicio tiene como objetivo fortalecer las capacidades de la EE para crear una estrategia detallada de comercialización e incremento de ventas. Para esto,

se invitará a las EE a participar de un programa intensivo certificado de seis (06) días presenciales, con metodología “hands-on” o aprendizaje vivencial, que brinde capacitación sobre negocios a dos miembros de la EE: el Gerente General y el Profesional de Comercialización contratado a través de la subvención otorgada a la EE. Esta capacitación se focalizará en ayudar a los participantes a definir y redefinir sus modelos de negocio, y modificarlos según sea necesario con el fin de desarrollar una estrategia exitosa de comercialización e incremento de ventas en el ecosistema local y/o con proyección internacional.

(ii) Programa de Mentoría y Mejora del “Pitch Elevator” (PMPE)

Este servicio se ejecuta en secuencia del primero y brindará a la EE oportunidades para establecer relaciones de mentoría y asesoría especializada, así como para presentar sus modelos de negocio mediante una presentación “Pitch Elevator” ante expertos en la materia, los cuales les brindarán retroalimentación para mejorar el modelo de negocio y la propia presentación.

Para la implementación el FONDECYT contratará los servicios de una persona jurídica especializada en el desarrollo de programas similares, que tenga acceso a un grupo de mentores de clase mundial.

La firma consultora especializada a cargo de la implementación del PMPE podrá ser la misma a cargo de la implementación del PCEG.

2. CONDICIONES DEL CONCURSO

2.1. Áreas temáticas de investigación e innovación

El desarrollo de la innovación debe de estar relacionada a alguna de las siguientes áreas del conocimiento

Áreas del conocimiento
1. Computación y ciencias de la información
2. Ingeniería eléctrica, electrónica e informática
3. Ingeniería mecánica
4. Ingeniería química
5. Ingeniería de los materiales
6. Ingeniería bio médica
7. Ingeniería ambiental
8. Biotecnología industrial
9. Nanotecnología
10. Biotecnología en salud
11. Agricultura, silvicultura y pesca
12. Biotecnología agrícola

Áreas del conocimiento

- | |
|-------------------------|
| 13. Mecatrónica |
| 14. Productos Naturales |

Y deberá de atender la demanda de un sector productivo.

Sectores Productivos

- | |
|---|
| 1. Alimentos procesados |
| 2. Agroindustria |
| 3. Pesca y acuicultura |
| 4. Minería |
| 5. Construcción |
| 6. Industrias creativas |
| 7. Industria del software |
| 8. Turismo |
| 9. Gastronomía |
| 10. Forestal y Madera |
| 11. Textil y Confecciones |
| 12. Farmacéuticos, sustancias medicinales y productos de la biodiversidad |
| 13. Maquinaria en general |
| 14. Automotriz |
| 15. Educación |
| 16. Servicios financieros |
| 17. Gestión y Administración |
| 18. Salud y bienestar humano |
| 19. Medio ambiente y energía |
| 20. Logística y transporte |
| 21. Retail |

2.2. Público Objetivo

2.2.1. Entidad Solicitante (ES):

Entidad constituida en el Perú, responsable de la presentación de la propuesta. Busca el despegue comercial de su innovación (producto, bien o servicio, proceso o modelo de negocio) a través del instrumento, por lo que, de ser aprobada su propuesta, será la receptora de los servicios y la subvención otorgada por el instrumento. En este caso la entidad resulte beneficiada pasará a denominarse Entidad Ejecutora (EE) y será la encargada de suscribir el convenio con el FONDECYT, lo que la hará responsable de rendir cuentas y administrar los recursos correspondientes.

La Entidad Solicitante deberá de cumplir con los requisitos mínimos señalados en la sección 3.1 Elegibilidad.

2.3. Conformación del equipo emprendedor

El Equipo Emprendedor estará conformado por 2 a 4 personas naturales como máximo que cuenten con las capacidades adecuadas para el despegue comercial de la innovación contenida en la propuesta.

El equipo será liderado por el Gerente General (responsable del Proyecto), quien tendrá a su cargo la coordinación del proyecto. El equipo podrá incluir personas extranjeras; sin embargo, por lo menos la mitad del equipo debe ser peruano o tener residencia en el país.

Los miembros del equipo peruanos o residentes en el país, deben de cumplir con los requisitos señalados en la sección 3.1 Elegibilidad.

2.4. Financiamiento y meta

Hasta 100 proyectos de despegue comercial de la innovación subvencionados.

Se otorgará una subvención por empresa.

2.4.1. Monto y plazo

Se otorgará financiamiento para la contratación de un Profesional en Comercialización. Se considera un monto de US\$ 27,000.00⁵ dólares americanos por subvención a cada EE (aproximadamente S/. 89,100.00 Soles), los cuales serán utilizados íntegra y exclusivamente para cubrir la remuneración básica u honorarios del Profesional en Comercialización durante nueve (09) meses, con un monto mensual bruto de S/. 9,900.00.

	Monto bruto mensual	Plazo máximo	Monto total máximo por EE
Remuneración /Honorario	US\$ 3,000.00	9 meses	US\$ 27,000.00

Observación

En caso la contratación del Profesional en Comercialización sea bajo la modalidad de consultor individual será contratado según lo establecido en el Manual Operativo

⁵ El tipo de cambio será el establecido por el Banco Central de Reserva (BCR) para el día de la transacción de FONDECYT a la EE

Específico – MOE. El honorario mensual bruto que será asignado considera el honorario mensual referencial neto más el impuesto a la renta considerando el 8%. Cada profesional contratado es responsable de realizar la Declaración de Renta Anual ante la SUNAT, y de cubrir su seguro de salud.

En caso la contratación del Profesional en Comercialización sea bajo modalidad planilla, los fondos de la subvención solo consideran los impuestos de renta, no se financiará ningún costo adicional relacionado a beneficios laborales y/o costos laborales, los mismos que **tendrán que ser asumidos por la empresa contratante.**

2.4.2. Rubros Financiables

Honorarios

Monto otorgado para la subvención del Profesional en Comercialización, incluido impuestos de ley.

2.4.3. Contrapartida

La contrapartida de la EE será exclusivamente en aporte monetario y corresponde a la remuneración variable (incentivo) que percibirá el profesional en comercialización, y en caso sea contratado por planilla corresponde solo a los beneficios sociales y costos laborales dentro del salario bruto.

Un rubro de contrapartida también será el de pasajes y viáticos para asistir al Programa de Capacitación en Emprendimiento Global (PCEG) y el Programa de Mentoría y Mejora del “Pitch Elevator” (PMPE) que se realizará en la Ciudad de Lima.

La contrapartida monetaria será equivalente al menos al 5% de la subvención total económica.

No se aceptará como contrapartida monetaria, aquella que provenga de otras modalidades de financiamiento del Estado Peruano.

3. POSTULACIÓN

El registro de la postulación se realiza a través de la siguiente página web: www.fondecyt.gob.pe

El Gerente General de la ES es el único responsable de registrar la postulación ingresando al sistema de postulación con su usuario y contraseña, deberá de estar registrado en la plataforma CTI Vitae – hojas de vida afines a la ciencia y tecnología. <https://dina.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/>

3.1. Elegibilidad

Serán declaradas aptas las postulaciones que cumplan con los siguientes requisitos:

a) De las entidades solicitantes:

Las entidades postulantes deben cumplir como mínimo:

- Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario⁶, y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado activo y habido como mínimo 2 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.
- Debe contar con una innovación de producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio, que preferentemente sea resultado de actividades de investigación y desarrollo. La innovación debe encontrarse por lo menos en la fase de producto mínimo viable (PMV).
- No debe contar con deudas tributarias en ejecución coactiva.
- El representante legal de la Entidad Solicitante no debe contar con antecedentes penales ni policiales ni haber sido sentenciado por delito cometido en agravio del Estado Peruano.

b) De los miembros del equipo

Los miembros del equipo, peruanos o residentes en el país deben de cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con DNI, Carnet de Extranjería o Pasaporte vigente.
- No contar con antecedentes penales ni policiales, ni haber sido sentenciado por delito cometido en agravio del Estado Peruano.
- No estar calificados negativamente en centrales de riesgo peruana (condición normal o no menor a clientes con problemas potenciales). En el caso del Gerente General deberá adjuntar el reporte vigente hasta 30 días antes del envío de la propuesta, emitido por la Superintendencia de Banca y Seguros- SBS o central de riesgo autorizada.
- No tener deudas tributarias.
- No haber sido sentenciados por delito cometido en agravio del Estado Peruano.
- No deberán ser servidores públicos a la firma del convenio.

c) De la propuesta

- Ni los fundadores ni el Gerente General de la empresa se pueden repetir en otra empresa.
- En la plataforma de postulación la propuesta debe estar presentada por el Gerente General.
- La propuesta debe incluir las siguientes secciones e información:
 - Datos Básicos de la Entidad y la innovación, su estado y el modelo de negocio aplicado.
 - Datos generales relacionados a financiamiento recibido, acceso a servicios de incubación o aceleración de negocios, presencia en internet.
 - Hitos de la propuesta.
 - Información sobre el equipo, formación, experiencia, trabajo en equipo.
 - Pertinencia de la intervención, incluyendo funciones de comercialización,

⁶ No califican en esta convocatoria las personas naturales con negocio, ni asociaciones productivas.

situación de ventas y validación.

- Nivel de innovación y contenido de I+D
- Oportunidad de mercado, competencia, barreras de entrada

Restricciones e impedimentos:

- I. Que la entidad participante esté inhabilitada de contratar con el Estado Peruano.
- II. Que la entidad participante o el Gerente General tenga obligaciones pendientes con el FONDECYT o que se encuentre registrado en el Registro de No Elegibles (RENOES) o el que haga sus veces.
- III. Que el Gerente General o algún miembro del equipo cuente con acceso información privilegiada que sea relevante y determinante en el proceso de toma de decisiones del concurso.
- IV. Que el Gerente General o algún miembro del equipo se encuentre reportado en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos del Poder Judicial (REDAM).
- V. Que el Gerente General o algún miembro del equipo sea funcionario o preste servicios bajo cualquier denominación contractual en CONCYTEC/FONDECYT. Esta restricción se extiende:

- a) Por seis (06) meses después de producido el cese o culminación de la relación laboral o contractual.
- b) Al cónyuge o parientes hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad por razón de matrimonio.
- c) A cualquier estipendio o remuneración con fondos de la subvención.

Para mayor detalle remitirse al Anexo 4: Cartilla de Elegibilidad

3.2. Documentos de postulación

El registro de la postulación en el sistema constituye la totalidad de la propuesta: información del postulante, información de la propuesta y permitirá adjuntar documentos en formatos PDF y video.

- 1) Video de presentación del PMV o producto final (duración máxima del video 2 minutos).
- 2) Carta de presentación y compromiso de la Entidad Solicitante (Anexo 1).

Aquellos documentos que requieran firmas deberán presentarse escaneados. No se aceptarán firmas que sean imágenes copiadas y pegadas.

3.3. Cronograma

CRONOGRAMA

Actividad	Fecha
Apertura de la Convocatoria	Miércoles, 18 de setiembre del 2019
Fecha límite de recepción de consultas para la Integración de bases	Viernes, 27 de setiembre del 2019
Publicación de bases integradas	A partir del martes, 01 de octubre del 2019
Cierre de la Convocatoria	Martes, 12 de noviembre del 2019 a las <u>13:00:00 hora local UTC/GMT -5horas.</u>
Publicación de Resultados	A partir del mes de diciembre
Fecha de inicio de actividades	A partir del mes de diciembre

3.4. Consultas

Las consultas sobre el contenido de las bases podrán realizarse vía correo electrónico a: convocatorias@fondecyt.gob.pe

Las consultas sobre el funcionamiento del sistema en línea deben ser dirigidas al correo de ayuda del sistema: mesadeayuda@concytec.gob.pe

Las consultas sobre resultados del concurso deben ser dirigidas al correo: activatuconsulta@fondecyt.gob.pe

Las consultas con relación al registro y el funcionamiento del CTI Vitae deben dirigirse al correo de apoyo del sistema: ctivitae@concytec.gob.pe

4. EVALUACIÓN

FONDECYT, a través de la Unidad de Evaluación y Selección (UES), es responsable del proceso de evaluación y selección de las propuestas presentadas, hasta la publicación de los resultados del concurso.

La fase de evaluación se realiza con la finalidad de determinar la calidad técnica de las propuestas (capacidad del equipo, nivel de innovación, oportunidad de mercado, pertinencia de la intervención y calidad del "Pitch Elevator").

Se incluirá Declaraciones Juradas en el proceso de evaluación, manteniendo CONCYTEC y FONDECYT la reserva del derecho a solicitar los documentos probatorios cuando lo considere pertinente, manteniendo el principio de equidad para todos los postulantes.

Así mismo, FONDECYT podrá hacer uso de herramientas para detección de plagio. De detectarse algún plagio o falsedad durante el proceso de evaluación, selección o ejecución, se tomarán las medidas de acuerdo a la Directiva 01-2017-FONDECYT-DE

que aprueba los lineamientos para la inscripción y exclusión del Registro de No Elegibles – RENOES o el que haga sus veces

4.1. Proceso de Evaluación y Selección

Es un proceso que consta de dos etapas: Evaluación Externa y Selección.

4.1.1. Evaluación Externa

- Se conformarán paneles de tres (03) evaluadores externos por propuesta.
- Se convocarán a los evaluadores presencialmente para que realicen la evaluación en dos partes: la primera, será una revisión documental de la propuesta, y la segunda, será la evaluación del “Pitch elevator” de la propuesta.
- En la primera parte, los evaluadores realizarán una revisión documental de las propuestas asignadas. En esta revisión realizarán la puntuación de los siguientes criterios: Equipo, Innovación, Mercado, Pertinencia.
- En la segunda parte, se realizará la sesión de “Pitch Elevator”, donde cada panel evaluador escuchará la presentación “Pitch Elevator” de cinco (05) minutos por parte de la entidad solicitante. Luego de cada presentación, se brindará un tiempo de hasta diez (10) minutos para realizar preguntas por parte del panel evaluador. Solo se realizará la presentación “Pitch Elevator” de aquellas propuestas que previamente han sido evaluadas documentalmente.
- Luego de las presentaciones, los evaluadores pueden ajustar las evaluaciones realizadas en la revisión documental y evaluar el criterio referido a la calidad del Pitch. La evaluación técnica es realizada por evaluadores externos en modalidad de panel según las temáticas de las postulaciones, y se basa en la siguiente escala:

CALIFICACIÓN

- La escala de evaluación para cada subcriterio tiene 3 niveles: Muy bueno, Bueno y Regular.
- Cada uno de los subcriterios debe ser evaluado de acuerdo a la escala establecida (Muy Bueno, Bueno y Regular).
- Cada subcriterio cuenta con un nivel mínimo de aprobación. En la mayoría de los casos es Muy Bueno o Bueno.
- Para que una propuesta sea aprobada por un evaluador, todos los subcriterios deben superar o igualar el nivel mínimo establecido, a criterio del evaluador.
- Si dos (02) de los tres (03) evaluadores de un panel consideran que la propuesta debe ser aprobado según los niveles mínimos, la propuesta debe ser aprobada.

RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN

Con los resultados finales se obtiene Tabla de Resultados de Evaluación y se clasifican en dos categorías:

- Aprobado: Al menos dos (02) evaluadores aprueban el proyecto al cumplir los niveles mínimos aprobatorios en todos los subcriterios.
- Desaprobado: Al menos dos (02) evaluadores desaprueban el proyecto al no cumplir todos los subcriterios con los niveles mínimos aprobatorios.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIO	ASPECTOS A CONSIDERAR	REFERENCIA PARA EL EVALUADOR
I.EQUIPO	Experiencia en ejecución de negocios	Valora la experiencia que el GG ha tenido en la ejecución de otros emprendimientos y/o el tiempo que tiene ejecutando en propio emprendimiento.
	Experiencia en tecnología	Valora la existencia de un CTO en el equipo y su experiencia con la tecnología (sea de desarrollo u operativa) asociada al emprendimiento.
	Trabajo en equipo	Valora la experiencia de trabajo conjunto del equipo
	Habilidades blandas (autoconfianza, asertividad)	Valora la autoconfianza para realizar una correcta presentación y responder asertivamente a las preguntas del comité de evaluación.
II. NIVEL DE INNOVACIÓN	Contenido de I+D	Valora la realización previa de actividades de I+D para desarrollar la innovación por al menos un miembro del equipo.
	Novedad	Valora si el producto es nuevo para el mercado local, regional o global
III.OPORTUNIDAD DE MERCADO	Tamaño potencial	Valora el tamaño del mercado meta del producto y el conocimiento del postulante sobre dicho mercado. En otras palabras, la valoración del mercado potencial incluye la valoración de una justificación cuantitativa racional y lógica, con utilización de referencias válidas y fuentes de información confiables provista por el postulante.
	Conocimiento sobre potenciales competidores	Valora el conocimiento que tiene el postulante sobre sus competidores en el mercado meta, así como la claridad que muestra sobre ventajas y diferencias de su producto con respecto a los competidores
	Gestión de barreras de entrada	En caso existan barreras técnicas o comerciales para el ingreso o expansión del producto en el mercado, valora la estrategia a implementar para superar dichas barreras
	Validación con clientes	Valora el nivel de validación que ha tenido el producto con potenciales clientes.

IV.PERTINENCIA DE LA INTERVENCIÓN	Adicionalidad	Estima si existiría adicionalidad con la intervención en términos de ventas
		Estima si existiría adicionalidad con la intervención en términos de recursos para la comercialización
IV. CALIDAD DEL PITCH	Calidad del PITCH	Valora la calidad de la presentación de PITCH (calidad de la información, lógica y racionalidad de la argumentación, storytelling)

En la cartilla de evaluación se define el nivel mínimo aprobatorio y la definición de cada nivel según subcriterio.

4.1.2. Selección

Solo las propuestas aprobadas pasan a la fase de selección, la misma que se realizará a través de un proceso de aleatorización.

Proceso de aleatorización

De acuerdo con lo solicitado por el Banco Mundial, con la finalidad de poder realizar una evaluación de impacto a las 200 empresas seleccionadas, se asignarán al azar en dos grupos experimentales y un grupo de accesitarios:

1. Grupo de tratamiento (n = 100): Estas empresas serán las seleccionadas o beneficiarias de la intervención “Aceleración de la Innovación” descrita anteriormente, que incluye los tres componentes: Subvención económica para la contratación de un Profesional en Comercialización, servicio del Programa de Capacitación en Emprendimiento Global (PCEG) y el servicio del Programa de Mentoría y Mejora del “Pitch Elevator” (PMPE). El objetivo de esta intervención es aumentar las ventas del PMV innovador de cada empresa.
2. Grupo de control (n = 100): Estas empresas serán las no seleccionadas es decir no recibirán ninguna intervención del programa de “Aceleración de la Innovación” durante el período de estudio.
3. Grupo de Accesitarios: Empresas que serán asignadas a cualquiera de los grupos de tratamiento o de control, en caso, alguna de las empresas de esos grupos no pueda participar en la evaluación de impacto.

Para llevar a cabo la aleatorización se utilizará como variables de estratificación las siguientes:

- A. Procedencia Geográfica de Empresas: Lima y Regiones
- B. Contenido de I + D (subcriterio de la matriz de evaluación): Calificación Muy bueno y bueno

Nota: Todos los aspectos de la aleatorización, incluida la decisión de qué variables usar para la estratificación, serán manejados por CONCYTEC en colaboración con el Banco Mundial.

El código de aleatorización real se ejecutará utilizando el software estadístico Stata con el valor inicial establecido en la fecha actual de ocho dígitos (aaaammdd). Tras la aleatorización y los controles de balance, el equipo conjunto de CONCYTEC y BM proporcionará la lista de las 100 empresas que se han asignado al 'grupo de tratamiento' (incluidos sus identificadores únicos 'entrep_id'), así como a las asignadas al 'grupo de control'.

El proceso de aleatorización será supervisado por un notario público, y será presidido por un representante designado por Concytec en presencia de representantes designados por el Fondecyt, Banco Mundial y una persona externa al proyecto designado por el Consejo Directivo de Concytec o el grupo de trabajo del Banco Mundial.

En caso se tenga un número menor a 200 empresas que pasan a proceso de aleatorización, los grupos se conformarán de la siguiente manera: 45% corresponderá al grupo de seleccionados o de tratamiento; 45% corresponderá al grupo de No seleccionados o de control y 10% al grupo de accesitarios.

4.2. Publicación de resultados

FONDECYT emitirá la Resolución de Dirección Ejecutiva con los resultados del concurso. Los resultados son definitivos e inapelables y serán publicados en el portal web de FONDECYT (www.fondecyt.gob.pe).

4.3. Convenio o Contrato

Antes de la suscripción del convenio o contrato, y de estimarlo conveniente, el FONDECYT verificará la exactitud y pertinencia de los antecedentes presentados en la postulación, las capacidades y competencias de las entidades participantes, el respaldo de las constancias o documentos correspondientes, así como el cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidas. En caso de hallar algún incumplimiento restricción o impedimento, se dejará sin efecto la designación, resolverá el contrato o convenio en caso haya sido suscrito, y podrá asignar el financiamiento según la lista de accesitarios y disponibilidad presupuestal, según corresponda.

En caso la propuesta seleccionada ya se encuentre en ejecución, FONDECYT podrá resolver el contrato o convenio según se establece en la Guía de Seguimiento y Monitoreo. Asimismo, en cualquiera de los casos el FONDECYT tomará las medidas correspondientes respecto a la participación en futuras convocatorias, así como las acciones correspondientes de Ley.

El contrato será suscrito entre el Representante Legal de la Entidad Solicitante y el Director Ejecutivo de FONDECYT.

Si el seleccionado no se presenta para firmar el contrato en el plazo establecido en la comunicación que envía FONDECYT o renuncia a la subvención, FONDECYT podrá asignar el financiamiento al accesitario según el orden de mérito y disponibilidad presupuestal, según corresponda. Asimismo, en caso de desistimiento o renuncia sin la justificación oportuna, FONDECYT podrá tomar las medidas correspondientes respecto a su participación en futuras convocatorias.

FONDECYT efectuará el primer desembolso una vez que la entidad seleccionada presente la razón social de la entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario para efectuar el depósito y la carta fianza (en caso de ser una entidad de régimen privado).

4.3.1. Garantía

La Entidad Ejecutora que resulte seleccionada deberá entregar una carta fianza por el monto equivalente al 3% del primer desembolso, como requisito para realizar el primer desembolso por FONDECYT.

Esta carta deberá contar con las siguientes características:

- 1) Ser emitida a favor del Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica RUC N° 20554841555 con domicilio legal en Calle Chinchón Nro. 867 San Isidro; en respaldo de fiel cumplimiento del Contrato suscrito en el marco del Concurso “Proyectos de Aceleración de la Innovación”
- 2) Ser incondicional, solidaria, irrevocable y de realización automática en el Perú al sólo requerimiento del Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica.
- 3) Ser emitida por una entidad financiera que se encuentre bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, la que debe estar autorizada para emitir garantías o estar considerada en la lista actualizada de bancos extranjeros de primera categoría que periódicamente publica el Banco Central de Reserva del Perú.

La carta fianza deberá mantenerse vigente durante el plazo del contrato y podrá ser ejecutada en caso de incumplimiento del contrato por parte de la Entidad Ejecutora, de acuerdo a los establecido en la Guía de Seguimiento y Monitoreo.

5. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Una vez suscrito el contrato se llevará a cabo el proceso de seguimiento y monitoreo técnico y financiero. Éste estará a cargo de la Unidad de Seguimiento y Monitoreo (USM) de FONDECYT, que tiene por objeto supervisar el cumplimiento de las obligaciones del seleccionado, de acuerdo con la **Guía de Seguimiento y Monitoreo**.

Las contrataciones de servicios de consultoría, en el marco de la ejecución de la propuesta deberán realizarse de acuerdo con las normas del Banco Mundial, según se detalla en el acápite manual operativo de adquisiciones en la Guía.

Para ser reconocidos como resultados de la subvención, todos los artículos de investigación y demás publicaciones derivadas de la subvención deben indicar con claridad el reconocimiento de financiamiento en forma de una oración que incluya el nombre completo de la agencia financiadora y el número del contrato entre corchetes: *Este trabajo fue financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica (Fondecyt - Perú) en el marco del “Proyecto de Mejoramiento y Ampliación de los Servicios del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica” [número de contrato xxx-201_].*

En caso de que se den múltiples subvenciones, éstas deberán estar separadas por comas y un espacio. Si la investigación fue financiada por más de una agencia, las agencias serán separadas por punto y coma, con la palabra “y” antes de la última agencia. Por ejemplo:

Este trabajo fue financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica (Fondecyt - Perú) en el marco del “Proyecto de Mejoramiento y Ampliación de los Servicios del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica” [número de contrato xxx-2018, yyy-201_]; el Wellcome Trust [número de contrato xxxx]; y el Medical Research Council [número de contrato aaaa].

Todos los autores listados en una publicación deben brindar la información relevante sobre los respectivos financiamientos al autor de contacto (corresponding author). Es responsabilidad del autor de contacto brindar dicha información al editor en el formato especificado arriba

6. IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE SALVAGUARDAS DEL BANCO MUNDIAL

De acuerdo con el método de evaluación y selección, se considera que las propuestas de subvención que serán financiados en el marco del Proyecto con el Banco Mundial contendrán todas las previsiones ambientales para garantizar su bajo impacto ambiental.

En los contratos/convenios de financiamiento con los beneficiarios, el FONDECYT establecerá claramente la obligación de la entidad beneficiaria de cumplir las disposiciones vigentes en materia de manejo ambiental y de obtener los permisos y licencias ambientales de las autoridades competentes, cuando fuere necesario. Esta previsión del FONDECYT asegura el conocimiento del proyecto por parte de las autoridades ambientales y la inclusión de medidas de control de monitoreo ambiental durante la fase de operación. Dependiendo de consideraciones técnicas y ambientales, las autoridades ambientales pueden requerir a la entidad beneficiaria informes regulares.

La Unidad de Evaluación y Selección –UES del FONDECYT recoge y agrupa las propuestas de subvenciones recibidas y solicita a evaluadores externos o a “paneles de expertos”, quienes deben tener igual o mayor trayectoria científica que los evaluados; la evaluación de las propuestas se realiza a los formatos de postulación remitidos por las entidades solicitantes, lo cual implica la revisión de todos los aspectos.

El procedimiento general de convocatorias incluye una etapa de Seguimiento y Monitoreo, en la cual se realiza la supervisión técnica, la cual incluye la revisión del desempeño y la gestión ambiental del proyecto y en consecuencia el establecimiento de las acciones correctivas que se estimen necesarias.

Condiciones donde se aplican las políticas:

Evaluación Ambiental: OP/BP 4.01 Cuando se evidencia la posible afectación temporal o permanente del entorno natural o social, a través de impactos directos, indirectos o acumulativos. El nivel de evaluación depende del riesgo ambiental. Se exige a todos los proyectos propuestos para obtener financiamiento, con el fin de garantizar su solidez y sostenibilidad ambiental, y mejorar así el proceso de toma de decisiones. Durante el proceso de preparación de la evaluación ambiental, se hace la consulta a los grupos potencialmente afectados por el proyecto y a las organizaciones de la sociedad civil del país acerca de los aspectos ambientales del proyecto, y se tiene en cuenta sus apreciaciones al respecto

La lista de acciones para mitigar los efectos socios ambientales en el marco de las políticas del Banco Mundial se presentan en formato según anexo 3.

DISPOSICIONES FINALES

- PRIMERA Todo seleccionado que se someta a las presentes Bases, debe conducir su actuación sin transgredir las normas sobre propiedad intelectual. Si la propuesta incluye el uso de recursos de la biodiversidad, los seleccionados deberán comprometerse a iniciar el proceso de solicitud de la autorización de investigación, con o sin colecta y/o contrato de acceso a los recursos genéticos, de acuerdo a los procedimientos y normativas de las Autoridades Sectoriales de Administración y Gestión.
- SEGUNDA Si la propuesta incluye el trabajo con seres vivos o muestras biológicas, debe ser aprobado por un Comité de Ética en la Investigación⁷.
- TERCERA En caso de que una Gerente General atraviese por un periodo de gestación y/o se encuentre en periodo de maternidad con dos o más niños menores de 4 años, durante la ejecución del proyecto, se considera una ampliación automática de hasta 6 meses, previa solicitud, renovable a seis meses más, previa presentación de documentos probatorios.
- CUARTA Las comunidades y las personas que creen que se ven afectadas negativamente por un proyecto respaldado por el Banco Mundial pueden presentar reclamos a los mecanismos existentes de reparación de agravios a nivel de proyecto o al Servicio de Reparación de Agravios (GRS) del Banco Mundial. Las comunidades y personas afectadas por el proyecto pueden presentar su queja ante el Panel de Inspección independiente del Banco Mundial que determina si el daño ocurrió, o podría ocurrir, como resultado del incumplimiento de las políticas y procedimientos del Banco Mundial. Las quejas pueden presentarse en cualquier momento luego de que las inquietudes hayan sido notificadas directamente al Banco Mundial, y la Administración del Banco ha tenido la oportunidad de responder. Para obtener información sobre cómo presentar quejas ante el Servicio de Reparación de Agravios (GRS) corporativo del Banco Mundial, visite <http://www.worldbank.org/GRS>. Para obtener información sobre cómo presentar quejas ante el Panel de Inspección del Banco Mundial, visite www.inspectionpanel.org.
- QUINTA CONCYTEC y FONDECYT se reservan el derecho de solicitar los documentos en original cuando lo considere pertinente. CONCYTEC tiene la facultad de fiscalización posterior según numeral 1.1.6 del inciso 1) del artículo IV de la Ley 27444, Ley del Procedimiento

⁷ En caso que la entidad solicitante no cuente con un Comité de Ética en la Investigación institucional puede recurrir a entidades externas, por ejemplo el INS.

Administrativo General, y puede verificar en cualquier fase del concurso la veracidad de la información. Si se comprueba que la información presentada al concurso no es veraz, la Entidad Solicitante quedará eliminada de la presente convocatoria y como futuro postulante a las siguientes convocatorias por cinco (5) años más.⁸

⁸ De conformidad con lo establecido en el numeral 10.3 de la Directiva N° 01-2017-FONDECYT-DE, Lineamientos para la inscripción y exclusión del registro de No Elegibles- RENOES, aprobada por Resolución N° 086-2017-FONDECYT-DE.

ANEXO 1

CARTA DE PRESENTACIÓN Y COMPROMISO DE LA ENTIDAD SOLICITANTE

Ciudad, de de 2019

Señor
Director Ejecutivo
Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico
y de Innovación Tecnológica

Lima.-

Tengo el agrado de dirigirme a usted como Representante Legal, con poder vigente de [.....] (Razón social de la entidad solicitante) con domicilio en [.....] RUC N° [.....] para comunicarle que nuestra empresa tiene intención de participar en el proyecto titulado [.....], el cual será presentado al concurso "Proyectos de Aceleración de la Innovación"

El personal relacionado al desarrollo de la propuesta presentada es el siguiente:

Nombres y Apellidos	Doc. Identidad N°	Función en el Proyecto

Así mismo, declaro que la propuesta cumple con todos los requisitos de elegibilidad señalados en el ítem 3.1 de las bases del concurso.

La entidad solicitante se compromete a dar una contrapartida monetaria de S/. _____ según lo indicado en el numeral 2.4.3 de las bases.

De resultar seleccionado, nuestra empresa, nos comprometemos a:

1. Suscribir un convenio con el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico y de Innovación Tecnológica, en los plazos establecidos por FONDECYT.
2. Cumplir con los aportes según indica el numeral 2.3.3 Contrapartida de las Bases.
3. Brindar información al CONCYTEC y el FONDECYT, durante y después de la subvención para verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
4. Atender al FONDECYT en el requerimiento de información posterior al cierre del proyecto, tanto sea parte del grupo de seleccionados (tratamiento) o del grupo de no seleccionados (control).

5. Cumplir con llevar a cabo la lista de acciones establecidas en la propuesta para mitigar efectos socio - ambientales en el marco de las políticas de salvaguarda del Banco Mundial.

Sin otro particular, quedo de usted.

(FIRMA Y SELLO DEL REPRESENTANTE LEGAL)
NOMBRES Y APELLIDOS
DNI
CARGO EN LA INSTITUCIÓN

ANEXO 2

A. CONTRATOS DE PLANILLA:

El profesional contratado será personal de planta a tiempo completo e incluirá todos los términos, condiciones y beneficios según ley, así como opciones de renovación.

La subvención solo permite utilizar los fondos para el pago de la remuneración y los impuestos de renta, los beneficios sociales y costos laborales estarán a cargo de la entidad ejecutora

Beneficios

- Compensación por Tiempo de Servicios, CTS (proporcional)
- Vacaciones
- Indemnización en caso de despido injustificado (un sueldo y medio por cada mes que falte para la fecha de conclusión del contrato) siempre y cuando superen el período de prueba (3 meses)
- Gratificaciones Julio y Diciembre (proporcional)
- Derecho a su descanso semanal
- Descanso en los feriados no laborables
- Seguro social
- Sistema pensionario que haya optado el trabajador, sea ONP o AFP
- Asignación familiar
- Participación de utilidades en forma proporcional a su jornada

SIMULACION BOLETA MENSUAL

	DIAS	INGRESOS	DEDUCCIONES	
Básico	30	9,900.00		
Impuesto a la Renta			1,030.06	
AFP (fondo, seguro, comisión)			1,287.00	
TOTALES			2,317.06	
		NETO A PAGAR		7,582.94

Nota: El cálculo del impuesto a la Renta puede variar (+) en función a los ingresos percibidos en los meses anteriores por el trabajador.

Cálculo Costo Laboral por una R.M. 9,900		
	Mensual	x 9 meses
Provisión empresa		
CTS	825.00	7,425.00
Gratificación	899.25	8,093.25
Vacaciones	825.00	7,425.00
Essalud	891.00	8,019.00
Total costo laboral	3,440.25	30,962.25

B. CONTRATO COMO CONSULTOR INDIVIDUAL

Al consultor se le denominará Profesional en Comercialización y se obliga, sin estar subordinado a la empresa, a prestarle sus servicios por cierto tiempo o para un trabajo determinado, a cambio de la retribución económica.

La subvención permite utilizar los fondos para el pago de la remuneración y los impuestos de renta.

Beneficios

Ningún beneficio laboral

Implica

- No tener jornada horaria ni marcar asistencia.
- No puede darse para una posición existente en el organigrama de la empresa
- No puede tener tarjetas de presentación, ni correo de la organización.
- No puede utilizar fotocheck de la empresa.

LISTA DE ACCIONES PARA MITIGAR EFECTOS SOCIO - AMBIENTALES EN EL MARCO DE LAS POLITICAS DE SALVAGUARDA DEL BANCO MUNDIAL

Políticas Operacionales del BM	Efectos Ambientales/Sociales	Respuesta	Acciones a Implementar
	La ejecución del proyecto afectará con:	Si /No	
Evaluación Ambiental: OP/BP 4.01	Cambios en la calidad del agua		
	Vertimientos de residuos químicos y metales pesados a cuerpos de agua		
	Contaminación con desechos sólidos a cuerpos de agua		
	Uso de agroquímicos		
	Perdida del recurso agua		
	Efectos erosivos en el suelo		
	Pérdidas de materia orgánica en el suelo		
	La afectación de la estructura de los suelos		
	Contaminación por desechos sólidos al suelo		
	Contaminación con tóxicos e hidrocarburos		
	Aporte de material particulado		
	Generación de emisiones		
	Afectación a ecosistemas naturales		
	Introducción de especies exóticas - desarrollo e introducción de organismos vivos modificados – OVM		
	Pérdida de la agrobiodiversidad		
	En zonas o áreas naturales protegidas		
	Alteración en los paisajes agropecuarios		
	Instalaciones nuevas o existentes que representan un riesgo a la salud y seguridad de las personas (reservorios no cercados, equipos mecánicos y plantas de beneficio, etc.)		
Riesgos a la salud por uso de equipos (e.g. segadoras, equipos para fumigar, etc.)			
Otros (especificar):			

CARTILLA DE ELEGIBILIDAD “CONCURSO “PROYECTOS DE ACELERACIÓN DE LA INNOVACIÓN”

Código del Concurso: E061-2019-01-BM

N°	Requisitos	Revisión
a)	De las entidades solicitantes	
1	Debe ser una empresa privada legalmente constituida en el Perú bajo cualquier tipo societario ⁹ , y contar con la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT en estado Activo y Habido como mínimo 2 meses antes de la fecha de cierre de la convocatoria.	Se revisará en SUNAT
2	Debe contar con una innovación de producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio, que preferentemente sea resultado de actividades de investigación y desarrollo. La innovación debe encontrarse por lo menos en la fase de producto mínimo viable (PMV) ¹⁰ .	Se revisará que adjunte el PMV. El contenido del mismo es parte de la evaluación.
3	No debe contar con deudas tributarias en ejecución coactiva.	Se revisará en SUNAT
4	El representante legal de la Entidad Solicitante no debe haber sido sentenciado por delito cometido en agravio del Estado.	Se revisará en la Declaración Jurada
b)	Del equipo emprendedor	
1	Contar con DNI, Carnet de Extranjería o Pasaporte vigente.	Ficha de postulación
2	No contar con antecedentes penales ni policiales	Se revisará en la Declaración Jurada
3	No estar calificados negativamente en centrales de riesgo (condición normal o no menor a Clientes con problemas potenciales).	En el caso del Gerente General deberá adjuntar el reporte vigente emitido por central de riesgo autorizada. Para los demás miembros del equipo será como DJ en el anexo 1
4	No tener deudas tributarias	Se revisará en SUNAT
5	No haber sido sentenciados por delito cometido en agravio del Estado	Se revisará en la Declaración Jurada
6	No deberán ser servidores públicos a la firma del convenio	Se revisará en la Declaración Jurada

⁹ No califican en esta convocatoria las personas naturales con negocio, ni asociaciones productivas.

¹⁰ Para los fines del presente instrumento, el PMV es la versión más simple del nuevo producto (bien o servicio), proceso o modelo de negocio que logra capturar las principales características funcionales de la innovación, permitiendo que potenciales clientes experimenten el valor otorgado por la misma y realimenten al innovador con conocimiento esencial para la mejora y validación del producto, proceso o modelo de negocio.

c)	De la propuesta	
1	Ni los fundadores de la empresa ni el Gerente General se pueden repetir en otra empresa.	Ficha de postulación
2	En la plataforma de postulación la propuesta debe estar presentada por el Gerente General.	Ficha de postulación
3	<p>La propuesta debe incluir las siguientes secciones e información:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datos Básicos de la Entidad y la innovación, su estado y el modelo de negocio aplicado. • Datos generales relacionados a financiamiento recibido, acceso a servicios de incubación o aceleración de negocios, presencia en internet. • Hitos de la propuesta. • Información sobre el equipo, formación, experiencia, trabajo en equipo. • Pertinencia de la intervención, incluyendo funciones de comercialización, situación de ventas y validación. • Nivel de innovación y contenido de I+D • Oportunidad de mercado, competencia, barreras de entrada. 	Ficha de postulación
4	<p>Presentar la documentación obligatoria de acuerdo con el numeral 3.2</p> <p>El registro de la postulación en el sistema constituye la totalidad de la propuesta: información del postulante, información de la propuesta y permitirá adjuntar documentos en formatos PDF y video.</p> <p>3) Video de presentación del PMV o producto final en funcionamiento.</p> <p>4) Carta de presentación y compromiso de la Entidad Solicitante (Anexo 1).</p>	<p>Se verificará el video de presentación del PMV</p> <p>Se verificará el anexo 1</p>

N°	Restricciones e impedimentos	Revisión
1	Que la entidad participante esté inhabilitada de contratar con el Estado.	Se revisará en la página de la OSCE
2	Que la entidad participante o el Gerente General tenga obligaciones pendientes con el FONDECYT o que se encuentre registrado en el Registro de No Elegibles (RENOES) o el que haga sus veces.	Se revisará el Registro de No Elegibles de FONDECYT – RENOES.
3	Que el Gerente General o algún miembro del equipo cuente con acceso información privilegiada que sea relevante y determinante en el proceso de toma de decisiones del concurso.	Declaración Jurada
4	Que el Gerente General o algún miembro del equipo se encuentre reportado en el Registro	Revisión del REDAM

	de Deudores Alimentarios Morosos del Poder Judicial (REDAM).	
5	<p>Que el Gerente General o algún miembro del equipo sea funcionario o preste servicios bajo cualquier denominación contractual en CONCYTEC/FONDECYT. Esta restricción se extiende:</p> <p>a) Por seis (06) meses después de producido el cese o culminación de la relación laboral o contractual.</p> <p>b) Al cónyuge o parientes hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad por razón de matrimonio.</p> <p>c) A cualquier estipendio o remuneración con fondos de la subvención.</p>	Declaración Jurada

ANEXO 5

CRITERIO	Aspectos a Considerar	PONDERACIÓN DEL CRITERIO	REFERENCIA PARA EL EVALUADOR	ESCALA DE CALIFICACIÓN	NIVEL MÍNIMO DE APROBACIÓN	JUSTIFICACIÓN DE CALIFICACIÓN	SUGERENCIAS DE MEJORA	FORTALEZAS	DEBILIDADES	
I. EQUIPO	Experiencia en ejecución de negocios		Valora la experiencia que el GG ha tenido en la ejecución de otros emprendimientos y/o el tiempo que tiene ejecutando en propio emprendimiento.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno					
	Experiencia en tecnología		Valora la existencia de un CTO en el equipo y su experiencia con la tecnología (sea de desarrollo u operativa) asociada al emprendimiento.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno					
	Trabajo en equipo		Valora la experiencia de trabajo conjunto del equipo	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno					
	Habilidades blandas (autoconfianza, asertividad)		Valora la autoconfianza para realizar una correcta presentación y responder asertivamente a las preguntas del comité de evaluación.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno					
II. NIVEL DE INNOVACIÓN	Contenido de I+D		Valora la realización previa de actividades de I+D para desarrollar la innovación por al menos un miembro del equipo.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Muy bueno					
	Novedad		Valora si el producto es nuevo para el mercado local, regional o global	Regular: Bueno: Muy bueno:	Muy bueno					

CRITERIO	Aspectos a Considerar	PONDERACIÓN DEL CRITERIO	REFERENCIA PARA EL EVALUADOR	ESCALA DE CALIFICACIÓN	NIVEL MÍNIMO DE APROBACIÓN	JUSTIFICACIÓN DE CALIFICACIÓN	SUGERENCIAS DE MEJORA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
III.OPORTUNIDAD DE MERCADO	Tamaño potencial		Valora el tamaño del mercado meta del producto y el conocimiento del postulante sobre dicho mercado. En otras palabras, la valoración del mercado potencial incluye la valoración de una justificación cuantitativa racional y lógica, con utilización de referencias válidas y fuentes de información confiables provista por el postulante.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Muy bueno				
	Conocimiento sobre potenciales competidores		Valora el conocimiento que tiene el postulante sobre sus competidores en el mercado meta, así como la claridad que muestra sobre ventajas y diferencias de su producto con respecto a los competidores	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				
	Gestión de barreras de entrada		En caso existan barreras técnicas o comerciales para el ingreso o expansión del producto en el mercado, valora la estrategia a implementar para superar dichas barreras	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				
IV.PERTINENCIA DE LA INTERVENCIÓN	Validación con clientes		Valora el nivel de validación que ha tenido el producto con potenciales clientes.	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				
	Adicionalidad		Estima si existiría adicionalidad con la intervención en términos de ventas	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				
			Estima si existiría adicionalidad con la intervención en términos de recursos para la comercialización	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				

CRITERIO	Aspectos a Considerar	PONDERACIÓN DEL CRITERIO	REFERENCIA PARA EL EVALUADOR	ESCALA DE CALIFICACIÓN	NIVEL MÍNIMO DE APROBACIÓN	JUSTIFICACIÓN DE CALIFICACIÓN	SUGERENCIAS DE MEJORA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
V. CALIDAD DEL PITCH	Calidad del PITCH		Valora la calidad de la presentación de PITCH (calidad de la información, lógica y racionalidad de la argumentación, storytelling)	Regular: Bueno: Muy bueno:	Bueno				

Escala de calificación de la Evaluación

Regular	Bueno	My bueno
La propuesta cumple en un nivel bajo con el subcriterio	La propuesta cumple en un nivel medio con el subcriterio	La propuesta cumple en un nivel alto con el subcriterio

PROFESIONAL DE COMERCIALIZACIÓN

a. Perfil mínimo del Profesional en Comercialización:

- b. Bachiller en ciencias económicas, administrativas, contables, ingenieriles o científicas, ciencias de la comunicación, marketing.
- Experiencia general mínima de 5 años.
 - Experiencia específica mínima de 3 años en labores de ventas, marketing y/o funciones relacionadas a la generación de ingresos. Se valorará positivamente la experiencia en entidades que valoren las actividades científicas, tecnológicas y de innovación y/o que comercialicen productos innovadores o tecnológicos.
 - Inglés avanzado o intermedio.

c. Competencias deseables del Profesional en Comercialización:

- Habilidades de comunicación (escrita y verbal) y de presentación, tanto interna como externa. Debe ser capaz de comunicar la estrategia de comercialización e incremento de ventas, con énfasis en el esfuerzo de marketing y ventas, a nivel de toda la organización, con el fin de asegurar que todas las unidades estén alineadas en la ejecución de la estrategia.
- Excelentes habilidades de negociación, priorización y administración del tiempo para garantizar que las ventas se realicen de manera rápida y eficiente.
- Orientación a resultados, automotivación, baja necesidad de supervisión, liderazgo, y trabajo en equipo.
- Habilidades para el tratamiento y análisis de datos y métricas.

d. Funciones principales del Profesional en Comercialización:

- Desarrollar nuevos clientes.
- Administrar y ejecutar de manera eficiente el ciclo completo de ventas con clientes clave.
- Liderar la unidad de ventas.
- Asesorar al Gerente General en la implementación de acciones para alcanzar los objetivos de ventas de la organización que reflejen adecuadamente los objetivos comerciales de la empresa.
- Diseñar, implementar y administrar los procesos de previsión, planificación y presupuestación de ventas.
- Administrar directamente las inversiones de la compañía en la efectividad del equipo de ventas e impulsar la productividad del equipo de ventas.
- Gestionar la captación de talentos de ventas.
- Fomentar una relación de trabajo cercana con los actores internos y externos para garantizar el funcionamiento y el éxito de la unidad de ventas.
- Crear un mensaje modelo estándar para clientes actuales y futuros, y coordinar su implementación en todos los canales de ventas, gestión de cuentas de clientes y grupos de mercadeo.
- Desarrollar estrategia efectivas y cuantificables para el crecimiento de ventas, así como para el despliegue de comunicaciones de seguimiento atractivas y convincentes, demostración de productos y lanzamientos de ventas.

- Investigar y estudiar a los clientes, el mercado, la competencia, las tendencias de la industria, los desarrollos en materia de financiamiento y los productos para todas las decisiones de ventas estratégicas y de marketing.
- Desarrollar estrategias de precios para reflejar apropiadamente el valor de mercado.
- Asegurar un entorno ágil, dinámico basado en la permanente experimentación y el aprendizaje.
- Identificar y mejorar permanentemente el ajuste del producto al mercado (*product-market-fit*).
- Coordinar esfuerzos de ventas y marketing conjuntos con socios o aliados en actividades de marca compartida.
- Identificar opciones de salida al mercado (*go-to-market*) para el producto que se apalanquen en pruebas y validaciones para la generación de demanda, el análisis de data para medir el éxito y el error, y el seguimiento de métricas de desempeño con referencias válidas del mercado.
- Desarrollar un sistema de monitoreo accionable que genere responsabilidades dentro de la empresa mediante el desarrollo de métricas apropiadas y la implementación de incentivos y promociones internas en base a estas métricas.
- Monitorear el flujo de ingresos y los clientes potenciales, ajustándose según sea necesario para crear un crecimiento sostenible.
- Supervisar las estrategias y los procesos a lo largo del ciclo de ingresos desde la adquisición del cliente hasta el compromiso.
- Adquirir y fomentar flujos de clientes potenciales a través de una variedad de métodos, que incluyen ferias comerciales, sitios web, redes sociales y marketing conjunto de socios.
- Gestionar el plan de marketing y presupuesto trimestral / anual
- Liderar las estrategias de marketing y publicidad
- Completar los vacíos de habilidades formando a individuos y equipos en la empresa.
- Mejorar continuamente la eficiencia de la distribución, evaluando permanentemente los canales de distribución para identificar aquellos más rentables.