

Términos de referencia para la Selección de Empresas que estén interesadas en acceder a los Servicios de Innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación Boyacá”.

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Los bajos niveles de desarrollo y apropiación de procesos de innovación de las MIPYMES, están relacionados con el desconocimiento de las necesidades específicas que tiene el tejido empresarial en materia de innovación, así como de la oferta de servicios que atienden estas necesidades. Esto se suma a las debilidades en factores internos de las empresas, así como factores externos determinantes de la innovación. Una economía más compleja y por lo tanto más innovadora, demanda la creación de nuevas empresas de mayor valor agregado o bien la sofisticación y mejoramiento de los procesos de las ya existentes.

En Colombia, la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica (EDIT) elaborada por el DANE, muestra que el porcentaje de empresas existentes del sector manufacturero clasificadas como no innovadoras tiene una tendencia creciente en los últimos años, pasando de un 60,6% para el periodo 2009-2010 (EDIT V) a un 76,8% en el periodo 2013-2014 (EDIT VII).

La misma tendencia se observó en el porcentaje de empresas clasificadas como no innovadoras de la EDIT para el sector servicios (EDITS), en la que el porcentaje se incrementó de 60% en 2010-2011 (EDITS III) a 71% en 2012-2013 (EDITS IV), lo cual obedece a debilidades en factores tales como el talento humano, el financiamiento, la cooperación, la cultura, los servicios de apoyo y capacitación empresarial, la baja articulación entre las empresas y los proveedores de conocimiento, bajas dinámicas de cooperación para investigar entre las empresas y las universidades, e ineficiente uso de mecanismos de protección de las invenciones (propiedad intelectual), entre otros.

Por otro lado, la adopción y adaptación de conocimiento y tecnología al interior de las unidades productivas y emprendimientos en Colombia es baja: según la EDIT VII, sólo el 7% del monto invertido por las empresas en actividades de ciencia, tecnología e innovación (ACTI) tiene como fin la transferencia de tecnología o adquisición de otros conocimientos; sumado a esto para los años 2013 y 2014, el equivalente al 3% del total (11%), de empresas innovadoras o potencialmente innovadoras tuvieron apoyo para la realización de ACTI con instituciones; esto manifiesta la ausencia de una conexión efectiva entre las necesidades de innovación de las empresas y los servicios ofrecidos por parte de los proveedores de conocimiento.

Particularmente en el Departamento de Boyacá los indicadores de productividad y competitividad se encuentran en un nivel medio (puesto 14, 1,86) y contrastan con los de educación superior (puesto 4, 6,85) que son altos, pero no ha logrado transferirse el conocimiento al sector productivo. Por tal razón se requiere buscar mecanismos que ayuden a acelerar el proceso de mejoramiento competitivo de las empresas y la innovación constituye el mecanismo de mercado más pertinente para acortar esta brecha.

En este contexto la Gobernación, Innpulsa y la UPTC se unen para abrir la convocatoria Vouchers de Innovación Boyacá cuyo objetivo es aumentar los niveles de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas de la entidad territorial, con la disposición de servicios especializados de innovación que aceleren el proceso de las empresas Mipyme hacia mejores niveles de innovación y competitividad.



1.CONDICIONES GENERALES DE LA CONVOCATORIA

1.1. DEFINICIONES

- a) **OPERADOR - UPTC:** Es la entidad u organización seleccionada por el ejecutor de los recursos para llevar a cabo todas las actividades del Proyecto VÁUCHERS DE INNOVACIÓN, incluyendo la selección de las empresas (beneficiarios) y los proveedores de conocimiento.
- b) **PROVEEDORES DE CONOCIMIENTO:** Son personas jurídicas seleccionadas por el OPERADOR - UPTC como: Centros de Desarrollo Tecnológico, Consultores, Universidades, Centros de Investigación, incluyendo las Instituciones Generadoras de Conocimiento (IGC), entre otros, que cuenten con capacidades y experiencia en la prestación de servicios para la innovación descritos en el presente documento.
- c) **Postulante:** Empresas Mipyme ya sean persona Jurídica o persona natural, constituida legalmente, que participa en esta convocatoria, domiciliada en cualquiera de los municipios del departamento de Boyacá. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana. (LEY 905 DE 2004. ARTÍCULO 2o.)
- d) **Beneficiarios:** Son Micro, Pequeñas o Medianas empresas seleccionadas por el OPERADOR - UPTC a través de una convocatoria pública, las cuales recibirán los servicios de innovación.
- e) **Váucher de innovación:** también conocidos como Bonos de Innovación, son mecanismos de cofinanciación que vincula a las empresas beneficiarias con proveedores de conocimiento, para prestar soluciones pertinentes a los retos en los procesos de innovación.
- f) **Acuerdo de Prestación de Servicios:** Es el acuerdo de voluntades suscrito entre el proveedor de conocimiento y el beneficiario que consigna las características y alcance del servicio que el proveedor de conocimiento prestará al beneficiario en el marco de la presente convocatoria, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.
- g) **Gestor de innovación:** Persona natural que apoyará la socialización de la oferta de servicios de innovación, acompañará el proceso de convocatoria para dar apoyo a los interesados en entender los instrumentos de la misma y en la preparación de su aplicación, ayudará a las empresas beneficiarias a identificar las necesidades en innovación de acuerdo a los servicios ofrecidos. Así mismo el gestor apoyará al empresario en el proceso de selección del proveedor de conocimiento que ofrezca el mejor servicio a la empresa desde la necesidad de esta.

1.2 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Seleccionar 50 empresas que cumplan con los requisitos establecidos en los presentes términos de referencia, para ser beneficiarias de bonos de innovación para cofinanciar la implementación de servicios de innovación de acuerdo con sus necesidades previamente identificadas con el apoyo de un Gestor de Innovación.

El proyecto dispondrá a través del OPERADOR – UPTC de proveedores de conocimiento previamente seleccionados para la prestación de los servicios en las categorías definidas en el numeral 1.3 y en el Anexo No. 1.

1.3 ALCANCE DEL SERVICIO

Para efectos de la presente convocatoria los postulantes interesados podrán hacer uso de uno (1) de los cinco (5) servicios elegibles presentados a continuación:

- 1) **Propiedad Intelectual y Transferencia de Tecnología**
 - a) Componente 1 Acompañamiento en la identificación y gestión de la propiedad intelectual.
 - b) Componente 2: Comercialización de la PI y técnicas de negociación
- 2) **Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva**
 - a) Componente 1. Vigilancia Tecnológica
 - b) Componente 2: Inteligencia Competitiva
- 3) **Prototipos y Pruebas Especializadas**
 - a) Componente 1: Desarrollo *in-house* de prototipos
 - b) Componente 2: *Outsourcing* de prototipos en laboratorios especializados
- 4) **Desarrollo de nuevos productos**
 - a) Componente 1: Servicios de acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos
- 5) **Servicio de Extensión Tecnológica**
 - Componente 1: Servicios de Extensión Tecnológica

1.4 COBERTURA GEOGRAFICA

Las empresas postulantes deberán tener domicilio principal en cualquiera de los municipios del departamento de Boyacá.

1.5 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

EL OPERADOR – UPTC cuenta con un presupuesto total para atender la presente convocatoria de \$1.760.750.000 millones de pesos. (Mil setecientos sesenta millones setecientos cincuenta mil pesos)

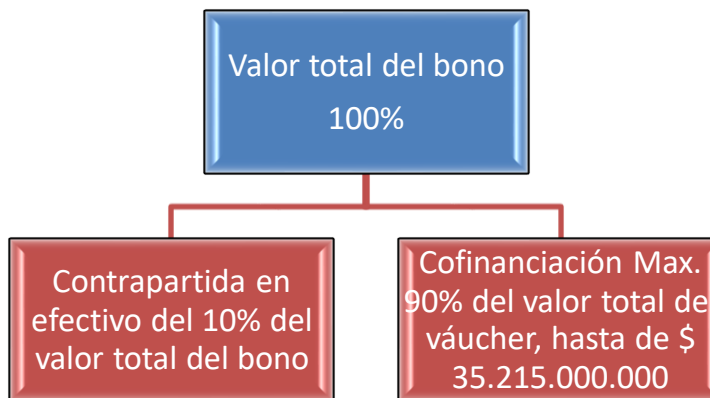
El valor del Váucher para el servicio de innovación por empresa será hasta \$35.215.000, que le permitirá al beneficiario escoger el servicio de aquel proveedor de conocimiento que le resulte más efectivo técnicamente conforme a su problemática o necesidad.

Notas:

- ✓ Se propenderá por la cofinanciación de los servicios de innovación para las empresas seleccionadas en la presente convocatoria, según el principio de eficiencia de los recursos y de acuerdo a los valores de mercado; en ningún momento el valor máximo permitido de cofinanciación se convierte en un cupo para la empresa beneficiaria de la convocatoria.
- ✓ El valor del Váucher estará definido exclusivamente por la necesidad, la complejidad y el tipo de servicio que requiera la empresa beneficiaria y los valores ofertados por el proveedor del banco de elegibles previamente seleccionados

1.6 MONTO A COFINANCIAR Y CONTRAPARTIDA

- ✓ Las propuestas de proyectos de innovación que resulten viables serán cofinanciadas bajo la modalidad de recurso no reembolsable, hasta por el 90% del valor del servicio de innovación sin superar el valor de \$35.215.000 (treinta y cinco millones doscientos quince mil pesos). El valor restante lo asumirá el empresario beneficiario en calidad de contrapartida de acuerdo con el siguiente esquema:



- ✓ La contrapartida corresponde a los recursos en efectivo dispuestos por el postulante para pagar el 10% del valor de servicio de innovación seleccionado. La contrapartida deberá ser certificada por el postulante, ver Anexo No 2.

En ningún caso EL OPERADOR - UPTC entregará recursos directamente a los beneficiarios. El pago por los servicios de innovación se hará directamente a los proveedores de conocimiento, según las condiciones establecidas en el acuerdo de servicios como proveedor de conocimiento.

1.7 DESTINACIÓN DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

Con los recursos de cofinanciación EL OPERADOR – UPTC pagará directamente a los proveedores de conocimiento de acuerdo a la prestación de los servicios relacionados en el numeral 1.3.

1.8 REQUISITOS HABILITANTES PARA LAS EMPRESAS POSTULANTES

Podrán participar como postulantes las empresas Mipymes, sean personas naturales o personas jurídicas que tengan las siguientes calidades y que cumplan con los siguientes requisitos:

- Estar constituidas legalmente en Colombia.
- Matrícula comercial: la empresa debe estar matriculada en la Cámara de Comercio de la jurisdicción donde aplica.
- Empresas que pertenezcan a los sectores económicos: Servicios, manufactura, artesanías, agroindustria, alimentos procesados, autopartes y carrocerías.
- Contar como mínimo con 3 años de constitución contados a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil y mínimo 2 de operación, para la fecha de radicación de documentos en la presente convocatoria.
- Tener domicilio principal en cualquiera de los municipios de Boyacá.
- Contar con el RUT actualizado (Año 2020) -Registro Único Tributario que tenga relación directa con la actividad detallada en el certificado de registro en Cámara de Comercio.
- Contar con estados financieros debidamente auditados por Contador Público de los dos últimos dos años (2018 y 2019).

- Cumplir con el siguiente indicador financiero con base en los estados financieros para el año 2019: La razón de liquidez debe ser mayor o igual a 1.
- Capacidad financiera: Disponer de recursos financieros para cofinanciar mínimo el 10% del VÁUCHER DE INNOVACIÓN
- Presentar el autodiagnóstico e informe que se encuentra en la siguiente página web: <http://pactosporlainnovacion.colciencias.gov.co/nuevo-autodiagnostico/>
- Tamaño de la empresa: Podrán participar empresas que tengan activos totales inferiores a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMVL) o menos de 200 empleados (Ley 590 de 2000).

Definición para las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (Ley 590)		
Tamaño	Número de Empleados	Activos Totales (SMMVL)
Micro	1-10	Hasta 500
Pequeña	11-50	501 a 5000
Mediana	51 - 200	5001 a 30.000

- Con experiencia en el mercado de mínimo 2 años 2018 - 2019
- Ventas anuales superiores a \$100.000. 000.00 para 2019
- No debe estar en proceso de liquidación ni en estado de reorganización.
- El postulante, en caso de ser beneficiario, debe disponer como mínimo de una (1) persona responsable para interactuar con el proveedor de conocimiento y con EL OPERADOR - UPTC, el postulante deberá indicar la persona designada para el efecto, la cual debe trabajar con el proveedor de conocimiento y EL OPERADOR - UPTC, en caso de que la postulación resulte seleccionada.

1.9. QUIENES NO PUEDEN SER POSTULANTES

No podrán ser postulantes:

- Empresas Mipymes, ya sean personas naturales o personas jurídicas que no tengan su domicilio principal en los municipios de Boyacá.
- Empresas Mipymes ya sean personas naturales o personas jurídicas que no cumplan con los requisitos establecidos en los presentes términos y condiciones para presentar la respectiva postulación.
- Presentar la postulación a nombre de un establecimiento de comercio.
- Empresas Mipymes ya sean personas naturales o personas jurídicas que sean socias o filiales del proveedor de conocimiento elegido y que prestara el servicio de innovación.

2. CONSIDERACIONES TECNICAS

2.1 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por EL OPERADOR - UPTC, sin restricción mediante adenda a los presentes Términos y Condiciones:

EVENTO	FECHA LÍMITE
Apertura y publicación de los Términos y Condiciones. Página web www.uptc.edu.co/Vauchers de Innovación	Viernes 6 de marzo de 2020
Envío de inquietudes por parte de los Postulantes al OPERADOR – UPTC. convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co	Lunes 13 de abril de 2020. Hasta las 5 p.m
Respuesta de inquietudes enviadas por los Postulantes al OPERADOR - UPTC	Hasta el lunes 27 de abril de 2020
Fecha de Cierre	Lunes 18 de mayo de 2020 a las 5 p.m.
Resultados primera fase	Viernes 22 de mayo de 2020
Subsanación de documentos	Lunes 25 a viernes 29 de mayo a las 5 p.m.
Publicación resultados de habilitados para evaluación técnica	Viernes 5 de junio de 2020
Publicación de resultados definitivos	Viernes 3 de julio de 2020

2.1 Formulación de inquietudes

Las preguntas que surjan por parte de los postulantes deberán ser presentadas mediante correo electrónico a la dirección convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co remitido y dirigido al OPERADOR - UPTC, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

2.2 Respuesta de inquietudes

EL OPERADOR - UPTC, conforme al cronograma establecido en los términos de referencia, dará respuesta a las inquietudes recibidas vía correo electrónico los días jueves 21 y 28 de mayo. (aquellas que sean preguntas frecuentes se publicaran en la página web los días lunes del mismo periodo), Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

2.3 Condiciones específicas para aplicar a la convocatoria

Además de los lineamientos, requisitos y condiciones establecidos en estos términos de referencia, los postulantes que apliquen a la convocatoria deberán ceñirse a los siguientes requerimientos.

2.3.1. Presentación de la postulación

Las postulaciones podrán presentarse diligenciando el formulario de aplicación (**Anexo 2**). Que contiene los siguientes datos junto con todos los anexos y documentos requeridos en el numeral 2.3.5

- Nombre del postulante o razón social
- Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Nombre representante legal
- Dirección del postulante.

- Datos de Contacto.
- Nombre de la propuesta de proyecto de innovación

2.3.2 Información de la propuesta de proyecto

Necesidad	Justificación de la necesidad del vóucher e identificación del mismo.	
	Identificación de las capacidades fortalecidas a partir de la implementación del vóucher de innovación.	
Impacto	Descripción de los beneficios tangibles al implementar el vóucher de innovación.	
	Descripción de los beneficios regionales	
Recursos y capacidades para ejecutar la propuesta	Identificación de los recursos humanos con que cuenta la empresa para recibir la consultoría.	
	Identificación de la infraestructura que posee la empresa para desarrollar exitosamente el vóucher de innovación.	
Mercado	Descripción de las expectativas en términos de mercado que tiene las empresas una vez ejecutado el vóucher de innovación.	Participación de mercado
	Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:	Clientes potenciales
		Retornos esperados

2.3.3 Estudios para participar en la convocatoria

Corresponde a todo postulante efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la aplicación a la convocatoria, asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

2.3.4 Cantidad máxima de postulaciones por postulante

Cada postulante podrá presentar una sola propuesta de proyecto.

2.3.5. Documentación de la postulación

Los postulantes deberán presentar los siguientes documentos al momento de hacer la postulación:

Documentación para personas jurídicas

- Formulario de aplicación (Anexo No. 2)
- Fotocopia del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente, no superior a dos (2) meses de emisión a la fecha de presentación de la postulación.
- Copia del Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- Fotocopia legible del Documento de Identidad del Representante Legal.
- Estados financieros certificados o dictaminados a corte del 31 de diciembre del año 2019.
- Copia de un recibo de servicios públicos que muestre el lugar de domicilio de la empresa postulante, con fecha no posterior a seis (6) meses contados a partir del envío de la postulación.
- Carta de Compromiso (Anexo No 3) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda la información requerida para el proceso.
- Certificado de contrapartida (Anexo No 4) firmada por el Representante Legal donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida.

- Declaración escrita del representante legal donde certifique que la empresa no tiene conflicto de intereses con el/los proveedores de conocimiento seleccionados

2.3.6 Entrega de documentos

Las propuestas deben ser radicadas por correo electrónico a la dirección convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co. En el mismo mail de postulación, deben venir todos los adjuntos correspondientes a la propuesta y sus anexos.

Por lo anterior, se recomienda al postulante presentar la información con el tiempo suficiente y evitar el rechazo de la postulación por extemporaneidad.

3. EVALUACIÓN

La presente convocatoria contará con un proceso de evaluación en dos (2) fases, tal como se explica a continuación:

3.1. Evaluación documental

La primera fase del proceso de evaluación es la documental, que tiene por objeto establecer si la postulación cumple con los requisitos y documentos mínimos definidos en los presentes términos de referencia que se detallan en los numerales 1.8 y 2.3.5.

Las postulaciones que no reúnan los requisitos mínimos documentales, las que sean presentadas por proponentes que no cumplan con los requisitos mínimos para aplicar, mencionados en los numerales 1.8 y 2.3.5, así como las que contengan información inexacta, incompleta o no verídica, o las que se entreguen de manera extemporánea, no serán evaluadas técnicamente.

Nota: El hecho que la postulación haya superado la fase de evaluación documental no genera ningún derecho adquirido para el postulante, por lo que el acceso a los beneficios de la presente convocatoria se encuentra supeditada a que la misma sea declarada como VIABLE en la etapa correspondiente y que haya quedado entre los 50 primeros de la lista que se genere para la publicación de los resultados definitivos de la convocatoria.

3.2 Etapa de viabilidad

El análisis de viabilidad corresponde a la evaluación técnica de la postulación presentada. En esta etapa, los postulantes no podrán entregar información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar su postulación. Sin embargo, EL OPERADOR - UPTC podrá solicitar aclaraciones, si lo considera pertinente. El proceso de viabilidad será realizado por un panel de evaluación.

Criterios para el análisis de viabilidad

El puntaje máximo durante el análisis de viabilidad será de cien (100) puntos, de acuerdo a los criterios relacionados a continuación:

No.	Criterio de Evaluación	Peso Criterio	Peso Subcriterio	Calificación	Puntaje Total
1	Necesidad	20%			
	a. Justificación de la necesidad y descripción de vóucher de innovación requerido.		10%		
	b. Identificación de las capacidades fortalecidas a partir de la implementación del vóucher de innovación.		10%		
2	Impacto	30%			
	a. Descripción de los beneficios tangibles de la implementación del vóucher de innovación		15%		
	b. Descripción de los beneficios regionales		15%		
3	Recursos y capacidades	20%			
	a. Identificación de recursos humanos que posee la empresa para desarrollar exitosamente el vóucher de innovación.		10%		
	b. Identificación de la infraestructura que posee la empresa para desarrollar exitosamente el vóucher de innovación.		10%		
4	Mercado	30%			
	a. Participación de mercado		10%		
	b. Clientes potenciales		10%		
	c. Retorno esperados		10%		
TOTAL		100%			

Luego de realizar esta evaluación, las postulaciones que superen un puntaje mínimo de setenta (70) puntos porcentuales podrán ser consideradas VIABLES. La evaluación de las postulaciones se irá realizando acorde al cronograma.

Se declararán viables aquellas postulaciones que obtengan los mayores puntajes sobre el puntaje mínimo requerido (70 puntos porcentuales). Los recursos se asignarán conforme a los puntajes más altos hasta cumplir con las 50 empresas, así mismo se continuará asignando de ser necesario hasta agotar el presupuesto establecido en los presentes términos de referencia dando cumplimiento a los mismos.

La comunicación que informa la no viabilidad de las propuestas es definitiva y contra la misma no procede recurso alguno.

3.3 Asignación y adjudicación de las postulaciones

Asignación VÁUCHER DE INNOVACIÓN

Con la calificación del OPERADOR - UPTC, le será otorgado al empresario una autorización que le permitirá redimir el servicio solicitado con alguno de los proveedores de conocimiento previamente seleccionados de acuerdo con el servicio elegible.

Redención del VÁUCHER DE INNOVACIÓN

Para iniciar el proceso de redención del Vóucher, la empresa deberá cancelar el monto total de su contrapartida al proveedor de conocimiento, además de presentar el Vóucher que autoriza la prestación del servicio y garantiza el pago restante que se llevará a cabo con informes parciales, finales y la culminación exitosa del servicio.

Una vez surtidos estos trámites y los tramites contractuales con la UPTC., el proveedor de conocimiento iniciará la prestación del servicio(s) a la empresa beneficiaria.

Seguimiento del VÁUCHER DE INNOVACIÓN Asignado

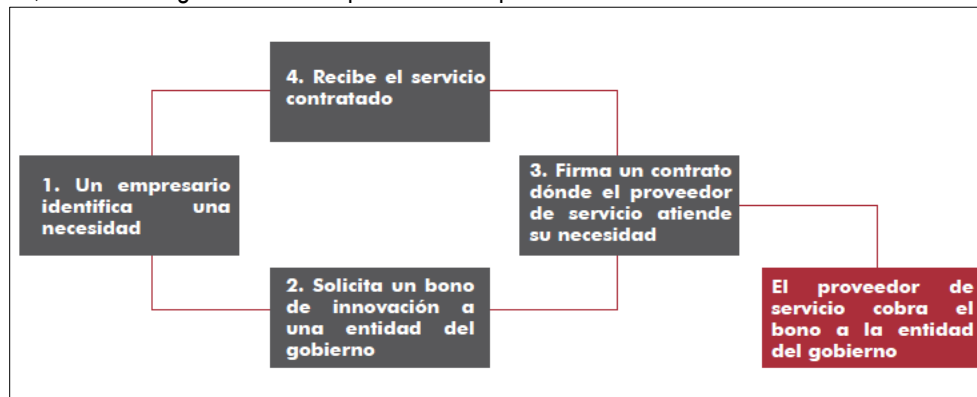
Al finalizar la prestación del servicio:

- El proveedor de conocimiento deberá enviar al OPERADOR - UPTC una evaluación tipo encuesta de la empresa a la que le prestó el servicio.
- El empresario beneficiario deberá enviar una evaluación tipo encuesta del servicio prestado por el proveedor de conocimiento.
- El gestor en el proceso de acompañamiento y seguimiento respectivamente hará un diagnóstico base de la necesidad y al final una valoración de la implementación del servicio.

Cierre del VÁUCHER DE INNOVACIÓN

El cierre o terminación del proceso se llevará a cabo con la entrega a satisfacción del servicio a la empresa beneficiaria y el pago del saldo restante al proveedor de conocimiento, con su respectiva acta de liquidación del contrato con la UPTC.

A continuación, se describe gráficamente el proceso de implementación de los VÁUCHERS DE INNOVACIÓN:



Seguimiento del VÁUCHER DE INNOVACIÓN

El empresario debe comprometerse a entregar la información necesaria (Anexo # 2), para que el proveedor y el OPERADOR – UPTC puedan hacer el seguimiento al **servicio** prestado, de acuerdo con los entregables y los indicadores definidos en el alcance de los servicios y la propuesta de valor hecha por el proveedor

3.4 Criterios de desempate

Cuando entre dos o más postulaciones se presente un empate en la calificación total obtenida, se tendrán en cuenta los siguientes criterios de desempate en su orden:

- a) Se preferirá la postulación presentada por el postulante que haya obtenido mayor puntaje en el subcriterio “mercado” del Criterio de Evaluación.
- b) Si persiste el empate se preferirá la aplicación cuya fecha y hora de registro sea con mayor antelación.

3.5 Rechazo de las postulaciones

En la etapa del proceso de evaluación que proceda, se rechazarán de plano las postulaciones en las que:

- a) El postulante no cumpliera con los requisitos establecidos en estos términos y condiciones.
- b) No se incluya con la postulación online toda la documentación exigida en estos Términos y condiciones.
- c) Se hubiere presentado la postulación en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
- d) Se incluya información que no sea veraz.
- e) Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- f) La postulación se hubiere presentado de forma extemporánea.

3.6 Declaratoria desierta

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- a) Cuando ninguna de las postulaciones evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los términos y condiciones.
- b) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- c) Cuando se hubiere violado la reserva de las postulaciones presentadas.
- d) Cuando no se presente ninguna postulación
- e) Cuando ninguna de las postulaciones presentadas cumpla el puntaje mínimo requerido.

4. TERMINOS JURÍDICOS

4.1 Régimen jurídico aplicable

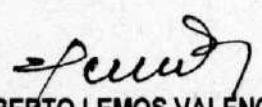
En atención al régimen de contratación del OPERADOR - UPTC, el presente proceso de selección se encuentra sometido a las normas de contratación pública (Ley 80 del 1993, Ley 1150 de 2007 y decreto reglamentario 1082 de 2015).

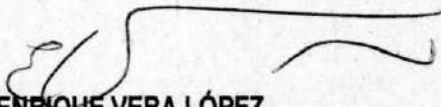
4.2 Veracidad de la información suministrada

El postulante está obligado a responder por la veracidad de la información entregada durante el proceso de selección. EL OPERADOR - UPTC, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el postulante presente para el desarrollo de esta convocatoria es veraz, y corresponde a la realidad. No obstante, EL OPERADOR - UPTC se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el postulante.

4.3 Cláusula de reserva

EL OPERADOR - UPTC se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente convocatoria y de rechazar cualquiera o todas las postulaciones que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin necesidad de dar explicación alguna a los postulantes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a los postulantes.


ALBERTO LEMOS VALENCIA
Rector (e) -UPTC


ENRIQUE VERA LÓPEZ
Vicerrector de Investigación y Extensión

ANEXOS

- a) Anexo 1 – Alcance de los servicios de innovación
- b) Anexo 2 – Formulario de aplicación para vouchers de innovación
- c) Anexo 3 – Carta de compromiso
- d) Anexo 4 - Certificado de contrapartida
- e) Anexo 5 - Acuerdo de prestación de servicios entre el beneficiario y el proveedor de conocimiento (Ilustrativo)

Anexo 1. Alcance de los servicios de Innovación

Propiedad Intelectual y Transferencia de tecnología		
	Alcance	Entregables
Componente 1: Acompañamiento en la identificación y gestión de la propiedad intelectual.	El diagnóstico legal y técnico sobre los resultados de las actividades de las empresas, les ayudará a identificar los activos susceptibles de protección mediante propiedad intelectual a nivel nacional e internacional, así como las estrategias para su adecuada gestión. Se incluyen las siguientes actividades: Generales: - Identificar e individualizar los activos de propiedad intelectual (patentes, diseños industriales, marcas, lemas comerciales, denominaciones de origen, derechos de autor y derechos conexos, entre otras modalidades) en la cadena de valor del negocio. - Evaluar la disposición de la empresa para dar prioridad a los activos de PI (actuales y futuros). Registro de patentes: - Búsqueda tecnológica nacional e internacional - Redacción de la solicitud de patente - Radicación de la presentación de la solicitud de patente ante la oficina de patentes.	1) Hasta 12 meses de consultoría: - El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2) Informe del Proyecto / la presentación de la compañía incluye: - El diagnóstico es un informe que se dará a la empresa para determinar la estrategia en PI - Objetivos del proyecto - Equipo de proyecto - Perfil de la MiPYME Registro de patentes: - Análisis de la cadena de valor de los negocios - Priorización de los activos de PI de acuerdo con la importancia dentro de la organización (actuales y futuros) - Evaluación de la PI usando el marco de referencia (ej.: Gestión y Protección de la Propiedad Intelectual – IPMP) - Documentos de búsqueda tecnológica nacional e internacional

4. Respuesta a requerimientos de forma durante el plazo legalmente establecido.
5. Respuesta a requerimientos en la etapa de publicación y oposiciones (si aplica).
6. Pago de las tasas vigentes por concepto de divisionales, solicitudes de prórroga, modificaciones y correcciones en el trámite, en caso de requerirse durante el proceso y antes de la solicitud del examen de patentabilidad.
7. Solicitud o petición y pago de tasa del primer examen de patentabilidad.

Nota: Los demás costos y tasas a partir del primer examen de patentabilidad que deben quedar a cargo del beneficiario.

El servicio de redacción y trámite de radicación de marca ante la oficina nacional o internacional incluye las siguientes actividades:

Registro de marca:

La posibilidad de registrar a una marca permite a su dueño crear un valor de “marca”; obtener franquicias, licencias y regalías:

1. Verificación de antecedentes marcarios y clasificación
2. Presentación de solicitud de marca:
3. Examen de forma.
4. Publicación en la gaceta de propiedad industrial
5. Contestación de oposiciones
6. Examen de fondo

- Documento de Redacción de la solicitud de patente
- Comprobante radicación de la presentación de la solicitud de patente ante la oficina de patentes.
- Comprobante respuesta a requerimientos de forma durante el plazo legalmente establecido.
- Comprobante respuesta a requerimientos en la etapa de publicación y oposiciones (si aplica).
- Comprobante de pago de las tasas vigentes por concepto de divisionales, solicitudes de prórroga, modificaciones y correcciones en el trámite, en caso de requerirse durante el proceso y antes de la solicitud del examen de patentabilidad.
- Comprobante de solicitud o petición y pago de tasa del primer examen de patentabilidad.

Registro de una marca:

1. Acompañamiento en la solicitud y verificación del listado de antecedentes marcarios

- Comprobante de presentación de solicitud
- Comprobante respuesta a examen de forma
- Comprobante de publicación en la gaceta de propiedad industrial
- Comprobante de contestación de oposiciones
- Comprobante respuesta de examen de fondo
- Comprobante de concesión o negación del título

Registro de un diseño industrial:

7. Concesión o negación del título

Registro diseño industrial

Por medio de un registro de diseño industrial se protege la forma de los productos. Por ejemplo, el aspecto estético del producto, ya sea bidimensional (v.gr. el pliegue de una caja) o tridimensional (cualquier producto que ocupa espacio en tres espacios, alto, ancho y profundo).

1. Diligenciamiento de petitorio y radicación o entrega de documentos
2. Examen de forma
3. Contestación a requerimientos
4. Publicación en la gaceta de propiedad industrial
5. Contestación de oposiciones
6. Examen de fondo y concesión o negación del registro de diseño

Derecho de autor y derechos conexos:

Por medio de los un registro de derecho de autor y derechos conexos se protege las creaciones artísticas, literarias y científicas, así como los derechos que tienen los artistas, intérpretes, ejecutantes y productores de fonogramas sobre una obra musical protegida por el derecho de autor.

1. Asesoramiento y acompañamiento en el trámite de inscripción en el registro nacional de derecho de Autor.

1. Comprobante de radicación de documentos
 - Comprobante respuesta de examen de forma
 - Documento de requerimientos adicionales que se requiera por parte de la oficina de evaluación encargada de la solicitud
 - Comprobante de publicación en gaceta de propiedad industrial
 - Documento respuesta al examen de fondo
 - Comprobante de concesión o negación del registro de diseño

Derecho de autor y derechos conexos:

- Comprobante de radicación de solicitud de inscripción ante el Registro Nacional de Derecho de Autor
- Certificación de inscripción ante el Registro Nacional de Derecho de Autor
- En caso de devolución de la solicitud, comprobante de radicación de las correcciones requerida por la Oficina de Registro de la DNDA

Propiedad Intelectual y Transferencia de Tecnología

Componente 2: Comercialización de la PI y técnicas de negociación	Alcance	Entregables
	El servicio es un apoyo a las empresas para que adquieran capacidades en cómo llevar a cabo las actividades de comercialización, actividad definida como el proceso de convertir el activo de propiedad intelectual en un producto, servicio o proceso comercialmente viable. Para acceder al servicio, las empresas ya debieron haber identificado sus activos en propiedad intelectual. - Identificación de los mecanismos por los cuales los propietarios pueden comercializar su propiedad intelectual. - Explotación por propietario (Spin-off/ start-up) - Venta (assignment) - Licencia - Franquicia - Joint-Venture - Incluir otros: - Análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación a la comercialización de PI:	- Hasta de 10 meses de consultoría - El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. - Informes del Proyecto / la presentación de la compañía incluye: - Objetivos del proyecto - Equipo de proyecto - Perfil de la MiPYME - Entregable con la identificación de los mecanismos por los cuales los propietarios pueden comercializar su propiedad intelectual. - Entregable con el análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación a la comercialización de PI - Entregable sobre el proceso el proceso de negociación en PI en relación a: Alcance del mecanismo (ej. Licencia), campo de utilización, propiedad, confidencialidad, exclusividad o no exclusividad, Sub-licenciamiento, duración, términos financieros (pagos, regalías), derechos de desarrollo, obras derivadas, mejoras, versión futura de la

- a. Análisis de las ventajas y desventajas de cada mecanismo
 - b. Beneficios de cada mecanismo
 - c. Plan de negocio/ hoja de ruta
3. Técnicas de negociación en PI pueden incluir, entre otros, los siguientes temas:

Alcance de la licencia, campo de utilización, propiedad, confidencialidad, exclusividad o no exclusividad, Sub-licenciamiento, duración, términos financieros (pagos, regalías), derechos de desarrollo, obras derivadas, mejoras, versión futura de la tecnología, garantías, solución de diferencias, reclamaciones 3^a partes, elaboración de contratos y documentos, acuerdos de no divulgación, etc.

El acompañamiento incluye las siguientes fases:

- a. Fase 1: Preparación
- b. Fase 2: Discusión
- c. Fase 3: Propuesta
- d. Fase 4: Negociación

tecnología, garantías, solución de diferencias, reclamaciones 3^a partes, elaboración de contratos, acuerdos de no divulgación, entre otros.

- Informe de seguimiento sobre el acompañamiento en las siguientes fases:
 - Fase 1: Preparación
 - Fase 2: Discusión
 - Fase 3: Propuesta
 - Fase 4: Negociación

Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva

	Alcance	Entregables
Componente 1. Vigilancia Tecnológica	El servicio de vigilancia tecnológica ayudará a las empresas en la toma de decisiones con base en la obtención de información del estado actual del	1) Hasta 6 meses de consultoría: • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.

desarrollo científico-tecnológico en un área específica que se requiera.

1. Planeación: determinar el objetivo de la búsqueda y la estrategia a seguir y las necesidades de la empresa.
2. Preparación de la búsqueda: mapeo tecnológico a través de diferentes fuentes primarias y secundarias de información, entre las cuales
 - a. Fuentes abiertas
 - b. Revistas de investigación
 - c. Bases de datos de patentes
 - d. Software vigilante (minería de datos y texto) Fuentes restringidas
 - e. Fuentes propias
3. Depuración y convalidación de registros: caracterización de registros utilizando editores simples, herramientas avanzadas o software especializado y robusto.
4. Análisis de los resultados, entre los cuáles:
 - a. Tecnologías publicadas o patentadas en el campo específico requerido
 - b. Soluciones tecnológicas disponibles
 - c. Tecnologías emergentes
 - d. Dinámica de las tecnologías (qué tecnologías son cada vez más populares y las que son obsoletas)
 - e. Líneas de investigación y tendencias tecnológicas en las principales empresas de la competencia
 - f. Centros de investigación, equipos y líderes en la generación de nuevas

2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:

- Objetivos del proyecto
- Equipo de proyecto
- Perfil de la MiPYME
- Entregable: fase de planeación: Identificar el objetivo de la búsqueda con base en las necesidades de la empresa:
- Entregable fase de búsqueda: Mapeo tecnológico de las distintas fuentes de información
- Entregable: fase de depuración y convalidación: Caracterizar registros con características comunes entre ellos.
- Entregable: fase de análisis de resultados:
 - Tecnologías publicadas o patentadas en el campo específico requerido
 - Soluciones tecnológicas disponibles
 - Tecnologías emergentes
 - Dinámica de las tecnologías (qué tecnologías son cada vez más populares y las que son obsoletas)
 - Líneas de investigación y tendencias tecnológicas en las principales empresas de la competencia
 - Centros de investigación, equipos y líderes en la generación de nuevas tecnologías, capaces de transferir la tecnología
- Entregable: fase de toma de decisiones y recomendaciones
 - Aprovechamiento de oportunidades
 - Reducción de riesgos

- | | | |
|--|--|--|
| | <p>tecnologías, capaces de transferir la tecnología</p> <p>5. Recomendaciones</p> <p>g. Aprovechamiento de oportunidades, reducción de riesgos, líneas de mejora, innovación y cooperación</p> | <ul style="list-style-type: none"> ○ Líneas de mejora ○ Innovación y Cooperación |
|--|--|--|

Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva

Componente 2: Inteligencia Competitiva	Alcance	Entregables
	El servicio de inteligencia competitiva le ayudará a la empresa a tomar decisiones con base en oportunidades y amenazas relacionadas con su entorno competitivo. 1. Identificar las necesidades de la empresa sobre la competencia o su entorno competitivo en términos de: h. Inteligencia estratégica i. Plan estratégico a largo plazo ii. Plan de inversión de capital iii. Evaluación de riesgo político iv. Adquisiciones, joint venture, alianzas corporativas. i. Inteligencia de los competidores: competidores, sus capacidades, actividades actuales, planes e intenciones.	1) Hasta 6 meses de consultoría: • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2) Informe del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye: • Objetivos del proyecto • Equipo de proyecto • Perfil de la MiPYME • Entregable con las necesidades de inteligencia competitiva identificadas en los siguientes temas, entre los cuáles: l. Inteligencia estratégica i. Plan estratégico a largo plazo ii. Plan de inversión de capital iii. Evaluación de riesgo político iv. Adquisiciones, joint ventrue, alianzas corporativas.

	j. Inteligencia de mercado: ventas, precios, pagos, condiciones de financiación, promociones y su eficacia. k. Inteligencia técnica: tendencias de tecnología y avances científicos, información sobre las oportunidades y amenazas para la empresa 2. Recolectar la información estructurada y no estructurada a través de diferentes fuentes. 3. Analizar y evaluar la información convirtiéndola en inteligencia para toma de decisiones utilizando cualquiera de las herramientas disponibles 4. Presentar la hoja de ruta / recomendaciones a la empresa para toma de decisiones. 5. Recomendaciones	m. Inteligencia de los competidores: competidores, sus capacidades, actividades actuales, planes e intenciones. n. Inteligencia de mercado: ventas, precios, pagos, condiciones de financiación, promociones y su eficacia. o. Inteligencia técnica: tendencias de tecnología y avances científicos, información sobre las oportunidades y amenazas para la empresa • Entregable con la información estructurada y no estructurada recolectada • Entregable con el análisis y evaluación de la información convertida a inteligencia utilizando las herramientas disponibles • Entregable de seguimiento para la implementación de la hoja de ruta y recomendaciones.
--	---	--

Prototipos y Pruebas Especializadas		
	Alcance	Entregables
Componente 1: Desarrollo in-house de prototipos	El servicio de prototipos beneficia a la empresa en el proceso de diseño y desarrollo de un producto. La simulación de un diseño a través de la creación de prototipos reduce el riesgo de diseño sin	1) Hasta 10 meses de consultoría: • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.

comprometerse con el tiempo y el costo de producción.

1. Primera fase: El propósito de esta fase es el uso del prototipado para probar diferentes elementos de la idea, con el fin de construir una especificación técnica del producto o servicio. Esta fase incluye las siguientes actividades:

- a. Diseño y viabilidad de desarrollo de un conjunto de prototipos, por ejemplo, definición de materiales-
- b. Desarrollar el prototipo
- c. Pruebas de validación del prototipo
- d. Evaluar prototipo
- e. En el caso que el prototipo no sea viable, iterar el prototipo: rediseño y mejora del prototipo con base en la información obtenida.
- f. Prototipo funcional
- g. Simulaciones internas de procesos para el desarrollo de bienes y servicios

2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:

- Objetivos del proyecto
- Equipo de proyecto
- Perfil de la MiPYME
- Informe y plan de trabajo para el desarrollo del prototipo de acuerdo a las siguientes fases:
- Primera fase: Construcción de una especificación del producto o servicio (*proof-of concept*).
 - Diseñar y viabilizar un conjunto de prototipos
 - Desarrollar el prototipo
 - Pruebas de validación del prototipo
 - Evaluar el prototipo
 - Iterar el prototipo
 - Documento con el resultado de las simulaciones internas de los procesos para el desarrollo del bien y servicio

Prototipos y Pruebas Especializadas

	Alcance	Entregables
Componente 2: Outsourcing de prototipos especializados	El servicio de outsourcing puede proporcionar acceso a otras técnicas de producción y métodos que pueden satisfacer mejor los requisitos de diseño que las capacidades de producción interna disponibles en la empresa.	1) Hasta 10 meses de consultoría: • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.

Los métodos de prototipado pueden incluir cualquiera de los siguientes técnicas, entre otras disponibles en el mercados:

1. Prototipado rápido: Incluye los siguientes métodos:

h. Materiales Solidos

i. Impresión en 3D para solidificación de aglutinante.

ii. Sinterización selectiva por láser (Selective Laser Sintering – SLS) para fusión y re-solidificación)

iii. Fused Layer Modeling (FDM) para fusión y re-solidificación

iv. Fabricación capa laminada (Layer Laminated Manufacturing - LOM) para corte y pegado.

v. Polimerización lámina sólida (Solid Foil Polymerization) para corte y polimerización:

i. Pasta: Proceso de polimerización en pasta (Paste Polymerization Process).

j. Materiales líquidos

i. Estereolitografía (SL - SLA)

ii. Holographic Interference Solidification

iii. Polimerización térmica

iv. Solid ground curing

2. Moldeo de plástico (moldeo por inyección, soplado, moldeo por inyección de reacción (RIM)

3. Computer Numerical Control (CNC) Machining

4. Metal estampado (Sheet Metal Stamping)

5. Fundición de uretano (Urethane casting)

2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:

- Objetivos del proyecto
- Equipo de proyecto
- Perfil de la MiPYME
- Entregable: Informe y plan de trabajo para el desarrollo del prototipo:
 - Primera fase: Modelo de concepto
 - Cronograma
 - Requerimientos de diseño
 - Especificaciones del diseño del producto (Costo, tiempo de construcción, medidas, etc.)
 - Segunda fase: Ensamble.
 - Iteración del prototipo: rediseño y mejora del prototipo
 - Pruebas funcionales
 - Revisión de viabilidad de producción
 - Identificación de métodos y materiales de producción.
 - Tercera fase: Informe y entrega del prototipo final

6. Ingeniería inversa y servicios de scanning 3D
7. Prototipado de Circuitos Electrónicos (Prototyping of Circuit Boards - PCB).
8. Poly-jet

Desarrollo de Nuevos Productos (DNP)

Alcance

Componente 1: Desarrollo de nuevos productos (bienes y/o servicios)

La intensa competencia mundial, el rápido cambio tecnológico y los cambiantes modelos de oportunidades en el mercado mundial obligan a las empresas a invertir continuamente en el DNP. El avance de los nuevos productos y su desarrollo son ampliamente reconocidos como una fuente importante de ventaja competitiva. Los nuevos productos ofrecen una inyección sustancial de crecimiento que normalmente no puede ser generada por productos existentes.

El servicio comprende el acompañamiento a la empresa utilizando las mejores prácticas de gestión en DNP y debe por lo menos incluir los siguientes componentes:

- **Estrategia de nuevos productos:** Vincula el proceso de DNP con los objetivos de la empresa y proporciona enfoque para la generación de ideas / conceptos y directrices para establecer criterios de selección.
- **Generación de ideas:** busca ideas de producto que cumplan con los objetivos de la empresa.

Entregables

- 1) Hasta 10 meses de consultoría:
 - El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.
- 2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:
 - Objetivos del proyecto
 - Equipo de proyecto
 - Perfil de la MiPYME
 - Cronograma y plan de trabajo para la consultoría en Desarrollo de Nuevos Productos.
 - Entregable con el detalle del acompañamiento en el Desarrollo de Nuevos Productos considerando los siguientes componentes:
 - a. Estrategia de nuevos productos
 - b. Generación de ideas
 - c. Evaluación
 - d. Análisis de negocio
 - e. Desarrollo del producto
 - f. Pruebas de mercado
 - g. Comercialización

- **Evaluación:** Comprende un análisis inicial para determinar qué ideas son pertinentes y merecen un estudio más detallado.
- **Análisis de negocio:** Evalúa aún más las ideas sobre la base de factores cuantitativos, como los beneficios, el retorno de la inversión (ROI) y el volumen de ventas.
- **Desarrollo:** transforma una idea en papel en un producto que sea demostrable y producible.
- **Pruebas:** Experimentos comerciales necesarios para verificar los juicios comerciales anteriores.
- **Comercialización:** Lanzamiento y post-lanzamiento de nuevos productos que estimulan la adopción del cliente y la difusión en el mercado.
- **Métricas y medición del desempeño:** Para cada etapa del proceso del DNP.

h. Métricas y medición de desempeño

- Entregable con la evidencia de la transferencia de metodologías o herramientas para el Desarrollo de Nuevos Productos.

Servicio de Extensión Tecnológica		
	Alcance	Entregables
Componente 1. Extensionismo Tecnológico	Apoyo externo a una empresa (pymes) que incluye el apoyo en la implementación del plan de mejora a través de la aplicación de prácticas y tecnologías de gestión, con el fin de mejorar las capacidades gerenciales e incrementar la productividad de las empresas	Se estima la duración del servicio en 8 meses. El proveedor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.
	1. Fase 1: Plan de mejora de la empresa. El proveedor tendrá como insumo en esta fase, el diagnóstico que tiene de la empresa, con la	Fase 1: Informe inicial del Proyecto y Plan de mejora acordado con la empresa • Objetivos del proyecto • Equipo de proyecto • Perfil de la empresa

información sobre las oportunidades de mejora en las tecnologías y procesos, mejores prácticas, tendencias internacionales, aspecto normativo, entre otros factores que sustenten la necesidad.

Actividades a desarrollar por el proveedor:

- Verificar el diagnóstico entregado por el empresario
- Realizar la medición cuantitativa y cualitativa de la productividad
- Definir la agenda de trabajo con el empresario para el tiempo que dure el proyecto
- Diseñar en conjunto con el empresario el plan de mejora

2. Fase 2: **Plan operativo.** El proveedor deberá construir el plan operativo para la implementación del proyecto, el cual debe ser aprobado por el empresario.

Teniendo en cuenta que el empresario tiene identificadas sus necesidades con relación a los problemas y oportunidades de mejora en las diferentes áreas de la empresa, el enfoque de los servicios para esta categoría respecto a las prácticas y tecnologías de gestión es:

- a. Mejoramiento y eficiencia de los procesos en todas las áreas
- b. Impacto ambiental

- Medición cuantitativa y cualitativa de la productividad con base en la verificación del diagnóstico entregado por la empresa (debe evidenciarse la revisión en todas las áreas).
- Plan de mejora:
 - a. Recomendaciones generales
 - b. Acciones de mejora por áreas
 - c. Costo de implementación de las acciones mejora
 - d. Impactos esperados en la implementación
 - e. Priorización de acciones a implementar
- Agenda de trabajo

Fase 2: Documento con el plan operativo para la implementación del servicio específico identificado en conjunto con la empresa Este documento debe contener además de los aspectos operativos: i) la descripción de las prácticas o tecnologías de gestión que se van a implementar, ii) los indicadores claves de desempeño en los que tendrá impacto el servicio implementado, y iii) el mecanismo de seguimiento y control.

El servicio a implementar deberá responder a algunas de las siguientes categorías:

- a. Mejoramiento y eficiencia de los procesos en todas las áreas
- b. Impacto ambiental
- c. Plan de entrenamiento para el desarrollo de capacidades gerenciales

- c. Plan de entrenamiento para el desarrollo de capacidades gerenciales
- d. Generación de datos e información para la toma de decisiones
- e. Gestión del conocimiento

3. Fase 3: **Implementación, seguimiento y control.** El proveedor de conocimiento seleccionado apoyará a la empresa en:

- a. La socialización del proyecto al interior de la empresa
- b. La implementación del servicio específico identificado
- c. El levantamiento de línea base del área a intervenir
- d. La sistematización de la información de seguimiento y control (tanto bases de datos como documento y soportes del proceso)

Fase 4: Propuesta para la implementación del plan de mejora

- e. Análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e internacional para medir el nivel de rendimiento.
- f. Identificación de otros apoyos para la implementación del plan de mejora de la empresa. Teniendo en cuenta que el presente proyecto se enfoca en un servicio específico, se apoyará la

- d. Generación de datos e información para la toma de decisiones
- e. Gestión del conocimiento

Fase 3: Implementación del servicio seleccionado, seguimiento y control: documento de soporte de la implementación del servicio identificado:

- Línea base del área intervenir
- Base de datos con el seguimiento a la incorporación de buenas prácticas y los resultados finales (indicadores clave de desempeño)
- Encuesta de satisfacción del empresario sobre el servicio prestado
- Documento con el proceso de implementación del servicio, que incluya evidencia fotográfica del antes y después de la implementación del servicio
- Actas de las sesiones de trabajo
- Soporte de la presentación de los resultados ante el equipo Directivo o Junta Directiva de la empresa

Fase 4: Propuesta para la implementación del plan de mejora.

Este documento será una guía para el empresario en el que pueda identificar:

- Resultados del análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e



Uptc
Universidad Pedagógica y
Tecnológica de Colombia

ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL
DE ALTA CALIDAD
MULTICAMPUS
RESOLUCIÓN 3910 DE 2015 MEN / 6 AÑOS

VIGILADA MINEDUCACIÓN



Empresas innovando para la competitividad

LA UNIVERSIDAD
QUE QUEREMOS

	empresa con una ruta que le permita identificar posibles programas de apoyo del Gobierno nacional para la implementación del plan de mejora.	internacional para medir el nivel de rendimiento • Instrumentos de la oferta de servicios de desarrollo empresarial a los que podría acceder el empresario para continuar implementado su plan de mejora

ANEXO 2

FORMULARIO DE APLICACIÓN PARA VÁUCHERS DE INNOVACIÓN

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA:	
NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA – NIT	
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	
DIRECCION DE LA EMPRESA POSTULANTE	
NOMBRE DE LA PROPUESTA DE PROYECTO:	

INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA LOS POSTULANTES FAVOR LEER CUIDADOSAMENTE

- Las aplicaciones (copias electrónicas de este Formulario de aplicación) deben ser enviadas a la Entidad OPERADOR – UPTC al email convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co, a más tardar a las 5 p.m. del 18 de Mayo del año 2020
Las aplicaciones enviadas fuera de esta fecha no serán consideradas.
- Es recomendable que el postulante revise cuidadosamente los criterios de elegibilidad, así como el Proceso de aplicación, detallado en los *Términos y Condiciones*.
- Envíe la aplicación junto con una copia escaneada de los documentos de soporte requeridos. Por favor, no adjunte ningún otro documento que no sea solicitado, ya que no será considerado en la evaluación.
- Para asegurarse de que su empresa es elegible para aplicar a los Váuchers de Innovación, por favor complete la Lista de Chequeo provista en esta aplicación. Contacte al OPERADOR – UPTC si necesita resolver alguna duda sobre los criterios de elegibilidad. Contacto: 3204049571, email convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co

Lista de Chequeo - Criterios de elegibilidad

Para aplicar a los servicios de Vouchers de innovación, por favor asegúrese de que su empresa cumple con los siguientes criterios:

1. ¿La empresa está registrada con domicilio principal en las Cámaras de Comercio de Boyacá?	Si ☐	No ☐
2. ¿Es su empresa una MIPYME que tiene activos totales inferiores a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMVL); o menos de 200 empleados (Ley 590 de 2000), con experiencia en el mercado de mínimo 2 años (2018 – 2019) y ventas anuales superiores a \$100.000.000.00 para 2019, de acuerdo al numeral 1.8.1 de los términos y condiciones?	Si ☐	No ☐
3. ¿La empresa tiene la capacidad financiera, para contribuir con al menos el 10% del costo del servicio ofrecido por el Proveedor de servicios de innovación elegido?	Si ☐	No ☐
4. ¿Puede la empresa confirmar que no es socia de ninguno de los proveedores de servicios de innovación elegidos para el proyecto Vouchers de Innovación?	Si ☐	No ☐

Nota: Se exceptúan del criterio 1 las empresas de Puerto Boyacá registradas en la Cámara de Comercio de la Dorada (Caldas) y las de Cubará inscritas en la Cámara de Comercio de Arauca

Si su respuesta es NO a alguna de las preguntas de esta Lista de Chequeo, no es elegible para el Programa. Por favor, no proceda con la aplicación.

Servicios Elegibles Vouchers de Innovación

Por favor identifique el servicio de innovación que requiere su empresa y que será prestado por el proveedor de conocimiento:

- ☐ Propiedad intelectual y transferencia de tecnología
- ☐ Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva
- ☐ Prototipos y pruebas especializadas
- ☐ Desarrollo de nuevos productos
- ☐ Extensionismo tecnológico

Nota: Para mayor detalle e información sobre los servicios ver los términos de referencia **Anexo #1**.

Proceso de Aplicación

- 1) Una vez identificado el servicio de innovación que requiere, la empresa deberá identificar con la ayuda del gestor – **de la lista de Proveedores de conocimiento (regionales o nacionales) previamente publicada por parte del OPERADOR - UPTC-** al menos tres proveedores tentativos de conocimiento, que ofrezcan el servicio requerido, e identificar la mejor oferta técnica y económica, con el fin de seleccionar a su juicio al mejor Proveedor. Direccionarse al Link de proveedores de conocimiento.

2) Junto con su aplicación (Formato y soportes requeridos), la empresa deberá adjuntar copia escaneada de los siguientes documentos soporte del postulante :

- Formulario de aplicación (Anexo No. 2)
- Fotocopia del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente, no superior a dos (2) meses de emisión a la fecha de presentación de la postulación.
- Copia del Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- Fotocopia legible del Documento de Identidad del Representante Legal.
- Estados financieros certificados o dictaminados a corte del 31 de diciembre del año 2019.
- Copia de un recibo de servicios públicos que muestre el lugar de domicilio de la empresa postulante, con fecha no posterior a seis (6) meses contados a partir del envío de la postulación.
- Carta de Compromiso (Anexo No 3) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda la información requerida para el proceso.
- Certificado de contrapartida (Anexo No 4) firmada por el Representante Legal donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida.
- Declaración escrita del representante legal donde certifique que la empresa no tiene conflicto de intereses con el/los proveedores de conocimiento seleccionados.

Los Vouchers de innovación financiarán el 90% del valor total de servicio de innovación. Para iniciar el servicio, la empresa postulante deberá cancelar el 10% de este valor.

- 3) Para radicar la aplicación, la empresa postulante debe enviar formulario (online) adjuntando copia escaneada de los documentos soporte. La aplicación debe ser enviada al correo convocatoria3.vauchers@uptc.edu.co, a más tardar el día 18 del mes mayo del año 2020.¹
- 4) Los postulantes escogidos serán notificados vía email sobre el resultado final.

1. Detalles de la Propuesta

Nombre de la propuesta de innovación

Nombre de la Empresa

NIT

¹ Aplicaciones tardías o cambios en la aplicación no serán aceptadas después de esta fecha.
Radique la aplicación sólo si ha completado este formulario y los documentos soportes.



Registro Único Tributario (RUT)

--

Años de experiencia en el mercado

--

Valor de las ventas de la empresa en 2019

--

Número total de empleados

--

Valor total en Activos

--

Dirección de la empresa

Dirección

Ciudad:

Departamento:

Página web (si aplica):

Contacto (para esta aplicación)

Nombre:

Cargo:

Teléfono:

Teléfono celular:

E-mail:

2. Propuesta de proyecto de innovación

Describe la propuesta de innovación de acuerdo a las siguientes preguntas en un total de 2 páginas

2.1 Descripción de la necesidad

- i. Describa brevemente la necesidad de innovación requerida y justifique porque debe ser elegido para recibir el vóucher de innovación

- ii. Describa cómo la implementación del vóucher de innovación le ayudará a incrementar las capacidades en innovación y la competitividad de su empresa.

2.2 Impacto

- i. Describa los beneficios cuantificables que resultarán de implementar el vóucher de innovación requeridos (ej. Ventas, regalías, productividad, utilidades, valorización de la empresa, etc.)

- ii. Explique cómo al implementar el vóucher de innovación contribuirá a mejorar la competitividad de la región.

2.3 Recursos y capacidades para ejecutar la propuesta (máximo media página)

Identifique los recursos y las personas (internas / externas) claves para el desarrollo de las actividades del vóucher de innovación y describa su experiencia y conocimientos, incluyendo:

- i. ¿Cuántos empleados trabajan actualmente en las actividades relacionadas con la propuesta de proyecto? Describa sus funciones, formación y experiencia.

- ii. Describa la infraestructura que posee y/o a la que puede acceder para desarrollar los servicios contratados a través del vóucher de innovación, que le permitirán desarrollar las actividades relacionadas con la propuesta de proyecto.

2.4 Mercado

Describa las expectativas de la empresa en términos del mercado una vez finalizado(s) exitosamente el servicio de innovación recibido.

Tipo de Vóucher	Componentes Solicitados	Participación de mercado	Clientes potenciales	Retorno esperado
Ej. Propiedad Intelectual	Ej. Solicitud Patente	Ej. Único comercializador del producto	Ej. Número de clientes y sectores potenciales para comercializar la tecnología o invención	Ej. Regalías a partir de licenciamiento de la tecnología o la invención

3. INFORMACION ADICIONAL

- 3.1. ¿Ha sido beneficiario de otro instrumento de innovación por parte de alguna institución del Gobierno Nacional o Regional? en caso afirmativo, explicar cuál y cómo el vóucher se complementa:

- 3.2. ¿Durante el último año y/o actualmente su empresa desarrolló o piensa desarrollar algún proyecto de innovación para la introducción de servicios o bienes nuevos o significativamente mejorados, y/o la implementación de procesos nuevos o significativamente mejorados, de métodos organizativos nuevos, o de técnicas de comercialización nuevas?

SI__ NO__Cuál es el estado de ese proyecto.

- 3.3. Por favor indique el monto invertido para los años 2018 y 2019 en las siguientes actividades:

	2018	2019
Actividades de I+D ²		
Adquisición de maquinaria y equipo		
Tecnologías de información y telecomunicaciones		
Mercadotecnia		
Transferencia de tecnología		
Asistencia técnica y consultoría		
Ingeniería o diseño industrial		
Formación y capacitación especializada		
Total, monto invertido		

3.4 Indique el personal ocupado promedio que laboró en su empresa en los años 2018 y 2019. De éste, especifique el número que participó en la realización de actividades científicas, tecnológicas y de innovación en los años 2018 y 2019, de acuerdo con el máximo nivel educativo alcanzado y con título obtenido.

	Personal total ocupado		Personal ocupado en ACTI	
	2018	2019	2018	2019
Doctorado				
Maestría				
Especialización				
Universitario				
Tecnólogo				
Técnico				
Educación secundaria				
Educación primaria				
Ninguno				
Total personal ocupado promedio				

3.5. Indique si durante el periodo 2018 - 2019 su empresa introdujo alguna de las siguientes innovaciones:

- Servicios o bienes nuevos únicamente para su empresa
- Servicios o bienes significativamente mejorados para su empresa

² Tomando como referencia las actividades de I+D+i según Los lineamientos de Colciencias en la metodología de Pactos por la innovación.

- Introdujo nuevos o significativamente mejorados métodos de prestación de servicios, métodos organizativos y técnicas de comercialización distribución, entrega, o sistemas logísticos en su empresa.

3.6. Si respondió afirmativamente en alguna de las opciones de la pregunta 3.5, señale (se puede seleccionar más de una) en que aspectos tuvo impacto la introducción de servicios o bienes significativamente mejorados, y/o la implementación de procesos nuevos o significativamente mejorados, de métodos organizativos nuevos, o de técnicas de comercialización nuevas.

Producto Media

- ✓ Mejora en la calidad de los servicios o bienes
- ✓ Ampliación en la gama de servicios o bienes

Mercado

- ✓ Ha mantenido su participación en el mercado geográfico de su empresa
- ✓ Ha ingresado a un mercado geográfico nuevo

Proceso

- ✓ Aumento de la productividad
- ✓ Reducción de los costos laborales
- ✓ Reducción en el uso de materias primas
- ✓ Reducción en el consumo de energía
- ✓ Reducción en el consumo de agua
- ✓ Otros impactos

Mejora en el cumplimiento de regulaciones, normas y reglamentos técnicos. Incluye cumplimiento de normas de reducción de vertimientos o emisiones tóxicas y de mejora de las condiciones de seguridad industrial
Aprovechamiento de residuos del proceso productivo

3.7. Indique si durante el periodo 2018 - 2019 su empresa tuvo relación alguna con los siguientes actores del SNCTI, como apoyo para la realización de actividades científicas, tecnológicas y de innovación, en la búsqueda de servicios o bienes nuevos o significativamente mejorados, procesos nuevos o significativamente mejorados, métodos organizativos nuevos, o de técnicas de comercialización nuevas.

En ésta responder si o no, o seleccionar con cuáles.

- COLCIENCIAS
- SENA
- ICONTEC
- Superintendencia de Industria y Comercio
- Dirección Nacional de Derechos de Autor
- Ministerios
- Universidades
- Centros de Desarrollo Tecnológico (CDT)
- Centros de Investigación Autónomos
- Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (IEBT)

- Parques Tecnológicos
- Centros Regionales de Productividad
- Consejos Departamentales de Ciencia y Tecnología (CODECyT)
- Comisiones Regionales de Competitividad
- Agremiaciones Sectoriales y Cámaras de Comercio
- Consultores en Innovación y Desarrollo Tecnológico
- PROCOLOMBIA
- Otros

3.8 Indique si tuvo alguna cooperación durante el periodo 2018 - 2019 para la realización de actividades científicas, tecnológicas y de innovación, significa la participación activa con otras empresas o entidades no comerciales en proyectos conjuntos de I+D u otro tipo de actividades.³

- Otras empresas del mismo grupo
- Proveedores
- Clientes
- Competidores
- Consultores
- Universidades
- Centros de Desarrollo Tecnológico
- Centros de Investigación Autónomos
- Parques Tecnológicos
- Centros Regionales de Productividad
- Organizaciones Internacionales

3.9. Si su empresa realizó inversiones en actividades de formación y capacitación especializada, indique el número de personas que la recibieron según el tipo de capacitación impartida o financiada, en los años 2018 y 2019:

Formación	2018	2019
Doctorado. Formación de su personal, conducente a un título de Doctorado (Ph.D), destinada a actividades científicas, tecnológicas y de innovación realizadas por la empresa		
Maestría. Formación de su personal, conducente a un título de Master (MSc, MA), destinada a actividades científicas, tecnológicas y de innovación realizadas por la empresa.		
Capacitación especializada: Capacitación de su personal, sea interna o externa a la empresa, con una duración igual o mayor a 40 horas; destinada a actividades científicas, tecnológicas y de innovación realizadas por la empresa.		

³ No implica necesariamente que las dos partes obtengan beneficios económicos de la cooperación. Excluye la simple contratación de servicios o trabajos de otra organización sin cooperación activa.

4. Adjuntos

Por favor marque las casillas para indicar qué archivos adjuntos acompañan a esta solicitud.

- ☐ Formulario de aplicación (Anexo No. 2)
- ☐ Fotocopia del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente, no superior a dos (2) meses de emisión a la fecha de presentación de la postulación.
- ☐ Copia del Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- ☐ Fotocopia legible del Documento de Identidad del Representante Legal.
- ☐ Estados financieros certificados o dictaminados a corte del 31 de diciembre del año 2019.
- ☐ Copia de un recibo de servicios públicos que muestre el lugar de domicilio de la empresa postulante, con fecha no posterior a seis (6) meses contados a partir del envío de la postulación.
- ☐ Carta de Compromiso (Anexo No 3) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda la información requerida para el proceso.
- ☐ Certificado de contrapartida (Anexo No 4) firmada por el Representante Legal donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida.
- ☐ Declaración escrita del representante legal donde certifique que la empresa no tiene conflicto de intereses con el/los proveedores de conocimiento seleccionados.
- ☐ Documentos adicionales.

5. Declaración

Yo, _____ identificado con cédula :
_____, en _____ calidad de:
_____ declaro que he leído y entendido los términos y
condiciones de la convocatoria para la selección de empresas que estén interesadas en acceder
a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo "Váuchers de innovación Boyacá"

Entiendo que puedo ser requerido para proveer más información o documentación para verificar
la información suministrada en este formulario y que el OPERADOR - UPTC puede, dentro del
proceso de aplicación, consultar otras agencias acerca de la empresa postulante, así como
consultar asesores técnicos y financieros externos para revisar la información proporcionada en
esta solicitud.

Confirmando que los servicios del proveedor de conocimiento serán usados en el proyecto presentado,
los proveedores de conocimiento son organizaciones independientes; no son socios o filiales de
la empresa que se postula. Además, la empresa entiende que cualquier acuerdo de servicios con
un proveedor de conocimiento como parte de este proyecto constituye un acuerdo contractual
privado entre el postulante y el proveedor de conocimiento. El OPERADOR -UPTC no se
considerará como una de las partes del acuerdo de servicios.

Declaro que la información contenida en esta solicitud, junto con cualquier información adjunta es
según mi leal saber y entender, verdadera, exacta y completa en todos sus aspectos. También

entiendo que el suministro de información falsa o engañosa o la realización de una declaración falsa o engañosa en esta solicitud es un delito grave. Entiendo que como postulante tengo y tendré, al llevar a cabo las actividades mencionadas en el presente formulario, los registros que comprueben las actividades que estoy adelantando.

Así mismo, se autoriza el uso al OPERADOR – UPTC lo relacionado con el tratamiento de datos personales Ley 1581 de 2012 de la Empresa, conforme sea necesario para el cumplimiento del objeto del Proyecto “ Vouchers de innovación de Boyacá”

Nombres:	Apellidos:
Empresa:	
Cargo:	
Firma:	Fecha:

FIN DEL FORMULARIO

ANEXO 3

CARTA DE COMPROMISO

Doctora
PATRICIA CAROLINA BARRETO
Director Proyecto Vouchers de innovación de Boyacá
OPERADOR - UPTC
Cuidad

El suscrito _____, identificado con la cédula de ciudadanía número _____ expedida en _____, actuando en nombre propio (o en representación legal de _____, sociedad domiciliada en la ciudad de _____, identificada con NIT _____, debidamente facultado para la suscripción del presente documento y quien, en adelante, y para los efectos de esta **CARTA DE COMPROMISO** se denominará EL BENEFICIARIO, mediante el presente instrumento se obliga de forma unilateral, incondicional e irrevocable a favor del NOMBRE DEL OPERADOR - UPTC, en adelante _____, de conformidad con lo establecido en el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015 para dar cumplimiento a los artículos 11 y 13 de la Ley 1753 de 2015, en los términos que se indican a continuación y previas las siguientes.

CONSIDERACIONES:

1. Que como parte de la estrategia del OPERADOR – UPTC este abrió una convocatoria para la selección de empresas que estén interesadas en acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación de Boyacá”.
2. Que además, EL OPERADOR - UPTC abrió una Convocatoria para escoger a los proveedores de conocimiento que, cumpliendo con las características previamente definidas por EL OPERADOR, llevarán a cabo los respectivos servicios de innovación de los beneficiarios escogidos.
3. **Que EL BENEFICIARIO previamente consultó y aceptó los términos y condiciones establecidas por el OPERADOR - UPTC en la Convocatoria publicada** para la selección de empresas que estén interesadas en acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación de Boyacá”.
4. Que con la suscripción de la presente CARTA DE COMPROMISO, EL BENEFICIARIO manifiesta su intención de obligarse de forma unilateral, incondicional e irrevocable a favor del OPERADOR - UPTC, de conformidad con las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA: En virtud de la presente CARTA DE COMPROMISO, en el marco de ejecución de la convocatoria para la selección de empresas que estén interesadas en acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación de Boyacá”, **EL BENEFICIARIO** se obliga de forma unilateral, incondicional e irrevocable a favor del OPERADOR - UPTC a:

1. **Suministrar toda la información que requiera el proveedor** de servicios de innovación.
2. **Suscribir el acuerdo de prestación de servicios con el proveedor** de conocimiento que el empresario seleccione.
3. **Cumplir con las obligaciones pactadas en el documento mencionado en el anterior numeral.**
4. **Aportar la contrapartida que corresponda como beneficiario, que será pagada al proveedor** de conocimiento en **calidad de anticipo**, posterior a la firma del acuerdo de prestación de servicio.
5. **Disponer como mínimo de una (1) persona responsable para interactuar con el proveedor del servicio y con EL OPERADOR - UPTC, para participar en el proceso de ejecución del servicio.**
6. **Asumir los costos** adicionales, si los hubiere, para llevar a cabo las **actividades que se requieran** para culminar el servicio.
7. **Ejecutar todas las demás acciones necesarias para el cabal cumplimiento del objeto del acuerdo de prestación de servicio celebrado con el proveedor** de conocimiento.
8. En el evento de cualquier divulgación o comunicación relacionada con los resultados de esta convocatoria, informar que ha recibido el apoyo del OPERADOR - UPTC y LA ENTIDAD TERRITORIAL, en el marco de la implementación para acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto “Vouchers de innovación de Boyacá”.

SEGUNDA.- La presente carta de compromiso será irrevocable y su entrada en vigencia se encuentra condicionada a que EL BENEFICIARIO sea seleccionado dentro de la convocatoria para la selección de empresas que estén interesadas en acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación de Boyacá”.

Una vez entre en vigencia la carta de compromiso, ésta se mantendrá vigente por un espacio de tiempo igual al plazo de ejecución del acuerdo de prestación de servicio suscrito con el proveedor de conocimiento y doce (12) meses más.

TERCERA.- EL BENEFICIARIO, en caso de no ejecutar totalmente las obligaciones contenidas en la cláusula primera del presente documento, **se compromete** a pagar incondicionalmente, a la orden de OPERADOR - UPTC, a título de penalización un

Valor equivalente al 85% del precio que EL OPERADOR - UPTC reconoció y pago al proveedor de conocimiento por la prestación del servicio de innovación. Dicha suma podrá ser exigida ejecutivamente, sin necesidad de requerimiento judicial o privado alguno ni constitución en mora de EL BENEFICIARIO.

Lo anterior, sin perjuicio de que OPERADOR - UPTC pueda exigir adicionalmente las prestaciones e indemnizaciones derivadas del incumplimiento de esta CARTA DE COMPROMISO, y sin que se extinga por ello la obligación principal.

CUARTA.- MERITO EJECUTIVO: Para todos los efectos legales el presente instrumento presta merito ejecutivo.

Para constancia se firma por EL BENEFICIARIO en la ciudad de _____, en original, el

EL BENEFICIARIO

Nombre Completo:

Cédula:

ANEXO 4

CERTIFICADO DE CONTRAPARTIDA

Ciudad, fecha

Doctora
PATRICIA CAROLINA BARRETO
Director Proyecto Vouchers de innovación de Boyacá
OPERADOR - UPTC
Cuidad

Ref.: Certificado de contrapartida

Apreciada Dra.

Por medio de la presente, me permito certificar la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida indicada en el numeral 1.6 de los términos y condiciones equivalente al 10% del valor del servicio solicitado en la “convocatoria términos de referencia para la selección de Empresas que estén interesadas en acceder a los Servicios de Innovación, dentro del marco del proyecto tipo “Vouchers de innovación de Boyacá.”.

Cordialmente,

FIRMA PROPONENTE:
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO 5 (Ilustrativo)

ACUERDO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ENTRE EL BENEFICIARIO Y EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO

Este documento podrá ser ajustado al momento de su diligenciamiento.

EL BENEFICIARIO

Nombre o razón social:	
Cédula de ciudadanía o NIT:	Matrícula mercantil:
Domicilio:	
Representante legal suplente:	Cédula de Ciudadanía:
Domicilio:	

EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO

Nombre o razón social:	
Cédula de ciudadanía o NIT:	Matrícula mercantil:
Domicilio:	
Representante legal suplente:	Cédula de Ciudadanía:
Domicilio:	

- OBJETIVO DEL ACUERDO DE NEGOCIACIÓN:** identificar y consignar las características y particularidades del servicio a ofrecer por parte del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO al BENEFICIARIO del VÁUCHER DE INNOVACIÓN otorgado por El OPERADOR - UPTC, una vez surtido el proceso de negociación correspondiente, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.
- NOMBRE DEL SERVICIO HABILITADO POR EL OPERADOR - UPTC:** *(Indicar el nombre del servicio habilitado por parte del OPERADOR - UPTC y a prestar por el PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO)*
- DESCRIPCIÓN Y ALCANCE DEL SERVICIO A OFRECER:** Conforme al proceso de negociación surtido a continuación se consignan las particularidades del servicio correspondiente: *(Indicar alcance, actividades, entregables, resultados, sesiones de trabajo, número de horas del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO).*

Alcance del servicio	Entregables acordados	Resultados a lograr	No. de sesiones de trabajo presenciales	Número de horas del Proveedor de Conocimiento
<i>(Describir de manera clara y concisa las actividades a desarrollar para la prestación del servicio)</i>	<i>(Describir de manera clara y concisa los entregables para la prestación del servicio)</i>	<i>(Describir de manera clara y concisa los resultados a lograr por la empresa con la prestación del servicio)</i>	<i>(Describir el número de sesiones de trabajo presenciales a realizar con el)</i>	<i>(Describir el número de sesiones de trabajo presenciales a realizar con el)</i>

--	--	--	--	--

4. **PLAZO:** La prestación del servicio tendrá un plazo de hasta diez (10) meses prorrogables dos (2) meses más, contados a partir de la fecha de firma del presente documento.
5. **CRONOGRAMA DE TRABAJO Y ENTREGABLES:** Sin perjuicio del plazo establecido en el presente documento, EL BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO de común acuerdo elaborarán un cronograma de trabajo, el cual podrá ser ajustado por las partes. En todo caso el cronograma no podrá exceder la vigencia del Váucher de Innovación.
6. **EQUIPO DE TRABAJO:** Para la prestación del servicio las partes disponen del siguiente equipo de trabajo:

Por parte del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO	Por parte del BENEFICIARIO
Nombre:	Nombre:
Cargo:	Cargo:
Datos de Contacto (Correo y No. de Celular)	Datos de Contacto (Correo y No. de Celular)

7. **TARIFA NEGOCIADA DEL SERVICIO A OFRECER:** (Indicar exclusivamente la tarifa negociada correspondiente al valor del Váucher de Innovación).
8. **FORMA DE PAGO DEL SERVICIO A OFRECER:** El servicio prestado por el PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO al BENEFICIARIO será pagado por EL BENEFICIARIO Y EL OPERADOR - UPTC así:
 - a) Un PRIMER pago a cargo del BENEFICIARIO al PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO, en calidad de anticipo al momento de la firma del presente documento.

(Indicar los entregables correspondientes al primer pago conforme a entregables y acordada en el numeral 3 del presente documento).

- b) Un SEGUNDO pago a cargo de El OPERADOR - UPTC contra el 50% del avance del servicio correspondiente; la acreditación del pago inicial por parte de EL BENEFICIARIO y una vez presentados los siguientes documentos:

- Informe que evidencie el avance en la prestación del 50% del servicio conforme a lo consignado en el presente documento. El informe debe incluir como mínimo la ejecución de las actividades correspondientes al servicio prestado y resultados alcanzados hasta el momento con sus respectivos soportes (listados de asistencia, evidencias fotográficas, entre otros).

- c) Un TERCER pago a cargo de El OPERADOR - UPTC contra los entregables finales del servicio, y una vez presentados los siguientes documentos:

- Informe que evidencie como mínimo la ejecución de las actividades correspondientes al servicio prestado y resultados alcanzados, información sobre el desempeño, disposición y compromiso de la empresa que recibe el servicio y las lecciones aprendidas, conclusiones y recomendaciones con sus respectivos soportes (listados de asistencia, evidencias fotográficas, entre otros).
- Documento que presente la evaluación del servicio realizada por parte del BENEFICIARIO, conforme al formato establecido previamente por El OPERADOR - UPTC en el cual se manifieste expresamente por EL BENEFICIARIO el recibo a satisfacción de los servicios.

- Factura emitida en legal forma conforme a la política de pagos establecida por EL OPERADOR - UPTC previamente informada al PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO, en la cual se discrimine por BENEFICIARIO atendido los servicios prestados y el precio de los mismos.

PARÁGRAFO: Valores adicionales al precio de la prestación del servicio que no cubra EL OPERADOR - UPTC, serán asumidos exclusivamente por el beneficiario, ante lo cual EL OPERADOR - UPTC no tendrá ninguna responsabilidad.

Si EL BENEFICIARIO no acepta satisfactoriamente los servicios prestados por parte del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO, EL OPERADOR - UPTC no hará ningún pago a favor del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO.

9. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO: La prestación del servicio se realizará en el siguiente domicilio _____ (Indicar la modalidad de prestación del servicio en caso de no ser presencial).

10. OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO:

1. Prestar el/los servicio (s) habilitados por EL OPERADOR - UPTC conforme al alcance, actividades, número de sesiones de trabajo, entregable, resultados y condiciones pactadas y consignadas en el presente documento, el cual forma parte integral del contrato No. _____.
2. Transferir conocimientos y herramientas al BENEFICIARIO conforme a los servicios prestados.
3. Identificar e informar al OPERADOR - UPTC, las falencias y oportunidades empresariales que permitan el crecimiento de la empresa atendida.
4. Llevar un control de asistencia de las sesiones de trabajo realizadas con el BENEFICIARIO de acuerdo a las condiciones pactadas y consignadas en el documento denominado "Acuerdo de Prestación de Servicios".
5. Socializar con EL OPERADOR - UPTC y EL BENEFICIARIO las herramientas e instrumentos requeridos para la prestación del servicio conforme a las condiciones pactadas y consignadas en el presente documento.
6. Documentar adecuadamente cada una de las actividades realizadas que servirán como insumo para la construcción y presentación de los entregables correspondientes a EL OPERADOR - UPTC y al BENEFICIARIO.
7. Presentar al OPERADOR - UPTC la evaluación del servicio realizada parte del BENEFICIARIO.
8. Informar al OPERADOR - UPTC el desempeño, disposición y compromiso de la empresa que recibe el servicio.

(Incluir obligaciones particulares)

11. OBLIGACIONES BENEFICIARIO:

1. Recibir el/los servicio (s) habilitados por EL OPERADOR - UPTC conforme al alcance, actividades, número de sesiones de trabajo, entregable, resultados y condiciones pactadas y consignadas en el presente documento.
2. Recibir y aplicar los conocimientos y herramientas transferidos por EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO conforme a los servicios prestados y consignados en el presente documento.
3. Firmar el control de asistencia de las sesiones de trabajo realizadas con el PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO de acuerdo a las condiciones pactadas y consignadas en el presente documento.
4. Presentar al OPERADOR - UPTC la evaluación del servicio prestado por EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO.
5. Informar al OPERADOR - UPTC el desempeño, disposición y compromiso del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO prestador del servicio.
6. Reconocer y pagar al PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO la remuneración que le corresponda de acuerdo al 10% de contrapartida del valor del Váucher de innovación otorgado por El

OPERADOR - UPTC, de acuerdo con lo establecido en el presente Acuerdo de Prestación de Servicios y previamente validado por EL OPERADOR - UPTC.

7. Asumir por su cuenta y riesgo los gastos no especificados y/o no cubiertos por EL OPERADOR - UPTC.
8. Autorizar expresa e irrevocablemente al OPERADOR - UPTC para reproducir, distribuir, comunicar públicamente en cualquier forma y por cualquier medio la socialización sobre su experiencia en el modelo de intervención de EL OPERADOR - UPTC y para el cual recibió el Váucher de Innovación.

(Incluir obligaciones particulares)

12. **PROPIEDAD INTELECTUAL:** (indicar las condiciones de esta cláusula de acuerdo al servicio prestado y aspectos de propiedad intelectual según el caso)
13. **SEGUIMIENTO DEL ACUERDO DE NEGOCIACIÓN:** El seguimiento al presente acuerdo será realizado por parte de EL OPERADOR - UPTC, sin perjuicio del seguimiento y supervisión que del mismo efectúe EL BENEFICIARIO.
14. **SOLUCIÓN DE CONFLICTOS:** (indicar las condiciones de esta cláusula)

Para constancia de su celebración se firma este instrumento, en dos (2) ejemplares, en la ciudad de _____, a los _____

Por
EL BENEFICIARIO

Por
EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO

NOMBRE DEL BENEFICIARIO

NOMBRE DEL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO