

**CONVOCATORIA DE LA ASIGNACIÓN PARA LA CTEI DEL SGR PARA LA
CONFORMACIÓN DE UN LISTADO PROPUESTAS DE PROYECTOS ELEGIBLES DE
INNOVACIÓN PARA LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO
SOCIAL DE LOS TERRITORIOS**

**MECANISMO 1: PROPUESTAS DE PROYECTOS PAR EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES PARA LA GESTIÓN, ADOPCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS
DE INNOVACIÓN.**

**TITULO DEL PROYECTO:
FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA
OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE
CASANARE**

**PRESENTADO EN ALIANZA ENTRE:
FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DEL VALLE
GOBERNACIÓN DE CASANARE**

AGOSTO 2021

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.	IDENTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	1
2.	RESÚMEN EJECUTIVO	2
3.	PALABRAS CLAVE.....	3
4.	ALINEACIÓN CON LA POLÍTICA PÚBLICA	4
5.	IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	5
6.	ANTECEDENTES	13
7.	JUSTIFICACIÓN.....	16
8.	ARTICULACIÓN DE LA PROPUESTAS EN ATENCIÓN A LA DEMANDA TERRITORIAL ABORDADAS	18
9.	MARCO CONCEPTUAL	19
10.	ANÁLISIS DE PARTICIPANTES.....	28
11.	POBLACIÓN	29
12.	OBJETIVOS	30
13.	ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS.....	31
14.	METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR LA ALTERNATIVA SELECCIONADA.....	33
15.	CADENA DE VALOR.....	54
16.	RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS.....	55
17.	PRODUCTOS ESPERADOS	56
18.	CRONOGRAMA	57
19.	ANÁLISIS DE RIESGOS	59
20.	INDICADORES DE GESTIÓN	61
21.	SOSTENIBILIDAD	62
22.	ASPECTOS ÉTICOS.....	63
23.	IDONEIDAD Y TRAYECTORIA DE LA ENTIDAD PROPONENTE Y DEMÁS PARTICIPANTES	64
24.	ANÁLISIS DE LICENCIAS Y PERMISOS	67
25.	RESUMEN DE FUENTES DE FINANCIACIÓN	68
26.	BIBLIOGRAFÍA	69
	ANEXO 1. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA FASE DE ENTRENAMIENTOS.....	70
	ANEXO 2. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA FASE DE ACCESO A SERVICIOS DE INNOVACION	79
	ANEXO 3. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE INNOVACIÓN	124

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Divisiones subregionales	34
Tabla 2: Servicios de innovación.....	50

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. IDIC. – Casanare. 2020	5
Gráfico 2: Índice de Innovación Departamental	6
Gráfico 3. ICD. - Casanare 2019	7
Gráfico 4. Fortaleza de la Economía por Departamento	8
Gráfico 5: Bienestar Social y Capital Humano por Departamento	9
Gráfico 6: Ciencia, Tecnología e Innovación por Departamentos.....	10
Gráfico 7: Distribución de las empresas industriales por tipología definida en función de resultados de innovación.	
Total Nacional 2017 – 2018.....	11
Gráfico 8: Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana	21
Gráfico 9. Tasas de retención del conocimiento en función de la actividad del alumno.....	22

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ACTI	Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación.
CTel	Ciencia, Tecnología e Innovación.
EDIT	Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica.
I+D	Investigación y Desarrollo.
ICD	Índice de Competitividad Departamental.
IDC	Índice Departamental de Competitividad.
IDIC	Índice Departamental de Innovación para Colombia.
MiPyME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
PAED	Plan y Acuerdo Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación.
PEDCTI	Plan Estratégico Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación.
PDD	Plan Departamental de Desarrollo.
PND	Plan Nacional de Desarrollo.
PIB	Producto Interno Bruto.
SDI	Servicios de Innovación.
TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

SISTEMAS

SRCTel	Sistema Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación.
SNCTel	Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

ENTIDADES

CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CPC	Consejo Privado de Competitividad.
DNP	Departamento Nacional de Planeación.
Icontec	Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación.
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

- **Nombre de la propuesta:**
FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CASANARE
- **Nombre de la entidad proponente y demás entidades**
 - Nombre entidad proponente: FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DEL VALLE
 - Nombre de la entidad aliada No. 1: GOBERNACIÓN DE CASANARE
- **Código SIGP:**
88190
- **Mecanismo de participación:**
Mecanismo de participación 1. Propuestas de proyectos para el fortalecimiento de capacidades para la gestión, adopción e implementación de procesos de innovación.
- **Temática del mecanismo de participación:**
Alcance temático 2. Conexión Oferta-Demanda
- **Tiempo de ejecución en meses:**
18 meses
- **Localización:**
Región: LLANOS
Departamento: CASANARE
Municipio(s): Todo el departamento
Centro poblado: No aplica
Resguardo: No aplica
- **Demanda(s) territorial(es) asociadas al proyecto:**
Incremento de la innovación en las MiPymes y fortalecimiento de capacidades de investigación, desarrollo y transferencia de tecnología y conocimiento para la innovación, orientadas a atender la reactivación económica del Departamento.
- **Número de empleos a generar de la propuesta:**
9 empleos

2. RESÚMEN EJECUTIVO

Casanare sigue siendo un departamento dependiente económicamente de la explotación de hidrocarburos, como bien atestiguan los indicadores de su plan de desarrollo. Dada la volatilidad de los precios de los combustibles, que ha llevado a que fluctúe considerablemente a la baja el PIB del departamento en los últimos años, se hace preciso la ejecución de políticas públicas y propuestas de diversificación y fortalecimiento productivo de mediano y largo plazo. Lo anterior, con el objetivo de garantizar una estabilidad económica y un desarrollo más integral de todos los subsectores asociados a la economía.

Una de las estrategias de desarrollo económico es el incremento en la capacidad de innovación en productos y procesos de las empresas. Por esta razón, el presente proyecto busca potenciar el desarrollo productivo y tecnológico innovador del Departamento, a través de la aplicación de transferencia de recursos con la adjudicación de Vouchers, que le permitan al sector empresarial del Departamento incrementar su competitividad y mejorar su economía.

Sin embargo, para garantizar un desarrollo económico basado en la innovación no sólo basta con la transferencia de los recursos económicos a las empresas, también se requiere una asistencia integral para el acompañamiento en la renovación tecnológica de las unidades productivas, la capacitación y entrenamiento especializado al capital humano en CTeI, la correcta gestión del conocimiento y la conectividad entre oferta y demanda de la Región.

Así las cosas, el presente proyecto tiene como propósito incrementar la innovación en las MiPymes y fortalecer las capacidades de investigación, desarrollo y transferencia de tecnología y conocimiento para la innovación, orientadas a atender la reactivación económica del Departamento con base en el proyecto tipo Voucher. Sin embargo, para el desarrollo de la alternativa de solución, su complejidad y los niveles de innovación de las MiPymes del Departamento, se hace necesario desplegar soluciones a las dos causas directas identificadas en este proyecto tipo. Lo anterior a través de la aplicación de este nuevo conocimiento adquirido en innovación y desarrollo tecnológico en propuestas que sean susceptibles de ser financiadas mediante Vouchers y que permitan la implementación de innovaciones de producto o de proceso dentro de las empresas con el objetivo que contribuyan a la reactivación económica del Departamento.

Adicionalmente, se generarán capacidades en las MiPymes de forma tal que cuenten con los elementos no sólo para sostener los nuevos procesos y buenas prácticas que se generen a través del proyecto, sino también para generar soluciones a retos que se presenten en el futuro de forma innovadora mediante la aplicación de conocimiento.

3. PALABRAS CLAVE

- Váucher de innovación.
- Proveedores de conocimiento.
- Gestión del conocimiento.
- Capital humano.
- Modernización tecnológica
- Competitividad.

4. ALINEACIÓN CON LA POLÍTICA PÚBLICA

- **Plan Nacional de Desarrollo:** "Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad 2018 – 2022."
 - **Estrategia transversal:** "Pacto por la Ciencia, la Tecnología y la Innovación: un Sistema para Construir el Conocimiento de la Colombia del Futuro."
 - **Objetivo:** Objetivo C. "Tecnología e Investigación para el Desarrollo Productivo y Social."
 - **Estrategia:** "Fomentar la generación de nuevo conocimiento con estándares internacionales."

- **Plan Departamental de Desarrollo:** Es el tiempo de Casanare Productivo, Equitativo y Sostenible. 2020-2023
 - **Estrategia del Plan de Desarrollo Departamental:** Productividad con sostenibilidad para el progreso de Casanare.
 - **Sector:** Agricultura y Desarrollo Rural.
 - **Programa:** Es el tiempo de la Productividad Sostenible.
 - **Subprograma:** Productividad para el Progreso de Casanare.
 - **Sector:** Comercio, Industria y Turismo.
 - **Programa:** Desarrollo Empresarial para un Casanare Competitivo e Innovador.
 - **Subprograma:** Fomento a la Competitividad y a la Reducción de Brechas del Sector Empresarial.
 - **Programa:** Desarrollo Empresarial para un Casanare Competitivo e Innovador.
 - **Subprograma:** Impulsar la Inversión para la Transformación y Comercialización de Productos Agroindustriales.

- **Ley 2056 de 2020:** "POR LA CUAL SE REGULA LA ORGANIZACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA GENERAL DE REGALÍAS"
 - **“Artículo 52:** Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación.
La Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación tendrá como objeto incrementar la capacidad científica, tecnológica, de innovación promoviendo el desarrollo empresarial y la competitividad de las regiones, mediante proyectos de inversión que contribuyan a la producción, uso, integración y apropiación del conocimiento básico y aplicado en el aparato productivo y en la sociedad en general, incluidos entre otros en el sector agropecuario y proyectos que promuevan la conectividad y cierre de brecha digital, contribuyendo al progreso social, al dinamismo económico, al crecimiento sostenible y una mayor prosperidad para toda la población. Podrán participar de las convocatorias públicas, abiertas y competitivas, proyectos con enfoque étnico diferencial que incluyan los conocimientos, innovaciones y prácticas de los pueblos étnicos.”

- **CONPES 3582:** POLÍTICA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

5. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

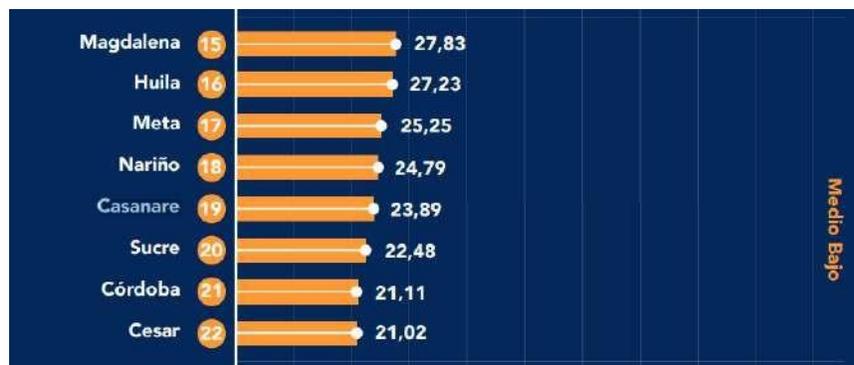
5.1. Problema central

Bajos niveles de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas en el Departamento de Casanare.

5.2. Descripción del problema y la situación existente

En el año 2020, el Departamento de Casanare ocupa la posición 19 en el Índice Departamental de Innovación (IDIC) y, de los trece pilares que mide el IDIC, obtiene su mejor desempeño en los pilares de educación básica y media y sostenibilidad ambiental. En otros pilares, si bien tiene un nivel medio alto, en relación a los aspectos del entorno y las condiciones habilitantes que fomentan e incentivan los procesos de innovación en los Departamentos (insumos) ocupa el puesto 13, resaltando un desempeño relativamente alto, pero un reto importante en los resultados de la innovación (ya que ocupa la posición 28 en el subíndice de Resultados), afectando negativamente la Razón de Eficiencia del Departamento (0,23).

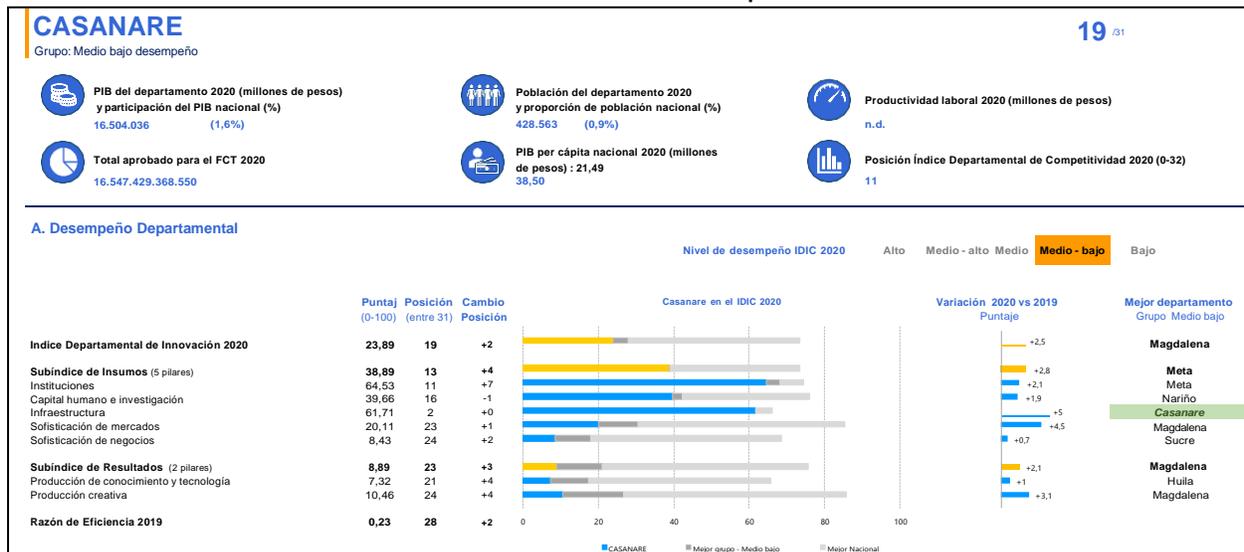
Gráfico 1. IDIC. – Casanare. 2020.



Fuente: DNP (2020).

Asimismo, el Índice Departamental de Innovación está compuesto por 2 dimensiones principales: el Subíndice de Insumos de la Innovación y el Subíndice de Resultados de la Innovación, cada uno de los cuales se encuentra constituido por pilares, subpilares e indicadores.

Gráfico 2: Índice de Innovación Departamental



Fuente: DNP (2020).

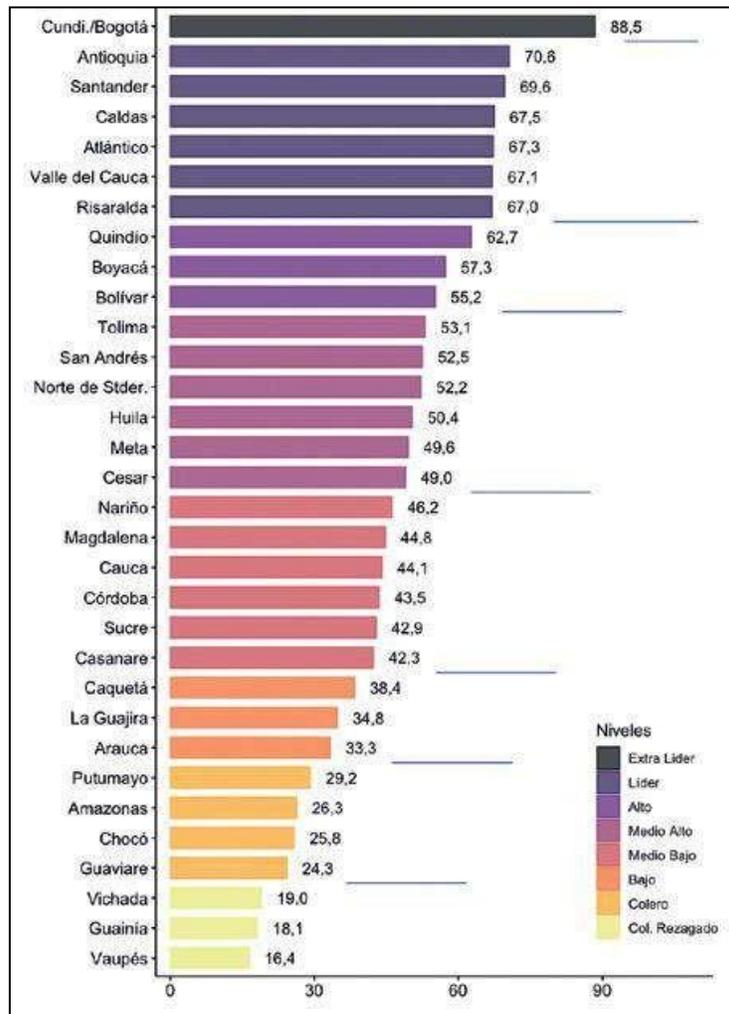
Con base en este Índice, el Departamento del Casanare se ubica en la posición 19ª de 31 Departamentos evaluados. Para la dimensión de insumos de la innovación su posición es en la 8ª, mientras que para el subíndice de Resultados de la Innovación se encuentra en la 13ª posición. De acuerdo con lo observado en el Gráfico 2, esto se explica principalmente por las brechas en capital humano e investigación, sofisticación de mercados y sofisticación de negocios.

Por otro lado, el Índice de la Competitividad Departamental (ICD) que utiliza la CEPAL 2019 para evaluar el estado y evolución de las ventajas competitivas relativas a los Departamentos de Colombia, se compone de cinco factores:

- Fortaleza de la economía.
- Infraestructura y logística.
- Bienestar y Capital humano.
- Ciencia, tecnología e innovación.
- Instituciones y gestión y finanzas públicas.

Según el ICD, el Departamento de Casanare se ubica en el 22º puesto, sobre 32 Departamentos evaluados. Este resultado se explica por debilidades en el índice de la fortaleza de la economía, el cual examina la disponibilidad de recursos, el nivel de desarrollo de habilidades y la consecución de logros del agregado de la economía departamental frente a las presiones macroeconómicas, estructurales y demográficas.

Gráfico 3. ICD. - Casanare 2019

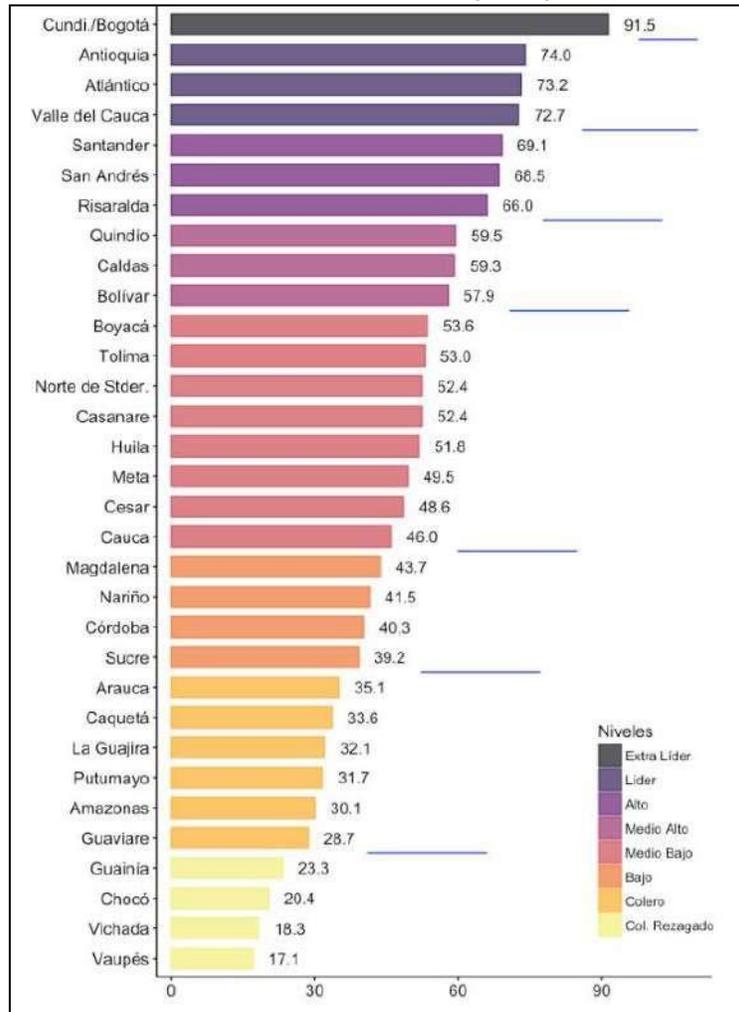


Fuente: CEPAL (2019).

De acuerdo con el informe de la CEPAL (2019), los factores con mayor peso sobre la competitividad son el bienestar y capital humano (25,6%), la infraestructura y logística (21.9%), la fortaleza de la economía (20.08%), la ciencia, tecnología e innovación (20.0%); mientras que la institucionalidad y gestión pública (11.7%) presentan una marcada diferencia con los demás factores, al alcanzar un peso casi dos veces más bajo.

En la siguiente ilustración se muestra la ubicación de los Departamentos según su fortaleza en la economía y es posible apreciar que en este aspecto el Casanare se encuentra en el puesto 14º, con 52.4% lo que lo ubica en el nivel medio bajo.

Gráfico 4. Fortaleza de la Economía por Departamento



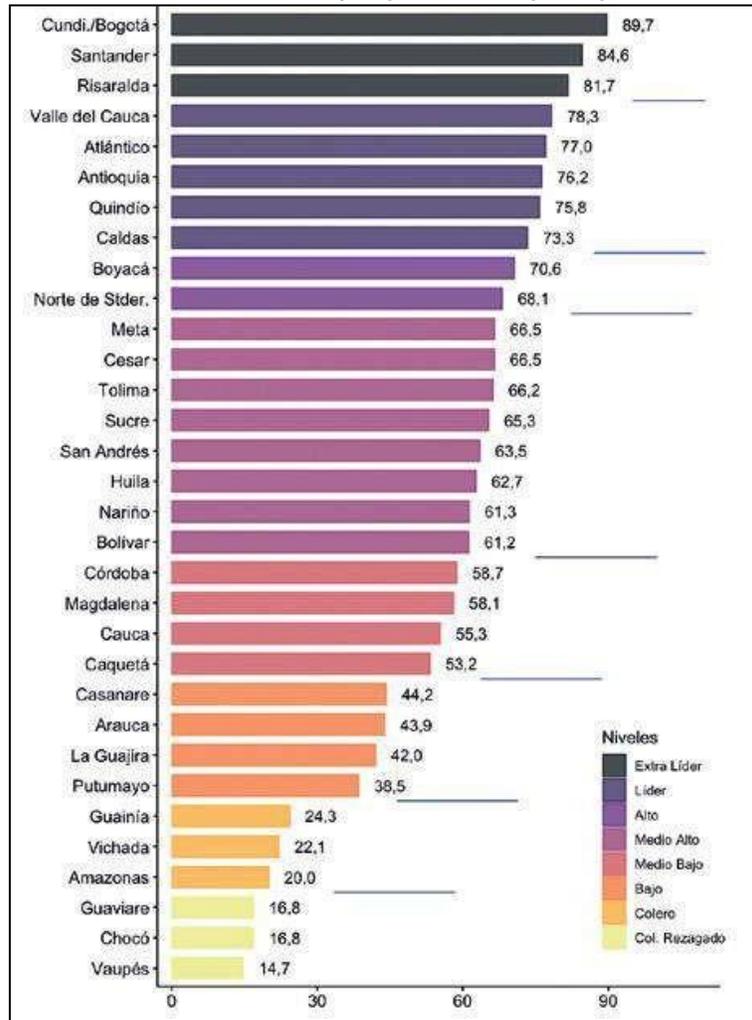
Fuente: CEPAL (2019)

Con relación a las dinámicas de niveles y posiciones En 2019, el análisis de los resultados finales del informe del escalafón presenta al Casanare como estancado; no pierde sostenidamente ningún nivel, pero no mantiene sus ventajas competitivas a la par de los demás departamentos. Relacionado a la heterogeneidad, en 2019, se debe a sus pobres resultados en la desigualdad del ingreso, la incidencia de la pobreza y la concentración de la producción.

Ahora, respecto a las dinámicas de niveles y posiciones, el análisis de los resultados finales del informe de 2019 muestra que el Casanare estaba estancado; y si bien no pierde sostenidamente ningún nivel, tampoco mantiene sus ventajas competitivas a la par de los demás Departamentos. Relacionado a los niveles de heterogeneidad, el mencionado informe revela que el Casanare ha tenido resultados pobres en términos de desigualdad del ingreso, incidencia de la pobreza y la concentración de la producción.

En la Gráfica 5 se presentan los puntajes y niveles con relación al capital humano, aspecto en el cual el Departamento del Casanare se encuentra en el puesto 23º con 44.2%, que lo ubica en el nivel de colero.

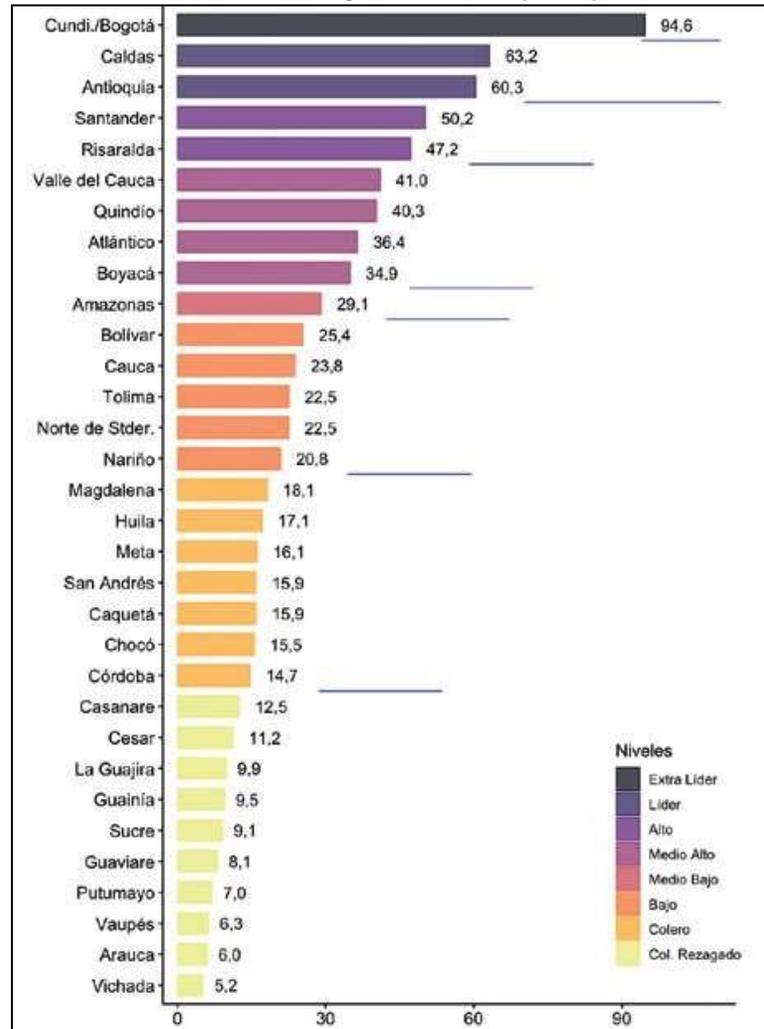
Gráfico 5. Bienestar Social y Capital Humano por Departamento



Fuente: CEPAL (2019)

El factor Ciencia, Tecnología e Innovación evalúa el nivel de desarrollo de habilidades, la consecución de logros y la disponibilidad de recursos de los sistemas de innovación basados en ciencia y tecnología, tanto en términos académicos como productivos. En la siguiente imagen, se puede apreciar que en este nivel el Departamento de Casanare se encuentra en el puesto 23º con 12.5%, que lo ubica en el colero rezagado.

Gráfico 6. Ciencia, Tecnología e Innovación por Departamentos.



Fuente: CEPAL (2019).

Con base en los resultados de este informe, se observa que el Departamento de Casanare presenta niveles bajos con relación a los diferentes aspectos evaluados. Esto genera nuevos retos, dado que la posibilidad de mejorar en cada uno de los aspectos planteados significa un gran esfuerzo. Así, es posible suponer que mediante procesos innovadores se podrían llevar las capacidades a niveles de ciencia, tecnología e innovación hasta el sector productivo para que sea posible generar un cambio positivo en los niveles de desempeño del Departamento, que, a pesar de encontrarse en posiciones altas, muestran tendencias al estancamiento.

Las empresas se enfrentan con diferentes obstáculos para iniciar el desarrollo o implementación de innovaciones. Los mismos están relacionados, generalmente, con las capacidades internas, la información, el entorno y los riesgos. De acuerdo con la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica EDIT (IX), algunos de los principales inconvenientes que se presentan para que las empresas accedan a recursos públicos para cofinanciar propuestas innovadoras, se encuentran:

- Desconocimiento de las líneas de financiación públicas existentes.
- Falta de información sobre beneficios, requisitos y trámites.
- Tiempo excesivo del trámite.
- Condiciones poco atractivas de financiación.
- Debilidades del capital humano para el desarrollo de Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI).

De acuerdo con la EDIT (IX), la cual indaga sobre los productos, las actividades, los recursos y los instrumentos de apoyo asociados con el desarrollo tecnológico y la innovación de las empresas, en los años 2017 y 2018, se observa que el 75.4% de las empresas se encuentran clasificadas como no innovadoras, el 3.7% son consideradas potencialmente innovadoras y un 20.7% son innovadoras en sentido amplio.

Gráfico 7: Distribución de las empresas industriales por tipología definida en función de resultados de innovación. Total Nacional 2017 – 2018.



Fuente: DANE, Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica – EDIT.

La mencionada tipología del DANE (2018) establece cuatro tipos de empresas, definidas en función de los resultados de innovación obtenidos durante el periodo de observación: i) innovadoras en sentido estricto, ii) innovadoras en sentido amplio, iii) potencialmente innovadoras, y iv) no innovadoras. El tipo de empresa según el grado de innovación se establece de acuerdo con cuatro categorías que agrupan las empresas de acuerdo

con el avance alcanzado en términos de sus resultados: a) Innovadoras en sentido estricto¹; b) Innovadoras en sentido amplio²; c) Potencialmente innovadoras³; d) No innovadoras⁴.

5.3. Magnitud actual del problema. Indicadores de referencia

En el Departamento de Casanare se identificaron 1.068 PyMES, de las cuales el 67% se encuentran clasificadas como innovadoras en sentido amplio y 7 MiPymes con actividades de media y alta tecnología.

Las pequeñas y medianas empresas clasificadas como potencialmente innovadoras e innovadoras en sentido amplio y estricto, están acorde con la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica EDIT IX - DANE.

El número de microempresas que se dedican a actividades de media y alta tecnología se calcula teniendo en cuenta la clasificación de las microempresas en la CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) y su equivalente con la CUCI (Clasificación Uniforme de Comercio Internacional) en lo referente a actividades de media y alta tecnología.

En otras estadísticas como el RUES de Súper-sociedades o la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica EDIT del DANE de 2019, no hay registrada información del departamento en cuanto al estado actual de sus MiPymes teniendo por consiguiente ninguna empresa apoyada en procesos de innovación.

Magnitud de referencia: 0 MiPymes apoyadas en procesos de innovación. - EDIT del DANE de 2019

Árbol de problemas.

Baja competitividad regional.	Desconexión con las necesidades del mercado relacionadas con avances tecnológicos.	Bajo crecimiento de la economía local.	Bajos niveles de transferencia de conocimiento y tecnología.	
Limitaciones de productividad en las MiPymes.		Baja sofisticación empresarial.		
Bajos niveles de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas en el Departamento de Casanare.				
Capital humano poco calificado para actividades de innovación.		Escasos instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.		
Escasos programas de formación en áreas de innovación.	Limitado acceso a personal calificado en actividades de innovación.	Bajo conocimiento de la oferta de servicios de innovación.	Bajo conocimiento de la demanda por servicios de innovación de las Empresas.	Desconexión entre oferta y demanda de servicios de innovación.

¹ Son aquellas que se entienden como empresas que en el período de referencia de la encuesta obtuvieron al menos un servicio o bien nuevo o significativamente mejorado en el mercado internacional

² Se trata de aquellas empresas que en el período de referencia obtuvieron al menos un servicio o bien nuevo o significativamente mejorado en el mercado nacional o un servicio o bien nuevo o mejorado para la empresa, o que introdujeron un método de prestación de

servicios nuevo o significativamente mejorado o una forma organizacional o de comercialización nueva.

3 Hace referencia a aquellas empresas que en el momento de diligenciar la encuesta no habían obtenido ninguna innovación en el período de referencia; pero que reportaron tener en proceso o haber abandonado algún proyecto de innovación, ya fuera para la obtención de un producto nuevo o significativamente mejorado en el mercado internacional, en el mercado nacional, o para la empresa; o para la introducción de un método de prestación de servicios nuevo o significativamente mejorado, o de una forma organizacional o de comercialización nueva.

4 Empresas que en el período de referencia de la encuesta no obtuvieron innovaciones, ni reportaron tener en proceso, o haber abandonado, algún proyecto para la obtención de innovaciones

6. ANTECEDENTES

Antecedentes en América Latina

La transferencia de recursos y tecnologías a MiPymes para su desarrollo e innovación ha tenido importantes antecedentes en la Región Latinoamericana, lo que permite evaluar su impacto a futuro.

El documento "Evaluación de Resultados y Diseño de una Evaluación de Impacto del Instrumento Váucher de Innovación" (2017) realizado en Chile, analizó esta estrategia en el desarrollo de UPAs en el país. Es así como este estudio pudo establecer lo siguiente:

- Las empresas beneficiarias con vouchers de innovación han tenido 0.6% más relación con proveedores de conocimiento para el desarrollo de actividades de innovación.
- Las empresas beneficiarias con vouchers de innovación tienen 13.4% mayor probabilidad de contar con unidad para la innovación.
- Las empresas beneficiarias con vouchers de innovación tienen 17.3% mayor probabilidad de hacer investigación y desarrollo intramuro.
- Las empresas beneficiarias con vouchers de innovación tienen 14.8% mayor probabilidad de hacer capacitación de personal para la innovación.

A partir de estos resultados, se levanta la hipótesis de que en relación a capacidades a nivel de insumos y el desarrollo de actividades innovativas, el Váucher es capaz de generar efectos en aquellas unidades empresariales que están en una fase inicial en términos de la aprehensión de la innovación como aspecto clave para su desarrollo. Esto, dada la naturaleza de las actividades y capacidades donde fue posible identificar efectos del programa⁵.

En Latinoamérica, la implementación de vouchers de innovación ha sido fuerte en países como México y Chile. En este último país, los vouchers financian proyectos que no superen 31 millones de pesos y una cofinanciación entre el 50% y 70%, dependiendo del proyecto y las especificaciones de la convocatoria. Por otro lado, en México se ha establecido como base 52 millones de pesos colombianos, con un porcentaje de cofinanciación máximo del 70%.⁶

Antecedentes en Colombia

En el Plan Nacional de Desarrollo 2018 - 2022 llamado "Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad", se incluye el Pacto por el Emprendimiento, la Formalización y la Productividad, en el que, entre otros, se contemplan la creación de iniciativas de desarrollo y fortalecimiento empresarial y el fomento a la transferencia y adopción de conocimiento y tecnología orientada a la eficiencia en productos y procesos en las empresas.

En cuanto a experiencias de fortalecimiento de las capacidades empresariales, existen también iniciativas que recogen modelos de gestión de la innovación abordadas con programas de corte colaborativo. A nivel nacional, se han hecho múltiples esfuerzos por promover la conexión entre oferta y demanda de conocimiento y servicios de innovación, dado que se considera que el mejoramiento productivo se da a través de una efectiva conexión entre el sector productivo (público y privado), las entidades gubernamentales y los proveedores de conocimiento⁷.

⁵ <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/04/INFORME-EJECUTIVO-VOUCHER-DE-INNOVACION-3-93N.pdf>

⁶ <https://proyectostipo.dnp.gov.co/images/pdf/Vauchers/PT-Vaucher.pdf>

⁷ *Ibidem*

Con el fin de impulsar la innovación empresarial como un proceso continuo, sustentado en una metodología que genere conocimiento, el aprovechamiento de nuevas tecnologías, o la generación de oportunidades de innovación, se han creado estrategias y programas desde el gobierno nacional. Es así que existen:

- Alianzas por la Innovación: programas en alianza con Confecámaras y las cámaras de comercio con el fin de sensibilizar y formar a los empresarios en innovación para contribuir al desarrollo productivo y competitivo regional.
- Pactos por la Innovación: Estrategia para articular los actores del ecosistema de innovación e incentivar la inversión en CTeI a través de beneficios. La firma del Pacto es un acto simbólico que se hace efectivo en el momento en el que el empresario consigue su hoja de ruta a través del autodiagnóstico de innovación.
- Sistemas de innovación: programa que busca desarrollar los componentes clave que impulsan la creación y consolidación de sistemas básicos de innovación en empresas de las regiones de pactos por la innovación.
- Váucher de innovación: Son un instrumento de apoyo a la innovación ampliamente utilizado en el mundo. Su finalidad es disminuir la brecha existente entre la oferta de servicios de proveedores de conocimiento y las necesidades de innovación de las empresas. Asimismo, tienen como fin incentivar el mercado al conectar a los proveedores de conocimiento con las empresas que requieren mejorar los bienes, servicios o procesos con los que cuentan, agregando valor a los mismos.
- Fábricas de Productividad: Programa Bandera del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, liderado por Colombia Productiva, entidad aliada de las industrias para producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado. El Programa busca que las pequeñas, medianas y grandes empresas que hacen parte de los sectores de manufacturas, agroindustria y servicios, mejoren sus indicadores de rentabilidad y eleven su capacidad para competir dentro y fuera del país.

En Colombia, entidades como Minciencias e iNNpulsa han apoyado y estimulado la estrategia de váuchers de innovación como estrategia de desarrollo socioeconómico. Es así como, a través de múltiples convocatorias, varios departamentos han apostado fuerte por los váuchers de innovación con positivos resultados para su comunidad empresarial.

En Boyacá, en los últimos dos años, más de 51 empresas se han beneficiado con váuchers de innovación en líneas estratégicas como vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva, propiedad intelectual y transferencia tecnológica, desarrollo de nuevos productos, prototipos y pruebas especializadas y extensión tecnológica⁸.

De forma similar, la gobernación del Valle del Cauca creó desde 2020 el programa Actívale Valle que apoya con hasta 40 millones de pesos colombianos proyectos de innovación y competitividad a través de Váuchers. Hasta el momento, ha entregado apoyos a más de 100 MiPymes y se está a la espera de la entrega de más váuchers este año⁹.

Por último, la gobernación de Cundinamarca, Connect Bogotá e iNNpulsa han apoyado desde 2018 a las MiPymes de esta región del país a través de váuchers de innovación propiciando el relacionamiento entre la oferta y la demanda de proveedores de conocimiento. Treinta empresas se han beneficiado con esta iniciativa¹⁰.

⁸ <https://www.vauchersboyaca.com/>

⁹ <http://activatevalle.com/>

¹⁰ <https://connectbogota.org/vauchers-de-innovacion/>

Antecedentes en el Departamento de Casanare

Desde 2019, el gobierno nacional ha venido apoyando al departamento para el desarrollo y actualización tecnológica y de servicios de las MiPymes. A través de iNNpulsa, se han entregado recursos por más de 400 millones de pesos colombianos para apoyar a 30 emprendedores del sector turístico de la región¹¹. De igual forma, se están apoyando a más de 143 familias del Municipio de Tauramena que hacen parte de la cadena productiva de la piña.

En el 2018, iNNpulsa acompañó a la gobernación de Casanare en la realización del proyecto “Incremento de la Innovación en las MiPymes de Casanare”; sin embargo, el proyecto no pudo ser ejecutado en su momento.

Desde la creación de su Plan de Desarrollo Departamental “Es el tiempo de Casanare productivo, equitativo y sostenible 2020 – 2023”, la gobernación del Casanare establece su compromiso con la creación de diferentes programas que impulsan la productividad, competitividad e innovación de los sectores productivos, estos programas son:

- Es el tiempo de la productividad sostenible.
- Desarrollo empresarial para un Casanare competitivo e innovador

Adicional a lo anterior, y teniendo en cuenta, las problemáticas sociales que conllevó la pandemia ocasionada por el COVID – 19, estos programas sirven para impulsar la reactivación económica del departamento.

¹¹ <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/ministro-restrepo-reitera-el-compromiso-de-su-cart>

7. JUSTIFICACIÓN

Este apartado expone la razón de ser del proyecto y argumenta la pertinencia de la iniciativa para fortalecer la cultura innovadora, así como el tejido empresarial a través de los Servicios de Innovación en el Departamento de Casanare.

Con vistas a resolver fallas del mercado, del gobierno y de la articulación que inhiben el crecimiento de la productividad o que dificultan los procesos de sofisticación del aparato productivo colombiano, este proyecto busca mejorar las capacidades de las empresas para innovar, así como la capacidad para absorber y transferir conocimiento y tecnología.

De acuerdo con Crespi, Fernández-Arias y Stein (2014) poseer una masa crítica de unidades productoras que realicen actividades de innovación es esencial para fomentar la productividad, la diversificación y la sofisticación de la economía. Sin embargo, la Encuesta de Desarrollo Tecnológico e Innovación (EDIT) del DANE muestra que en Colombia 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 75,4% en el periodo 2017-2018 (EDIT IX).

Adicionalmente, el 45% de las empresas innovadoras y potencialmente innovadoras perciben como un obstáculo para la innovación la escasa información sobre tecnología disponible, lo que evidencia un débil esquema de servicios de asistencia técnica y empresarial para la transferencia de conocimiento y tecnología.

“Los vouchers de innovación son un instrumento que contribuye a solucionar las fallas de mercado que impiden que el sector privado por sí solo genere los niveles de innovación requeridos y cuya existencia establece la pertinencia de la intervención pública como, por ejemplo, información incompleta, es decir que los actores (empresas, entidades, proveedores de conocimiento) no tienen la misma base para tomar decisiones informadas. Esto se debe tanto a la dificultad de contar con la información (altos costos de producirla), como la concentración de la misma (asimetría) cuando el conocimiento es más específico. Ambos escenarios generan desconfianza entre los actores que inhiben el esfuerzo innovador.” (Proyecto Tipo Vouchers de Innovación – DNP 2017)

Citando la **Ley 2056 de 2020**, que regula la organización y el funcionamiento del Sistema General de Regalías, expresa en su Artículo 52 que la Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación tendrá como objeto incrementar la capacidad científica, tecnológica y de innovación, promoviendo el desarrollo empresarial y la competitividad de las regiones, mediante proyectos de inversión que contribuyan a la producción, uso, integración y apropiación del conocimiento básico y aplicado en el aparato productivo y en la sociedad en general, incluidos, entre otros, en el sector agropecuario y proyectos que promuevan la conectividad y cierre de brecha digital, contribuyendo al progreso social, al dinamismo económico, al crecimiento sostenible y una mayor prosperidad para toda la población. Asimismo, se dispone que podrán participar de las convocatorias públicas, abiertas y competitivas, proyectos con enfoque étnico diferencial que incluyan los conocimientos, innovaciones y prácticas de los pueblos étnicos.

La necesidad de fortalecimiento de innovación de las MiPymes en el Departamento de Casanare está soportada también por los CONPES 3856 (Estrategia de Estandarización de Proyectos) y CONPES 3866 (Política de Desarrollo Productivo). Allí, se desarrollan, por un lado, mecanismos para que las entidades territoriales presenten proyectos para el financiamiento de sus necesidades en ciencia y tecnología de forma más expedita; y por otro lado, mejorar las capacidades de innovación en las unidades productivas de los territorios a través de la transferencia de conocimiento y tecnología.

Importancia del CTeI en la sociedad colombiana

En Colombia, como en otros países de Latinoamérica, la productividad total de los factores (PTF) para el período 1991-2010 ha sido impulsada por el cambio tecnológico en lugar de cambios en la eficiencia de la producción expresada por el cambio de los rendimientos por hectárea hacia el máximo potencial productivo alcanzable (Ludena, 2010; Trindade, 2012).

La CTeI ha sido reconocida por el gobierno nacional como *"fuente de desarrollo y crecimiento económico para todos los sectores de la economía, incluido el agropecuario"*¹². Una política nacional de este tipo significa que el país debe incrementar la producción y uso de conocimiento científico aplicado al campo colombiano. No obstante, en los últimos 40 años, las cifras de inversión pública de la nación en ciencia y tecnología han sido de sólo 0.5% en promedio, representando una de las más bajas entre los países latinoamericanos.

A esta realidad de déficit en inversión pública en CTeI, se han unido otros factores que han obstaculizado el desarrollo de un ecosistema de innovación sólido en el país. Estos factores pasan por la existencia de un:

*"débil vínculo entre las entidades generadoras de conocimiento y el aparato productivo, de manera que este se integre en las dinámicas de transferencia de conocimiento y tecnología e incorpore dicho conocimiento a las unidades productivas, con el fin de apoyar la transformación productiva, social y ambiental del país"*¹³.

El gobierno nacional tiene entre una de sus estrategias *"fortalecer las capacidades tecnológicas de las empresas con el fin de incrementar el porcentaje de empresas innovadoras en el país"*¹⁴, por medio del aumento de la oferta de servicios empresariales, el número de empresas jalonadas por la innovación, el incremento de encadenamientos de productos y la generación de capacidades para el uso eficiente de recursos.

La poca apropiación de las herramientas de ciencia y tecnología en las MiPymes se debe, entre otros factores, a la poca transferencia de conocimiento, el débil acceso a financiamiento y la desconexión entre la oferta y la demanda de proveedores de conocimiento.

¹² PECTIA, 2016

¹³ Ibídem

¹⁴ <https://proyectostipo.dnp.gov.co/images/pdf/Vauchers/PT-Vaucher.pdf>

8. ARTICULACIÓN DE LA PROPUESTAS EN ATENCIÓN A LA DEMANDA TERRITORIAL ABORDADAS.

Para ser atendida mediante el fortalecimiento de capacidades para la gestión, adopción e implementación de procesos de innovación, el Departamento del Casanare definió para la convocatoria la siguiente demanda territorial *“Incremento de la innovación en las MiPymes y fortalecimiento de capacidades de investigación, desarrollo y transferencia de tecnología y conocimiento para la innovación, orientadas a atender la reactivación económica del departamento”*. Es así como el Departamento del Casanare en alianza con la Fundación Universidad del Valle, elaboran el presente proyecto con base en el proyecto tipo Váucher. Sin embargo, se hace necesario desarrollar soluciones a las dos causas directas identificadas en este proyecto tipo, que permitan la implementación de innovaciones de producto o de proceso dentro de las empresas y de esta manera contribuyan al desarrollo económico y competitivo del Departamento.

Adicionalmente, se generarán capacidades en la MiPymes, de tal forma que se cuenten con los elementos para no sólo sostener los nuevos procesos y buenas prácticas que se generan a través del proyecto, sino también para generar soluciones a retos que se presenten en el futuro de forma innovadora, mediante la aplicación de conocimiento.

Se espera que, cuando las empresas aumenten sus niveles de innovación, permitiendo mover la economía de la Región y generar nuevas oportunidades para los habitantes del Departamento se logre un aumento de los niveles de innovación en las MiPymes del Casanare que permitan acelerar la reactivación económica del Departamento (que por causa de la pandemia originada por el COVID-19 afectó la economía de los hogares caqueteños).

9. MARCO CONCEPTUAL

Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI)

Dichas actividades comprenden las acciones sistemáticas estrechamente relacionadas con la producción, promoción, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y técnicos en todos los campos de la ciencia, la tecnología y la innovación. Incluyen actividades tales como investigación y desarrollo (I+D), apoyo a la formación y capacitación científica y tecnológica, servicios científicos y tecnológicos, administración y otras actividades de apoyo, así como de innovación (OCyT, 2011).

En Colombia, Novoa, D., López, L., y Villadiego, P. (2014) afirman que la clasificación de las actividades de ciencia, tecnología e innovación (ACTI), se adoptaron siguiendo los lineamientos del Manual de Frascati, que permitió calcular el gasto/inversión en CT+I. Esto se hizo con el fin de hacer comparaciones internacionalmente y definir prioridades. De acuerdo con estos resultados, Salazar M., Lucio J., & Rivera A., (2006) realizaron la siguiente clasificación:

- Investigación & Desarrollo – I+D-.
- Formación y capacitación científica y tecnológica.
- Servicios científicos y tecnológicos (otras actividades adicionales a la I+D).
- Actividades de innovación (otras actividades industriales).
- Administración y otras actividades de apoyo.

Capital humano para CTeI

El capital humano para desarrollar actividades de CTeI requiere personas calificadas que puedan incrementar la productividad laboral (OCDE, 2011; Romer, 1986), así como para generar mayor producción de nuevo conocimiento y desarrollo tecnológico (Carlino & Hunt, 2009). Por lo tanto, esto se convierte en un desafío central para el gobierno nacional y departamental que ambiciona establecer y consolidar un sistema local de innovación exitoso para promover su propio desarrollo. La innovación depende de la capacidad de las personas de generar y aplicar conocimientos e ideas en el ámbito laboral y en la sociedad en general. Los países de la OCDE han reconocido, sobre todo desde las últimas décadas, la necesidad de desarrollar personas cualificadas a través de la educación y la formación continua. Así, a medida que los países se esfuerzan por encontrar nuevas fuentes de crecimiento para asegurar un futuro sólido y sostenible, a su vez, tratan también de entender los tipos de habilidades necesarias para la innovación y las mejores maneras de desarrollarlas (OCDE, 2011a).

Competitividad

Se define como la habilidad de un país para alcanzar altas tasas sostenidas de crecimiento del producto per cápita. Según el Institute for Management Development (IMD), es la habilidad de una nación para crear y mantener un entorno que sustente una mayor creación de valor para sus empresas y más prosperidad para sus habitantes. La competitividad se entiende como un complemento a las condiciones de entorno para el crecimiento. En particular, el crecimiento tiene unas condiciones necesarias, que tienen que ver con la seguridad física y jurídica, y con la estabilidad macroeconómica (Colciencias, 2009).

Desarrollo Tecnológico

El documento CONPES 3834 (2015) define el desarrollo tecnológico como la aplicación de los resultados de la investigación, o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, para la fabricación de nuevos materiales,

productos, para el diseño de nuevos procesos, sistemas de producción o prestación de servicios, así como la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes. Esta actividad incluirá la materialización de los resultados de la investigación en un plano, esquema o diseño, así como la creación de prototipos no comercializables y los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que los mismos no se conviertan o utilicen en aplicaciones industriales o para su explotación comercial. Los proyectos de desarrollo tecnológico incluyen en su alcance la puesta a punto de procesos productivos y la estandarización de lotes de prueba para el caso de nuevos productos.

Empresa innovadora

Es aquella que ha introducido una innovación durante el período considerado de encuesta¹⁵.

Innovación.

Es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio) de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores¹⁶.

Innovación de Producto.

Corresponde a la introducción de un bien o de un servicio nuevo, o significativamente mejorado, en cuanto a sus características o en cuanto al uso al que se destina. Incluye la mejora significativa de las características técnicas, de los componentes y los materiales, de la informática integrada, de la facilidad de uso y otras características funcionales¹⁷. Una innovación de producto en un servicio puede incluir mejoras significativas en la manera en que estos se prestan, con relación a la eficiencia o rapidez¹⁸.

Innovación de Proceso.

Es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, proceso de producción o de distribución. Ello implica cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos¹⁹. Las innovaciones de proceso incluyen los nuevos, o significativamente mejorados, métodos de creación y de prestación de servicios. Pueden incluir cambios en los equipos y programas informáticos utilizados por las empresas prestadoras de servicios²⁰.

¹⁵ Ibidem

¹⁶ Manual de Oslo. Guía para la Recogida e Interpretación de Datos sobre Innovación. Tercera Edición. OCDE y Eurostat. Traducción Española Grupo Tragsa. 2006. Pág 56

¹⁷ Ibidem

¹⁸ Ibidem

¹⁹ Manual de Oslo. Guía para la Recogida e Interpretación de Datos sobre Innovación. Tercera Edición. OCDE y Eurostat. Traducción Española Grupo Tragsa. 2006. Pág. 59

²⁰ Ibidem

Tamaño de las empresas.

De acuerdo con la Ley 905 de 02 de agosto de 2004, se entiende por microempresas (incluidas las Famiempresas, pequeñas y medianas empresas) a toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

Gráfico 8. Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana

EMPRESA	NÚMERO DE TRABAJADORES	ACTIVOS TOTALES POR VALOR
MICROEMPRESA **	Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores	inferior a quinientos (500) SMMLV / excluida la vivienda
PEQUEÑA **	Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50)	entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) SMMLV
MEDIANA **	Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200)	entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) SMMLV

Fuente: <http://www.MiPymes.gov.co/>

Marco Teórico

De la Fuente (2003) considera que el capital humano es un determinante importante de la productividad, tanto a nivel individual como en conjunto, y que su importancia es cada vez mayor en una economía crecientemente intensiva en conocimientos. Los trabajadores con mayor habilidad para resolver problemas y mejor capacidad de comunicación deberían poder realizar de manera más eficiente cualquier tarea que requiera algo más que la aplicación rutinaria de trabajo físico y deberían también aprender más rápidamente. Por tanto, cabe esperar que los trabajadores cualificados sean más productivos que los menos cualificados con cualquier proceso productivo dado y que los primeros sean también capaces de operar con tecnologías más sofisticadas. Si la educación se traduce también en una mayor capacidad de aprendizaje y de generación de nuevos conocimientos, una fuerza laboral mejor formada debería ser también capaz de mantener un ritmo más elevado de crecimiento de la productividad, tanto a través de la mejora gradual de los procesos productivos existentes como mediante la adopción y desarrollo de tecnologías más avanzadas.

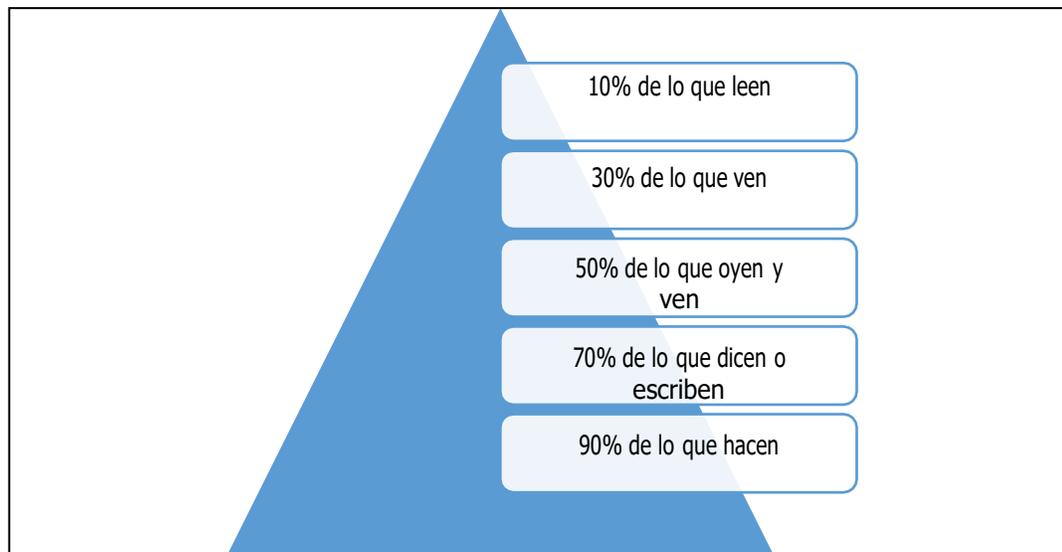
Las habilidades de las personas constituyen el núcleo básico del rendimiento de las industrias. En particular, las competencias en el uso de tecnología moderna crean una propensión a crear innovación, uno de los factores de producción más importantes hoy en día. El conocimiento técnico y tecnológico actualizado, aunque es un factor relativamente escaso y caro, promueve el crecimiento económico de las industrias y de las regiones y facilita la gestión del capital (Anna, 2014). El desarrollo productivo de un país depende, en gran parte, del capital humano con el que cuenta. La posibilidad de disponer de trabajadores y emprendedores altamente cualificados, suficientes y con competencias relevantes a la vocación productiva local es posiblemente uno de los factores que, en mayor medida, diferencia a los países más desarrollados del resto. De la misma manera, su ausencia representa uno de los principales obstáculos para la sofisticación y diversificación de una economía (CPC - PNUD - CAF, 2015).

En Colombia, la metodología aprender haciendo se ha aplicado a diversas áreas del conocimiento, especialmente se han venido desarrollando esfuerzos que propenden por el fortalecimiento de recurso humano de alto nivel con habilidades y capacidades para la ciencia y la tecnología. Dichos esfuerzos se han realizado teniendo como plataforma las pedagogías activas que superan la idea de la transmisión del conocimiento y apuestan por el entrenamiento de habilidades y competencias.

Aprender Haciendo (learning by doing) es una metodología de aprendizaje basada en principios constructivistas que ponen el acento de la formación en el aprendizaje no en la enseñanza. Schank (2002), propone una formación basada en ambientes adecuados que permiten simulaciones lo más cercanas posibles a la realidad, en donde, a través de la práctica, el sujeto en formación con un papel activo, experimente de manera sistemática y ordenada el conocimiento.

Con base en investigaciones de Van Dam (2004) referentes a las tasas de retención, memoria y aprendizaje de las personas cuando utilizan una aplicación E-learning, basada en la metodología "Learning by Doing", se establece que la práctica de una actividad es necesaria para garantizar la mayor retención posible en el aprendizaje, tal como se puede observar en la siguiente ilustración.

Gráfico 9. Tasas de retención del conocimiento en función de la actividad del alumno



Fuente: Van Dam, (2004).

Con base en lo anterior, el objetivo del entrenamiento especializado en habilidades propias de un consultor en gestión de la innovación con énfasis en habilidades TI propuesto en el presente proyecto, consiste en la simulación de espacios laborales en donde se utiliza un conocimiento profundo que contribuya a la generación de capacidades desde el punto de vista técnico, estratégico y gerencial, para llevar a la práctica procesos que impacten positivamente en la competitividad de las empresas de Casanare en el contexto global.

Porter (1990) señala que la innovación es el elemento clave de la competitividad. En este sentido, un territorio es más competitivo en la medida en que sus industrias tengan capacidades para innovar. Desde esta perspectiva, la identificación de las capacidades de innovación de las empresas, con miras a determinar estrategias que impulsen un mayor desarrollo competitivo de las mismas, se constituye en un punto de partida

a la hora de diseñar y focalizar políticas públicas de fortalecimiento de la malla empresarial. La adecuada interrelación entre las capacidades²¹ y recursos²², permiten a la empresa alcanzar ventajas competitivas que inciden en los niveles de ingresos, con la posibilidad de ofertar productos que se ajusten a los requerimientos del mercado y con una estructura organizacional de carácter horizontal y participativas que motive la creatividad y la innovación continuas (Cardona, 2011). Para Schumpeter (1942) la innovación posibilita el crecimiento y el desarrollo socioeconómico, por medio de un efecto de retroalimentación y considera que es necesaria para que los países y regiones aumenten su riqueza y calidad de vida.

Para Cimoli, M. (2011)²³ América Latina presenta un rezago relativo, en términos de productividad, que refleja las asimetrías en sus capacidades tecnológicas con respecto a la frontera internacional. La velocidad con que las economías desarrolladas innovan y difunden tecnología en su tejido productivo supera la rapidez con que los países de América Latina son capaces de absorber, imitar, adaptar e innovar a partir de las mejores prácticas internacionales. Al mismo tiempo en la Región se observan fuertes diferencias de productividad entre las empresas de cada país, que son muy superiores a las que se observan en los países desarrollados. Estos dos aspectos constituyen una parte importante de lo que se denomina heterogeneidad estructural, que, a su vez, contribuye a explicar la profunda desigualdad social de América Latina y el Caribe.

De acuerdo con Camuffo y Grandinetti (2005), Yoguel (2000) y Rullani (1994) en América Latina, la baja cobertura de las políticas de apoyo a las PyMES (en todas las áreas, no sólo en el fomento a la innovación) se explica, en parte, porque los programas están diseñados para las empresas más dinámicas, que están en condiciones de definir de forma clara sus demandas y que pueden aprovechar de manera eficiente los instrumentos disponibles. Sin embargo, entre tanto, hay un número relevante de empresas que no están en estas condiciones. La consecuencia es que los beneficios de los programas de fomento terminarán en el primer grupo de empresas, las más dinámicas, incrementando de esta manera la brecha en términos de desempeño y eficiencia que existe entre los dos grupos de empresas. Esto lleva a pensar que para las firmas menos dinámicas es necesario un enfoque más activo por parte de las instituciones públicas que permita introducir cambios y modernizaciones en las firmas que lleve a incrementos importantes de productividad.

Según Ramos, J. y otros (2009), la teoría del crecimiento endógeno asigna un papel importante al capital humano como fuente de mayor productividad y crecimiento económico. Los modelos de Romer (1986), Lucas (1988) y Barro (1991) establecieron que por medio de la introducción del capital humano (externalidades) se generaban convergencias hacia un mayor crecimiento económico en el largo plazo. Así, el conocimiento se constituye en un nuevo factor acumulable para el crecimiento, sin el cual el capital físico no se ajusta a los requerimientos del entorno económico. Romer (1986) considera el conocimiento como un factor más de producción. Así, desde su perspectiva, ese nuevo conocimiento permite mejorar la situación de las empresas, lo que establece un crecimiento dentro del conjunto sistémico de la economía. En los postulados del crecimiento endógeno se asume que la creación del conocimiento está correlacionada con el incremento de la inversión productiva.

²¹ Las capacidades son entendidas como las habilidades organizacionales para desempeñar una determinada actividad que surge del aprendizaje colectivo. (Pulido, 2007).

²² Los recursos comprenden el aspecto estático e incluyen el stock de factores productivos que la empresa posee o controla. Así, se pueden distinguir diferentes tipos: 1. Financieros, físicos, humanos, organizativos y tecnológicos, entre los que cabe destacar los recursos basados en la información y 2. Los intangibles, que hacen referencia a recursos con un alto potencial para sustentar ventajas competitivas (López & Sabater, 2000).

²³ Mario Cimoli autor del prólogo: Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Cepal (2011).

Los mismos autores consideran que una economía basada en el conocimiento es aquella que estimula a sus organizaciones y personas a adquirir, crear, diseminar y utilizar el conocimiento de modo más efectivo para un desarrollo económico y social. La sociedad del conocimiento es entonces aquella sociedad en la cual cada individuo y cada organización construye su propia capacidad de acción y, por lo tanto, su posición en la sociedad a través de los procesos de adquisición y desarrollo de conocimiento. En este nuevo esquema de desarrollo, el conocimiento es el factor determinante de la riqueza de las naciones.

La teoría de la innovación plantea cuestionamientos a las políticas y a la medición de la innovación, cuáles son los motores de la innovación y cuáles son sus obstáculos²⁴. Joseph Schumpeter ha influido en las teorías de la innovación, dado que afirma que el desarrollo económico está movido por la innovación, por medio de procesos de destrucción creativa (cuando nuevas tecnologías sustituyen a las antiguas generando lo que se conoce como innovaciones radicales) y los procesos de mejora continua a través de innovaciones progresivas. Este autor plantea cinco tipos de innovación: introducción de nuevos productos, introducción de nuevos métodos de producción, apertura de nuevos mercados, desarrollo de nuevas fuentes de suministro de materias primas u otros insumos y creación de nuevas estructuras de mercado en un sector de actividad²⁵.

En este contexto teórico, se tienen planteamientos como los de Alicia Bárcena²⁶ que establecen que los países latinoamericanos han adoptado medidas de expansión fiscal y monetaria para mitigar los efectos de la crisis económica y acelerar la recuperación de las economías, pero que deben contemplarse temas de largo plazo, como son la tendencia a la aceleración del cambio técnico para lo cual los países deben prepararse fortaleciendo sus políticas de ciencia, tecnología e innovación²⁷. La capacidad de un país de participar del comercio y el crecimiento mundial depende de su capacidad para innovar en los campos tecnológico, social y organizacional y este es el aspecto distintivo de la economía del conocimiento²⁸. Se postula, además, que la experiencia histórica demuestra que el proceso de innovación no es automático ni espontáneo y, en cambio, las capacidades internas, las instituciones y las políticas de apoyo a la innovación tienen un papel protagónico²⁹.

Algunos de los retos que enfrenta Latinoamérica según la CEPAL (2016) (como la baja capacidad para absorber conocimientos y acortar la brecha con la frontera tecnológica) pueden ser superados mediante la identificación de políticas públicas que permitan transitar por los caminos del desarrollo de manera inclusiva y sostenible. Asimismo, de acuerdo con Barcena³⁰, se está desatando una nueva era industrial debido a la masiva difusión de las tecnologías digitales y los sistemas complejos que combinan hardware, sensores, almacenamiento de datos, microprocesadores y software, cambiando la naturaleza de los productos, alterando las cadenas de valor y obligando a las empresas a rediseñar sus estrategias para adecuarse a la economía digital.

²⁴ Manual de Oslo. Guía para la Recogida e Interpretación de Datos sobre Innovación. Tercera Edición. OCDE y Eurostat. Traducción Española Grupo Tragsa. 2006. Pág 37

²⁵ Manual de Oslo. Guía para la Recogida e Interpretación de Datos sobre Innovación. Tercera Edición. OCDE y Eurostat. Traducción Española Grupo Tragsa. 2006. Pág 37

²⁶ Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

²⁷ Ciencia, Tecnología e Innovación en la economía digital. La situación de América Latina y el Caribe. Segunda Reunión de la Conferencia de Ciencia, Innovación y TIC de la CEPAL. Septiembre de 2016.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Ibidem.

³⁰ Ibidem.

Estos escenarios de competencia brindan a las empresas oportunidades de incrementar la innovación y la productividad. Para poder beneficiarse de las tecnologías, las empresas y los gobiernos deben trabajar conjuntamente en temas como el desarrollo de habilidades, el establecimiento de normas y reglamentos necesarios para permitir la innovación y la definición de estándares³¹.

Con base en CEPAL (2016) países como Argentina, Brasil, Chile y México, han implementado o están elaborando programas de tecnología y de capacidades tecnológicas en donde promueve el análisis de las oportunidades y los retos que pueden derivarse de la promoción de un mercado digital integrado a nivel de Latinoamérica, donde se reduzcan la barreras que eviten el libre flujo de bienes y servicios en línea, se impulse una economía digital y la red de actividades económicas y sociales facilitadas por Internet, promoviendo la innovación, la productividad y el crecimiento, mientras que Colombia y Perú son países que deben incrementar sus esfuerzos en este ámbito.

La teoría general de sistemas tiene como propósito estudiar los principios aplicables a los sistemas para representar la realidad. Los sistemas son conjuntos de elementos que se relacionan entre sí para alcanzar un objetivo, estos reciben entradas o insumos que son procesados para obtener un producto o resultado conocido como salida. Más específicamente, los sistemas de información son un conjunto de componentes (personas, datos, procedimientos) que interactúan para apoyar las actividades de las organizaciones, entre ellas las operaciones, comunicación de información y toma de decisiones para generar una ventaja competitiva. Los sistemas de información deben contener dispositivos de entrada, de almacenamiento y de salida; equipos de telecomunicaciones y de procesamiento de datos; además, procedimientos, programas, métodos y documentación³². Los sistemas de información reciben datos externos o internos, que son procesados para convertirlos en información que es entregada a un usuario. Dicha información debe ser accesible, oportuna, apropiada, clara y verificable. Un sistema puede estar conformado por varios subsistemas que deben mantener correlación, compartir información para que cada uno pueda realizar su tarea y en conjunto lograr el objetivo.

Big Data es un conjunto de herramientas y métodos para la gestión y análisis de grandes volúmenes de datos que se transforman en información para la toma de decisiones. Big Data tiene varias aplicaciones relevantes para las empresas u organizaciones, entre ellas:

- La exploración de grandes cantidades de datos de manera fácil y rápida para tomar mejores decisiones, mejorar las operaciones y reducir los riesgos.
- Permite un panorama más amplio del cliente al obtener información de diferentes fuentes que ayuden a comprender su comportamiento y predecir futuras acciones.
- Facilita el análisis de operaciones en tiempo real, la experiencia del cliente, y las transacciones.
- Aumentar el almacén de datos, así sacar provecho de diferentes tipos de datos para ganar nuevas perspectivas de negocio y optimizar la estructura de almacenamiento de datos facilitando la tarea y ahorrando costos.

Los servicios Web se pueden considerar como la evolución de los servicios tradicionales, usando Internet como medio de comunicación. Pueden ser considerados módulos de software, que permiten ser modificados sin

³¹ Ibidem.

³² SISPA: Sistema de Software para el Manejo de Proyectos. Capítulo 4. Universidad de las Américas Puebla. Diciembre 9 de 1999. Teodoro Ventura, Juan Carlos. Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lis/teodoro_v_jc/capitulo4.pdf.

alterar las características generales del sistema, pueden ser escritos en diferentes lenguajes de programación y aun así adaptarse a varios entornos, además promueve la interoperabilidad entre sistemas ayudando a la integración³³. Para el desarrollo de servicios Web es necesario un protocolo estándar de comunicación entre servicios (SOAP); una forma de proveer información detallada de los servicios y cómo utilizarlos (WSDL) y un lugar donde los servicios Web puedan ser publicados y buscados (UDDI) ³⁴.

Un sistema de recomendación basado en la minería de datos afecta al comercio electrónico de tres maneras. Primero ayuda a los usuarios a encontrar productos de manera rápida y acertadamente, por lo tanto, mejora las ventas del comercio electrónico en las páginas web. Segundo, con la ayuda del sistema de recomendación, los usuarios de internet tienden a encontrar y comprar productos que necesitan, pero no se dan cuenta que están comprando en línea, esto aumenta las ventas cruzadas en las páginas web. Tercero, por el análisis del historial de navegación y los hábitos de compra, el sistema de información provee servicios de recomendación de la más alta calidad, lo que convierte a los consumidores en consumidores regulares y aumenta la llegada de nuevos clientes gracias al mercadeo de voz a voz³⁵.

Las aplicaciones móviles son diseñadas con el fin de acceder a los servicios a través de dispositivos móviles, independientemente de dónde se encuentren. Estas generan una plataforma para desplegar contenido basado en Web y aplicaciones de manera rápida y con bajo costo. De esta forma, los usuarios pueden acceder a las bases de datos, aplicaciones y contenidos de la Web de forma rápida y sencilla a través de sus dispositivos móviles en todo momento. Las principales características que requerimos de los servicios móviles son ubicuidad, disponibilidad y seguridad. Sin embargo, para suplir las necesidades de los usuarios deben cubrirse también los requisitos de localización, inmediatez y personalización³⁶.

La arquitectura de información (AI) se ocupa del diseño estructural de los sistemas de información, su problema central es la organización, recuperación y presentación de información mediante el diseño de ambientes intuitivos. Es un proceso interactivo, transversal, que se da a lo largo de todo el diseño del sitio y en cada una de sus fases, para asegurar que los objetivos de su producción y del desarrollo de la interfaz se cumplan de manera efectiva.

Los Sistemas de Soporte de Decisiones (por siglas en inglés: Decision Support Systems -DSS-) son aquellos sistemas interactivos orientados a ayudar la toma de decisiones, utiliza datos y modelos para resolver problemas; son interactivos, flexibles y adaptables.

Los problemas por resolver pueden ser de decisión estructurada, cuando se hace de acuerdo a procesos específicos; decisión no estructurada, cuando hay un alto grado de libertad e incertidumbre (la información que se obtiene es sólo una porción del conocimiento total requerido para tomar una decisión), y decisión semiestructurada que cuenta con componentes estructurados (datos fijos, modelos o reglas de decisión), pero la decisión pertenece al humano³⁷.

³³ Servicios Web en Dispositivos Móviles para el Soporte de Aplicaciones Colaborativas. Víctor Carrasco H. Disponible en: http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2007/carrasco_vh/sources/carrasco_vh.pdf.

³⁴ *Ibidem*.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ Mobile Cloud Computing. María A. Murazzo, Nelson R. Rodríguez. Universidad Nacional de San Juan. Disponible en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/19570/Documento_completo.pdf?sequence=1.

³⁷ Aplicación de los sistemas de soporte a la decisión (DSS) en el comercio electrónico. Alexandra Ruiz, Leonardo A. Hernández, William J. Giraldo. Agosto de 2009. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/iei/v29n2/v29n2a15.pdf>.

Un DSS está compuesto por un subsistema de gestión de datos, contiene la información esencial para trabajar, un manejador de base de datos para hacer consultas de los datos, modificarla, borrarla, entre otras acciones. Subsistema de gestión de modelado, para hacer representaciones matemáticas de la realidad que, generalmente, sirven para describir acciones o parámetros y luego usarlos efectivamente. Subsistema de gestión de diálogos, es la interfaz que se muestra al usuario (usualmente compuesta con íconos y menús) y permite llevar además un control de las actividades que se realizan en forma de historial³⁸.

MARCO NORMATIVO

- Ley 2056 de 2020: "POR LA CUAL SE REGULA LA ORGANIZACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA GENERAL DE REGALÍAS" Artículo 52: Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación. "La Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación tendrá como objeto incrementar la capacidad científica, tecnológica, de innovación promoviendo el desarrollo empresarial y la competitividad de las regiones, mediante proyectos de inversión que contribuyan a la producción, uso, integración y apropiación del conocimiento básico y aplicado en el aparato productivo y en la sociedad en general, incluidos entre otros, en el sector agropecuario y proyectos que promuevan la conectividad y cierre de brecha digital, contribuyendo al progreso social, al dinamismo económico, al crecimiento sostenible y una mayor prosperidad para toda la población. Podrán participar de las convocatorias públicas, abiertas y competitivas, proyectos con enfoque étnico diferencial que incluyan los conocimientos, innovaciones y prácticas de los pueblos étnicos".
- CONPES 3866 de la Política Nacional de Desarrollo Productivo con enfoque territorial, basada en innovación; se definió como objetivo específico solucionar las fallas de mercado, de gobierno y de articulación que limitan el desarrollo de los determinantes de la productividad.
- Ley 715 de 2001, en su artículo 76 asigna competencias a los municipios en promoción del desarrollo en los siguientes términos: Promover asociaciones y concertar alianzas estratégicas para apoyar el desarrollo empresarial e industrial de los municipios y en general las actividades generadoras de empleo. Promover la capacitación, apropiación tecnológica avanzada y asesoría empresarial.
- CONPES 3856: Política para implementar la estrategia de estandarización de proyectos.
- Ley 1955 de 2019: "Por el cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2018 -2022"
- Plan de Desarrollo Departamental: "Es el tiempo de Casanare productivo, equitativo y sostenible 2020 -2023"
- Plan y Acuerdo Estratégico Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación, Casanare – Colciencias.

³⁸ Tipos de Sistemas de Información TPS, MIS, DSS y ESS. Universidad Simón Bolívar. Venezuela. Disponible en: <https://jmpovedar.files.wordpress.com/2014/03/tipos-de-sistemas-de-informacion.pdf>

10. ANÁLISIS DE PARTICIPANTES

Datos de la entidad	Posición	Contribución o Gestión
Actor: Departamental Entidad: Gobernación de Casanare Posición: Cooperante Intereses o Expectativas: Fortalecer las empresas mediante el desarrollo de ACTI para lograr la reactivación económica.	Cooperante	Financiar el proyecto con recursos de asignación para Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías (SGR).
Actor: Otro Entidad: Fundación Universidad del Valle Posición: Cooperante Intereses o Expectativas: Aportar su experiencia como actor del SNCTeI en temas de innovación y generar capacidades en el Departamento.	Cooperante	Realizará el aporte de los recursos en especie para la ejecución del proyecto. Formular y ejecutar el proyecto. Aportar su experiencia en la ejecución de proyectos de CTeI. Realizar la supervisión del proyecto.
Actor: Otro Entidad: Empresarios Posición: Beneficiario Intereses o Expectativas: Participar en las actividades desarrolladas por el proyecto para fortalecer sus capacidades internas y mejorar la competitividad de sus empresas.	Beneficiario	Participación en las actividades del proyecto. Hacer uso del conocimiento para la generación de innovaciones. Incrementar los niveles de innovación del departamento.

En el marco de este proyecto se reconocen dos tipos de participantes: cooperantes y beneficiarios. El actor cooperante por definición es el departamento del Casanare, al destinar recursos de asignación para la CTeI del SGR. Fundación Universidad del Valle es un participante cooperante. Son beneficiarios directos los profesionales de las empresas que se inscriben y resultan beneficiadas de los procesos de entrenamiento, así como las empresas que se inscriben en la convocatoria con el fin de fomentar la innovación en producto y proceso en las MiPymes.

11. POBLACIÓN

- 11.1 Población afectada:** De acuerdo con el RUES (Dane) el Departamento del Casanare cuenta con 170 medianas empresas, 898 pequeñas empresas y 7 micro empresas con actividades de mediana y alta tecnología, dando un total de 1.068 empresas. Teniendo en cuenta que las medianas empresas cuentan entre 11 y 50 empleados y las medianas entre 51 y 200, se establece que existe un promedio 30 empleados en las pequeñas empresas y 125 en las medianas, (Dane 2020), para un total de población afectada por el problema de **48.190 personas**.
- 11.2 Población objetivo:** Teniendo en cuenta que el proyecto plantea entregar 20 vouchers a las MiPymes del Departamento y plantea realizar 74 entrenamientos especializados (a personal de 32 empresas), y que la mayoría son micros y pequeñas empresas, las beneficiadas son en total **648 personas** (Dane 2020).
- 11.3 Características demográficas de la población objetivo:**

CLASIFICACIÓN	DETALLE	NUMERO DE PERSONAS
ETÁREA	20 – 59 AÑOS	625
	> 60 AÑOS	23
GÉNERO	MASCULINO	314
	FEMENINO	334

Conforme a las proyecciones del DANE para el 2020

- 11.4 Enfoque diferencial:** Para la solución de problemáticas asociadas con los enfoques de género, étnico y cultural y/o situación de discapacidad, se otorga puntaje adicional en la selección del personal que sea postulado por la empresa. Adicionalmente, a los proveedores de servicios que tengan vinculados en su empresa por lo menos el 1% del personal en condición de discapacidad, se les otorgará puntaje adicional en el proceso de evaluación.

12. OBJETIVOS

12.1. Objetivo General:

Aumentar los niveles de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas del Departamento de Casanare.

Indicador que mediría el cumplimiento del objetivo general:

MiPymes apoyadas en procesos de innovación.

Meta: 32

Fuente de verificación: informes de supervisión

12.2. Objetivos específicos

- Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.
- Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.

12.3. Árbol de objetivos

Eficientes niveles de competitividad.	Generar conexiones entre las empresas con las necesidades del mercado.	Aumentar el crecimiento de la economía local.	Aumentar los niveles de Transferencia de conocimiento y tecnología.	
Fomentar la productividad en las MiPymes.		Aumentar sofisticación empresarial.		
Aumentar los niveles de innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas del Departamento de Casanare.				
Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación		Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial		
Incrementar los programas de formación en áreas de innovación.	Propiciar el acceso a personal calificado en actividades de innovación.	Identificar la oferta de servicios de innovación.	Identificar la demanda por servicios de innovación de las empresas.	Conectar oferta y demanda de servicios de innovación.

13. ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS

Nombre de la alternativa	Descripción de la evaluación: Rentabilidad/Costo-Eficiencia/ Costo Mínimo.	Breve justificación de la Alternativa seleccionada
Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el Departamento de Casanare.	Rentabilidad: Sí	Esta alternativa permite tener la conexión entre oferta y demanda para incentivar la innovación empresarial por medio del establecimiento de conexiones efectivas entre las necesidades de innovación de las empresas y los servicios ofrecidos por parte de proveedores/generadores de conocimiento. Adicionalmente, genera capacidades mediante entrenamientos especializados en innovación.
Proyecto oferta Minciencias "Innovación Empresarial"	Rentabilidad: No	Esta alternativa genera capacidades en las empresas para la gestión de la innovación. No obstante, no permite conexiones efectivas entre las necesidades de innovación de las empresas y los servicios ofrecidos por parte de proveedores/generadores de conocimiento.
Fábricas de productividad	Rentabilidad: No	Esta alternativa pretende que las empresas mejoren sus indicadores de rentabilidad y eleven su capacidad para competir dentro y fuera del país. Sin embargo, no generan capacidades de innovación ni una conexión entre la oferta de servicios de proveedores de conocimiento y las necesidades de innovación de las empresas.

13.1. Análisis técnico de la alternativa seleccionada

El Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el Departamento de Casanare es un instrumento de apoyo a la innovación ampliamente utilizado en el mundo. Su finalidad es disminuir la brecha existente entre la oferta de servicios de proveedores de conocimiento y las necesidades de innovación de las empresas, e incentivar el mercado al conectar a los proveedores de conocimiento con las empresas que requieren mejorar los bienes, servicios o procesos con los que cuentan. De esta manera se agrega valor a los mismos (la creación de bienes, servicios o procesos nuevos o significativamente mejorados) y a la cultura, ya que fomenta las capacidades innovadoras que se mantienen el tiempo (OECD, 2013).

De manera general, las fases durante la ejecución del proyecto son:

1. Se realiza la socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y la articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare
2. Se abre la inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado.
3. Se realiza el entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas
4. Se realiza el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.
5. Se realiza la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados
6. Se identifica la oferta de servicios de innovación.
7. Se articula la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del Departamento de Casanare.
8. Se presta el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.
9. Se realiza seguimiento a la implementación de los servicios de Innovación por parte de las empresas.

13.2. Selección de la alternativa

Nombre de la alternativa	Integralidad	Facilidad de implementación	Adaptabilidad del Tejido empresarial
Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Casanare	10	9	7
Proyecto oferta Minciencias "Innovación Empresarial"	8	5	7
Fábricas de productividad	8	5	7

14. METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR LA ALTERNATIVA SELECCIONADA.

Desarrollo del objetivo 1

Para el logro del objetivo “Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación”, se realizarán las siguientes actividades:

- a) Socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare
- b) Inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado.
- c) Entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas.

Para el cumplimiento de este objetivo se requieren 64 personas vinculadas a las MiPymes del Departamento de Casanare. Teniendo presente que en el departamento existen 1.068 empresas pequeñas y medianas empresas y 7 microempresas que cuentan con actividades de media y alta tecnología el proyecto cuenta con una población suficientemente amplia para seleccionar los beneficiarios del proceso de entrenamiento especializado. Adicionalmente, se seleccionarán 10 personas vinculadas al sector gobierno del Departamento con cargos afines a actividades CTeI.

El proceso estará en una plataforma web, la cual permite la gestión de los proyectos y convocatorias a lo largo del desarrollo, desde su inicio hasta el cierre. Esto permite a los usuarios relacionados registrar evidencias en cada una de las etapas del proyecto. Para cada una de ellas, la plataforma permite establecer los períodos de tiempo (rango de fechas/horas) en que estarán activas para que las entidades participen, o en el caso de la evaluación de requisitos mínimos el período de tiempo en que se podrán validar, presentar reclamaciones (entidades) y publicar resultados.

La plataforma soportará en la nube los procesos de convocatoria de las empresas y proveedores de servicios de innovación, gestión del entrenamiento especializado, así como el proceso de implementación de vouchers de innovación el cual tendrá un registro aproximado de 32 empresarios que participarán en esta convocatoria durante un periodo de 18 meses.

Producto 1:

El producto resultante serán *Servicio de apoyo para la transferencia de conocimiento y tecnología*, que tienen como meta 32 empresas beneficiadas.

Actividad 1. Realizar la socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y la articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare.

Con el propósito de generar un mayor impacto en el Departamento, se desarrollarán espacios de interacción y socialización para las convocatorias de entrenamientos. Asimismo, se aprovechará para dar a conocer la convocatoria propuesta en el proyecto, se realizarán en tres municipios pertenecientes a las subregiones en las cuales se encuentra dividido el Departamento y estarán dirigidas a 25 personas del sector empresarial cada uno.

Estos eventos consisten en buscar un primer acercamiento con los empresarios y posibles aliados estratégicos (Cámaras de Comercio, Alcaldías, Gremios, entre otros). Para esta actividad se contará con una empresa que preste servicios en la organización de eventos y será responsable por suministrar los insumos requeridos para el evento (como ser la locación, el sonido, proyector, logística) y también por suministrar los refrigerios a los participantes a los eventos de divulgación.

Esta actividad se realiza para dar a conocer la convocatoria de los entrenamientos especializados. Al ser un prerrequisito para las MiPymes que deseen ser beneficiarios de los recursos de cofinanciación se convierte también en la socialización de la convocatoria Vouchers de Innovación.

Tabla 1: Divisiones subregionales

Región	Municipios	Total estimado de participantes	No. de eventos	Actores convocados
Región norte	Hato Corozal La salina Nunchía Orocué Paz de Ariporo Pore Sácama San Luis de Palenque Támara Trinidad	50	2 (25 personas por evento)	Autoridades locales y departamentales. Empresarios
Región central	Yopal Aguazul Chámeza Mani Recetor	100	4 (25 personas por evento)	Autoridades locales y departamentales. Empresarios
Región sur	Monterrey Sabanalarga Tauramena Villanueva	50	2 (25 personas por evento)	Autoridades locales y departamentales. Empresarios

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior, estas jornadas se encuentran dirigidas a 200 personas en los que se incluye empresarios, autoridades locales y departamentales, representantes de clúster, gremios, asociaciones y el equipo de profesionales que acompañará el evento. Este último está compuesto por tres profesionales en área de conocimiento afines al desarrollo de la actividad. Con un mes previo al día de la sensibilización, el equipo desarrollará en conjunto con la gobernación y a las alcaldías municipales seleccionadas para realizar el evento, la divulgación y comunicación de la jornada. En este periodo previo se realizará la elaboración y envío de las invitaciones a los actores que participarán en el proyecto, con el fin de garantizar la asistencia de todos los involucrados al evento. Asimismo, estarán trabajando en la elaboración del material de divulgación y P.O.P.

En esta misma socialización se realizará la divulgación para dar a conocer el proyecto a los proveedores de servicios de innovación y se publicarán los términos de referencia para la selección de las organizaciones que brindarán los servicios de mencionados. Con la realización de esta actividad se espera tener una amplia

divulgación del proyecto y sus componentes para el Departamento del Casanare y generar mayor participación de empresarios provenientes de municipios (mediante la delegación de personal).

Responsable:

- Coordinador de Innovación
- Profesional en Innovación
- Profesional de Comunicaciones

Resultados de la actividad:

- 8 eventos de socialización, (2 Región Norte, 2 Región Sur, 4 Región Central) cada una para 25 personas.
- 200 empresarios socializados con el proyecto.

Medios de Verificación:

- Listados de asistencia a la estrategia de socialización.
- Registro fotográfico.

Recursos

- Alquiler de espacio, refrigerios, consola de sonido y amplificación, sillas, proyección, servicio de presentador, entre otras.
- Camisetas del proyecto
- Gorras
- Libretas
- Esferos
- Pendones
- Brochures a dos cuerpos carta (21,5x28 cm)

Actividad 2. Realizar la inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado

Una vez realizados los eventos de divulgación en los municipios seleccionados en las subregiones, se iniciará la actividad de inscripción y gestión de los participantes. Para esto se dispondrá de un equipo de profesionales, así como el uso de una plataforma en la nube para el diligenciamiento y gestión del personal de las empresas interesadas en ser beneficiarios de los entrenamientos especializados.

En esta actividad, se dará soporte a las personas interesadas en la convocatoria de entrenamiento especializado. Asimismo, utilizará la plataforma tecnológica para el registro de las personas interesadas. El resultado, luego de la verificación de requisitos de participación estipulados en los términos de referencia de la convocatoria, será el listado de los profesionales beneficiados aprobados pertenecientes a empresas del tejido empresarial del Departamento.

Cada empresa interesada debe postular dos profesionales conforme a los criterios establecidos en los términos de referencia y se seleccionarán 32 empresas, lo que da un total 74 profesionales vinculados a las empresas y 10 profesionales del sector gobierno con actividades afines a la convocatoria.

Esta actividad se realizará de forma continua durante dos meses y se requiere para inscribir las personas interesadas, verificar el cumplimiento de requisitos mínimos de participación, seleccionar a los beneficiados y gestionar su inscripción y participación en el entrenamiento especializado.

Cabe resaltar que para las empresas que postulen a trabajadores en este entrenamiento especializado, se dará un puntaje adicional a aquellas que tengan en cuenta el enfoque de género o étnico y cultural o situación de discapacidad. Lo anterior con el fin de contribuir al enfoque diferencial.

Responsable:

- Coordinador de Innovación
- Profesional en Innovación
- Profesional de Comunicaciones

Resultados de la actividad:

- Empresas inscritas para el entrenamiento especializado
- 32 empresas beneficiadas con el entrenamiento especializado.
- 64 profesionales beneficiados (2 por empresa)
- 10 profesionales del sector gobierno beneficiados

Medios de Verificación:

- Listado de inscritos
- Listado de empresas seleccionadas

Recursos:

- Plataforma tecnológica: Es una plataforma web, la cual permite la gestión de los proyectos y convocatorias a lo largo del desarrollo del proyecto, permitiendo a los usuarios relacionados registrar evidencias en cada una de las etapas del proyecto. Para cada una de ellas, la plataforma permite establecer los períodos de tiempo (rango de fechas/horas) en que estarán activas para que las entidades participen, o en el caso de la evaluación de requisitos mínimos, el período de tiempo en que se podrán validar, presentar reclamaciones (entidades) y publicar resultados.

Actividad 3. Realizar el entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas

La ejecución de esta actividad será realizada por un proveedor que tenga alta experiencia en fortalecimiento de competencias del capital humano; lo cual debe demostrar por medio del desarrollo de contratos de formación con entidades públicas y privadas relacionadas con actividades de innovación y desarrollo tecnológico. Debe demostrar la idoneidad y pertinencia, así como el número de estudiantes formados.

Criterios de priorización de proveedores para la realización de esta actividad:

- Experiencia mayor a tres años en el desarrollo de actividades de formación de competencias.
- Desarrollo de actividades de formación con entidades públicas.
- Experiencia en la formación de competencias mayores 500 estudiantes en un periodo de un año.
- Idoneidad de los profesionales que desempeñarán la actividad de formación.

- Profesionales de alto nivel no sólo en formación sino en experiencia relacionada con la innovación y el desarrollo tecnológico.

Personal propio del proyecto será encargado de estar durante dos meses, realizando gestión para la inscripción con el propósito de garantizar la meta propuesta de 74 entrenamientos.

Para el desarrollo de los entrenamientos especializados, se contará con tres espacios ubicados en tres municipios del Departamento, que serán definidos una vez se tenga la base de datos de las personas inscritas con el fin de expandir el impacto de este fortalecimiento del capital humano en el Casanare y facilitar el desplazamiento. En ellos se entrenarán 74 personas durante dos meses, es decir, 32 personas en el primer mes y 32 en el siguiente. Los profesionales que asistan al menos al 80% de las sesiones serán certificados en el entrenamiento.

El desarrollo del entrenamiento estará a cargo de un operador seleccionado, quien debe contar con gran experiencia en la formación especializada. Dadas las condiciones geográficas del Departamento y las distancias que existen entre sus municipios, el proyecto contempla los gastos de alimentación de los profesionales durante el desarrollo de estos.

El entrenamiento será mediante metodología Learn by Doing (Aprender haciendo), el cual se desarrollará en 40 horas durante sesiones de 8 horas, de lunes a viernes. Para el desarrollo de este entrenamiento se tiene contemplado un equipo formador compuesto por entrenadores y profesionales de apoyo, todos con formación de alto nivel y experiencia superior a cinco años en innovación y desarrollo tecnológico. Asimismo, se contemplan los refrigerios (mañana y tarde), almuerzo, transporte de los formadores, hospedaje de los formadores, pago de formadores, material de formación, ayudas audiovisuales y sitio de la capacitación.

Los entrenamientos especializados son necesarios para fortalecer las competencias en CTeI del capital humano de las MiPymes. La estructura del proyecto permite que, una vez este recurso humano ha sido fortalecido, aplique el nuevo conocimiento en el desarrollo de propuestas innovadoras que aporten a mejorar y dar solución a problemas de productividad o aprovechar oportunidades de convocatorias orientadas a CTeI para mejorar estas capacidades de las empresas a las cuales representan.

Metodología del entrenamiento especializado Learn by doing (Aprender haciendo).

En Colombia, la metodología aprender haciendo se ha aplicado a diversas áreas del conocimiento, especialmente se han venido desarrollando esfuerzos que propenden por el fortalecimiento de recurso humano de alto nivel con habilidades y capacidades para la ciencia y la tecnología. Dichos esfuerzos se han realizado teniendo como plataforma las pedagogías activas que superan la idea de la transmisión del conocimiento y apuestan por el entrenamiento de habilidades y competencias.

Aprender Haciendo es una metodología de aprendizaje basada en principios constructivistas que ponen el acento de la formación en el aprendizaje no en la enseñanza. Schank (2002), propone una formación basada en ambientes adecuados que permiten simulaciones lo más cercanas posibles a la realidad donde, a través de la práctica, el sujeto en formación con un papel activo experimenta de manera sistemática y ordenada el conocimiento.

El objetivo del entrenamiento especializado en habilidades propias de un consultor en gestión de la innovación con énfasis en habilidades de desarrollo tecnológico sirve para preparar el aparato productivo para el aprovechamiento de la transferencia de conocimiento y tecnología y promover el desarrollo de la oferta y la demanda de servicios en esta área.

El entrenamiento está diseñado para 40 horas presenciales en donde 20 horas se dedicarán a la parte de Innovación y las otras 20 al desarrollo tecnológico. La idea de entrenamiento supone que dichas habilidades y competencias deben ser puestas en práctica una y otra vez de manera consciente, sistemática y reflexiva. Para ello, se proponen espacios en los que se genere conocimiento, no en el que se repliquen conceptos.

En la actualidad el manejo adecuado y el valor agregado que se pueda obtener a partir del análisis de la información presente en el entorno es de suma importancia para llevar a cabo cualquier propuesta de innovación o desarrollo tecnológico en una empresa, así como para tomar decisiones más asertivas y pertinentes. Mediante la metodología Learn by Doing (Aprender haciendo) explicada anteriormente, el entrenamiento en innovación y desarrollo tecnológico está comprendido en dos objetivos primordiales:

- Ampliar el panorama y visión en cuanto al uso de las tecnologías de la información para fortalecer el sector y desarrollar mejores productos, servicios y procesos.
- Utilizar información generada mediante la inteligencia tecnológica para identificar y promover asertivamente el desarrollo tecnológico.

Dentro de la parte de Innovación, se apoya en los conceptos descritos en la Solución Creativa de Retos - SCR (Creative Problem Solving - CPS) creada por Alex Orbon y Sid Parnes en 1954 y desde entonces desarrollada en la Universidad de Buffalo (Nueva York). El resultado es que la empresa dispondrá de un Reto Innovador, lo que le permitirá hacer más productivo su esfuerzo en innovación al saber para qué, por qué y en qué debe innovar.

Los objetivos particulares del entrenamiento en innovación son:

- Introducir a los participantes en herramientas tecnológicas y metodológicas para innovar.
- Promover la generación de redes entre los participantes, consultores y las empresas.
- Estimular la formulación de ideas creativas, innovadoras, disruptivas y talentosas por medio de actividades que activen las habilidades personales, emocionales, relacionales y corporales.

En conjunto con las habilidades de innovación adoptadas por la primera parte del entrenamiento, la segunda parte contempla el uso de la inteligencia tecnológica para identificar nuevas oportunidades de desarrollo tecnológico, mediante un proceso sistemático de recopilación, análisis y disseminación de la información sobre el entorno, para propiciar conocimiento útil en el proceso de toma de decisiones en marco del desarrollo de proyectos de I+D+i.

Los objetivos particulares del entrenamiento en desarrollo tecnológico son:

- Introducir a los participantes en los aspectos conceptuales del desarrollo tecnológico y su relación con la inteligencia tecnológica.
- Dar herramientas clave para realizar la búsqueda, análisis y obtención de información con valor agregado (conocimiento útil en el proceso de toma de decisiones en marco de desarrollo de proyectos

de I+D+i.)

DESCRIPCIÓN DE LAS JORNADAS

JORNADA DÍA 1: PREPARACIÓN – ENTRADA

DESARROLLAR HABILIDADES EN LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS.

El fin de esta actividad es consolidar la línea base de empresas que tienen ideas innovadoras que se pueden convertir en el futuro en un proyecto a cofinanciar por el proyecto o por otras fuentes de financiación.

Esta primera fase ayuda a la persona a incorporar en las empresas la innovación en su modelo de negocio con el objetivo de adoptar una cultura de innovación. Contribuye a que las personas sean más competitivas y rentables a futuro a partir de la creación de nuevos productos y servicios, así como también mejora los procesos, basados en los principios de la gestión de la innovación.

Para la realización del taller se tiene programado el siguiente contenido:

- **Análisis del problema.**

En la realización de este elemento, se requiere identificar el problema que se desea intervenir, así como sus causas y sus efectos. Es decir, con esta labor se analiza e identifica lo que se considere como problemas principales de la situación a abordar.

- **Análisis de objetivos.**

Este permite describir la situación futura a la que se desea llegar una vez se han resuelto los problemas. Consiste en convertir los problemas identificados en el proceso anterior en soluciones, expresadas en forma de estados positivos.

- **Realizar estructura analítica del proyecto.**

-

Se construye la estructura analítica del proyecto para establecer niveles jerárquicos, como el fin, el objetivo central del proyecto (propósito), los componentes (productos) y las actividades a desarrollar para cumplir lo estipulado.

- **Elaborar matriz de marco lógico (planificación).**

La matriz de marco lógico presenta los aspectos más importantes del proyecto que se propone en la formulación del presente convenio. Este elemento (matriz de marco lógico) esté compuesto por cuatro (4) ítems, estos son:

- Resumen de los objetivos y las actividades.
- Indicadores (Resultados específicos a alcanzar).
- Medios de Verificación.
- Supuestos (factores externos que implican riesgos).

El desarrollo de esta actividad busca generar oportunidades para que los empresarios del Departamento conozcan los conceptos requeridos para participar en las convocatorias que se realizan en el país y en entidades internacionales para promover el fortalecimiento empresarial.

ORGANIZACIÓN PARA LA INNOVACIÓN – ENTENDER LA ORGANIZACIÓN:

Se parte de la Estrategia de la Organización. Un proceso de involucramiento gerencial y de análisis de la estrategia empresarial con el proyecto de innovación.

- Conceptos de Innovación: Cultura, Organización, Personas
 - De la Persona innovadora al Equipo innovador y a la Organización Innovadora
 - Frenos a la innovación y posibles soluciones
 - Innovación y Estrategia de empresa
 - La persona creativa, el proceso y el ambiente creativos para la innovación
- a) **MAPEO DE OPORTUNIDADES.** Definición de la Línea de Base (punto de partida) de innovación en las empresas.
- De la Estrategia de Empresa a la Estrategia de Innovación
 - Competencias Esenciales y Objetivos Estratégicos de Innovación
 - Detección de Problemas, Necesidades u Oportunidades
 - La Vigilancia Estratégica como fuente de detección
- b) **EL RETO DE INNOVACIÓN – DEFINIR UN RETO DE INNOVACIÓN:** Las empresas usuarias finales cuentan cada una con su reto de innovación. El entregable es el reto innovador, asumido por toda la organización, que marca los objetivos a cumplir.
- La Estrategia de Innovación nos define el Reto Innovador
 - La Solución Creativa de Retos
 - Definición inicial del Reto
 - Exploración y redefinición del Reto: ¿Cómo Hacemos Para...?
 - Compartición y asunción del Reto por la Organización
- c) **TALLER: CONSECUCCIÓN DE UN RESULTADO PRÁCTICO – DEFINIR UN RETO DE INNOVACIÓN:**
- Definición de un Reto Innovador (Herramienta Mapa Mental)

JORNADA DÍA 2 ETAPA 2: IMPLEMENTACIÓN – PROCESO

LO QUE DEBEN SABER LOS INVOLUCRADOS EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN.

Un equipo de innovación capacitado y con capacidad autónoma para generar ideas, que se traduce en una mejora en la capacidad creativa y de aportar soluciones novedosas.

- a) **EL EQUIPO DE INNOVACIÓN:** Creación del equipo de trabajo y sus relaciones: Las empresas

cuentan con colaboradores con competencias de innovadores y creativos.

- Conceptos: Líder de Innovación, Equipo de Innovación, Equipo Desarrollo de Proyectos
 - Liderazgo y responsabilidad de la Gerencia: Sensibilización en innovación
 - Modelo Organizativo para la gestión de la Innovación
 - Creatividad para la Innovación
- b) **FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES:** Un proceso de entrenamiento en conceptos de innovación ejecutado en todas las empresas usuarias finales.
- Modelo de Actitud Innovadora, según Metodología de Innovación:
 - Creación e impulso de una Cultura de Innovación (QUERER innovar)
 - Entrenamiento en Modelo de Organización Innovadora (PODER innovar)
 - Desarrollo continuo de las personas y equipos (SABER innovar)
 - Recompensa (DISFRUTAR de la innovación)
 - Escuela de innovación: Camino hacia la Organización Innovadora:
 - Transformación personal
 - Equipos de trabajo
 - Empresa innovadora
 - El Arte de Delegar: "Empower People"
- c) **FLUJO CREATIVO:** Un proceso de generación de ideas innovadoras, selección y filtrado de ideas, priorización y planificación de proyectos de innovación.
- El Modelo de Innovación Frugal. Metodología:
 - De la Estrategia al Reto Innovador,
 - a la Generación de Ideas Innovadoras,
 - al Filtrado y Selección de las mejores,
 - al estudio de Viabilidad (Anteproyecto),
 - al Desarrollo Ágil de los proyectos,
 - al Prototipaje,
 - y a la Retroalimentación continua
 - Elementos básicos de la Creatividad: Producto, Proceso, Persona y Contexto
 - Herramientas de Generación de ideas:
 - Mapa Mental, Brainstorming, Brainwriting, SCAMPER, Relaciones
 - Matriz de Decisiones
- d) **TALLER: CONSECUCIÓN DE UN RESULTADO PRÁCTICO**

Generar Ideas Innovadoras de solución a los planteamientos definidos en el Reto Innovador (Herramientas: Brainstorming, Brainwriting, Relaciones, SCAMPER)

JORNADA DÍA 3 ETAPA 3: ASEGURAMIENTO – SALIDA

a) EXPOSICIÓN DE RESULTADOS: planes de monitoreo y seguimiento

- Selección y Valoración de las Mejores Ideas
- Estudio de Viabilidad de las ideas seleccionadas: el Anteproyecto
- Puesta en común de las ideas a desarrollar con el Grupo

b) MEDICIÓN FINAL DE LOS PROYECTOS

- Gestión de la Cartera de Proyectos Innovadores
- Plan de Acción: objetivos, tareas, responsables, entregables y fechas
- Definición de Indicadores de Causa y de Resultado
- Valoración mediante Indicadores y Retroalimentación

c) TALLER: CONSECUCIÓN DE UN RESULTADO PRÁCTICO

- Definición de al menos un proyecto a realizar individualmente por cada empresa/emprendimiento asistente.
- Definición de al menos un proyecto a realizar colaborativamente entre tres o más empresas/emprendimientos asistentes.

JORNADA DÍA 4

a) Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva

La Vigilancia Tecnológica (VT) y la Inteligencia Competitiva (IC) son dos herramientas que suelen complementarse muy bien, y se vuelven muy útiles a la hora de anticiparse a un suceso y al momento de mejorar la competitividad de una organización. Permiten adelantarse a los cambios del entorno, aprovechando las oportunidades que surgen en un momento determinado (Hidalgo y otros, 2002; Rouach, 1996). Estas dos herramientas se han convertido en fundamentales para las organizaciones que tienen procesos de investigación, desarrollo experimental e innovación (I+D+i), pues permiten generar nuevos proyectos a la vez que disminuyen los riesgos que pueden ser ocasionados por las actividades de esta área. (Muñoz, y otros, 2006).

La Vigilancia Tecnológica es un elemento básico del Sistema de Gestión de la I+D+i, ya que permitirá centrarse en los desarrollos que son críticos para una organización y subcontratar los de menor importancia estratégica. También permitirá identificar a los mejores socios tecnológicos y minimizar el esfuerzo de I+D+i, aprovechando los últimos desarrollos existentes.

La Inteligencia Competitiva realimenta continuamente a la Planificación Estratégica. Su objetivo es detectar señales de cambio, analizar tendencias, reacciones, estrategias de la competencia, nuevas amenazas, oportunidades, etc. de modo que el escenario competitivo esté siempre actualizado.

El contenido para esta jornada incluye:

- Definiciones de la VT-IC. Objetivos de la Unidad de Vigilancia en una organización.
- Metodología de la VT-IC y fases del proceso. Organización y coordinación del equipo de VT-IC.
- Autodiagnóstico de VT-IC
- Análisis de los factores críticos de vigilancia, definición de las necesidades de información, formalización de la información informal, explotación sistemática de fuentes de información, tratamiento y análisis de la información, difusión, comunicación, uso y protección de esta.

Estudio de caso

- Ejercicio - aplicación a un caso de estudio.
- Análisis del circuito de la información y de la aportación de valor en la VT-IC.
- Establecimiento del procedimiento básico de VT-IC en el caso.

JORNADA DÍA 5

INTRODUCCIÓN A LAS REDES SOCIALES Y SU ANÁLISIS ESTRUCTURAL:

Identificación de la base de conocimiento en los temas a tratar por parte de los participantes, expectativas e introducción general a los temas a tratar y metodología.

- Ejercicio de socialización con los participantes
- Tipos de redes a tratar
- Metodología de trabajo

a) El Marketing Digital como herramienta de negocio

Brindar a los involucrados un primer acercamiento a lo que es el Marketing Digital y las ventajas que trae apoderarse de herramientas para la detección de patrones de comportamientos sociales con el fin de optimizar la toma de decisiones pertinentes a la línea de negocios correspondientes usando herramientas básicas de Big Data.

- Marketing Digital en Redes sociales.
- Uso del Marketing Digital como herramienta de ventas y promoción.
- Introducción a las herramientas disponibles.
- Casos de éxito para identificación de patrones.

b) Teoría de Redes y grafos

Aterrizar los conceptos adquiridos a casos concretos relacionados con las áreas de trabajo de los participantes y de las unidades de negocio de sus respectivas empresas.

- Formación de grupos de trabajo.
- Inicio de pivoteo en portafolio de ideas (Viene de talleres de innovación en fase).
- Selección de temáticas.

El Social Network Analysis como proceso de investigación de estructuras sociales mediante teoría de grafos se caracteriza por permitir visualmente tener un acercamiento mediante nodos y aristas del comportamiento social sobre un tópico específico, una marca, una ideología o más específicamente sobre aquello que genere una conexión en común con 2 o más individuos.

- Teoría de Grafos
- Aplicación en redes sociales
- Ventajas del uso de estas tecnologías en la validación de mercado
- Casos de estudio

c) Ejercicios y aplicaciones de Teoría de Grafos con redes sociales

Visualizar la estructura social mediante grafos permite obtener una visión distinta de lo que una base de datos puede representar gráficamente, la teoría de redes permite identificar con algoritmos matemáticos aquellos individuos que representan alguna relevancia para dicha estructura, tales como la persona más importante dentro de la red, las comunidades que existen y comparten dentro del tema en común (como la misma opinión) entre otros.

Facebook:

- Introducción al taller
- Requisitos de desarrollo
- Instalación del software necesario
- Scrap de Facebook
- Ejercicio de aplicación de la teoría de grafos
- Conclusiones generales

Twitter:

- Requisitos de desarrollo
- Instalación del software necesario
- Descarga BD formato xls de twitter
- Ejercicio de aplicación de la teoría de grafos
- Conclusiones generales

d) Ejercicio Básico para utilizar e interpretar los datos provenientes de Google Analytics

Monitorear constantemente las herramientas de Marketing Digital como el Sitio Web y las redes sociales de una compañía permiten tomar acciones tempranas en la solución de inconvenientes o en la generación de nuevos productos y servicios tomando como base la lectura y correcta interpretación de todos los datos recolectados. Google Analytics es una herramienta gratuita en sus funcionalidades básicas más importantes que permite centralizar la mayor parte de esta información. No obstante, es importante adquirir el conocimiento para interpretar de manera correcta los datos.

- Requisitos de desarrollo
- Descripción de herramienta Google Analytics
- Ejercicio de recolección e interpretación de datos en Google Analytics

- Conclusiones generales

e) Ejercicio Básico para utilizar e interpretar los datos provenientes de Facebook Ads

Facebook es la red social con mayor número de usuarios en Colombia por lo que se convierte en una gran oportunidad para las compañías de lograr una amplia visibilidad y segmentar su nicho de clientes, es decir llegar de manera más rápida y focalizada a sus clientes potenciales. Facebook ofrece una segmentación muy detallada, además, no se requieren grandes inversiones. No obstante, es importante adquirir el conocimiento para generar campañas de mayor ROI.

- Requisitos de desarrollo
- Descripción de herramienta Facebook Ads
- Buenas prácticas para el marketing digital a través de Facebook Ads
- Ejercicio campaña en Facebook Ads
- Conclusiones generales

f) Conclusiones del Entrenamiento

Cierre del taller a través de la presentación de los resultados de los equipos de trabajo y el plan a futuro para el uso de estas herramientas en sus compañías y áreas de trabajo.

Responsable:

- Coordinador de Innovación
- Profesional en Innovación
- Profesional de Comunicaciones
- Equipo formador compuesto por entrenadores con formación de alto nivel y experiencia superior a cinco años en innovación y desarrollo tecnológico, profesionales de apoyo con experiencia en innovación y desarrollo tecnológico.

Resultados de la actividad:

- 74 profesionales entrenados con capacidades en innovación.
- 32 empresas con personal capacitado en innovación.
- 32 planes para el uso de herramientas en las empresas y áreas de trabajo.

Medios de Verificación:

- Listados de asistencia.
- Certificados de asistencia
- Entrega de resultados de los equipos de trabajo

Recursos

- Plataforma tecnológica
- Refrigerios (mañana y tarde).
- Almuerzo.
- Transporte de los formadores.
- Hospedaje de los formadores.
- Material de formación.
- Ayudas audiovisuales.
- Sitio de la capacitación.

Desarrollo del objetivo 2

Para el logro del objetivo "Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial" es necesario cumplir con la generación del producto "Servicio de apoyo para el desarrollo tecnológico y la innovación". Para alcanzar la meta de este producto se desarrollarán las siguientes actividades:

- a) Realizar el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.
- b) Realizar la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados.
- c) Identificar la oferta de servicios de innovación.
- d) Articular la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del Departamento de Casanare.
- e) Prestar el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.
- f) Realizar seguimiento a la implementación de los servicios de Innovación por parte de las empresas.

El proceso estará en una plataforma web, la cual permite la gestión de los proyectos y convocatorias a lo largo del desarrollo desde su inicio hasta el cierre, permitiendo a los usuarios relacionados registrar evidencias en cada una de las etapas del proyecto. Para cada una de las etapas, la plataforma permite establecer los periodos de tiempo (rango de fechas/horas) en que estarán activas para que las entidades participen, o en el caso de la evaluación de requisitos mínimos, el periodo de tiempo en que se podrán validar, presentar reclamaciones (entidades) y publicar resultados.

La plataforma soportará en la nube los procesos de convocatoria de las empresas y proveedores de servicios de innovación, gestión del entrenamiento especializado, así como el proceso de implementación de vouchers de innovación que tendrá un registro aproximado de 32 empresarios que participarán en esta convocatoria durante un periodo de 18 meses.

Producto 2:

Servicio de apoyo para el desarrollo tecnológico y la innovación.

Meta: 32 proyectos.

Actividad 4. Realizar el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.

A las empresas seleccionadas se les realizará el diagnóstico del nivel de innovación por parte de profesionales con alto nivel de formación y experiencia en el uso y desarrollo de herramientas y metodologías para diagnosticar el estado de innovación de una empresa. Por medio de este servicio se realizará la línea de base del estado de innovación en las empresas y con base a este, se medirá el impacto de las iniciativas cofinanciadas. Como resultado de esta actividad, se tendrá la línea de base de las 32 empresas beneficiadas con los entrenamientos especializados y serán la base para el proceso de evaluación y selección de los beneficiarios a los servicios de innovación. Con el diagnóstico se apoyará a las empresas beneficiarias del proyecto en la formulación de las propuestas para la cofinanciación de recursos bajo el esquema de vouchers, esta tarea la realizará una empresa especializada en la formulación y/o evaluación de proyectos de innovación o proyectos de CTeI.

Responsable:

- Coordinador de Innovación

- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones.
- Profesionales con alto nivel de formación y experiencia en el uso y desarrollo de herramientas y metodologías para diagnosticar el estado de innovación de una empresa.
- Empresa especializada en la formulación y/o evaluación de proyectos de innovación o proyectos de CTeI.

Resultados de la actividad:

- 32 empresas con el estado de innovación actual de cada una
- 32 proyectos formulados para postularse a los vouchers de innovación

Medios de Verificación:

- Diagnósticos de las empresas
- Proyectos formulados

Recursos

- Plataforma tecnológica
- Material logístico.
- Audiovisual.

Actividad 5. Realizar la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados.

Las empresas que cumplieron con el entrenamiento especializado deben presentar al final de este un proyecto de innovación para la empresa conforme a los siguientes requisitos:

Diligenciar el formulario donde se registrarán la información básica y técnica de la propuesta. Ver Anexo 4 TDR selección de empresas beneficiarias.

La empresa postulante deberá diligenciar un formulario para describir en detalle su propuesta de proyecto.

Los criterios por los cuales serán evaluadas las empresas participantes son los siguientes:

1. Necesidad
2. Impacto
3. Recursos y capacidades para ejecutar la propuesta
4. Mercado

Con la información de los formularios presentados por la empresa, la entidad ejecutora del proyecto evaluará las propuestas de los proyectos teniendo en cuenta los criterios mencionados anteriormente y las matrices de evaluación de los términos de referencia.

Al ser una parte crítica y con el propósito de evitar inconvenientes con las empresas beneficiarias la evaluación de las iniciativas presentadas al Departamento será realizada por una empresa con experiencia en la evaluación de proyectos. Este proceso tendrá una duración de dos meses, en la que se evaluarán componentes tales como el técnico, financiero y pertinencia, así como los documentos requeridos por la convocatoria.

Con la calificación de la entidad ejecutora del proyecto, le será otorgado a las 20 mejores calificadas una autorización que le permitirá redimir el servicio solicitado con alguno de los proveedores de conocimiento

previamente seleccionados de acuerdo con el servicio elegible, no obstante, a todas las propuestas (32) se les brindará el servicio de innovación (extensión tecnológica).

Se espera evaluar 32 proyectos presentados por las empresas beneficiarias de los entrenamientos especializados.

Responsable:

- Coordinador de Innovación.
- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones.
- Empresa especializada en la formulación y/o evaluación de proyectos de innovación o proyectos de CTeI.

Resultados de la actividad:

- 32 propuestas evaluadas.
- Selección de las 20 mejores propuestas para ser beneficiadas con los servicios de innovación.

Medios de Verificación:

- Listado de evaluación.
- Formato de presentación de las propuestas

Recursos

- Plataforma tecnológica
- Material logístico.
- Material Audiovisual.

Actividad 6. Identificar la oferta de servicios de innovación.

Esta actividad busca identificar y organizar los proveedores de conocimiento que prestarán de manera adecuada y oportuna los servicios de innovación a las MiPymes seleccionadas.

Primero se realizará una convocatoria pública a la que podrán aplicar firmas legalmente constituidas que tengan 3 años de experiencia prestando al menos uno de los servicios de innovación que se encuentran en la tabla 8. Se anexan términos de referencia para la selección de los proveedores de servicios de innovación. (Ver Anexo 3 TDR contratación de proveedores).

Una vez hayan sido recibidas las propuestas por parte de los proveedores de SDI se procede a realizar la evaluación de estas a través de los evaluadores de proveedores. Estos últimos tienen la responsabilidad de evaluar financiera, jurídica y técnicamente, las propuestas recibidas. Posteriormente se realizará un panel que verificará las propuestas que aprobaron la calificación mínima (Ver términos de referencia empresas proveedoras) y seleccionarán los proveedores que tengan 3 o más años de experiencia prestando al menos uno de los servicios para la innovación. La entidad ejecutora del proyecto, a través de un panel, evaluará las propuestas presentadas y seleccionará las que cumplan con los criterios de los términos de referencia.

Una vez han sido seleccionados los proveedores de SDI, se realiza la socialización de la oferta de servicios de innovación y la lista de proveedores seleccionados en cada uno de los municipios seleccionados por subregión.

Esta actividad se desarrolla mediante talleres dirigidos al personal del proyecto, Coordinador de innovación y el Profesional de innovación. Los proveedores que sean seleccionados deberán contar con los recursos para

la prestación efectiva de los servicios a los que se postulen, tanto de personal como materiales, de infraestructura, redes instaladas de información, laboratorios debidamente equipados, entre otros.

El profesional de innovación de implementación en esta etapa relacionará y conocerá las empresas proveedoras de SDI para ir conformando la articulación entre proveedores de SDI y las MiPymes demandantes de estos. Al seleccionar a los proveedores de servicios de innovación se debe realizar la divulgación de los servicios a los respectivos proveedores de las empresas beneficiarias del proyecto. Cabe resaltar que para las empresas que se presenten en la convocatoria se otorgará un puntaje adicional a aquellas que demuestren que el 1% del personal vinculado a ellas se encuentra en situación de discapacidad, lo anterior con el fin de apoyar la inclusión laboral.

Responsable:

- Coordinador de Innovación.
- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones.
- Empresa especializada en la formulación y/o evaluación de proyectos de innovación o proyectos de CTeI.

Resultados de la actividad:

- Selección de los proveedores de servicios de innovación.
- 3 eventos de socialización (1 por cada subregión).

Medios de Verificación:

- Listado de proveedores de servicios de innovación seleccionados
- Listados de asistencia a eventos de socialización.

Recursos:

- Plataforma tecnológica.
- Alquiler de espacio, refrigerios, consola de sonido y amplificación, sillas, proyección, servicio de presentador, entre otros temas logísticos

Actividad 7. Articular la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del departamento de Casanare.

El profesional de innovación de acuerdo con la información obtenida con los proveedores de SDI seleccionados en la etapa anterior, trabajará de forma conjunta con las empresas beneficiadas para articular la oferta y demanda de SDI.

La tercera actividad que se financia con este proyecto es la entrega de los servicios de innovación mediante la modalidad del vouchers, de acuerdo con la identificación de la demanda realizada previamente. En esta actividad se articulan las MiPymes que resultaron beneficiadas y se publica en la página de la gobernación y de la entidad ejecutora el listado oficial de las empresas a las que les fueron aprobadas sus propuestas.

Para el cofinanciamiento de las iniciativas de innovación en producto o proceso presentadas y aprobadas de acuerdo con los términos de referencia establecidos se destinará la suma de OCHOCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$800.000.000) los cuáles serán destinados para cofinanciar los bonos de innovación equivalentes a CUARENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$40.000.000) cada uno, los cuales beneficiarán a 20 MiPymes.

Se apoyarán los proyectos de innovación empresarial bajo la modalidad de recurso no reembolsable, hasta por el 90% del valor del servicio sin superar como máximo \$40.000.000 (cuarenta millones de pesos). El porcentaje restante lo asumirá el empresario beneficiario en calidad de contrapartida, la cual será del 10% correspondiente a lo solicitado para el vóucher.

En la siguiente tabla se relacionan los servicios de innovación que podrán ser financiados mediante los vóuchers. En el Anexo 6 se amplía el alcance los servicios de innovación.

Tabla 2: Servicios de innovación.

Servicios Elegibles	Alcance General del servicio
1. Propiedad Intelectual y Transferencia de conocimiento y tecnología	a) Acompañamiento en la identificación y gestión de la propiedad intelectual. b) Comercialización de la PI y técnicas de negociación
2. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia competitiva	a) Vigilancia Tecnológica b) Inteligencia Competitiva
3. Prototipado y Pruebas Especializadas	a) Desarrollo in-house de prototipos b) Outsourcing de prototipos en laboratorios especializados
4. Desarrollo de nuevos productos	a) Desarrollo de nuevos productos (bienes y/o servicios)

Fuente: Vóuchers de Innovación DNP (2017)

Responsable:

- Coordinador de Innovación.
- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones.

Resultados de la actividad:

- 20 empresas beneficiadas con los vóuchers de innovación relacionados con los proveedores de los servicios de innovación.

Medios de Verificación:

- Listado de empresas beneficiarias con los proveedores relacionados.

Recursos

- Plataforma tecnológica

Actividad 8. Prestar el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.

Se dará el servicio de extensionismo tecnológico a las 32 empresas seleccionadas, este consiste en:

Apoyo externo a las PyMES beneficiarias 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. En 4 fases:

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 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 para desarrollar por el proveedor:

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

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.
- 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.

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 de base del área a intervenir.
- d. La sistematización de la información de seguimiento y control (tanto bases de datos como documentos y soportes del proceso).

Fase 4: Propuesta para la implementación del plan de mejora

- a. Análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e internacional para medir el nivel de rendimiento.
- b. 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 empresa con una ruta que le permita identificar posibles programas de apoyo del gobierno nacional para la implementación del plan de mejora.

Como resultado de la prestación del servicio se debe entregar a la empresa un documento con:

- a. Resultados del análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e internacional para medir el nivel de rendimiento.
- b. Instrumentos de la oferta de servicios de desarrollo empresarial a los que podría acceder el empresario para continuar implementado su plan de mejora.

Este servicio tendrá una duración de 80 horas y se encuentra valorado en Catorce millones setecientos mil pesos m/cte (\$14.700.000), los empresarios beneficiarios en calidad de contrapartida deben aportar el 5% de este valor correspondiente a setecientos mil pesos m/cte (\$700.000) y los catorce millones restantes los pone el proyecto. Este servicio, por ser implementado a todas las empresas beneficiarias, lo prestará una empresa especializada con conocimientos y experiencia en la gestión de proyectos públicos y privados bajo metodologías avaladas, que tiene como fin realizar el acompañamiento en temas de servicios tecnológicos.

Responsable:

- Coordinador de Innovación.
- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones
- Empresa especializada con conocimientos y experiencia en la gestión de proyectos públicos y privados bajo metodologías avaladas que tiene como fin realizar el acompañamiento en temas de servicios tecnológicos.

Resultados de la actividad:

- 32 empresas con el servicio de extensionismo tecnológico.
- Resultados del análisis comparativo de las empresas del sector a nivel nacional e 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.

Medios de Verificación:

- Informes de resultados.

Recursos

- Plataforma tecnológica.

Actividad 9. Realizar seguimiento a la implementación de los servicios de Innovación por parte de las empresas.

La empresa encargada de realizar el seguimiento y monitoreo contará con el diagnóstico de base realizado por las empresas beneficiarias al momento de presentar sus propuestas del proyecto (Ver Anexo 5) y al final realizarán una valoración de la implementación del servicio. Esta empresa apoya la gestión de los proyectos de las empresas beneficiarias y realizan la medición de los avances del proyecto de cada una. Asimismo, articulan a las empresas beneficiarias con el equipo operador del proyecto con el fin de centralizar las comunicaciones.

Por medio de la plataforma tecnológica dispuesta para el proyecto, los encargados del seguimiento y monitoreo realizarán el registro de las actividades adelantadas en las empresas beneficiarias. Por lo tanto, el departamento, el ejecutor del proyecto y/o la supervisión, podrán acceder (de acuerdo a su rol) a visualizar la información por empresas y el estado de avance de la implementación de los vouchers en cada una de ellas.

El seguimiento a la implementación de los Vouchers de Innovación por parte de las empresas lo realiza un tercero que debe ser una empresa con conocimientos y experiencia en la gestión de proyectos públicos y privados bajo metodologías avaladas, que realizará el seguimiento técnico, jurídico y financiero a cada una de las empresas beneficiadas de los sistemas de innovación durante el periodo de ejecución del mismo. Este

equipo de trabajo realizará visitas periódicas a cada una de las empresas y realizará informes periódicos de avance técnico, jurídico y financiero de cada una hasta la finalización del servicio de innovación.

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. El proveedor de conocimiento deberá enviar al ejecutor del proyecto una evaluación tipo encuesta de la empresa a la que le prestó el servicio y, como complemento, el empresario beneficiario deberá enviar una evaluación tipo encuesta del servicio prestado por el proveedor de conocimiento.

Se realizará un evento de cierre en la capital del Departamento para la presentación de los casos exitosos o más representativos. Para ello se requerirá del alquiler de espacio tipo coctel, cena, consola de sonido y amplificación, sillas, proyección, servicio de presentador, invitado para charla en temas de innovación, entre otras. Este evento está diseñado para 100 personas.

Responsable:

- Coordinador de Innovación.
- Profesional en Innovación.
- Profesional de Comunicaciones.
- Proveedores de Servicios de Innovación.
- Empresa especializada con conocimientos y experiencia en la gestión de proyectos públicos y privados bajo metodologías avaladas.

Resultados de la actividad:

- 32 empresas con los servicios de innovación implementados.
- 1 evento de cierre (100 personas).

Medios de Verificación:

- Encuesta de satisfacción de la empresa beneficiada.
- Plataforma tecnológica.
- Informes – entrega de resultados.
- Listado de asistencia al evento de cierre.

Recursos:

- Plataforma tecnológica.
- Alquiler de espacio tipo coctel, cena, consola de sonido y amplificación, sillas, proyección, servicio de presentador, invitado para charla en temas de innovación, entre otras.

Actividad Transversal. Realizar la administración del proyecto

El proyecto contempla un componente administrativo orientado a articular los procesos y tiempos del Sistema General de Regalías a fin de hacer eficiente los procesos contractuales, financieros, adquisiciones, reporte de información, entre otras actividades requeridas.

Actividad Transversal. Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión

Teniendo en cuenta el tipo de proyecto y la naturaleza de la propuesta, se considera requerido precisar un mecanismo de seguimiento y control al uso de los recursos públicos a través de la figura de apoyo a la supervisión, que adelante labores de seguimiento y reporte de información sobre el cumplimiento de metas y objetivos del proyecto.

15. CADENA DE VALOR

Objetivo específico	Producto	Medido a través de	Cantidad / Meta	Actividades asociadas al producto
Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.	Servicio de apoyo para la transferencia de conocimiento y tecnología.	Número	32	Realizar la socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y la articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare.
				Realizar la inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado.
				Realizar el entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas
				Realizar la administración del proyecto.
				Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión.
Generar instrumentos orientados a promover innovación empresarial	Servicios de apoyo para la implementación de innovación en las empresas	Número	32	Realizar el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.
				Realizar la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados.
				Identificar la oferta de servicios de innovación.
				Articular la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del Departamento de Casanare.
				Prestar el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.
				Realizar seguimiento a la implementación de los Servicios de Innovación por parte de las empresas.
				Realizar la administración del proyecto.
				Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión.

16. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

- Acelerar la reactivación económica del Departamento de Casanare.
- Crecimiento de la economía del Departamento de Casanare.
- Mejorar la competitividad del Departamento de Casanare.
- Mayor posicionamiento del Departamento en el mercado, lo que contribuye al crecimiento económico.
- Generación de empleo por parte de las MiPymes.
- Entrenamiento especializado para fortalecer las capacidades en CTeI del SRCTeI.
- Nuevas oportunidades para el fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas.
- Aporte a las metas regionales y nacionales.
- Transferencia y generación de nuevo conocimiento.

Adicionalmente los impactos no podrán afectar el medio ambiente o la salud humana, ya que dese la demanda territorial se espera que los resultados del proyecto tengan un impacto positivo en el ambiente y por ende no afecten la salud humana.

17. PRODUCTOS ESPERADOS

Código Producto	Producto	Medido a través de	Indicador de producto	Unidad de medida
3903002	Servicio de apoyo para la transferencia de conocimiento y tecnología	Número de organizaciones	Empresas apoyadas en procesos de innovación	Número
3903013	Servicios de apoyo para la implementación de innovación en las empresas	Número empresas	Empresas apoyadas con recursos financieros	Número

18. CRONOGRAMA

Objetivo específico	Producto	Actividad	Mes																		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.	Servicios de apoyo para la implementación de innovación en las empresas	Realizar la socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y la articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare.																			
		Realizar la inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado.																			
		Realizar el entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas.																			
		Realizar la administración del proyecto.																			
		Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión.																			
Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.	Servicios de apoyo para la implementación de innovación en las empresas	Realizar el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.																			
		Realizar la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados.																			
		Identificar la oferta de servicios de innovación.																			
		Articular la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del																			

Objetivo específico	Producto	Actividad	Mes																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		Departamento de Casanare.																		
		Prestar el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.																		
		Realizar seguimiento a la implementación de los servicios de Innovación por parte de las empresas.																		
		Realizar la administración del proyecto.																		
		Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión.																		

19. CRONOGRAMA FINANCIERO

Objetivo específico	Actividades asociadas al producto	AÑO 0	AÑO 1
Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación	Realizar la socialización de la convocatoria para el fortalecimiento de las competencias del capital humano orientadas a CTeI y la articulación de la oferta y demanda de servicios de innovación en el Departamento de Casanare.	\$92.445.071	\$ 0
	Realizar la inscripción, gestión y evaluación de los participantes beneficiarios del entrenamiento especializado.	\$ 30.171.799,5	\$ 0
	Realizar el entrenamiento especializado a personal de las empresas beneficiadas	\$506.548.015	\$ 0
	Realizar la administración del proyecto.	\$109.984.859	\$ 0
	Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión	\$58.799.990	\$ 0
Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial	Realizar el diagnóstico del estado de innovación de las empresas beneficiarias.	\$207.748.015	\$ 0
	Realizar la evaluación de los proyectos de innovación presentados en los entrenamientos especializados.	\$47.748.015	\$ 0
	Identificar la oferta de servicios de innovación.	\$121.297.792	\$ 0
	Articular la oferta y demanda de servicios de innovación que fortalezcan las MiPymes del Departamento de Casanare.	\$266.666.667	\$533.333.333
	Prestar el servicio de extensionismo tecnológico a las empresas beneficiadas.	\$149.333.333	\$298.666.667
	Realizar seguimiento a la implementación de los servicios de Innovación por parte de las empresas.	\$71.622.022,5	\$613.363.525
	Realizar la administración del proyecto.	\$153.978.802	\$131.981.831
	Desarrollar actividades de apoyo a la supervisión	\$ 82.319.986	\$ 70.559.988

20. ANÁLISIS DE RIESGOS

Tipo de riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad	Impacto	Efectos	Medidas de mitigación
Operacionales.	Resistencia al cambio y la aversión al riesgo por parte de los empresarios.	Moderado	Mayor	Pérdida del capital y capacidad técnica instalados en las empresas.	Realizar procesos de acompañamiento estructural buscando alianzas con organizaciones que presten servicios de asesoría en innovación empresarial.
Administrativos	Desconocimiento de las necesidades específicas de los empresarios beneficiarios en materia de innovación.	Moderado	Mayor	Focalización inadecuada de los recursos.	Asegurar el diseño y desarrollo de una herramienta práctica y adecuada para realizar el diagnóstico organizacional.
Administrativos	La convocatoria regional selecciona muy pocos proveedores de conocimiento que brinden servicios de innovación.	Moderado	Moderado	Los servicios de innovación demandados no se implementan o toman mucho tiempo para su implementación.	Seleccionar proveedores de conocimiento conforme a TDR.
Financieros	Baja disposición de capital de los empresarios para el pago de la contrapartida del bien o servicio requerido.	Moderado	Mayor	Incumplimiento del objetivo del proyecto. Retrasos en el cronograma de ejecución. Sobrecostos.	Disponer de medidas de selección de los beneficiarios que garanticen la disponibilidad de recursos financieros para la contrapartida que les corresponde pagar. Desarrollar mecanismos que garanticen el compromiso de los beneficiarios con la ejecución del proyecto. Garantizar la claridad de la información suministrada en las

Tipo de riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad	Impacto	Efectos	Medidas de mitigación
					convocatorias sobretodo de aquella relacionada con las obligaciones de los beneficiarios.
Sanitarios	Restricciones para la realización de eventos de carácter presencial o límite de su aforo.	Probable	Moderado	Modificación del número de eventos, que conlleve al aumento del presupuesto.	Ampliar el número de capacitaciones con reducción de participantes / realizar de forma virtual las actividades de socialización y capacitación
Operacionales	Problemas en la contratación de los servicios para la ejecución de las actividades.	Moderado	Moderado	Modificación en los cronogramas de trabajo.	Realizar la planeación con tiempo para los procesos de contratación.
Financieros	Falta de recursos para sostenibilidad.	Moderado	Moderado	Los procesos quedan sin terminar.	Actas de compromisos de las empresas para dar continuidad a los procesos de innovación. Generar capacidades en las empresas para su continuidad.
Financieros	fluctuaciones en los precios de las divisas	Moderado	Moderado	Imposibilidad de comprar los materiales de los proyectos de innovación	Tener en cuenta en la formulación de los proyectos de innovación la fluctuación de los precios de las divisas para sus materiales
Biológico	Pandemia por COVID-19.	Probable	Moderado	Los procesos quedan sin terminar.	Generar espacios alternativos para el desarrollo de las actividades que tenga afluencia de público

Operacionales	problemas de orden público que se puedan identificar en las regiones de influencia del proyecto.	Moderado	Moderado	Los procesos quedan sin terminar.	Trabajar en coordinación con la gobernación y las instituciones del departamento para mitigar los riesgos de orden público.
---------------	--	----------	----------	-----------------------------------	---

21. INDICADORES DE GESTIÓN

Indicador	Medida / meta	Fecha de entrega de acuerdo a cronograma
Informes de supervisión del proyecto	Número / 6	Meses (3, 6, 9, 12, 15 y 18).

22. SOSTENIBILIDAD

Estudios realizados por autores como Cubbin y Geroski (1987), Sullivan (2000), Bollinger y Smith (2001), Roos, Bainbridge y Jacobsen (2001), Stanfield (2002), Hussi (2004) o Wiig (2004) indican que en la actualidad los elementos tangibles no son los principales elementos distintivos en las organizaciones, sino que son los recursos intangibles los que cumplen mejor las condiciones necesarias para llegar a ser ventajas competitivas sostenibles en el tiempo. Según estos autores, la estrategia de las organizaciones debe sustentarse en los recursos intangibles por dos motivos: son los que proporcionan un mayor factor de diferenciación, no son recursos disponibles en el mercado y generalmente se desarrollan dentro de las empresas de modo complejo y con un cierto período de tiempo. Los recursos intangibles, además de no poderse comprar o vender normalmente en un mercado organizado, son en muchos casos específicos de las empresas a las que pertenecen y no tienen ningún valor fuera de ella.

Todas estas características de los recursos intangibles facilitan la obtención de rentas duraderas en el tiempo, al ser activos difícilmente transferibles, específicos de una organización y con un elevado grado de ambigüedad. Dentro de los recursos intangibles parece existir, en los últimos años, un cierto consenso en considerar a los recursos asociados a las personas, el capital humano, como uno de los elementos que explica la obtención de mayores rentas económicas (Saá Pérez y Ortega Lapiedra, 2002; Hussi, 2004, Wiig, 2004 o Senise Barrio y Matías Reche, 2005). Esto es debido a que las destrezas, habilidades, conocimientos o capacidades de adaptación de los empleados configuran un conjunto de intangibles escasos, valiosos, imperfectamente imitables y limitadamente sustituibles.

Más que el reconocimiento del valor de las capacidades, es el desarrollo de competencias para la gestión de innovación lo que se constituye como un factor clave dentro de la estrategia de las empresas para el logro de una ventaja competitiva, que les permita ser sostenibles. Para López (2017) una adecuada interpretación de la innovación (como un todo) permitirá desarrollar un modelo de gestión integral (sistémico) que permita no sólo innovar intuitivamente, sino aprovechar al máximo el potencial del recurso humano en el desarrollo de nuevos productos y servicios. De allí, que las competencias que debe desarrollar el recurso humano y la gerencia moderna están directamente relacionadas con conocimiento y comprensión de la innovación, sensibilidad con la innovación y habilidad para innovar. Las empresas en la actualidad deben asimilar rápidamente los cambios del entorno que plantean el avance tecnológico y la innovación. Si las empresas son capaces de adaptarse adecuadamente, será posible convertir los resultados de la innovación en una oportunidad de desarrollo y crecimiento.

La generación de conocimiento tecnológico que se da a partir de los entrenamientos especializados (así como los proyectos de innovación y desarrollo tecnológico) responde a las necesidades económicas y sociales del departamento, lo que permitirá su introducción, ocasionando (gracias a la articulación propiciada por el desarrollo del proyecto) una nueva dinámica económica que permitirá en el corto, medio y largo plazo, continuar conectado la oferta y demanda de servicios de innovación para seguir fortaleciendo las capacidades del tejido empresarial.

Como el proyecto plantea la generación de capacidades en 10 personas que hagan parte del sector gobierno, esto permitirá darles una continuidad y seguimiento a las empresas con las capacidades instaladas en innovación y sea complementado por una política desde el gobierno departamental para su continuidad en el tiempo. Adicionalmente, permitirá que desde el gobierno departamental, con sus nuevas capacidades adquiridas, pueda desarrollar nuevos programas y proyectos no solo para las empresas participantes del proyecto sino a todo el tejido empresarial del departamento, fomentando nuevas dinámicas y formas de interacción.

Finalmente, las innovaciones de proceso o de producto que se generen dentro del proyecto, servirá para que las empresas puedan desarrollar nuevos mercados (con las innovaciones de producto) o ahorro en los costos de producción actuales (con las innovaciones de proceso) generando un incentivo en las empresas participantes para continuar con los procesos que iniciaron durante la ejecución del proyecto.

23.

ASPECTOS ÉTICOS

No aplica

24. IDONEIDAD Y TRAYECTORIA DE LA ENTIDAD PROPONENTE Y DEMÁS PARTICIPANTES

24.1. Idoneidad y Trayectoria de la Fundación Universidad del Valle

A continuación, se presenta la experiencia que posee la Fundación Universidad del Valle (FUV) en temas relacionados con Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI). En este sentido se considera que la FUV tiene la suficiente idoneidad técnica para ejecutar en alianza con la Gobernación del Casanare, el presente proyecto.

La Fundación Universidad del Valle es una entidad descentralizada del segundo orden Departamental, de carácter mixto con participación mayoritaria del Estado. Con ámbito de operación a nivel nacional e internacional y ejecutora de los recursos del Sistema General de Regalías.

En los 27 años de operación, la Fundación ha ejecutado 533 proyectos, entre los cuales se destaca la ejecución de 36 proyectos designado como ejecutor del sistema general de regalías en los últimos 4 años, ejecutando recursos por un valor aproximado de \$ 200 mil millones de pesos. Se cuenta con experiencia en la ejecución de proyectos en los departamentos del Valle del Cauca, Cauca, Putumayo, Caldas, Guainía, Guaviare, Arauca, Bolívar, Cesar, Cundinamarca y Choco, A nivel internacional se han desarrollado proyectos con la Universidad de Washington, el Banco Interamericano de Desarrollo BID, la Corporación Andina de Fomento CAF, Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, Organización Mundial de la Migración OIM, Organización Panamericana de la Salud OPS, Organización Mundial de Salud OMS, Instituto Lincoln, no solamente en el territorio Colombiano, sino en otros países como Panamá y Ecuador. A nivel nacional se han desarrollado proyectos con el Ministerio de Transporte, Aeronáutica Civil, INVIAS, Ministerio Defensa, Ministerio del Interior, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible, Ministerio de Educación, DanSocial, Corporación Autónoma Regional del Río Magdalena (CORMAGDALENA), Corporación Autónoma Regional del Cesar (CORPOCESAR), Corporación Autónoma Regional del Cauca CRC, Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca CVC, Departamento del Valle del Cauca, Departamento del Choco, Departamento Nariño, Departamento de Putumayo, Municipio Caldas, Municipio Jurado, Municipio Cantagallo, Municipio Roldanillo, Municipio Bahía Solano, Municipio El Cerrito, Municipio Palmira, Municipio Buenaventura, Municipio Cali, Municipio Jamundí, Municipio Miranda, Municipio Corinto y Alcaldía de Bogotá.

La Fundación Universidad del Valle ha sido designada como ejecutora de proyectos de ciencia, tecnología e innovación por parte de la ACTeI del SGR, teniendo un Índice de Gestión de Proyectos de Regalías a 2020 de 83, estando en la categoría de alto. A continuación, se listas los proyectos donde se ha sido ejecutor directo:

1. Formación de capital humano de alto nivel en maestrías para la investigación, el desarrollo y la innovación en el Valle del Cauca.
Valor: \$1.199.778.293
BPIN: 2018000100084
Acuerdo: 72 del 13 de febrero de 2019, título I, Artículo 8
2. Implementación de un sistema integral de gestión del conocimiento y apropiación social de la CTeI que promueva soluciones de vivienda sostenible en el departamento del Valle del Cauca.
Valor: 4.650.400.000
Acuerdo: 87 del 31 de diciembre de 2019, título III, Artículo 21
3. Implementación de la oferta: alianzas y sistemas de innovación en el departamento del Valle del Cauca.
Valor: 3.632.612.820
BPIN: 2018000100018
Acuerdo: 70 del 26 de octubre de 2018, Título I, Artículo 5
4. Desarrollo de una propuesta de turismo científico de naturaleza en el departamento del Valle del Cauca.

- Valor: 1.221.228.256
BPIN: 2017000100059
Acuerdo: 72 del 13 de febrero de 2019, Título I, Artículo 9
5. Fortalecimiento institucional del ecosistema de ciencia, tecnología e innovación en el Valle del Cauca.
Valor: \$1.060.000.000
BPIN: 2017000100063
Acuerdo: 67 del 14 de junio de 2018, Título I, Artículo 4
6. Investigación y Desarrollo en el sector aeronáutico del Valle del Cauca.
Valor: \$ 2.635.000.000
BPIN: 2017000100043
Acuerdo: 75 del 17 de mayo de 2019, Título I, Artículo 8
7. Investigación y Desarrollo de accidentes ofídicos en el Valle del Cauca.
Valor: \$ 1.605.607.954
BPIN: 2017000100064
Acuerdo: 65 del 12 de marzo de 2018, Título I, Artículo 9
8. Investigación para la sostenibilidad de la pesca artesanal del departamento del Chocó.
Valor: \$15.071.697.462
BPIN: 2018000100045
Acuerdo: 83 del 12 de noviembre de 2019, Titulo II, Artículo 17

Adicionalmente la Fundación Universidad del Valle tiene dentro de sus ejes estratégicos declarados los siguientes: i) cambio climático, ii) generación de bienes públicos, iii) ciencia, tecnología e innovación, iv) desarrollo social y v) desarrollo económico. Contando con un equipo de trabajo de más de 130 funcionarios con las calidades académicas y de experiencia requeridas para la ejecución de este tipo de proyectos. Finalmente, por acta de constitución y estatutos la Fundación Universidad del Valle tiene el respaldo científico y técnico de los docentes de la Universidad del Valle.

24.2. Idoneidad y Trayectoria de la Gobernación de Casanare

A continuación, se presenta la experiencia que posee la Gobernación de Casanare en temas relacionados con Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI). En este sentido se considera que la Gobernación tiene la suficiente idoneidad técnica para apoyar la alianza con la Fundación Universidad del Valle, en la ejecución del presente proyecto. A continuación, se listan los proyectos donde se ha sido ejecutor directo:

1. Fortalecimiento del departamento del Casanare en sus capacidades de investigación en ciencia, tecnología e innovación Casanare, Orinoquía
Valor: \$ 2.530.712.178
BPIN: 2013000100096
Acuerdo: 005 de 2013
2. Asistencia obtener variedades de arroz más productivas, tolerantes a los efectos del cambio climático y a los problemas de sanidad Aguazul, Casanare, Orinoquía
Valor: \$ 13.678.668.325
BPIN: 2013000100130
Acuerdo: 005 de 2013
3. Fortalecimiento capacidades en conocimiento, investigación, ciencia, tecnología e innovación -CTeI, encauzados al desarrollo integral del sector educativo, mediado por TICS en Casanare.
Valor: \$ 21.608.238.454
BPIN: 2013000100204
Acuerdo: 008 de 2013

4. Fortalecimiento de capacidades instaladas de investigación y desarrollo del laboratorio de salud pública para atender problemáticas asociadas con COVID 19 en el departamento de Casanare.
Valor: \$ 4.400.000.000
BPIN: 2020000100619
Acuerdo: 101 DE 2020

En este sentido la Gobernación de Casanare y su equipo de profesionales de las diferentes secretarías ha ejecutado a la fecha 4 proyectos de ciencia, tecnología e innovación, por un valor superior a los \$ 42.000.000.000.

24. ANALISIS DE LICENCIAS Y PERMISOS

Para la ejecución de las actividades del proyecto, no se requieren licencias ni permisos

25. RESUMEN DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

Entidad	Fuente de recursos	Valor
Departamento de Casanare	Asignación para la Ciencia, Tecnología e innovación – SGR	\$3.493.371.165
Fundación Universidad del Valle	Propios	\$ 53.198.546

- **Valor total de recursos solicitados al ACTel – Sistema General de Regalías:** TRES MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y UN MIL CIENTO SESENTA Y CINCO PESOS M/CTE (3.4.93.371.165)
- **Valor total contrapartida:** CINCUENTA Y TRES MILLONES CIENTO NOVENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y SEIS (\$ 53.198.546)
- **Valor total de la propuesta:** TRES MIL QUINIENTOS CUARENTA Y SEIS MILLONES QUINIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS ONCE (\$ 3.546.569.711)

26. REQUISITO ESPECIFICO FORMACIÓN E INSERCIÓN DE CAPITAL HUMANO DE ALTO NIVEL

De acuerdo a los requisitos específico "7.3.2.2 Formación e inserción de capital humano de alto nivel", establecido en el sector Ciencia, Tecnología e Innovación.

De acuerdo a los requisitos específico "7.3.2.2 Formación e inserción de capital humano de alto nivel", establecido en el sector Ciencia, Tecnología e Innovación.

- a. La formación como un elemento necesario para alcanzar el objetivo del proyecto.: Mediante la metodología Learn by Doing (Aprender haciendo), el entrenamiento en innovación y desarrollo tecnológico está comprendido en dos objetivos primordiales:
 - Ampliar el panorama y visión en cuanto al uso de las tecnologías de la información para fortalecer el sector y desarrollar mejores productos, servicios y procesos.
 - Utilizar información generada mediante la inteligencia tecnológica para identificar y promover asertivamente el desarrollo tecnológico.
- b. La articulación de los tiempos del proceso de formación con el tiempo de ejecución del proyecto.: El entrenamiento está diseñado para 40 horas presenciales en donde 20 horas se dedicarán a la parte de Innovación y 20 horas al desarrollo tecnológico. La idea de entrenamiento supone que dichas habilidades y competencias deben ser puestas en práctica una y otra vez de manera consciente, sistemática y reflexiva. Para ello, se proponen espacios en los que se genere conocimiento no en el que se repliquen conceptos
- c. Identificar el perfil del beneficiario, las características del programa de formación que se va a financiar, la estimación del valor del apoyo a otorgar y las actividades que realizará en el marco del proyecto: 32 empresas participantes en el proyecto (64 personas) y diez personas más entre los actores del sector y personal de la Gobernación que desee realizar los entrenamientos.

La generación de conocimiento tecnológico que se da a partir de los entrenamientos especializados, así como los proyectos de innovación y desarrollo tecnológico responde a las necesidades económicas y sociales del departamento, lo que permitirá su introducción, ocasionando gracias a la articulación propiciada por el desarrollo del proyecto una nueva dinámica económica que permitirá en el corto, media y largo plazo, continuar conectado la oferta y demanda de servicios de innovación para seguir fortaleciendo las capacidades del tejido empresarial.

Como el proyecto plantea la generación de capacidades en 10 personas que hagan parte del sector gobierno, esto permitirá darles una continuidad y seguimiento a las empresas con las capacidades instaladas en innovación y sea complementado por una política desde el gobierno departamental para su continuidad en el tiempo. Adicionalmente, permitirá que desde el gobierno departamental, con sus nuevas capacidades adquiridas, pueda desarrollar nuevos programas y proyectos no solo para las empresas participantes del proyecto sino a todo el tejido empresarial del departamento, fomentando nuevas dinámicas y formas de interacción.

27. BIBLIOGRAFÍA

1. Anna, M. (2014). Innovation, human capital and trade competitiveness: how are they connected and why do they matter? Innovation, Technology, and Knowledge Management. Suiza: Springer.
2. CEPAL (2019). Escalafón de la competitividad de los departamentos de Colombia.
3. Chon, K. S. (1999). "Special issue on tourism and quality-of-life-issues", en Journal of Business Research, vol. 44, issue 3, pp. 135-136.
4. Colciencias (2015). Guía No. 2. De Programas y Proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación.
5. Departamento Nacional de Planeación (2020). Índice Departamental de Innovación para Colombia 2020.
6. Gibson, I. J. (1993). "The potential for tourism development in non metropolitan areas", en D. L. Barkley (ed.). Economic Adaptation: Alternatives for non metropolitan areas. Boulder, C.O., West View Press, pp. 145-164.
7. Manual de Oslo. Guía para la Recogida e Interpretación de Datos sobre Innovación. Tercera Edición. OCDE y Eurostat. Traducción Española Grupo Tragsa. 2006
8. OCDE (2005). Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. París.
9. OCDE. (2014). Sistemas nacionales de propiedad intelectual, innovación y desarrollo económico: perspectivas sobre Colombia e Indonesia. Paris: OECD.
10. OCDE. (2013). Estudios de la OCDE de las Políticas de Innovación. Colombia. Evaluación General y Recomendaciones. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
11. Política Nacional de Competitividad y Productividad. Documento Conpes 3527 Junio de 2008.
12. Porter, M.E. (1990). The Competitive Advantages of Nation. London, UK: MacMillan Press.
13. Potter, K. R. 1999. "Learning by Doing: a case for interactive contextual learning environments". Journal of Instruction Delivery Systems.
14. Ramón Fernández, F. (2011): "Las redes sociales como ejemplo de participación: casos y cuestiones" en Libertades de expresión e información en Internet y las redes sociales: ejercicio, amenazas y garantías. Editor: Lorenzo Cotino Hueso (Coordinador), Publicacions de la Universitat de València., pp. 160-175. Valencia.
15. Roger C. Schank. (2002). Designing World-Class E-Learning: How IBM, GE, Harvard Business School and Columbia University Are Succeeding at eLearning. s.l. : McGraw-Hill
16. Schumpeter, J. (1934). The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts

ANEXO 1. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA FASE DE ENTRENAMIENTOS

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA REALIZACIÓN DE LA FASE DE ENTRENAMIENTOS ESPECIALIZADOS EN EL MARCO DEL PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CASANARE

1. PRESENTACIÓN

La Gobernación de Casanare en línea con las metas planteadas en su plan de desarrollo y específicamente en la estrategia de productividad con sostenibilidad para el progreso de Casanare, se propone empujar al proceso de reactivación de la economía departamental, con nuevas inversiones y generación de empleos, transformando las principales apuestas para eventualmente encarar una etapa post petrolera en el departamento impulsando los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible.

El departamento de Casanare ocupa la posición 19 en el Índice Departamental de Innovación (IDIC) en el año 2020. De los trece pilares que mide el IDC, el departamento obtiene su mejor desempeño en los pilares de educación básica y media y sostenibilidad ambiental.

En otros pilares, si bien tiene un nivel medio alto, en relación con los aspectos del entorno y las condiciones habilitantes que fomentan e incentivan los procesos de innovación en los departamentos (insumos) ocupa el puesto 13, resaltando un desempeño relativamente alto, pero un reto importante en los resultados de la innovación, ya que ocupa la posición 28 en el subíndice de Resultados afectando negativamente la Razón de eficiencia del departamento (0,23).

Por otra parte, Casanare tiene sus desafíos más importantes en materia de competitividad en los pilares de adopción TIC, educación superior y formación para el trabajo, sistema financiero, sofisticación y diversificación e innovación y dinámica empresarial, en estos pilares Casanare obtiene puntajes inferiores a 3,6 sobre 10, y ocupando los últimos lugares de la clasificación general. Por último, el departamento retrocede 0,3 puntos en los pilares de adopción TIC y sofisticación y diversificación.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2013), se hace evidente la necesidad de situar la actividad empresarial en el centro del sistema de innovación, por su rol fundamental como motor de crecimiento económico y empleo. Sin embargo, en los sectores priorizados en el Plan de desarrollo departamental no se ha sumado aún a la tendencia creciente de organizaciones que invierten en el desarrollo tecnológico y la innovación.

En consecuencia, se encontró que el proyecto denominado: "**Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Casanare**", representa un mecanismo acertado para generar capacidades en innovación en las empresas de los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible del departamento.

En ese marco, el prenotado proyecto se compone de dos objetivos específicos a saber:

1. Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.
2. Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.

Es necesario aclarar que, para obtener el beneficio de la cofinanciación, las empresas deberán pasar por la fase de entrenamientos especializados. Para la fase de cofinanciación se publicarán posteriormente los debidos términos de referencia.

1.1 GENERALIDADES DE LOS ENTRENAMIENTOS ESPECIALIZADOS

En Colombia, la metodología “Aprender Haciendo” se ha aplicado a diversas áreas del conocimiento, especialmente se han venido desarrollando esfuerzos que propenden por el fortalecimiento de recurso humano de alto nivel con habilidades y capacidades para la ciencia y la tecnología. Dichos esfuerzos se han realizado teniendo como plataforma las pedagogías activas que superan la idea de la transmisión del conocimiento y apuestan por el entrenamiento de habilidades y competencias.

El objetivo del entrenamiento especializado en habilidades propias de un consultor en gestión de la innovación con énfasis en habilidades de desarrollo tecnológico³⁹ sirve para preparar el aparato productivo para el aprovechamiento de la transferencia de conocimiento y tecnología, y promover el desarrollo de la oferta y la demanda de servicios de transferencia de conocimiento y tecnología.

El entrenamiento está diseñado para 40 horas presenciales con el fin de:

- Introducir a los participantes en herramientas tecnológicas y metodológicas para innovar.
- Promover la generación de redes entre los participantes, consultores y las empresas.
- Estimular la formulación de ideas creativas, innovadoras, disruptivas y talentosas por medio de actividades que activen las habilidades personales, emocionales, relacionales y corporales.

La idea del entrenamiento supone que dichas habilidades y competencias deben ser puestas en práctica una y otra vez de manera consciente, sistemática y reflexiva. Para ello, se proponen espacios en los que se genere conocimiento, no en el que se repliquen conceptos.

Las empresas o personas naturales con registro mercantil podrán postular un máximo de 2 personas que cumplan con los requisitos descritos en los presentes términos de referencia.

En conjunto con las habilidades de innovación adoptadas por la primera parte del entrenamiento, la segunda parte contempla el uso la inteligencia tecnológica para identificar nuevas oportunidades de desarrollo tecnológico, mediante un proceso sistemático de recopilación, análisis y diseminación de la información sobre el entorno, para propiciar conocimiento útil en el proceso de toma de decisiones en marco del desarrollo de proyectos de I+D+i.

Los entrenamientos tienen el siguiente plan de trabajo:

DIA 1
Análisis del problema
Análisis de objetivos
Realizar estructura analítica del proyecto
Elaborar matriz de marco lógico (planificación)

³⁹ Desarrollo Tecnológico: Aplicación de los resultados de la investigación, o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, para la fabricación de nuevos materiales, productos, para el diseño de nuevos procesos, sistemas de producción o prestación servicios, así como la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes. (CONPES 3834 – 2015)

Mapeo de oportunidades
El reto de innovación – definir un reto de innovación
Taller: consecución de un resultado práctico – definir un reto de innovación
DIA 2
El equipo de innovación
Fortalecimiento de capacidades
Flujo creativo
Taller: consecución de un resultado práctico
DIA 3
Exposición de resultados
Medición final de los proyectos
Taller: consecución de un resultado práctico
DIA 4
Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva
Estudio del caso
DIA 5
El marketing digital como herramienta de negocio
Teoría de redes y grafos
Ejercicios y aplicaciones de Teoría de Grafos con redes sociales
Ejercicio Básico para utilizar e interpretar los datos provenientes de Google Analytics
Ejercicio Básico para utilizar e interpretar los datos provenientes de Facebook Ads
Conclusiones del entrenamiento

2. OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA

Realizar la selección de los beneficiarios de los entrenamientos especializados en el marco del proyecto.

3. DIRIGIDA A:

Mipymes con matrícula comercial, la empresa debe estar matriculada en la Cámara de Comercio de la Región. Para los entrenamientos especializados, estas empresas con registro mercantil deberán postular 2 profesionales, que tengan vínculo con la empresa y que estén interesados en realizar entrenamientos en innovación y desarrollo tecnológico mediante el uso de las TIC, para la solución de problemas para la reactivación económica del departamento, que cumplan con los requisitos y condiciones establecidos en los presentes términos de referencia.

Las empresas que deseen participar de la presente convocatoria deberán estar incluidas en las siguientes categorías:

Definición para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).		
Tamaño	Número de Empleados	Activos totales SMMLV*
Micro	1-10	500
Pequeña	11 – 50	501 - 5.000
Mediana	51 – 200	5.001 - 30.000

4 REQUISITOS

Dado que las empresas con matrícula comercial serán las beneficiadas del proyecto y quienes puedan postular a las personas que participarán de los entrenamientos, se presentan a continuación los requisitos tanto de las empresas como de las personas postuladas, de cara a los requisitos exigidos para cada convocatoria.

4.1 REQUISITOS HABILITANTES PARA LAS EMPRESAS CON MATRÍCULA COMERCIAL.

- Certificado de existencia y representación con una fecha de expedición no mayor a 30 días, contados a partir de la fecha de publicación de los presentes términos de referencia.
- Registro único tributario (RUT).
- Estados financieros a 31 de diciembre de 2020, firmados por contador.
- Copia de la cédula de ciudadanía de la persona natural o la del Representante Legal, según corresponda, ampliada al 150%.
- Cedula de ciudadanía del contador y tarjeta profesional.
- Certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación, antecedentes fiscales expedido por la Contraloría General de la República antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional, de la persona natural y/o de las personas naturales que actúen como delegadas de la persona jurídica, según corresponda.⁴⁰
- Carta de presentación y postulación de persona(s) para entrenamientos. (ANEXO 1)⁴¹
- Certificación de estar al día con el pago de la seguridad social suscrita por el contador o revisor fiscal según corresponda.
- Los demás que establezca la convocatoria.

4.2 REQUISITOS HABILITANTES QUE DEBERÁN CUMPLIR LAS PERSONAS POSTULADAS PARA LOS ENTRENAMIENTOS ESPECIALIZADOS.

- Copia cédula de ciudadanía ampliada al 150%.
- Hoja de vida con soportes académicos⁴² y certificaciones de experiencia.
- Certificación de vinculación con la empresa en donde se especifique cargo y funciones expedida por el representante legal.
- Carta de compromiso de asistencia a los talleres (ANEXO 2)
- Certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación, antecedentes fiscales expedido por la Contraloría General de la República antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional, de la persona natural que actúe como postulante y/o de las personas naturales que actúen como delegadas de la persona jurídica.⁴³
- Los demás que establezca la convocatoria.

⁴⁰ Los certificados pueden ser consultados en las páginas: (procuraduría) <https://www.procuraduria.gov.co/>, (contraloría) <https://www.contraloria.gov.co/>, (policía) <https://antecedentes.policia.gov.co:7005/WebJudicial/index.xhtml>

⁴¹ Las empresas o personas naturales con registro mercantil podrán postular un máximo de 2 personas que cumplan con los requisitos descritos en los presentes términos de referencia.

⁴² En caso de títulos obtenidos en el exterior, adjuntar la Resolución por medio de la cual se convalida el mismo, expedida por el Ministerio de Educación Nacional.

⁴³ Los certificados pueden ser consultados en las páginas: (procuraduría) <https://www.procuraduria.gov.co/>, (contraloría) <https://www.contraloria.gov.co/>, (policía) <https://antecedentes.policia.gov.co:7005/WebJudicial/index.xhtml>

5. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

La inscripción se podrá realizar mediante el diligenciamiento en físico del formulario (ANEXO 3) y los documentos habilitantes enumerados anteriormente. Estos documentos se deberán entregar antes del cierre de la convocatoria en el punto que se establezca por parte del operador del proyecto para tal fin.

6. 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.

7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

No.	Criterio	Puntaje máximo
1	Experiencia general de la persona propuesta para recibir los entrenamientos: a. 1 a 4 años: 25 puntos b. 5 a 9 años: 30 puntos c. 10 años en adelante: 35 puntos	35
2	Experiencia relacionada con el sector empresarial de la persona propuesta para recibir los entrenamientos: a. 1 a 3 años: 10 puntos b. 4 a 6 años: 15 puntos c. 7 años en adelante: 20 puntos	20
3	Años de constitución de la empresa o el establecimiento de comercio: a. 0 a 1 años: 0 puntos b. 2 a 4 años: 30 puntos c. 5 a 7 años: 35 puntos d. 8 años o más: 40 puntos	40
4	La persona propuesta para recibir los entrenamientos se encuentra asociada a enfoque de género o étnico o situación de discapacidad	5
Total		100

7.1 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 seleccionará las empresas o personas naturales con establecimiento comercial con mayor tiempo de constitución.
- b) Si persiste el empate se seleccionará la aplicación cuya fecha, hora y minuto de registro sea con mayor antelación.
- c) No obstante lo anterior, si el empate persiste se tendrá en cuenta el siguiente criterio: el postulante persona jurídica o personas natural con matrícula mercantil que acredite que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina la conforman empleados en las condiciones de discapacidad enunciadas en la Ley 361 de 1997, debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona y contratados por lo menos con anterioridad de un año a la presentación de la propuesta; o el postulante

persona natural que acredite encontrarse en condición de discapacidad. En todo caso, en el evento que la aplicación seleccionada sea aquella que acredite cumplir con esta condición, los empleados deberán mantenerse vinculados por un lapso igual al plazo de la carta de compromiso que se suscriba por el beneficiario como consecuencia de la adjudicación de la presente convocatoria.

7.2 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 toda la documentación exigida en estos Términos y Condiciones.
- c) Se incluya información que no sea veraz.
- d) Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- e) La postulación se hubiere presentado de forma extemporánea ya sea que se presenten en medio físico o a través de página web.

7.3 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.

8. BANCO DE ELEGIBLES

Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web del proyecto, y en las páginas que dispongan el ejecutor y la gobernación para tal fin, en las fechas establecidas en el "Cronograma".

9. AUTORIZACIÓN DE USO DE DATOS PERSONALES

Para todos los efectos legales, se autoriza por parte de las personas postuladas, el uso de los datos personales suministrados con la presentación de la convocatoria y que serán utilizados por parte del Departamento y el operador, para los fines de esta, por lo que ha de adicionarse con la presentación de los requisitos habilitantes de la postulación, la Autorización de Tratamiento de Datos Personales (ANEXO 4).

10. CRONOGRAMA

El desarrollo de esta convocatoria se realizará conforme a los numerales siguientes, los cuales podrán ser modificados por el operador del proyecto sin restricción, mediante adenda a los presentes términos y condiciones.

10.1 APERTURA DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria se abrirá el día XXX de XXXX de XXXX, a las 8:00 a.m.

10.2 DESARROLLO DE LA CONVOCATORIA

Los postulados a participar en los entrenamientos especializados, se elegirán en tres cortes, que se realizarán en las fechas estipuladas en el "cronograma" de los presentes Términos de Referencia, días en que se cerrará cada grupo de elegibles. Posterior al cierre de cada corte, se presentará un banco preliminar de elegidos, frente a los cuales se podrán pedir aclaraciones y finalmente con aquellos que queden seleccionados se procederá a iniciar con los respectivos procesos de entrenamiento.

10.3 CIERRE DE LA CONVOCATORIA

El cierre de la convocatoria será el día XXX de mayo de XXXX a las 6:00 p.m. Los resultados de la convocatoria, se publicarán en la página web del proyecto y la que disponga el departamento.

10.4 FECHAS DE LA CONVOCATORIA

ACTIVIDAD	FECHA
Publicación Términos de Referencia preliminares	XX de XXXX de XXXX
Periodo de presentación de inquietudes, aclaraciones y/o recomendaciones a los TDR.	XX de XXXX de XXXX
Publicación respuesta de inquietudes, aclaraciones y/o recomendaciones a los TDR.	XX de XXXX de XXXX
Publicación Términos de Referencia definitivos y Apertura de Convocatoria	XX de XXXX de XXXX
Primer Corte	XX de XXXX de XXXX hasta las 6:00 p.m.
Publicación del banco preliminar de elegibles del primer corte.	XX de XXXX de XXXX
Período de solicitud de aclaraciones del banco preliminar de elegibles del primer corte.	XX de XXXX de XXXX desde las 8:00 a.m. hasta las 6:00 p.m.
Respuesta a solicitud de aclaraciones del primer corte.	XX de XXXX de XXXX
Publicación del banco definitivo de elegibles del primer corte.	XX de XXXX de XXXX
Segundo Corte.	XX de XXXX de XXXX hasta las 6:00 p.m.
Publicación del banco preliminar de elegibles del segundo corte.	XX de XXXX de XXXX
Período de solicitud de aclaraciones del banco preliminar de elegibles del segundo corte.	XX de XXXX de XXXX desde las 8:00 a.m. hasta las 6:00 p.m.
Respuesta a solicitud de aclaraciones del segundo corte.	XX de XXXX de XXXX
Publicación del banco definitivo de elegibles del segundo corte.	XX de XXXX de XXXX
Tercer Corte y Cierre de la convocatoria	XX de XXXX de XXXX hasta las 7:00 p.m.
Publicación del banco preliminar de elegibles del tercer corte.	XX de XXXX de XXXX
Período de solicitud de aclaraciones del banco preliminar de elegibles del tercer corte.	XX de XXXX de XXXX hasta las 6:00 p.m.
Respuesta a solicitud de aclaraciones del tercer corte.	XX de XXXX de XXXX
Publicación del banco definitivo de elegibles del tercer corte.	XX de XXXX de XXXX

10.5 FORMULACIÓN DE INQUIETUDES, ACLARACIONES O RECOMENDACIONES.

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes términos y condiciones, que surjan por parte de los postulantes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico remitido al establecido por el operador del proyecto, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

10.6 RESPUESTA DE INQUIETUDES, ACLARACIONES O RECOMENDACIONES.

El operador del proyecto, conforme al calendario establecido en los presentes términos y condiciones, publicará en la página web del proyecto las respuestas a las inquietudes, aclaraciones o recomendaciones formuladas por los postulantes en un documento titulado "**Preguntas Resueltas**". Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

11. TÉRMINOS JURÍDICOS Y TÉCNICOS

11.1 RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

En atención al régimen de contratación del operador del proyecto, el presente proceso de selección se encuentra sometido a las normas del Derecho Privado Colombiano.

11.2 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, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, se presume que toda la información que esté presente para el desarrollo de la convocatoria es veraz, y corresponde a la realidad, no obstante, el operador se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el postulante y en caso identificar falsedad, se procederá a informar a la autoridad competente.

11.3 CLÁUSULA DE RESERVA

El operador 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.

11.4 CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD.

Durante la vigencia de la fase de Entrenamiento Especializado, las empresas, los grupos de investigación y las personas presentadas en virtud de la misma, tendrán conocimiento de documentación, datos, procedimientos, secretos empresariales e información confidencial del operador, la gobernación de Casanare y/o Terceros que en virtud del presente proyecto compartirán con los postulados información sensible de sus propias operaciones, información la cual igualmente se encuentra protegida por estos términos.

En virtud de lo anterior, se entenderá como "Información Confidencial" toda información relativa a investigaciones, desarrollo, productos, métodos, correos electrónicos, tecnología, procesos, procedimientos, formatos, documentos, ideas, software, comunicaciones y actividades comerciales de la corporación, entre otros,

ya sea pasadas, presentes o futuras, así como a información desarrollada o adquirida por la corporación, la gobernación y/o terceros.

Así las cosas, los postulados, reconocen que la información confidencial contiene secretos comerciales e información que es propiedad exclusiva y valiosa del operador, la gobernación de Casanare, que en virtud de la presente convención compartirán con ellos información sensible de sus propias operaciones, por lo que la divulgación y el uso no autorizado de dicha Información, causará un daño irreparable a la entidad titular de la misma.

Por lo tanto, el operador, la gobernación de Casanare y/o Terceros, que en virtud del presente contrato compartirán con el postulado información sensible de sus propias operaciones, de forma individual adoptarán medidas especiales para poder mantener la seguridad necesaria y satisfacer sus obligaciones conforme al presente documento de Términos de Referencia, y en caso de divulgar dichos secretos o información, deberá responder por los perjuicios que les ocasionen a las entidades.

El incumplimiento de este numeral causará terminación del proyecto para quien incumpla con el deber de confidencialidad, además de un perjuicio a el operador, la gobernación de Casanare y/o Terceros, por lo tanto, estos podrán tomar todas las medidas que consideren necesarias para reclamar judicial o extrajudicialmente el resarcimiento económico de todos los daños y perjuicios que tal incumplimiento pudiera representar.

ANEXO 2. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA FASE DE ACCESO A SERVICIOS DE INNOVACION

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA SELECCIÓN DE EMPRESAS QUE ESTÉN INTERESADAS EN ACCEDER A LOS SERVICIOS DE INNOVACIÓN, DENTRO DEL MARCO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CASANARE

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La Gobernación de Casanare en línea con las metas planteadas en su plan de desarrollo y específicamente en la estrategia de productividad con sostenibilidad para el progreso de Casanare, se propone empujar al proceso de reactivación de la economía departamental, con nuevas inversiones y generación de empleos, transformando las principales apuestas para eventualmente encarar una etapa post petrolera en el departamento impulsando los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible.

El departamento de Casanare ocupa la posición 19 en el Índice Departamental de Innovación (IDIC) en el año 2020. De los trece pilares que mide el IDC, el departamento obtiene su mejor desempeño en los pilares de educación básica y media y sostenibilidad ambiental.

En otros pilares, si bien tiene un nivel medio alto, en relación con los aspectos del entorno y las condiciones habilitantes que fomentan e incentivan los procesos de innovación en los departamentos (insumos) ocupa el puesto 13, resaltando un desempeño relativamente alto, pero un reto importante en los resultados de la innovación, ya que ocupa la posición 28 en el subíndice de Resultados afectando negativamente la Razón de eficiencia del departamento (0,23).

Por otra parte, Casanare tiene sus desafíos más importantes en materia de competitividad en los pilares de adopción TIC, educación superior y formación para el trabajo, sistema financiero, sofisticación y diversificación e innovación y dinámica empresarial, en estos pilares Casanare obtiene puntajes inferiores a 3,6 sobre 10, y ocupando los últimos lugares de la clasificación general. Por último, el departamento retrocede 0,3 puntos en los pilares de adopción TIC y sofisticación y diversificación.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2013), se hace evidente la necesidad de situar la actividad empresarial en el centro del sistema de innovación, por su rol fundamental como motor de crecimiento económico y empleo. Sin embargo, en los sectores priorizados en el Plan de desarrollo departamental no se ha sumado aún a la tendencia creciente de organizaciones que invierten en el desarrollo tecnológico y la innovación.

En consecuencia, se encontró que el proyecto denominado: "**Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Casanare**", representa un mecanismo acertado para generar capacidades en innovación en las empresas de los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible del departamento.

En ese marco, el prenotado proyecto se compone de dos objetivos específicos a saber:

- Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.
- Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.

2. CONDICIONES GENERALES DE LA CONVOCATORIA

2.1 DEFINICIONES

- EJECUTOR DEL PROYECTO:** Es la entidad que lleva a cabo todas las actividades del Proyecto, incluyendo la selección de las empresas (beneficiarios) y los proveedores de conocimiento.
- Proveedores de conocimiento:** Son personas jurídicas seleccionadas por el EJECUTOR DEL PROYECTO 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.
- Beneficiarios:** Son Micro, Pequeñas o Medianas empresas seleccionadas por el EJECUTOR DEL PROYECTO a través de una convocatoria pública, las cuales recibirán los servicios de innovación escogidos por parte del proveedor de conocimiento.
- Postulante:** Persona Jurídica nacional que conforme a los términos de los presentes Términos y Condiciones ofrece servicios destinados a atender a los beneficiarios colombianos a través del mecanismo VÁUCHERS DE INNOVACIÓN entregados por EL EJECUTOR DEL PROYECTO.
- Váucher de innovación:** también conocidos como Bonos de Innovación, son mecanismos de cofinanciación que vincula a las empresas con proveedores de conocimiento, para prestar soluciones pertinentes a los retos en los procesos de innovación.
- 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.

2.2 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Seleccionar 20 empresas que cumplan con los requisitos establecidos en los presentes términos y condiciones, para recibir de parte del Proveedor de Conocimiento previamente seleccionado por el EJECUTOR DEL PROYECTO.

2.3 ALCANCE DEL SERVICIO

Para efectos de la presente convocatoria los postulantes interesados podrán hacer uso de un de los cuatro (4) servicios elegibles presentados a continuación:

- 1) Propiedad Intelectual y Transferencia de Tecnología**
 - a) Servicio 1: Redacción y acompañamiento en solicitud de patentes
 - b) Servicio 2: Comercialización de la PI y técnicas de negociación
- 2) Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva**

- a) Servicio 1. Vigilancia Tecnológica
- b) Servicio 2: Inteligencia Competitiva
- 3) Prototipos y Pruebas Especializadas**
 - a) Servicio 1: Desarrollo *in-house* de prototipos
 - b) Servicio 2: *Outsourcing* de prototipos en laboratorios especializados
- 4) Desarrollo de nuevos productos**
 - a) Servicio 1: Servicios de acompañamiento para el desarrollo de nuevos productos

Nota: El valor máximo del servicio es hasta \$40.000.000.

El detalle de los servicios, incluyendo el tiempo que debería tomar el desarrollo de cada uno, así como el alcance de estos se encuentra en el **Anexo 1** de los presentes términos y condiciones.

Es obligación y responsabilidad exclusiva de cada beneficiario seleccionado establecer los mecanismos que le permitan asegurar el manejo confidencial de la información y documentación que se entregue al Proveedor de Conocimiento, así como la protección de los derechos de propiedad intelectual que recaigan sobre estos. Es entendido y aceptado por los postulantes a la presente convocatoria que EL EJECUTOR DEL PROYECTO no asume ninguna responsabilidad por estos aspectos.

2.4 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

EL EJECUTOR DEL PROYECTO cuenta con un presupuesto total para atender la presente convocatoria de **OCHOCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE.**

2.5 QUIÉNES PUEDEN SER POSTULANTES

Podrán participar como postulantes las empresas que fueron seleccionadas para realizar los entrenamientos especializados en el presente proyecto y deberán cumplir con los siguientes requisitos adicionales.

2.5.1 REQUISITOS PARA LOS POSTULANTES

- Capacidad financiera: Disponer de recursos financieros para cofinanciar mínimo el 10% del VÁUCHER DE INNOVACIÓN y el 5% del servicio de extensionismo tecnológico valorado en \$14.000.000.
- Conflicto de intereses: la empresa debe demostrar que no es socia o filial del proveedor de conocimiento elegido y que prestará el servicio.
- No debe estar en proceso de liquidación o quiebra.

2.5.1.1 *Requisitos*

- Deberá aportar la contrapartida que corresponda según el tipo de beneficiario, de conformidad con lo establecido en los presentes Términos y condiciones, la cual será pagada directamente por el beneficiario al proveedor en calidad de anticipo, en los términos establecidos en el Acuerdo de prestación de servicios suscrito entre ambas partes. Para el efecto se adjuntará certificado de contrapartida (**Anexo No. 4**).
- El postulante, en caso de ser beneficiario, debe disponer como mínimo de una (1) funcionario responsable para interactuar con el proveedor de conocimiento y con EL EJECUTOR DEL PROYECTO, el postulante deberá indicar la persona designada para el efecto, la cual debe trabajar con el proveedor de conocimiento

y EL EJECUTOR DEL PROYECTO, en caso de que la postulación resulte seleccionada.

2.6 COBERTURA GEOGRÁFICA

Estar domiciliado en el departamento que está implementando la convocatoria

2.7 QUIÉNES NO PUEDEN SER POSTULANTES

No podrán ser postulantes:

- Personas jurídicas que se encuentren domiciliadas o no cuente con sucursal en el departamento de Casanare.
- Aquellas personas jurídicas que no cumplan con los requisitos establecidos en los presentes términos y condiciones para presentar la respectiva postulación.

2.8 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de esta convocatoria se realizará conforme a los siguientes numerales. El cronograma podrá ser modificado por EL EJECUTOR DEL PROYECTO sin restricción mediante adenda a los presentes términos y condiciones.

2.8.1 APERTURA DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria se abrirá el XX de XX de 20XX.

2.8.2 CIERRE DE LA CONVOCATORIA

El cierre de la convocatoria será XX de XX de 20XX hasta las XX horas. Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web: XXXX

2.8.3 FECHAS DE LA CONVOCATORIA

ACTIVIDAD	FECHAS
Apertura de la Convocatoria	XX
Formulación de Inquietudes	XX
Respuestas de Inquietudes	XX
Cierre de la Convocatoria	XX

2.9 FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes términos y condiciones, que surjan por parte de los postulantes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico remitido a XXX@XXXX y dirigido a XXXX, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

2.10 RESPUESTA DE INQUIETUDES

EL EJECUTOR DEL PROYECTO, conforme al calendario establecido en el numeral 2.8.3 de los términos y condiciones, publicará en su página web dispuesta por el EJECUTOR del proyecto las respuestas a las inquietudes formuladas por los postulantes en un documento titulado "Preguntas frecuentes". Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

3. CONDICIONES ESPECÍFICAS PARA APLICAR A LA CONVOCATORIA

Además de los lineamientos, requisitos y condiciones establecidos en el numeral 2.5.1 de estos términos y condiciones, los postulantes que apliquen a la convocatoria deberán ceñirse a las siguientes condiciones.

3.1 PRESENTACIÓN DE LA POSTULACIÓN

Las postulaciones podrán presentarse diligenciando el formulario de aplicación (**Anexo 2**). La información a consignar en dicho formulario es la siguiente, junto con todos anexos y documentos requeridos en los numerales 5.5.

i. Detalles del Postulante.

- Nombre del postulante o razón social
- Tipo de Documento de Identificación: NIT (Persona Jurídica).
- Número de Documento de Identificación.
- Dirección del postulante.
- Datos de Contacto.

ii. 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

3.2 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.

3.3 CANTIDAD MÁXIMA DE POSTULACIONES POR POSTULANTE

Cada postulante podrá presentar una sola propuesta de proyecto.

3.4 MONTO DE COFINANCIACIÓN Y CONTRAPARTIDA

Las propuestas de proyectos que resulten viables, se apoyarán los proyectos de innovación empresarial bajo la modalidad de recurso no reembolsable, hasta por el 90% del valor del servicio sin superar como máximo \$40.000.000 (cuarenta millones de pesos). El porcentaje restante lo asumirá el empresario beneficiario en calidad de contrapartida, la cual será del 10% correspondiente a lo solicitado para el vóucher y el 5% del servicio tecnológico que se prestará a todas las empresas beneficiadas y se encuentra valorada en \$14.000.000 (catorce millones de pesos).

En ningún caso EL EJECUTOR DEL PROYECTO entregará recursos directamente a los beneficiarios. El pago por los servicios se hará directamente a los proveedores de conocimiento.

3.4.1 DESTINACIÓN DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

Con los recursos de cofinanciación se pagarán directamente a los proveedores del conocimiento de acuerdo a la prestación de los servicios relacionados en el numeral 2.3.

3.5 DOCUMENTACIÓN DE LA POSTULACIÓN

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

3.5.1 DOCUMENTACIÓN PARA PERSONAS JURÍDICAS

- Formulario de aplicación (**Anexo No. 2**)
- Carta de Compromiso (**Anexo No 3**) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda la información de la invención requerida para el proceso y que aportará la suma de la contrapartida que corresponda.
- Certificado de contrapartida (**Anexo No 4**) donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida conforme al tipo de postulante.
- Declaración del representante legal donde certifique que la empresa no tiene conflicto de intereses con el/los proveedores de conocimiento seleccionados.

4. EVALUACIÓN

La presente convocatoria contará con un proceso de evaluación en tres (3) fases, tal como se explica a continuación:

4.1 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 y condiciones y que se

detallan en los numerales 3.5. La evaluación documental se realizará de manera permanente una vez inicia el proceso de recepción de postulaciones.

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 3.5, así como las que contengan información inexacta, incompleta o no verídica no serán evaluadas técnicamente.

Las postulaciones que no superen esta primera fase de evaluación, podrán ser presentadas nuevamente a la convocatoria siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos y se encuentren dentro de los tiempos indicados en el numeral 2.8 de estos términos y condiciones.

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 a que los recursos de cofinanciación existentes sean suficientes.

4.2 ETAPA DE VIABILIDAD

El análisis de viabilidad corresponde a la evaluación integral 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 EJECUTOR DEL PROYECTO podrá solicitar aclaraciones, si lo considera pertinente. El proceso de viabilidad será realizado por un panel evaluador.

4.2.1 CRITERIOS PARA EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD

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

Crterios	Peso Criterio	Peso Subcriterio
NECESIDAD		
Justificación de la necesidad y descripción de v�ucher de innovación requerido.	20%	10%
Identificación de las capacidades fortalecidas a partir de la implementación del v�ucher de innovación.		10%
IMPACTO		
Descripción de los beneficios tangibles de la implementación del v�ucher de innovación	30%	15%
Descripción de los beneficios regionales		15%
RECURSOS Y CAPACIDADES		
Identificación de recursos humanos que posee la empresa para desarrollar exitosamente el v�ucher de innovación	20%	10%

Identificación de la infraestructura que posee la empresa para desarrollar exitosamente el vóucher de innovación.		10%
MERCADO		
Participación de mercado	30%	10%
Clientes potenciales		10%
Retornos esperados		10%
Máximo Puntaje		100%

Luego de realizar esta evaluación, las postulaciones que obtengan un puntaje mínimo de setenta (70) puntos podrán ser consideradas VIABLES.

La evaluación de las postulaciones se irá realizando en la medida en que las mismas se vayan presentando y vayan superando las fases de evaluación.

La asignación y adjudicación de las postulaciones declaradas viables se hará considerando aquellas que obtengan los mayores puntajes sobre el puntaje mínimo requerido (70 puntos porcentuales) y en relación con todas las postulaciones que sean declaradas viables. Los recursos se asignarán en orden de llegada conforme a los puntajes más altos hasta agotar el presupuesto establecido en el numeral 2.4 de los presentes Términos y condiciones.

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

4.2.2 ASIGNACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE LAS POSTULACIONES

Asignación VÁUCHER DE INNOVACIÓN

Con la calificación del EJECUTOR DEL PROYECTO, 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 al 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, el proveedor de conocimiento iniciará la prestación del servicio(s) a la empresa beneficiaria.

Seguimiento del VÁUCHER DE INNOVACIÓN Asignado

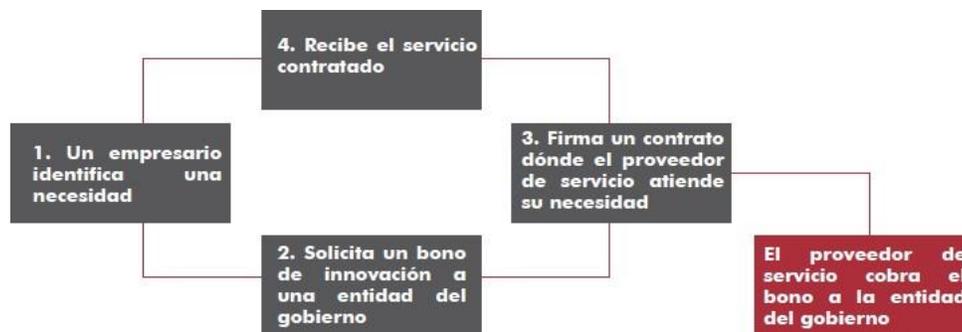
Al finalizar la prestación del servicio:

- El proveedor de conocimiento deberá enviar al EJECUTOR DEL PROYECTO una evaluación tipo encuesta de la empresa a la que le prestó el servicio. y como complemento,
- El empresario beneficiario deberá enviar una evaluación tipo encuesta del servicio prestado por el proveedor de conocimiento
- El gestor en el proceso de acompañamiento 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.

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, para que el proveedor y el EJECUTOR puedan hacer el seguimiento al **servicio** prestado, de acuerdo a los entregables y los indicadores definidos en el alcance de los servicios

4.2.3 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:

Se preferirá la postulación presentada por el postulante que haya obtenido mayor puntaje en el subcriterio "mercado" del Criterio de Evaluación.

- a) Si persiste el empate se preferirá la aplicación cuya fecha, hora y minuto de registro sea con mayor antelación.
- b) No obstante lo anterior, si el empate persiste se tendrá en cuenta el siguiente criterio: el postulante persona jurídica que acredite que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina la conforman empleados en las condiciones de discapacidad enunciadas en la Ley 361 de 1997, debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona y contratados por lo menos con anterioridad de un año a la presentación de la propuesta; o el postulante persona natural que acredite encontrarse

en condición de discapacidad. En todo caso, en el evento que la aplicación seleccionada sea aquella que acredite cumplir con esta condición, los empleados deberán mantenerse vinculados por un lapso igual al plazo de la carta de compromiso que se suscriba por el beneficiario como consecuencia de la adjudicación de la presente convocatoria.

4.3 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 cumple 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 o se presenten en medio físico, a través de correo electrónico o por algún otro medio.

4.4 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.

5. TÉRMINOS JURÍDICOS

5.1 RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

En atención al régimen de contratación del EJECUTOR DEL PROYECTO, el presente proceso de selección se encuentra sometido a las normas del Derecho Privado Colombiano.

5.2 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El postulante está obligado a responder por la veracidad de la información entregada durante el proceso de selección. EL EJECUTOR DEL PROYECTO, 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 EJECUTOR DEL PROYECTO se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el postulante.

5.3 CLÁUSULA DE RESERVA

EL EJECUTOR DEL PROYECTO 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.

6. ACUERDO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ENTRE PROVEEDOR Y BENEFICIARIO

Los beneficiarios de la presente convocatoria, deberán suscribir un acuerdo de prestación de servicios con el proveedor de conocimiento que prestará el servicio o servicios seleccionados elegibles. Para cada postulación que resulte viable, se deberá suscribir un acuerdo, en el que se establecerán las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio. Por lo tanto, la prestación del servicio por parte del proveedor al beneficiario estará precedida por la suscripción de este documento entre ambas partes.

En caso de no llegar a suscribir el acuerdo de prestación de servicios en una fecha máxima de 30 días calendario, contados a partir de la notificación de la adjudicación de la convocatoria, LA EL EJECUTOR DEL PROYECTO no estará obligado a efectuar pago alguno al proveedor y se entenderá que el postulante renuncia a ser beneficiario de la misma sin que por ello recaiga responsabilidad alguna por parte del EJECUTOR DEL PROYECTO.

EL EJECUTOR DEL PROYECTO verificará que el **acuerdo de prestación de servicios** suscrito entre el proveedor y el beneficiario, cumpla con las condiciones establecidas en el modelo que se adjunta (**Anexo No 5**).

6.1 COMPROMISOS Y RESPONSABILIDAD DEL BENEFICIARIO

De acuerdo con el numeral 2.5 de estos términos y condiciones, son compromisos de los beneficiarios, entre otros:

1. Suscribir el acuerdo de prestación de servicios con el proveedor de conocimiento previamente escogido por EL EJECUTOR DEL PROYECTO.
2. Aportar la contrapartida que corresponda según el tipo de beneficiario, que será pagada al proveedor de servicios en calidad de anticipo, posterior a la firma del acuerdo de prestación de servicios. En caso de no aportar la contrapartida EL EJECUTOR DEL PROYECTO no desembolsará los recursos al proveedor de conocimiento sin que ello implique responsabilidad alguna por parte DEL EJECUTOR DEL PROYECTO.
3. Disponer como mínimo de una (1) persona responsable para interactuar con el proveedor del servicio y con EL EJECUTOR DEL PROYECTO, para participar en el proceso de la redacción y el trámite general de la patente.

En caso de no cumplirse todos o alguno de estos compromisos por parte del beneficiario, EL EJECUTOR DEL PROYECTO podrá rechazar la participación del beneficiario en futuras convocatorias por un período de tres (3) años posteriores a la fecha de cierre de la misma.

7. DIFUSIÓN, COMUNICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS

En el evento de cualquier divulgación o comunicación relacionada con los resultados de esta convocatoria, los beneficiarios deberán informar que han recibido el apoyo DE LA GOBERNACIÓN, en el marco de la implementación del proyecto tipo Vouchers de Innovación.

Así mismo, será compromiso de los beneficiarios proveer información al EJECUTOR DEL PROYECTO o a la entidad de carácter público que lo requiera, respecto de los resultados del proceso cubierto con el voucher de innovación, hasta dos (2) años después de culminada la intervención.

8. PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL DE LOS RESULTADOS

Las invenciones, desarrollos, mejoras a productos, procesos, servicios, así como investigaciones, estudios, publicaciones o descubrimientos realizados por el beneficiario, en el marco de la ejecución de las actividades y productos de esta convocatoria, serán de su propiedad o de las partes que han desarrollado conjuntamente y se regirán por las disposiciones normativas vigentes sobre propiedad intelectual.

Adicionalmente, el beneficiario exonerará y mantendrá indemne al EJECUTOR DEL PROYECTO ante cualquier reclamación por parte de terceros relacionada con el uso indebido o infracciones de derechos de propiedad intelectual en el marco de las actividades asociadas a la ejecución de esta convocatoria y además, saldrá en su defensa en caso de presentarse una situación de este tipo.

9. HABEAS DATA

Al momento de presentar la propuesta, el postulante autoriza AL EJECUTOR DEL PROYECTO a procesar, recolectar, almacenar, usar, actualizar, transmitir, poner en circulación y en general, aplicar cualquier tipo de tratamiento a la información personal y del postulante a la que tengan acceso en virtud de la presente convocatoria, todo lo anterior conforme a las normas de protección de datos en Colombia, sin perjuicio de los derechos de propiedad intelectual correspondientes.

10. INTERVENTORÍA O APOYO A LA SUPERVISIÓN

Sin perjuicio del control y supervisión interna del contrato que deberá establecer el proponente y la entidad EJECUTOR para supervisar sus actividades, LA ENTIDAD TERRITORIAL realizará la interventoría, o apoyo a la supervisión, técnica y financiera del proyecto, verificando las actividades relacionadas, y podrá delegar en una persona natural o jurídica esta labor.

La interventoría hará el seguimiento del aporte de la contrapartida, del cumplimiento de los objetivos y actividades del proyecto, así como del manejo de los recursos de cofinanciación y de contrapartida. Para ello, el proponente deberá llevar de forma conjunta y unificada registros de las actividades realizadas y mantendrá la documentación pertinente para acreditar el cumplimiento de la propuesta, los soportes de la ejecución de los recursos de cofinanciación y contrapartida acorde con la normatividad vigente, así como el cumplimiento de las normas legales y tributarias que apliquen.

11. ANEXOS

- a) Anexo 1 – Alcance y descripción 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.

ANEXO 1

Propiedad Intelectual y Transferencia de conocimiento y tecnología		
	Alcance	Entregables
Servicio 1: Acompañamiento en la identificación y gestión de la propiedad intelectual.	<p>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:</p> <p>Generales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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). <p>Registro de patentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Respuesta a requerimientos de forma durante el plazo legalmente establecido. Respuesta a requerimientos en la etapa de publicación y oposiciones (si aplica). 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. Solicitud o petición y pago de tasa del primer examen de patentabilidad. <p>Nota: Los demás costos y tasas a partir del primer examen de patentabilidad que deben quedar a cargo del beneficiario.</p>	<p>1) Hasta 12 meses de consultoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. <p>2) Informe del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>Registro de patentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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.

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
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.

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:

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		
	Alcance	Entregables
Servicio 2: Comercialización de la PI y técnicas de negociación	<p>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.</p> <p>Para acceder al servicio, las empresas ya debieron haber identificado sus activos en propiedad intelectual.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de los mecanismos por los cuales los propietarios pueden comercializar su propiedad intelectual. <ol style="list-style-type: none"> a. Explotación por propietario (Spin-off/ start-up) b. Venta (assignment) c. Licencia d. Franquicia e. Joint-Venture f. Incluir otros: 2. Análisis de las capacidades para comercialización e identificación de necesidades y/o expectativas de los propietarios en relación a la comercialización de PI: <ol style="list-style-type: none"> 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: <p>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,</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Hasta de 10 meses de consultoría <ul style="list-style-type: none"> • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye: <ul style="list-style-type: none"> • 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: <p>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 tecnología, garantías, solución de diferencias, reclamaciones 3^a partes, elaboración de contratos, acuerdos de no divulgación, entre otros.</p> • Informe de seguimiento sobre el acompañamiento en las siguientes fases: <ul style="list-style-type: none"> ○ Fase 1: Preparación ○ Fase 2: Discusión ○ Fase 3: Propuesta

	<p>elaboración de contratos y documentos, acuerdos de no divulgación, etc.</p> <p>El acompañamiento incluye las siguientes fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Fase 1: Preparación b. Fase 2: Discusión c. Fase 3: Propuesta d. Fase 4: Negociación 	<ul style="list-style-type: none"> o Fase 4: Negociación
--	--	---

Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva

	Alcance	Entregables
<p>Servicio 1. Vigilancia Tecnológica</p>	<p>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 desarrollo científico-tecnológico en un área específica que se requiera.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <ol style="list-style-type: none"> 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: <ol style="list-style-type: none"> 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 tecnologías, capaces de transferir la tecnología 5. Recomendaciones <ol style="list-style-type: none"> g. Aprovechamiento de oportunidades, reducción de riesgos, líneas de mejora, innovación y cooperación 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Hasta 6 meses de consultoría: <ul style="list-style-type: none"> • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye: <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> o Tecnologías publicadas o patentadas en el campo específico requerido o Soluciones tecnológicas disponibles o Tecnologías emergentes o Dinámica de las tecnologías (qué tecnologías son cada vez más populares y las que son obsoletas) o Líneas de investigación y tendencias tecnológicas en las principales empresas de la competencia o 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 <ul style="list-style-type: none"> o Aprovechamiento de oportunidades o Reducción de riesgos o Líneas de mejora

Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva		
	Alcance	Entregables
Servicio 2: Inteligencia Competitiva	<p>El servicio de inteligencia competitiva le ayudará a la empresa a tomar decisiones con base en oportunidades y amenazas relacionadas con su entorno competitivo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las necesidades de la empresa sobre la competencia o su entorno competitivo en términos de: <ol style="list-style-type: none"> h. Inteligencia estratégica <ol style="list-style-type: none"> 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. 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 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Hasta 6 meses de consultoría: <ul style="list-style-type: none"> • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. 2) Informe del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye: <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ol style="list-style-type: none"> l. Inteligencia estratégica <ol style="list-style-type: none"> i. Plan estratégico a largo plazo ii. Plan de inversión de capital iii. Evaluación de riesgo político iv. Adquisiciones, joint venture, alianzas corporativas. 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
Servicio 1: Desarrollo in-house de prototipos	<p>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 comprometerse con el tiempo y el costo de producción.</p> <p>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:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Diseño y viabilidad de desarrollo de un conjunto de portotipos, 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 	<p>1) Hasta 10 meses de consultoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto. <p>2) Informes del Proyecto / la presentación de la compañía, incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 (<i>proof-of concept</i>). <ul style="list-style-type: none"> ○ 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

**Servicio 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.

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

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
- 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

Desarrollo de Nuevos Productos (DNP)

**Servicio 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.

Alcance

Entregables

1) Hasta 10 meses de consultoría:

- El consultor debe realizar las reuniones de apertura, actualización y cierre del proyecto.

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.
- **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.

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
 - h. Métricas y medición de desempeño
- Entregable con la evidencia de la transferencia de metodologías o herramientas para el Desarrollo de Nuevos Productos.

Bibliografía

- Arango, B., Tamayo, L., & Fadul, A. (2012). Vigilancia Tecnológica: Metodologías y Aplicaciones. *Revista Gestión de las Personas y Tecnología*, 250-261.
- Bhuiyan, N. (2011). A framework for successful new product development. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 746-770.
- Commission, European. (2013). *Technology Watching and Competitive Intelligence*. Competitiveness and Innovation Framework Programme.
- European Commission. (1999). *Promoting Innovation Management Techniques in Europe*. Luxembourg: European Commission.
- European Union. (2016). *Your Guide to IP Commercialisation*. Luxembourg: European IPR Helpdesk.
- González, M. (s.f.). *Vigilando las Fronteras Tecnológicas*. Santiago: Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo Universidad de Chile.
- Hamano, Y. (2011). *Commercialization Procedures: Licensing, Spinoffs and Start-ups*. Geneva: World Intellectual Property Organization .
- iNNpuls Colombia. (2013). *Caracterización de la Innovación y el Emprendimiento Corporativo*. Bogotá.
- Loch, C., & Kavadias, S. (2008). *Managing new product development: An evolutionary framework*. Burlington, USA: Elsevier's Science & Technology.
- Mandić, V., Rašić, V., Jevtović, J., Knežević, T., Subašić, L., & Zlatić. (2014). *The Methodology for Innovation Management*. Serbia: Inter Print.
- McGonagle, J., & Vella, C. (2012). What is Competitive Intelligence and Why Should You Care about it? *The Successful Executive's Guide to Intelligence*, 9-19.
- Mugan, J. (2009). Comparing Prototype Techniques. *Medical Device & Diagnostic Industry*, Medical Device & Diagnostic Industry.
- Murthy, D., Rausand, M., & Osteras, T. (2008). Product Riability Specification and Performance . *Springer*, 15-36.
- NESTA. (2011). *Prototyping Public Services* . NESTA.
- NESTA. (s.f.). *Prototyping Framework: a Guide Prototyping New Ideas*. London.
- Pandey, P. (s.f.). *Rapid Prototyping Technologies, Applications and Part Deposition Planning*. Indian Institute of Technology Delhi.
- Proto Labs: . (2009). *Prototyping Process: Choosing the Best Process for your Project*.
- Rey, L. (2009). *Informe APEI sobre Vigilancia Tecnológica*. Asociación Profesional de Especialistas en Información.
- Rogers, J. (2013). *Technology Extension Services*. World Bank.
- United Nations. (2011). *Intellectual Property Commercialization Policy Options and Practical Instruments*. New York and Geneva: United Nations, Geneva (Switzerland).
- Vargas, F., & Castellanos, O. (2005). Vigilancia como Herramienta de Innovation y Desarrollo Tecnológico. *Revista Ingeniería e Investigación (52)*, 32-41.
- World Intellectual Property Organization. (2015). *Successful Technology Licensing*. WIPO.

ANEXO 2

FORMULARIO DE APLICACIÓN PARA VÁUCHERS DE INNOVACIÓN

NOMBRE DE LA EMPRESA:

NOMBRE DE LA PROPUESTA DE INNOVACIÓN:

INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA LOS POSTULANTES

FAVOR LEER CUIDADOSAMENTE

Las aplicaciones (copias electrónicas de este Formulario de aplicación) deben ser enviadas a la (Entidad EJECUTOR Del Proyecto) _____ al email _____, a más tardar el _____ de _____ del año _____

Las aplicaciones enviadas fuera de esta fecha no serán consideradas

En preparación a su aplicación, es recomendable que el postulante revise cuidadosamente los criterios de elegibilidad en el Anexo: *Criterios Mínimos de Elegibilidad*, así como el Proceso de aplicación, detallado en el Anexo: *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 nos 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. Por favor contacte a la Entidad EJECUTOR _____ si necesita resolver alguna duda sobre los criterios de elegibilidad. Contacto: XXXXXXX, email xxxx@xx.xx

Lista de Chequeo - Criterios de elegibilidad

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

1. ¿La empresa tiene la capacidad financiera, para contribuir con al menos el 10% del costo del servicio ofrecido por el Proveedor de Conocimiento elegido y el 5% del servicio de extensión tecnológica? Nota: El 90% del valor del servicio aportado por el programa o hasta \$40 millones. El costo del servicio de extensión tecnológica está avaluado en \$14 millones	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
2. ¿Puede la empresa confirmar que el proveedor de conocimiento elegido es no es socio o filial de su empresa?	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>

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 una aplicación.

Servicios Elegibles Váuchers 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

Nota: Para mayor detalle e información sobre los servicios ver los términos de referencia.

Proceso de Aplicación

- 1) Una vez identificado el servicio de innovación que requiere, la empresa deberá contactar con la ayuda del gestor – **de la lista de Proveedores de conocimiento (regionales o nacionales) previamente publicada por parte del EJECUTOR DEL PROYECTO**- al menos tres proveedores 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.
- 2) Junto con su aplicación (Formato y soportes requeridos), la empresa deberá adjuntar copia escaneada de los siguientes documentos soporte del Proveedor seleccionado:
 - Formulario de aplicación (**Anexo No. 1**)
 - Carta de Compromiso (**Anexo No 2**) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda

la información de la invención requerida para el proceso y que aportará la suma de la contrapartida que corresponda.

- Certificado de contrapartida (**Anexo No 3**) donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida conforme al tipo de postulante.
- Declaración del representante legal donde certifique que la empresa no tiene conflicto de intereses con el/los proveedores de conocimiento seleccionados.

Los Vouchers de innovación financiará el 90% del valor total de servicio de innovación y el 95% del servicio de extensión tecnológica. Para iniciar el servicio, la empresa postulante deberá cancelar el 10% del valor del servicio de innovación y el 5% del servicio de extensionismo tecnologico.

- 3) Para radicar la aplicación, la empresa postulante debe enviar formulario (físico u online) adjuntando copia escaneada de los documentos soporte. La aplicación debe ser enviada a _____ (EL EJECUTOR DEL PROYECTO) a más tardar el día ____ del mes ____ del año ____.⁴⁴
- 4) Los postulantes escogidos serán notificados vía email sobre el resultado de la evaluación documental y serán citados para la presentación personal de la propuesta ante uno o varios evaluadores, quienes entregarán el concepto final.

1. Detalles de la Propuesta

Nombre de la propuesta de innovación

Nombre de la Empresa

NIT

Registro Único Tributario (RUT)

⁴⁴ 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, por favor no envíe ninguna información adicional porque ésta no será tenida en cuenta para la evaluación.

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 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 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

iii. Describa los beneficios tangibles que resultarán de implementar el vóuchers de innovación requeridos (ej. Ventas, regalías, productividad, utilidades, valorización de la empresa, etc.)

iv. Explique cómo al implementar el/los vóucher(s) de innovación contribuirá(n) 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? 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/los vóucher(s) de innovación, que le permitirán desarrollar las actividades.

2.4 Mercado

i. Describa las expectativas de la empresa en términos del mercado una vez finalizado(s) exitosamente el/los servicio(s) de innovación recibidos. Si recibe más de un vóucher de innovación deberá indicar de acuerdo a lo siguientes ejemplos.

Tipo de Vóucher	Servicio Solicitado	Participación de mercado	Clientes potenciales	Retorno esperados
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. Información Adicional

3.1 Proporcionar los datos de contacto del proveedor de conocimiento que va a prestar el servicio:

Dirección de la empresa

Dirección:	
Ciudad:	Departamento:
Página web (si aplica):	
Teléfono:	

Contacto (para esta aplicación)

Nombre:	
Cargo:	
Teléfono:	
Teléfono celular:	
E-mail:	

3.2 Por favor escriba el costo de contratar al proveedor de conocimiento elegido.

Estimación del costo total del proyecto (incluido IVA) \$

Monto solicitado al Programa Vouchers de innovación \$
(90%)⁴⁵

Contrapartida de la empresa \$
(Mínimo 10%)

NOTA: Si la solicitud de financiación es mayor de \$ 40.000.000 de pesos, la contribución en efectivo del postulante debe ser de \$ XXXX o más. Si la cifra es superior a \$ 40.000.000 de pesos, la aplicación sólo resulta elegible en caso que el postulante se comprometa a pagar la diferencia de más de \$ 40.000.000 de pesos (detallando cantidades más arriba).

⁴⁵ El ADMINISTRADOR DEL PROYECTO financiará a través del Voucher de innovación hasta el 75% del valor del servicio de innovación, sin superar en ningún caso la suma de COL \$40.000.000.

3.3 ¿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:

4. ¿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.

5. Por favor indique el monto invertido para los años 2019 y 2020 en las siguientes actividades:

	2019	2020
Actividades de I+D		
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		

5. Indique el personal ocupado promedio que laboró en su empresa en los años 2019 y 2020. De éste, especifique el número que participó en la realización de actividades científicas, tecnológicas y de innovación en los años 2019 y 2020, de acuerdo con el máximo nivel educativo alcanzado y con título obtenido.

	Personal total ocupado		Personal ocupado en ACTI	
	2019	2020	2019	2020
Doctorado				
Maestría				
Especialización				
Universitario				
Tecnólogo				
Técnico				
Educación secundaria				
Educación primaria				
Ninguno				
Total personal ocupado promedio				

7. Indique si durante el periodo 2019 - 2020 su empresa introdujo alguna de las siguientes innovaciones:

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

8. Si respondió afirmativamente en alguna de las opciones de la pregunta 4, 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 impacto

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

9. Indique si durante el periodo 2016 - 2017 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.

- MINCIENCIAS
- 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

7. Indique si tuvo alguna cooperación durante el periodo 2019 - 2020 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. [1]

- 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

8. 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 2016 y 2017:

Formación	2019	2020
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.		

[1] 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.

5. Adjuntos

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

- Carta de Compromiso (Anexo No 2) firmada por el Representante Legal en donde declara que entregará toda la información de la invención requerida para el proceso y que aportará la suma de la contrapartida que corresponda
- Certificado de contrapartida (Anexo No 3) donde certifica la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida conforme al tipo de postulante.
- Declaración del representante legal donde certifique que la empresa no es filial o socia del proveedor de conocimiento

6. Declaración

Yo, _____ declaro que he leído y entendido los términos y condiciones 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"

Entiendo que puedo ser requerido para proveer más información o documentación para verificar la información suministrada en este formulario y que el EJECUTOR DEL PROYECTO 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 contrato 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. La entidad EJECUTORA DEL PROYECTO no se considerará como una de las partes de un contrato.

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 el **postulante** tiene y tendrá, al llevar a cabo las actividades mencionadas en el presente formulario, los registros que comprueben las actividades que está adelantando la empresa postulante.

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

FIN DEL FORMULARIO

ANEXO 3

ESPACIO PARA EL NOMBRE DEL EJECUTOR DEL PROYECTO

CARTA DE COMPROMISO

El suscrito **XXXXXXXXXXXXXXXX**, identificado con la cédula de ciudadanía número **XXXXXXXXXXXX** expedida en **XXXXXXXXXX**, actuando en nombre propio (o en representación legal de **XXXXXXXX**, sociedad domiciliada en la ciudad de **XXXXXXXXXXXX**, identificada con NIT **XXXXXXXXXX**), 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 EJECUTOR DEL PROYECTO**, en adelante **XXXXX**, 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 **EJECUTOR DEL PROYECTO**, el mismo abrió una 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".
2. Que, además, EL **EJECUTOR DEL PROYECTO** 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 **EJECUTOR DEL PROYECTO** 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 "Váuchers de innovación".
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 **EJECUTOR DEL PROYECTO**, 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 "Váuchers de innovación", EL **BENEFICIARIO** se obliga de forma unilateral, incondicional e irrevocable a favor del **EJECUTOR DEL PROYECTO** a:

1. **Suministrar toda la información que se requiera para que el proveedor** de servicios de innovación.

2. **Suscribir el acuerdo de prestación de servicios con el proveedor** de conocimiento que el EJECUTOR DEL PROYECTO designe.
3. **Cumplir con las obligaciones pactadas en el documento mencionado en el anterior numeral.**
4. **Aportar la contrapartida que corresponda según el tipo de 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 EJECUTOR DEL PROYECTO, 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 EJECUTOR DEL PROYECTO y ENTIDAD TERRITORIAL, en el marco de la implementación para acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto tipo "Vouchers de innovación".

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".

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 EJECUTOR DEL PROYECTO, a título de penalización, la suma de **CORRESPONDIENTE \$XXXXXX**.

Este valor corresponde al 85% del precio que EL EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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

(Favor diligenciar o modificar los espacios resaltados en amarillo).

(En el momento de imprimir este formato, agradecemos eliminar estas recomendaciones resaltadas en verde).

Ciudad, fecha

Señor

XXXXXX XXXXXX

Gerente

EJECUTOR DEL PROYECTO

Ref.: Certificado de contrapartida

Apreciado señor:

Por medio de la presente, me permito certificar la existencia y disponibilidad de los recursos de contrapartida conforme al tipo de postulante XXXXX indicado en el numeral XX de los términos y condiciones – “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.”, cuyo valor asciende a \$XXXXX

Cordialmente,

FIRMA PROPONENTE:

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO 5

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

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:	

- 1. 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 EJECUTOR DEL PROYECTO, una vez surtido el proceso de negociación correspondiente, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.
- 2. NOMBRE DEL SERVICIO HABILITADO POR EL EJECUTOR DEL PROYECTO:** *(Indicar el nombre del servicio habilitado por parte del EJECUTOR DEL PROYECTO y a prestar por el PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO)*
- 3. 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO, serán asumidos exclusivamente por el beneficiario, ante lo cual EL EJECUTOR DEL PROYECTO no tendrá ninguna responsabilidad.

Si EL BENEFICIARIO no acepta satisfactoriamente los servicios prestados por parte del PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO, EL EJECUTOR DEL PROYECTO 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 xxxxxxxxxxxx (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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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.xxxx.
2. Transferir conocimientos y herramientas al BENEFICIARIO conforme a los servicios prestados.
3. Identificar e informar al EJECUTOR DEL PROYECTO, 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO y al BENEFICIARIO.
7. Presentar al EJECUTOR DEL PROYECTO la evaluación del servicio realizada parte del BENEFICIARIO.
8. Informar al EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO la evaluación del servicio prestado por EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO.
5. Informar al EJECUTOR DEL PROYECTO 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 25% de contrapartida del valor del Váucher de innovación otorgado por EL EJECUTOR DEL PROYECTO, de acuerdo con lo establecido en el presente Acuerdo de Prestación de Servicios y previamente validado por EL EJECUTOR DEL PROYECTO.
7. Asumir por su cuenta y riesgo los gastos no especificados y/o no cubiertos por EL EJECUTOR DEL PROYECTO.
8. Autorizar expresa e irrevocablemente al EJECUTOR DEL PROYECTO para reproducir, distribuir, comunicar públicamente en cualquier forma y por cualquier medio la socialización sobre su experiencia en el modelo de intervención de EL EJECUTOR DEL PROYECTO 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 EJECUTOR DEL PROYECTO, 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 xxxxxx, a los xxxxxx

Por
EL BENEFICIARIO

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Por
EL PROVEEDOR DE CONOCIMIENTO

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

ANEXO 3. TERMINOS DE REFERENCIA INDICATIVOS PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE INNOVACIÓN

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA REALIZACIÓN DE LA FASE DE SELECCIÓN DE LOS PROVEEDORES DE INNOVACIÓN EN EL MARCO DEL PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CASANARE

1. PRESENTACIÓN

La Gobernación de Casanare en línea con las metas planteadas en su plan de desarrollo y específicamente en la estrategia de productividad con sostenibilidad para el progreso de Casanare, se propone empujar al proceso de reactivación de la economía departamental, con nuevas inversiones y generación de empleos, transformando las principales apuestas para eventualmente encarar una etapa post petrolera en el departamento impulsando los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible.

El departamento de Casanare ocupa la posición 19 en el Índice Departamental de Innovación (IDIC) en el año 2020. De los trece pilares que mide el IDC, el departamento obtiene su mejor desempeño en los pilares de educación básica y media y sostenibilidad ambiental.

En otros pilares, si bien tiene un nivel medio alto, en relación a los aspectos del entorno y las condiciones habilitantes que fomentan e incentivan los procesos de innovación en los departamentos (insumos) ocupa el puesto 13, resaltando un desempeño relativamente alto, pero un reto importante en los resultados de la innovación, ya que ocupa la posición 28 en el subíndice de Resultados afectando negativamente la Razón de eficiencia del departamento (0,23).

Por otra parte, Casanare tiene sus desafíos más importantes en materia de competitividad en los pilares de adopción TIC, educación superior y formación para el trabajo, sistema financiero, sofisticación y diversificación e innovación y dinámica empresarial, en estos pilares Casanare obtiene puntajes inferiores a 3,6 sobre 10, y ocupando los últimos lugares de la clasificación general. Por último, el departamento retrocede 0,3 puntos en los pilares de adopción TIC y sofisticación y diversificación.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2013), se hace evidente la necesidad de situar la actividad empresarial en el centro del sistema de innovación, por su rol fundamental como motor de crecimiento económico y empleo. Sin embargo, en los sectores priorizados en el Plan de desarrollo departamental no se ha sumado aún a la tendencia creciente de organizaciones que invierten en el desarrollo tecnológico y la innovación.

En consecuencia, se encontró que el proyecto denominado: "**Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Casanare**", representa un mecanismo acertado para generar capacidades en innovación en las empresas de los sectores Agricultura y desarrollo rural, Comercio, Industria y Turismo y Ambiente y desarrollo Sostenible del departamento.

En ese marco, el prenotado proyecto se compone de dos objetivos específicos a saber:

3. Incrementar el capital humano calificado para actividades de innovación.
4. Generar instrumentos orientados a promover la innovación empresarial.

1.1. DEFINICIONES

Para efectos de los presentes términos de referencia, se adoptan las siguientes definiciones:

- a) **OPERADOR DEL PROYECTO:** Es la entidad seleccionada por la gobernación de Casanare para llevar a cabo las actividades del proyecto, incluyendo la selección de las empresas (beneficiarios) y los proveedores de servicios de Innovación.
- b) **Proveedores de servicios de Innovación:** Personas naturales, consultores, centros de desarrollo tecnológico, universidades, centros de investigación (incluyendo instituciones generadoras de conocimiento) y, en general, organizaciones que cuenten con capacidades y experiencia en la prestación de servicios de Innovación.
- c) **Beneficiarios:** Son personas jurídicas o personas naturales con registro mercantil seleccionadas por Operador del proyecto a través de una convocatoria pública, las cuales recibirán los servicios de innovación escogidos por parte del proveedor de servicios de Innovación.
- d) **Váuchers de innovación:** son mecanismos de cofinanciación que vinculan a las empresas con proveedores de servicios Innovación, para prestar soluciones pertinentes a los retos en los procesos de innovación.
- e) **Acuerdo de Prestación de Servicios:** Es el acuerdo de voluntades suscrito entre el proveedor de Innovación y el beneficiario que consigna las características y alcance del servicio que los proveedores de servicios de Innovación prestarán al beneficiario en el marco de la presente convocatoria, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.
- f) **Postulante:** Persona Jurídica nacional que conforme a los términos de los presentes Términos y Condiciones ofrece servicios destinados a atender a los beneficiarios colombianos a través del mecanismo Váuchers de Innovación entregados por el operador del proyecto.
- g) **Habilitación de proveedores de servicios de Innovación:** Se refiere al proceso requerido para vincular y contratar a los proveedores de servicios de Innovación seleccionados previamente por Operador del proyecto, para la prestación de hasta máximo un (1) servicio de innovación, siempre y cuando cumpla con los requisitos y documentos definidos en cada uno de los filtros de evaluación previstos en los presentes Términos y Condiciones.
- h) **Acuerdo de prestación de servicios:** Es el documento que consigna las características y particularidades del servicio a ofrecer por parte del proveedor de servicios de Innovación seleccionado, al beneficiario del Váucher de Innovación otorgado por Operador del proyecto, una vez surtido el proceso de negociación correspondiente, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.

1.2. GENERALIDADES DE LA SELECCIÓN DE LOS PROVEEDORES DE INNOVACIÓN

Los Váuchers de Innovación son un instrumento de apoyo a la innovación ampliamente utilizado en el mundo.

Su finalidad es disminuir la brecha existente entre la oferta de servicios de proveedores de servicios de Innovación y las necesidades de innovación de las empresas, e incentivar el mercado al conectar a los proveedores de servicios de Innovación con las empresas que requieren mejorar los bienes, servicios o procesos con los que cuentan; agregando valor a los mismos (la creación de bienes, servicios o procesos nuevos o significativamente mejorados) y a la cultura,

ya que fomenta las capacidades innovadoras que se mantienen en el tiempo (OECD, 2013). Los vouchers de innovación comprenden una serie de servicios de innovación que inciden positivamente en la competitividad de las MiPyME a través de la transferencia de conocimiento y la mejora tecnológica.

Estas intervenciones incluyen múltiples servicios, entre ellos los de consultoría, los cuales apoyan en la formación y fortalecimiento de las capacidades de las empresas para abordar problemas de manera novedosa, promoviendo una cultura innovadora en el desarrollo de sus actividades misionales; training, proyectos de empleo, prototipos, diseño e investigación de mercado; entre otros (Volante Research, 2014).

El mecanismo de voucher de innovación puede considerar diferentes montos, según objetivos y necesidades a las que se dirige. En este sentido, en Europa países como Alemania, Austria, Suecia, Dinamarca o Reino Unido han aplicado esquemas de intervención con un valor promedio de 5.000 EUR; no obstante, el tope máximo a financiar difiere sustancialmente dependiendo el tipo de servicio (Volante Research, 2014).

Para el presente proyecto se tiene contemplado financiar los siguientes servicios:

1. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva
2. Prototipos y Pruebas Especializadas
3. Desarrollo de nuevos productos
4. Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento y tecnología.

El detalle de los servicios, así como el alcance de los mismos se encuentra en el Anexo No.1 de los presentes términos y condiciones.

Se requiere que los postulantes describan sus servicios de forma clara, coherente, atractiva y precisa, dado que esta información será insumo fundamental para que los beneficiarios escojan el o los servicios ofrecidos por los proveedores de servicios de Innovación seleccionados de acuerdo a los presentes Términos y Condiciones.

3. OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA

Realizar la selección del banco de proveedores para la prestación de servicios de innovación en el marco del proyecto: Fortalecimiento de capacidades para la gestión e implementación de procesos de innovación en el departamento de Casanare.

4. DIRIGIDA A:

Personas jurídicas, consultores, centros de desarrollo tecnológico, universidades, centros de investigación (incluyendo instituciones generadoras de conocimiento) y, en general, organizaciones que cuenten con capacidades y experiencia en la prestación de servicios de innovación.

5 REQUISITOS Y DOCUMENTOS

Dado que las personas jurídicas, consultores, centros de desarrollo tecnológico, universidades, centros de investigación (incluyendo instituciones generadoras de conocimiento) y, en general, organizaciones que cuenten con capacidades y experiencia en la prestación de servicios de innovación serán las empresas proveedoras de los servicios, se presentan a continuación los requisitos para participar en el proyecto:

4.1 REQUISITOS HABILITANTES PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIO DE INNOVACIÓN.

Requisitos	Personas Jurídicas Nacionales
Estar constituido legalmente y facultado para la prestación de los servicios a los cuales se postula	Ser persona jurídica constituida legalmente en Colombia (El objeto social debe permitir la prestación de servicios a la cual postula).
Tener sistema contable/Declaración de Renta	Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador y/o Revisor Fiscal, según corresponda.
Capacidad financiera	Contar con la capacidad financiera mínima, la cual será determinada así: <ul style="list-style-type: none"> • La razón de liquidez debe ser mayor o igual a 1. (Activo corriente/pasivo corriente). • La razón de endeudamiento no debe superar el 70%. (Pasivos totales/activos totales).
Años de constitución a la fecha de presentación de la postulación.	Mínimo 3 años contados a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil.
Número mínimo de empresas atendidas por cada línea de negocio a la que postula, de conformidad con lo establecido en el formulario de postulación.	5 empresas
Años de experiencia del postulante a la fecha de presentación de la postulación y número de contratos en cada línea de negocio a la que postula	Mínimo 3 años, aportar de 2 a 6 contratos que demuestren experiencia en los últimos 3 años en cada línea de negocio a la cual postula.
Años de experiencia del equipo de trabajo propuesto	Mínimo 4 años. Todos los miembros del equipo de trabajo propuesto deberán aportar los contratos y/o certificaciones que demuestren la experiencia requerida.
Formación del equipo de trabajo para cada línea de negocio a la que postula	Al menos dos personas del equipo trabajo que vayan a prestar directamente los servicios deberán contar con al menos nivel de posgrado. Los demás miembros deberán tener al menos nivel de pregrado.

4.2 DOCUMENTOS HABILITANTES PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIO DE INNOVACIÓN.

- a) Carta de presentación de la propuesta (Anexo No. 2). deberá presentarse suscrita por el representante legal o apoderado designado por cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal si aplica.
- b) Fotocopia del documento de identificación del postulante o del representante legal de la persona jurídica o quien haga sus veces.
- c) Certificado de existencia y representación legal, con vigencia no superior a dos (2) meses a la fecha de presentación de la postulación, expedido por el órgano correspondiente, en caso de presentarse como persona jurídica.
- d) Registro único tributario (RUT) actualizado conforme al régimen correspondiente de la persona jurídica postulante.
- e) Estados financieros de cierre auditados de los dos últimos años completos.

- f) Copias de los contratos y/o certificaciones que soportan la experiencia específica en cada línea de negocio a la que postula.
- g) Hoja de vida con soportes académicos y certificaciones laborales de los integrantes del equipo de trabajo.
- h) Cartas de compromiso de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo, mediante las cuales se manifieste el compromiso de trabajar en el objeto de la presente convocatoria, en caso de salir favorecidos con la adjudicación del contrato (Anexo No. 3).
- i) La garantía de seriedad de la oferta de acuerdo al numeral 12.7 de la presente invitación.

Se habilitarán para el segundo filtro de evaluación aquellos proveedores de servicios de Innovación postulantes que cumplan con la totalidad de los requisitos y documentación anteriormente mencionados.

8. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

La inscripción se podrá realizar mediante el diligenciamiento del formulario y los documentos habilitantes enumerados anteriormente. Estos documentos se deberán entregar antes del cierre de la convocatoria en la página web del proyecto.

9. 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.

10. DOCUMENTO REQUERIDO PARA LA EVALUACIÓN

Una vez cumplidos los requisitos habilitantes por parte de los postulantes que quedaron preseleccionados podrán continuar con la evaluación presentando un documento (ficha de servicio) en el cual se relacionen los siguientes ítems:

- Tipo de servicio
- Nombre del servicio específico a ofrecer
- Alcance del servicio a ofrecer
- Resultados a obtener por las empresas a atender conforme al alcance propuesto
- Empresas atendidas a las cuales le ha ofrecido el servicio previamente y sus respectivos datos de contacto
- Resultados obtenidos de las intervenciones en las empresas atendidas previamente.
- Persona o equipo de trabajo que prestará el servicio

10.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación a los proveedores preseleccionados se hará con base en la información suministrada en la ficha de servicio.

Los criterios para evaluar los servicios ofrecidos conforme a la temática y línea de negocio correspondiente, serán los siguientes:

Criterios	Descripción	Puntaje	Porcentaje
1. Relación costo – beneficio (a partir de alcance, actividades, tiempo resultados, entregables y tarifa del servicio).	1.1. Se describe el alcance, las actividades, tiempo, resultados y entregables del servicio a ofrecer, sin embargo éste no cuenta con la claridad requerida para determinar la obtención de resultados ni se evidencia coherencia con la tarifa del servicio.	20 puntos	40%
	1.2. Se describe el alcance, las actividades, tiempo, resultados y entregables del servicio a ofrecer, y se cuenta con la claridad requerida para determinar la obtención de resultados ni se evidencia coherencia con la tarifa del servicio.	100 puntos	
2. Resultados propuestos a obtener por las empresas conforme al alcance del servicio propuesto	2.1. La descripción de los resultados propuestos no es clara ni pertinente con respecto al alcance del servicio ofrecido.	20 puntos	30%
	2.2. La descripción de los resultados propuestos es clara y pertinente con respecto al alcance del servicio ofrecido.	100 puntos	
3. Validación de los productos y servicios ofrecidos en el mercado	3.1. La información suministrada por las empresas no es coherente con relación a la descripción de la ficha de servicio.	20 puntos	20%
	3.2. La información suministrada por las empresas es coherente con relación a la descripción de la ficha de servicio.	100 puntos	
4. Proveedores de servicios de Innovación local o ubicado en regiones.	4.1. El postulante no se encuentra domiciliado en la región objeto de la convocatoria.	20 puntos	8%
	4.2. El postulante se encuentra domiciliado en la región objeto de la convocatoria (debe adjuntar un recibo de servicios públicos).	100 puntos	
5. Contribución de la propuesta a la solución de problemáticas asociadas con los enfoques de género, étnico y cultural y/o situación de discapacidad.	5.1. El Postulante debe demostrar que el 1% de su personal contratado se encuentra en condición de discapacidad.	100 puntos	2%
Máximo Puntaje			100%

Respecto al puntaje asignado para cada criterio se otorgará un puntaje mínimo de 20 puntos y un puntaje máximo de 100, y no habrá lugar a puntajes intermedios. De acuerdo a los resultados obtenidos se ponderará conforme al peso porcentual de cada criterio.

Para que una propuesta sea seleccionada en el banco de elegibles, deberá haber obtenido al menos el setenta por ciento (70%) del puntaje total.

10.2 RECHAZO DE LAS POSTULACIONES

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

- g) El postulante no cumpliera con los requisitos establecidos en estos Términos y Condiciones.
- h) No se incluya con la postulación toda la documentación exigida en estos Términos y Condiciones.
- i) Se incluya información que no sea veraz.
- j) Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- k) La postulación se hubiere presentado de forma extemporánea a través de página web del proyecto.

10.3 DECLARATORIA DESIERTA

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- f) Cuando ninguna de las postulaciones evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los Términos y Condiciones.
- g) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- h) Cuando se hubiere violado la reserva de las postulaciones presentadas.
- i) Cuando no se presente ninguna postulación

12. BANCO DE ELEGIBLES

Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web del proyecto en las fechas establecidas en el "Cronograma".

13. AUTORIZACIÓN DE USO DE DATOS PERSONALES

Para todos los efectos legales, se autoriza por parte los postulantes, el uso de los datos personales suministrados con la presentación de la convocatoria y que serán utilizados por parte del Departamento y Operador del proyecto, para los fines de la misma, por lo que ha de adicionarse con la presentación de los requisitos habilitantes de la postulación, la Autorización de Tratamiento de Datos Personales (Anexo No. 4).

14. CRONOGRAMA

El desarrollo de esta convocatoria se realizará conforme a los numerales siguientes, los cuales podrán ser modificados por Operador del proyecto sin restricción, mediante adenda a los presentes términos y condiciones.

10.1. APERTURA DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria se abrirá el día XX de YYY de XXX, a las 8:00 a.m.

10.2. CIERRE DE LA CONVOCATORIA

El cierre de la convocatoria será el día XX de YY de XXXX a las 6:00 p.m. Los resultados de la convocatoria, se publicarán en la página web del proyecto

10.3. FECHAS DE LA CONVOCATORIA

ACTIVIDAD	FECHA
Publicación Términos de Referencia preliminares	XX de YY de XXXX
Periodo de presentación de inquietudes, aclaraciones y/o recomendaciones a los TDR.	XX de YY de XXXX
Publicación respuesta de inquietudes, aclaraciones y/o recomendaciones a los TDR.	XX de YY de XXXX
Publicación Términos de Referencia definitivos y Apertura de Convocatoria	XX de YY de XXXX
Cierre de la convocatoria	XX de YY de XXXX hasta las 6:00 p.m.
Publicación del banco preliminar de elegibles	XX de YY de XXXX
Período de solicitud de aclaraciones del banco preliminar de elegibles.	XX de YY de XXXX hasta las 6:00 p.m.
Respuesta a solicitud de aclaraciones.	XX de YY de XXXX
Publicación del banco definitivo de elegibles.	XX de YY de XXXX

10.4. FORMULACIÓN DE INQUIETUDES, ACLARACIONES O RECOMENDACIONES.

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes términos y condiciones, que surjan por parte de los postulantes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico habilitado por el operador del proyecto indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

10.5. RESPUESTA DE INQUIETUDES, ACLARACIONES O RECOMENDACIONES.

Operador del proyecto, conforme al calendario establecido en los presentes términos y condiciones, publicará en la página web del proyecto, las respuestas a las inquietudes, aclaraciones o recomendaciones formuladas por los postulantes en un documento titulado "**Preguntas Resueltas**". Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

15. TÉRMINOS JURÍDICOS Y TÉCNICOS

11.5 RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

En atención al régimen de contratación de Operador del proyecto, el presente proceso de selección se encuentra sometido a las normas del Derecho Privado Colombiano.

11.6 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El postulante está obligado a responder por la veracidad de la información entregada durante el proceso de selección. Operador del proyecto, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, se presume que toda la información que esté presente para el desarrollo de la convocatoria es veraz, y corresponde a la realidad, no obstante, Operador del proyecto se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el postulante y en caso identificar falsedad, se procederá a informar a la autoridad competente.

11.7 CLÁUSULA DE RESERVA

Operador del proyecto 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.

11.8 CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD

Se entiende que toda aquella información de propiedad del BENEFICIARIO a la que se tenga acceso, bien sea porque sea entregada en cualquier medio físico, electrónico y/o de manera verbal, con la cual se eligen las propuestas para ser objeto de VÁUCHERS DE INNOVACIÓN, se considera "Información Confidencial". Por lo anterior, OPERADOR DEL PROYECTO y todas aquellos funcionarios, contratistas o proveedores que tengan acceso a dicha información en virtud de dichos proyectos o propuestas, se obligan a manejarla bajo estrictas medidas de confidencialidad, y se comprometen a no divulgar ni a utilizarla para otros fines distintos a aquellos que se derivan del objeto de los presentes Términos y Condiciones.

El incumplimiento de este numeral causará terminación del proyecto para quien incumpla con el deber de confidencialidad, además de un perjuicio a Operador del proyecto, la gobernación de Casanare y/o Terceros, por lo tanto, estos podrán tomar todas las medidas que consideren necesarias para reclamar judicial o extrajudicialmente el resarcimiento económico de todos los daños y perjuicios que tal incumplimiento pudiera representar.

16. CONDICIONES DE OPERACIÓN

Una vez el postulante haya sido seleccionado en la presente convocatoria, Operador del proyecto procederá con el proceso de vinculación y contratación correspondiente, con base en el modelo de contrato entre proveedor de servicios de Innovación y Operador del proyecto (Anexo No. 5). Finalizado dicho proceso, los proveedores de servicios de Innovación será habilitado para prestar sus servicios a los beneficiarios seleccionados por Operador del proyecto conforme a las siguientes consideraciones.

12.1. VINCULACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

Operador del proyecto realizará el proceso de vinculación de proveedores de servicios de Innovación conforme a las políticas internas establecidas y al análisis de la documentación remitida para el proceso de vinculación. A continuación, se mencionan los documentos que deberán presentar los proveedores de servicios de Innovación para su vinculación:

- a) Formato de vinculación de clientes o de actualización de persona jurídica nacional.
- b) Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- c) Certificación de calidad tributaria actualizado.
- d) Certificación del pago de aporte de seguridad social.
- e) Fotocopia de la declaración de renta de los últimos dos períodos gravables disponibles.
- f) Estados financieros certificados o dictaminados de los últimos dos años completos.
- g) En caso de contar con personas jurídicas accionistas, socios, asociados, o aportantes que tengan una participación mayor o igual al 5%, relacionar el nombre, identificación y porcentaje de participación de los socios de éstas.
- h) Dos (2) referencias comerciales.
- i) Si aplica, fotocopia de la resolución expedida por la DIAN que lo autoriza como autoretenedor.

- j) Certificación del Representante Legal o Revisor Fiscal, si aplica, mediante la cual se acredite el pago de los aportes de sus empleados a los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje.

12.2. SELECCIÓN DEL BENEFICIARIO

La selección del beneficiario se hará a partir de un proceso de convocatoria pública para la selección de empresas que estén interesadas en acceder a los servicios de innovación, dentro del marco del proyecto **Fortalecimiento de capacidades para la gestión e implementación de procesos de innovación en el departamento de Casanare**, la cual será realizada exclusivamente por Operador del proyecto. Una vez realizada, se apoyará a esos beneficiarios, para el acceso al servicio objeto de la presente Convocatoria.

El mecanismo de vouchers de Innovación tendrá un valor de hasta \$40.000.000 de pesos que le permitirá al beneficiario escoger el servicio de aquel proveedor de servicios de Innovación que le resulte más atractivo conforme a la solución de su problemática o necesidad y a la información suministrada por el proveedor de servicios de Innovación sobre el servicio, entre la cual está alcance, actividades, entregables y tarifa ofrecida.

En el evento en el que el monto del voucher de Innovación no sea suficiente para cubrir el valor del servicio seleccionado, corresponderá al beneficiario asumir la diferencia, para lo cual entre PROVEEDOR y BENEFICIARIO se definirá la forma en que se instrumentará el pago del valor adicional, en todo caso, dicho valor no podrá reflejarse en el Acuerdo de Prestación de Servicios.

12.3. ACUERDO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Para iniciar el servicio, se requiere la celebración de un acuerdo de prestación de servicios entre el proveedor de servicios de Innovación y el beneficiario. En este, se establecerán las condiciones mínimas esperadas de la prestación del servicio como el valor a reconocer por parte del beneficiario y las obligaciones mínimas a cargo del proveedor de servicios de Innovación y del beneficiario, entre otros. El acuerdo de prestación de servicios o documento equivalente se deberá ceñir a las condiciones establecidas en el Anexo No.6.

En caso de no llegar a suscribirse el acuerdo de prestación de servicios entre el beneficiario y el proveedor de servicios de Innovación, Operador del proyecto no efectuará pago alguno al proveedor de servicios de Innovación sin que por ello haya lugar a reconocimiento de indemnización ni responsabilidad alguna por parte Operador del proyecto hacia el proveedor de servicios de Innovación, reservándose el derecho (Operador del proyecto) de contratar la prestación del servicio con otro proveedor de servicios de Innovación seleccionado.

12.3.1. CONDICIONES DEL SERVICIO:

- a) La habilitación de proveedores de servicios de Innovación se surtirá a través de la suscripción de un contrato entre los proveedores de servicios de Innovación seleccionado y el Operador del proyecto, cuya cuantía será indeterminada dado que dependerá de la demanda de servicios por parte de los beneficiarios de los Vouchers de Innovación.
- b) Una vez legalizado el contrato correspondiente, se publicarán las fichas de servicio, presentadas por los proveedores de servicios de Innovación en los presentes Términos y Condiciones, en el medio que disponga Operador del proyecto para la respectiva visualización de los mismos por parte de los beneficiarios seleccionados.
- c) Los proveedores de servicios de Innovación serán habilitados por un plazo inicial de hasta quine (15) meses, durante el cual se adelantarán las actividades para las cuales fueron contratados.

- d) La demanda de servicios de los diferentes proveedores de servicios de Innovación que sean habilitados, dependerá de la selección que hagan los beneficiarios a partir de la información presentada por el proveedor en su (s) ficha(s) de servicio(s). Información que podrá ser diagramada o ajustada por Operador del proyecto para mejorar su visualización y facilitar el entendimiento para la selección por parte del beneficiario.
- e) Con la celebración del contrato entre el proveedor y Operador del proyecto, ésta no garantiza que el mismo sea seleccionado para que preste servicios a los beneficiarios a través de los Vouchers de Innovación.
- f) La sola suscripción del contrato no genera ningún derecho económico como quiera que los desembolsos dependerán de que el proveedor de servicios de Innovación haya sido escogido para la prestación del servicio por parte del beneficiario y cumpla con los entregables correspondientes.
- g) Si el beneficiario no da su aceptación a la prestación del servicio, Operador del proyecto no hará ningún pago a favor del proveedor de servicios de Innovación, situación que el postulante declara conocer y aceptar con la presentación de su postulación a los presentes Términos y Condiciones.
- h) Operador del proyecto no adquiere ninguna responsabilidad por pagos que se hubieran pactado directamente entre el proveedor de servicios de Innovación y el beneficiario.
- i) El postulante seleccionado está en la obligación de proveer a Operador del proyecto toda la información que sea requerida por esta para validar la efectiva prestación del servicio al beneficiario.
- j) Por la naturaleza pública de los recursos que se manejan en la presente invitación, cualquier irregularidad que se identifique en la prestación de los servicios generará la suspensión de los contratos celebrados, así como la suspensión de la realización de cualquier pago pendiente. En estos casos, Operador del proyecto pondrá en conocimiento de las autoridades respectivas la situación anómala identificada para que se adelanten las investigaciones del caso.

12.4. PAGO AL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

- a) Debe estar firmado y legalizado el contrato suscrito entre el proveedor de servicios de Innovación y Operador del proyecto, así como el acuerdo de prestación de servicios entre el beneficiario y el proveedor de servicios de Innovación.
- b) El proveedor de servicios de Innovación deberá prestar el servicio en su totalidad, lo que supone adelantar las actividades correspondientes y presentar al beneficiario los entregables acordados.
- c) El pago del servicio prestado por el proveedor de servicios de Innovación, estará a cargo de Operador del proyecto, para ello los proveedores de servicios de Innovación deberá presentar los entregables correspondientes consignados en el Acuerdo de Prestación de Servicios con la validación o visto bueno del servicio por parte del beneficiario y la respectiva evaluación del mismo por parte de éste.
- d) Si no se da el recibo a satisfacción por parte del beneficiario de la totalidad de los servicios prestados por el proveedor de servicios de Innovación, Operador del proyecto no realizará ningún pago, situación que el proponente declara conocer y aceptar con la presentación de los presentes Términos y Condiciones.
- e) El desembolso de los recursos por parte de Operador del proyecto se hará contra la prestación de los servicios al beneficiario respectivo. Habrá dos (2) pagos parciales, el primero cuando la prestación del servicio llegue al 50% de avance, el cual será evaluado por el Operador del proyecto y uno al final contra la entrega final del servicio.
- f) Los beneficiarios pagarán su contrapartida (en la cuantía que corresponda) en calidad de anticipo al proveedor de servicios de Innovación, al momento de la firma del acuerdo de prestación de servicios entre el proveedor de servicios de Innovación y el beneficiario.
- g) Valores adicionales al precio de la prestación del servicio que no cubra Operador del proyecto, serán asumidos exclusivamente por el beneficiario, ante lo cual Operador del proyecto no tendrá ninguna responsabilidad.
- h) Para la realización del pago por parte de Operador del proyecto, el proveedor de servicios de Innovación deberá presentar la factura/cuenta de cobro respectiva conforme a la política de pagos establecida por Operador del proyecto previamente informada al proveedor de servicios de Innovación.

- i) Operador del proyecto hará seguimiento a los diferentes proveedores de servicios de Innovación seleccionados; por lo tanto, podrá informar a los beneficiarios si el proveedor de servicios de Innovación cuenta con la capacidad de ofrecer o no el servicio.

12.5. PROCESO DE EVALUACIÓN DEL SERVICIO

El proveedor de servicios de Innovación será evaluado por Operador del proyecto y el beneficiario una vez suministre el servicio prestado y conforme a los resultados de dicha evaluación el proveedor de servicios de Innovación podrá continuar habilitado para la prestación de Vouchers de Innovación.

Los principales criterios a tener en cuenta para deshabilitar o no un proveedor de servicios de Innovación serán los siguientes:

- a) Calidad en la prestación del servicio
- b) Disponibilidad del equipo de trabajo
- c) Relación con el beneficiario

12.6. OTRAS CONSIDERACIONES

En caso de requerirse modificaciones en el equipo de trabajo propuesto por el proveedor de servicios de Innovación, se deberá solicitar a Operador del proyecto el cambio con la documentación requerida para la respectiva revisión y aprobación. Los cambios deben cumplir con un perfil igual o superior al inicialmente propuesto. En caso de que un cambio en el equipo de trabajo del proveedor de servicios de Innovación no resulte satisfactoria a criterio del Operador del proyecto, éste se reserva el derecho de terminar la relación contractual para la prestación de servicios con el proveedor de servicios de Innovación asignando a otro proveedor, sin que por ello Operador del proyecto tenga que indemnizar o asumir responsabilidad alguna a favor del proveedor de servicios de Innovación inicialmente escogido.

Operador del proyecto realizará el seguimiento a los contratos suscritos con los proveedores de servicios de Innovación habilitados, por lo cual podrá identificar y conocer el número de beneficiarios atendidos y servicios prestados. Esta información permitirá al Operador del proyecto revisar la capacidad operativa de los proveedores de servicios de Innovación conforme al equipo de trabajo propuesto y en este sentido determinar si excede o no la capacidad para la prestación de más servicios.

EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN responderá por los daños y perjuicios que el incumplimiento de la obligación de confidencialidad, así como el uso indebido de la información y documentación a la que tenga acceso para la prestación del servicio contratado, le cause a EL BENEFICIARIO, obligándose a mantener indemne en todo momento a Operador del proyecto, por cualquier reclamación que se derive de la ejecución del presente contrato. Para el efecto, PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN asumirá adicionalmente todos los gastos de defensa judicial y extrajudicial, y demás expensas en que incurra Operador del proyecto.

12.7. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

El proponente deberá incluir una garantía de seriedad de la oferta por un valor de XXXXXX XXXXX XXXXX (\$XX.000.000) la cual podrá consistir en una garantía bancaria irrevocable a primer requerimiento (on-demand) o en una póliza de seguro expedida por una compañía de seguros vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, que sea satisfactoria para Operador del proyecto. La garantía deberá ajustarse a los presentes Términos y Condiciones y a las disposiciones legales vigentes.

Las compañías de seguros que otorguen la garantía deberán estar legalmente establecidas en Colombia, los establecimientos bancarios que otorguen la garantía podrán ser nacionales o extranjeros. La garantía deberá ser válida por un periodo de seis (6) meses contados a partir del cierre de la convocatoria.

La garantía de seriedad de la oferta deberá ser otorgada a favor de Operador del proyecto, en formato para entidades particulares, la cual se hará efectiva si el proponente retira su propuesta dentro del período de validez estipulado, o si habiéndosele adjudicado el contrato no cumple con los requisitos establecidos para la firma del mismo o se niega a celebrar el contrato respectivo o no presenta las garantías del Contrato establecidas en estos Términos y Condiciones o en el Contrato.

13. ANEXOS

- a) Anexo 1 - Alcance y descripción de los servicios de Innovación
- b) Anexo 2 - Carta de presentación de la propuesta
- c) Anexo 3 – Carta de compromiso
- d) Anexo 4 – Ficha de servicio del proveedor de servicios de Innovación
- e) Anexo 5 – Modelo de contrato entre el proveedor de servicios de Innovación y Operador del proyecto.
- f) Anexo 6 – Acuerdo de prestación de servicios entre el beneficiario y el proveedor de servicios de Innovación.

ANEXO NO. 2

**CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA- CERTIFICACIÓN DE NO
CONFLICTO DE INTERESES, INCOMPATIBILIDAD Y NO LEY 550**

Ciudad, fecha

Señor(a)

XXXXXXXXXXXXX

Operador del proyecto

XXXXXX

Ref.: Presentación propuesta convocatoria XXXXXX.

Por medio de la presente, yo (NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL) en representación de (NOMBRE DEL PROPONENTE), nos permitimos presentar la siguiente propuesta.

Así mismo certifico:

- Que ni el suscrito ni "NOMBRE DEL PROPONENTE", están incurso en alguna circunstancia que implique conflicto de intereses con Operador del proyecto.
- Que ni el suscrito ni NOMBRE DEL PROPONENTE se hallan incurso en alguna causal de inhabilidad o incompatibilidad, según lo dispuesto en los artículos 8, 9 y 10 de la Ley 80 de 1993, en el Decreto-Ley 128 de 1976 y en el Estatuto Anticorrupción Ley 1474 de 2011.
- Que NOMBRE DEL PROPONENTE no se encuentra incurso en un proceso liquidatorio.
- Que NOMBRE DEL PROPONENTE garantiza que toda la información consignada sobre el oferente es verídica.
- Que NOMBRE DEL PROPONENTE acepta las condiciones establecidas en los términos de referencia de la convocatoria a la cual se presenta la propuesta, incluyendo los anexos y adendas respectivas.
- Que NOMBRE DEL PROPONENTE autoriza uso de información atendiendo lo preceptuado en la ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013. Lo anterior de conformidad con la política de tratamiento de datos del Operador del proyecto.

Para cualquier requerimiento de información relacionado con la propuesta, por favor contáctese con:

Nombre:

Cargo:

Correo electrónico:

Tel. Fijo:

Celular:

Cordialmente,

**FIRMA REPRESENTANTE LEGAL:
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL
NOMBRE PROPONENTE
DOCUMENTO DE IDENTIDAD
TELÉFONO
E-MAIL
MOVIL**

ANEXO No.

CARTA DE COMPROMISO INTEGRANTE EQUIPO

Ciudad, fecha

Señor(a)

XXXXXXXXXXXXXX

Operador del proyecto

XXXXXXX

Cordial saludo:

Yo, _____, declaro que me comprometo a hacer parte del equipo de trabajo de la postulación presentada por el representante legal de la firma XXXXXXXX, a la Convocatoria para seleccionar a los proveedores de servicios de Innovación en el marco del Proyecto **Fortalecimiento de capacidades para la gestión e implementación de procesos de innovación en el departamento de Casanare**.

Entiendo que puedo ser requerido para proveer más información o documentación soporte para verificar la información suministrada en la postulación y que Operador del proyecto puede, dentro del proceso de aplicación, consultar otras agencias o entidades para verificar información acerca del postulante, así como consultar asesores técnicos y financieros externos para revisar la información proporcionada en esta solicitud.

Declaro que la información contenida en la postulación, 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.

Nombre(s):

Cargo:

Firma:

Empresa o Consorcio o Unión Temporal:

ANEXO No. 4

FICHA DE SERVICIO DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

Tenga en cuenta que, para el diligenciamiento de la ficha de servicio, usted deberá seleccionar la temática y tipo de negocio en la(s) cual(es) ofrecerá su(s) servicio(s). A continuación, se presenta la información que deberá contener dicha ficha.

FICHA DE SERVICIO DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN	
Tipo de servicio	1) Propiedad Intelectual y Transferencia de conocimiento y tecnología 2) Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva, 3) Prototipos y Pruebas Especializadas, 4) Desarrollo de nuevos productos
Alcance del servicio a ofrecer	Definir cual es el alcance de las actividades y resultados del servicio
Resultados a obtener por las empresas a atender	Definir los resultados esperados de servicio de acuerdo a los entregables que tiene definido el proyecto y el alcance del servicio a ofrecer.
Empresas atendidas a las cuales le ha ofrecido el servicio previamente y sus respectivos datos de contacto	Relacionar las empresa que han sido atendidas por la empresa proveedora de servicio de innovación y con los respectivos datos de contacto.
Resultados obtenidos de las intervenciones en las empresas atendidas previamente.	Relacionar los resultados obtenidos de la empresas atendidas por el proveedora de servicio de innovación
Persona o equipo de trabajo que prestará el servicio	Relación del personal que esta presente en la prestación de los servicios de innovación

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL:
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL
NOMBRE PROPONENTE
DOCUMENTO DE IDENTIDAD
TELÉFONO
E-MAIL
MOVIL

ANEXO No.

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS CELEBRADO ENTRE EL OPERADOR DEL PROYECTO (EN ADELANTE EL OPERADOR) DEL PROYECTO Y PROVEEDOR (EN ADELANTE EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN)

EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

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

EL OPERADOR DEL PROYECTO

Razón social:	
NIT:	
Domicilio:	
Representante legal:	Cédula de ciudadanía:
Domicilio:	

Entre los suscritos arriba mencionados, hemos convenido en celebrar el contrato de prestación de servicios de innovación que se regirá por las siguientes estipulaciones:

CLÁUSULAS

CLÁUSULA PRIMERA.- OBJETO: Con la celebración del presente contrato de prestación de servicios, **EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN** se obliga con **EL OPERADOR DEL PROYECTO** a prestar el servicio de innovación a los beneficiarios seleccionados por **EL OPERADOR DEL PROYECTO**, para la selección de empresas publicados por **EL OPERADOR DEL PROYECTO** el día XX de XXXXXXXX de XXXX, la postulación presentada por **EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN** el día XXXXXXXX, el acuerdo de prestación de servicios suscrito

con los BENEFICIARIOS y sus respectivos, documentos que forman parte integral del presente contrato en todo aquello que no le sean contrarios.

CLAUSULA SEGUNDA. - ALCANCE DEL OBJETO: En desarrollo del objeto del presente contrato EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN se obliga a ejecutar las siguientes actividades por cada uno de los BENEFICIARIOS a atender:

1. Socializar con EL OPERADOR DEL PROYECTO y EL BENEFICIARIO las herramientas e instrumentos requeridos para la prestación del servicio conforme a las condiciones pactadas y consignadas en el documento denominado "Acuerdo de Prestación de Servicios – Anexo 6".
2. Prestar al BENEFICIARIO el/los servicio (s) habilitado(s) por OPERADOR DEL PROYECTO conforme al alcance, actividades, número de sesiones de trabajo, entregables, resultados y condiciones pactadas y consignadas en el documento denominado "Acuerdo de Prestación de Servicios – Anexo 6", el cual forma parte integral del presente contrato.
3. Transferir conocimientos y herramientas al BENEFICIARIO conforme a los servicios prestados.
4. Identificar e informar al OPERADOR DEL PROYECTO, las falencias y oportunidades empresariales que permitan el crecimiento de la empresa atendida.
5. Llevar un control de asistencia de las sesiones de trabajo realizadas con EL BENEFICARIO de acuerdo a las condiciones pactadas y consignadas en el documento denominado "Acuerdo de Prestación de Servicios – Anexo 6".
6. Documentar adecuadamente cada una de las actividades realizadas con BENEFICIARIO que servirán como insumo para la construcción y presentación de los entregables correspondientes.
7. Presentar al OPERADOR DEL PROYECTO la evaluación del servicio realizada por parte del BENEFICIARIO.
8. Informar al OPERADOR DEL PROYECTO el desempeño, disposición y compromiso del BENEFICIARIO que recibe el servicio.

PARAGRAFO PRIMERO: EL ASESOR se encuentra habilitado para prestar los siguientes servicios de innovación:

CANTIDAD	SERVICIO HABILITADO POR EL OPERADOR DEL PROYECTO
1	
2	

PARÁGRAFO SEGUNDO: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN habilitado por EL OPERADOR DEL PROYECTO solo podrá ofrecer al BENEFICIARIO los servicios anteriormente mencionados, las condiciones del servicio se pactarán en el Acuerdo de Prestación de Servicios suscrito entre este y el BENEFICIARIO, previa aprobación expresa del acuerdo por parte del OPERADOR DEL PROYECTO.

PARÁGRAFO TERCERO: La prestación de servicios a los beneficiarios dependerá de la demanda y selección por parte del BENEFICIARIO, por tanto, EL OPERADOR DEL PROYECTO no puede garantizar y comprometerse a que PROVEEDOR DE SERVICIOS INNOVACIÓN preste los servicios para los cuales fue habilitado y tampoco un número mínimo de empresas.

CLÁUSULA TERCERA. - ACUERDO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS: El acuerdo de prestación de servicios es el documento que suscribe el BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN en el cual se describe el alcance, actividades, número de sesiones de trabajo, entregables, resultados, cronograma de trabajo,

participantes, obligaciones a cargo de las partes, precio y forma de pago del servicio; el cual será parte integral del presente contrato. Este acuerdo será firmado por el BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN una vez finalizado el proceso de negociación entre ellos, previa aprobación por parte del supervisor del presente contrato.

CLÁUSULA CUARTA. - ENTREGABLES: Al finalizar la prestación del respectivo servicio, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN entregará al OPERADOR DEL PROYECTO, los documentos que se relacionan a continuación:

- Informe que evidencie la prestación del servicio conforme a lo consignado en el Acuerdo de Prestación de Servicios entre EL BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN. El informe debe incluir 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 DEL PROYECTO en el cual se manifieste expresamente por EL BENEFICIARIO el recibo a satisfacción del/los servicio/s.

CLÁUSULA QUINTA. - OBLIGACIONES DE EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN se obliga con EL OPERADOR DEL PROYECTO a ejecutar todas las obligaciones inherentes a la naturaleza del presente contrato y especialmente las que se mencionan a continuación:

1. Desarrollar las actividades que se requieren para la efectiva prestación del servicio ofrecido a LOS BENEFICIARIOS de conformidad con lo establecido en el presente contrato.
2. Celebrar el acuerdo de prestación de servicios con el BENEFICIARIO en el que se describe el alcance, las actividades, el número de sesiones de trabajo, los entregables, los resultados, el cronograma de trabajo, las obligaciones a cargo de las partes incluyendo la cuantía y la forma de pago de la contrapartida, de acuerdo con lo establecido en la Invitación IPRP-16. Este acuerdo será firmado por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN y cada BENEFICIARIO una vez finalizado el proceso de prestación de servicios entre ambas partes, previa aprobación por parte del supervisor del presente contrato.
3. Prestar el servicio dentro del tiempo estimado en el acuerdo de prestación de servicios, aprobado entre el BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN para el desarrollo de las actividades correspondientes.
4. Presentar a consideración del OPERADOR DEL PROYECTO el(los) acuerdo (s) de prestación de servicios previa suscripción del mismo con cada BENEFICIARIO.
5. Transferir el conocimiento y las herramientas al BENEFICIARIO conforme al servicio prestado.
6. Cumplir con la presentación de los entregables establecidos en el acuerdo de prestación de servicios firmado entre el BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, así como en la cláusula tercera del presente contrato.
7. Presentar a EL OPERADOR DEL PROYECTO los entregables definidos en la Cláusula Tercera del presente contrato.

8. Presentar los informes requeridos por el supervisor del contrato o por otros organismos de seguimiento y control en las condiciones y plazos establecidos por los mismos y atender las visitas de seguimiento que adelanten dichos entes.
9. Asistir a las reuniones que se requieran para atender cualquier requerimiento efectuado por EL OPERADOR DEL PROYECTO y/o EL BENEFICIARIO.
10. Informar al OPERADOR DEL PROYECTO, sobre cualquier hecho o circunstancia que pudiese afectar la normal ejecución del presente contrato y la prestación del servicio al BENEFICIARIO, lo cual se entenderá efectuado con comunicación escrita por cualquier medio dirigida al supervisor del contrato.
11. Suministrar al SUPERVISOR del contrato toda la información que éste requiera y sea pertinente sobre el desarrollo del contrato y en general, todos los requerimientos que el mismo formule y que se relacionen directamente con el mismo.
12. Abstenerse de realizar cualquier acto fraudulento en desarrollo del presente contrato.
13. Guardar absoluta reserva y no utilizar total ni parcialmente la información de carácter confidencial que reciba directa o indirectamente de EL OPERADOR DEL PROYECTO y/o del BENEFICIARIO para propósitos diferentes al cumplimiento del presente contrato, en concordancia con lo establecido en la Cláusula Quinta del presente contrato.
14. Poner a disposición del OPERADOR DEL PROYECTO el equipo de trabajo ofrecido en su Postulación, garantizando que sea éste el que efectivamente preste el servicio.
15. Pagar oportunamente los salarios y prestaciones sociales de los profesionales empleados para la prestación del servicio, debiendo mantenerlos vinculados al sistema de seguridad social en el régimen de salud, pensiones y riesgos profesionales. Así mismo, pagar cumplidamente los honorarios de los asesores independientes que se contraten para el desarrollo del objeto del presente contrato.
16. Abstenerse de adquirir compromisos a nombre de EL OPERADOR DEL PROYECTO ante el BENEFICIARIO del servicio.
17. Atender y mantener indemne al OPERADOR DEL PROYECTO por cualquier reclamación formulada a ésta por EL BENEFICIARIO de los servicios prestados por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.
18. Responder por las reclamaciones o perjuicios que eventualmente EL BENEFICIARIO le reclame al OPERADOR DEL PROYECTO y que se le hubieran causado como consecuencia de la actividad del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.
19. Cumplir con todas las obligaciones establecidas en la Ley 1581 de 2012, así como en las demás normas en materia de protección de datos personales. En especial contar con las respectivas autorizaciones tanto para la construcción de bases de datos como para cualquier otra actividad que se entienda como tratamiento de datos personales de acuerdo con lo establecido en la mencionada ley, teniendo especial atención al tratamiento de datos biométricos. Para el efecto, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá contar con las autorizaciones expresas para la filmación de los videos que se generen en ejecución del contrato o cualquier otro tipo de recolección de datos de este tipo.
20. Cumplir con las demás obligaciones inherentes al objeto del presente contrato.

CLÁUSULA SEXTA. - OBLIGACIONES DEL OPERADOR DEL PROYECTO: EL OPERADOR DEL PROYECTO se obliga con EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN a ejecutar todas las obligaciones inherentes a la naturaleza del contrato y especialmente las que se mencionan a continuación:

1. Reconocer y pagar al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN el valor que corresponda por la prestación de servicio al BENEFICIARIO, de conformidad con lo establecido en la cláusula décima del presente contrato.
2. Designar el supervisor que hará seguimiento al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN en el desarrollo del contrato.
3. Cooperar con EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN para el normal desarrollo del Contrato.
4. Entregar al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN el material e información necesaria para efectos del desarrollo del objeto del Contrato.
5. Revisar y aprobar los entregables de que trata la Cláusula Tercera del presente contrato.

CLÁUSULA SÉPTIMA. - EQUIPO DE TRABAJO: El equipo de trabajo que EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN integrará para la ejecución del contrato, será aquel conformado por profesionales de las calidades académicas y de experiencia indicadas en la postulación y sus respectivos anexos, documento que hace parte integral de este contrato.

En todo caso EL OPERADOR DEL PROYECTO podrá solicitar, en cualquier momento, la inclusión de nuevos expertos o la remoción de alguno de los miembros del equipo designados por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN para la ejecución del contrato, siempre y cuando los hechos por los cuales se solicita la inclusión o el cambio de personal se soporten en razones objetivas, debidamente sustentadas y relacionadas con el cumplimiento de las calidades profesionales que les son exigibles a dicho personal.

Así mismo, cualquier cambio que se produzca en el equipo de trabajo por decisión de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, deberá contar previamente con la aprobación de EL OPERADOR DEL PROYECTO. En ambos eventos, conjuntamente las partes evaluarán las razones que sustentan los cambios en el equipo de trabajo y una vez concertado dicho cambio, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN tendrá diez (10) días hábiles para hacer efectivo el mismo, asignando un profesional de las cualidades y/o habilidades iguales y/o superiores al que se reemplaza.

PARÁGRAFO: En caso que un cambio en el equipo de trabajo de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN no resulte satisfactorio a criterio del OPERADOR DEL PROYECTO, ésta se reserva el derecho de terminar la relación contractual para la prestación de sus servicios con EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, sin que por ello EL OPERADOR DEL PROYECTO tenga que indemnizar o asumir responsabilidad alguna a favor de éste.

CLÁUSULA OCTAVA. - PLAZO: El presente contrato tendrá un plazo de hasta diez (10) meses, contados a partir de la fecha de legalización del presente contrato en los términos de la Cláusula Décima Octava.

PARÁGRAFO. - Este plazo podrá ser prorrogado por las partes de común acuerdo mediante cruce de cartas, con anterioridad al vencimiento del mismo.

CLÁUSULA NOVENA. - TERMINACIÓN DEL CONTRATO: El presente contrato terminará por cualquiera de las siguientes causas:

1. Por la completa ejecución de las obligaciones que de él surjan.
2. Por el mutuo acuerdo de las partes contratantes.
3. Por decisión unilateral de EL OPERADOR DEL PROYECTO de terminar el contrato, notificada con al menos un mes de anticipación a la fecha a partir de la cual se espera que produzca efectos la terminación. En este caso el reconocimiento de los honorarios se hará en forma proporcional al trabajo efectivamente realizado y entregado por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN a EL OPERADOR DEL PROYECTO al momento de la terminación.
4. Por el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones a cargo de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.
5. Por falta de actualización en la documentación de vinculación de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN cuando sea solicitada por EL OPERADOR DEL PROYECTO.
6. Por agotamiento de los recursos afectos al desarrollo del objeto.

CLÁUSULA DÉCIMA. - PRECIO: El precio del presente contrato corresponde a una suma indeterminada pero determinable de conformidad con las tarifas del servicio pactadas en el Acuerdo de Prestación de Servicios suscrito con el BENEFICIARIO. En todo caso, el precio que reconocerá y pagará EL OPERADOR DEL PROYECTO a EL PROVEEDOR DE SERVICIO en ningún evento podrá superar el monto del vóucher de innovación concedido a EL BENEFICIARIO. Se aclara que el monto de vóucher incluye el IVA. Para la redención del vóucher EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá validar que se cumplen las condiciones establecidas por EL OPERADOR DEL PROYECTO para hacer efectivo el vóucher por EL BENEFICIARIO.

PARÁGRAFO PRIMERO: El saldo del precio de los servicios prestados por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN será asumido por cada uno de LOS BENEFICIARIOS a título de contrapartida, respecto de lo cual EL OPERADOR DEL PROYECTO no asumirá responsabilidad alguna.

PARÁGRAFO SEGUNDO: En ningún caso EL OPERADOR DEL PROYECTO reembolsará o cubrirá gastos adicionales a los estipulados en el presente contrato y en sus anexos.

PARÁGRAFO TERCERO: EL OPERADOR DEL PROYECTO no será responsable por pagos correspondientes a servicios que excedan el monto de los recursos otorgados por él.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA. - FORMA DE PAGO: El precio del presente contrato será pagado por EL OPERADOR DEL PROYECTO a EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, previa legalización del mismo, así:

EL OPERADOR DEL PROYECTO realizará dos (2) pagos parciales por el valor del vóucher y en todo caso de acuerdo con el precio pactado en el Acuerdo de Prestación de Servicios conforme a lo siguiente:

- El primer pago correspondiente al 50% de vóucher de innovación cuando la prestación del servicio llegue al 50% de avance, para lo cual el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá presentar para el pago por parte del OPERADOR DEL PROYECTO la siguiente documentación:
- Informe que evidencie la prestación del servicio conforme a lo consignado en el Acuerdo de Prestación de Servicios entre EL BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN. El informe debe incluir como mínimo la ejecución de las actividades correspondientes al servicio prestado y resultados alcanzados con sus respectivos soportes (listados de asistencia, evidencias fotográficas, entre otros).

- Factura emitida en legal forma en la cual se discrimine por BENEFICIARIO atendido los servicios prestados y el precio de los mismos. El pago de las facturas presentadas deberá ser aprobado de manera previa por el supervisor del contrato.
- El segundo pago correspondiente al 50% del vóucher de innovación cuando la prestación del servicio sea entregada en su totalidad a satisfacción, para lo cual el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá presentar para el pago por parte del OPERADOR DEL PROYECTO la siguiente documentación:
 - Informe que evidencie la prestación del servicio conforme a lo consignado en el Acuerdo de Prestación de Servicios entre EL BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN. El informe debe incluir 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 DEL PROYECTO en el cual se manifieste expresamente por EL BENEFICIARIO el recibo a satisfacción del/los servicio/s.
 - Factura emitida en legal forma en la cual se discrimine por BENEFICIARIO atendido los servicios prestados y el precio de los mismos. El pago de las facturas presentadas deberá ser aprobado de manera previa por el supervisor del contrato.

PARÁGRAFO SEGUNDO.- El porcentaje del precio del servicio que no cubre el vóucher de innovación otorgado por EL OPERADOR DEL PROYECTO al BENEFICIARIO, será asumido exclusivamente por éste respecto de lo cual EL OPERADOR DEL PROYECTO no tendrá ninguna responsabilidad, en estos casos el pago que exceda el valor del vóucher de innovación deberá corresponder al primer pago pactado entre EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN y EL BENEFICIARIO, el segundo y último pago estará a cargo del OPERADOR DEL PROYECTO, previa acreditación del pago inicial realizado por parte del BENEFICIARIO.

PARÁGRAFO SEGUNDO. - Los pagos se harán contra la presentación de la respectiva factura expedida en forma legal aprobada por el Supervisor del presente contrato.

PARÁGRAFO TERCERO. - EL OPERADOR DEL PROYECTO se reserva el derecho de solicitar la presentación de documentos adicionales para efectuar cualquier pago, así como la realización de cualquier validación que estime necesaria respecto del servicio a pagarse.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA. - INDEPENDENCIA LABORAL: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN declara expresamente que el presente contrato es de carácter comercial y que no existe ninguna clase de relación laboral con EL OPERADOR DEL PROYECTO y tampoco entre sus dependientes y EL OPERADOR DEL PROYECTO. Así mismo EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN ejecutará el contrato con sus propios equipos y personal, con autonomía técnica y directiva.

La responsabilidad de dicho personal será por cuenta exclusiva de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, en consecuencia, el personal empleado y contratado por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN para el desarrollo del contrato no tiene ninguna relación jurídica con EL OPERADOR DEL PROYECTO y, por tanto, conceptos tales como honorarios, salarios, prestaciones, subsidios, afiliaciones, indemnizaciones, etc., que sobrevenga por causa o con ocasión de los servicios de dicho personal serán asumidos exclusivamente por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA. - CONFIDENCIALIDAD: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá utilizar todos los medios que estén a su alcance para garantizar que se respete la obligación de reserva y confidencialidad sobre cualquier información obtenida con ocasión de la ejecución del presente contrato, en particular la suministrada por cada BENEFICIARIO y por EL OPERADOR DEL PROYECTO.

Para tales efectos, se tendrá como confidencial cualquier información no divulgada que posea legítimamente EL BENEFICIARIO que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida en que dicha información sea secreta, en el sentido que como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes no sea generalmente conocida ni fácilmente accesible a quienes se encuentran en los círculos que en forma usual manejan la información respectiva; tenga un valor comercial por ser secreta, y haya sido objeto de medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla secreta.

La obligación de reserva consiste en abstenerse de usar, facilitar, divulgar o revelar y explotar, sin causa justificada y sin consentimiento del BENEFICIARIO, la información sobre cuya confidencialidad se la haya prevenido en forma verbal o escrita. Dicha obligación subsistirá durante la vigencia del contrato, y luego de su terminación mientras subsistan las características para considerarla como información confidencial.

PARÁGRAFO. - EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN responderá por los daños y perjuicios que el incumplimiento de la obligación de confidencialidad de qué trata la presente cláusula, así como el uso indebido de la información y documentación a la que tenga acceso para la prestación del servicio contratado, le cause a EL BENEFICIARIO, obligándose a mantener indemne en todo momento a EL OPERADOR DEL PROYECTO, por cualquier reclamación que se derive de la ejecución del presente contrato. Para el efecto, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN asumirá adicionalmente todos los gastos de defensa judicial y extrajudicial, y demás expensas en que incurran el Banco o EL OPERADOR DEL PROYECTO.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA. - MODIFICACIONES AL CONTRATO: Cualquier modificación al presente contrato, salvo la que tiene que ver con la prórroga del plazo, deberá hacerse constar en un Otrosí suscrito por las partes.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA. - SUPERVISIÓN DEL CONTRATO: EL OPERADOR DEL PROYECTO controlará y coordinará la ejecución de este contrato por intermedio del Gerente de EL OPERADOR DEL PROYECTO o la persona que éste delegue por escrito. Para tal fin EL SUPERVISOR tendrá, entre otras, las siguientes funciones:

1. Tramitar las consultas de tipo administrativo y coordinar las respuestas que requiera EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, en desarrollo de este contrato.
2. Tramitar las modificaciones que se pretendan hacer a los términos y condiciones de este contrato.
3. Supervisar la ejecución del presente contrato, así como los acuerdos de prestación de servicios suscritos entre EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN y EL BENEFICIARIO.
4. Cualesquiera otras funciones necesarias para supervisar la ejecución del presente contrato.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA. -: IMPUESTO DE TIMBRE: - De acuerdo con la Ley 1111 de 2006 la tarifa actual del impuesto de timbre es de cero por ciento (0%). En el evento de que durante su ejecución se llegare a causar dicho impuesto, éste será pagado por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉPTIMA. - CESIÓN: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN no podrá ceder total ni parcialmente el presente contrato a persona natural o jurídica alguna, sin autorización previa y escrita del OPERADOR DEL PROYECTO.

CLÁUSULA DÉCIMA OCTAVA- LEGALIZACIÓN: El presente contrato se entenderá legalizado, con el Reconocimiento notarial del texto y de la firma por parte de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

CLÁUSULA DÉCIMA NOVENA. - DOCUMENTOS ANEXOS: Hacen parte del presente instrumento los documentos que se relacionan a continuación:

1. Los Términos de invitación publicados por EL OPERADOR DEL PROYECTO el día XX de XXXXX de XXXX.
2. La postulación y anexos presentados por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN los días XXXXX
3. El Acuerdo de Prestación de Servicios suscrito entre el BENEFICIARIO y EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

CLÁUSULA VIGÉSIMA. - CONSTANCIAS DE PAGO. De acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá presentar a EL OPERADOR DEL PROYECTO, las constancias mediante las cuales se acredite el pago de los aportes al sistema de salud, y pensiones, correspondientes al momento de la legalización del contrato.

PARÁGRAFO PRIMERO: Durante la ejecución del contrato, EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN deberá presentar la constancia de pago de los aportes a que se hace referencia en la presente cláusula, con la periodicidad que EL OPERADOR DEL PROYECTO determine. Igualmente, dicha certificación deberá ser presentada por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN a EL OPERADOR DEL PROYECTO, previamente a la renovación del contrato, si ésta fuera procedente, así como al momento de la terminación del mismo.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Será causal de terminación unilateral del contrato por parte de EL OPERADOR DEL PROYECTO, sin lugar al reconocimiento de indemnizaciones por parte de EL OPERADOR DEL PROYECTO a EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, la evasión en el pago total o parcial de aportes por parte de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN durante la ejecución del contrato frente a los sistemas de salud y pensiones, riesgos profesionales y aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.

CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMERA. - SOLUCIÓN DE CONFLICTOS: Las partes acuerdan que, en caso de suscitarse diferencias en relación con la ejecución o interpretación del presente contrato, las mismas convienen en prever todos los medios para resolver amistosamente, sin litigios, cualquier controversia. En caso de no llegar a un acuerdo, las partes acudirán ante la Jurisdicción Ordinaria para que resuelva la controversia existente.

CLÁUSULA VIGÉSIMA SEGUNDA. - EJERCICIO DE DERECHOS: El retardo u omisión por parte de EL OPERADOR DEL PROYECTO en el ejercicio de derechos o acciones que surjan a su favor por mora de EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones contraídas, no podrá interpretarse como renuncia a ejercitarlos, ni como aceptación de las circunstancias que lo originaron.

CLÁUSULA VIGÉSIMA TERCERA. - ADVERTENCIA: En atención a lo previsto en el artículo 25, parágrafo 2° de la Ley 40 de 1993, cuando EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN o su delegado, oculten o colaboren en el pago de la liberación de un secuestro de un funcionario o empleado suyo, EL OPERADOR DEL PROYECTO dará por terminado unilateralmente el presente contrato sin dar lugar a indemnización alguna, sin perjuicio de las demás sanciones a que hubiere lugar. En caso de que el hecho sea cometido por un subcontratista o por un funcionario o delegado de un subcontratista, si es extranjero, el Gobierno ordenará su inmediata expulsión del país.

Los subcontratistas nacionales serán objeto de las sanciones previstas en la Ley 40 de 1993.

PARÁGRAFO: Si EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN paga sumas de dinero a extorsionistas, se hará acreedor a las mismas sanciones antes indicadas.

CLÁUSULA VIGÉSIMA CUARTA. - CONTROL PARA EL LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN AL TERRORISMO: EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN certifica a EL OPERADOR DEL PROYECTO que sus recursos no provienen ni se destinan al ejercicio de ninguna actividad ilícita o de actividades de lavado de dineros provenientes de éstas o de actividades relacionadas con la financiación del terrorismo.

EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN se obliga a realizar todas las actividades encaminadas a asegurar que todos sus socios, administradores, clientes, proveedores, empleados, etc., y los recursos de estos, no se encuentren relacionados o provengan, de actividades ilícitas, particularmente de lavado de activos o financiación del terrorismo.

En todo caso, si durante el plazo de vigencia del contrato EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, alguno(s) de sus administradores o socios llegaren a resultar inmiscuido(s) en una investigación de cualquier tipo (penal, administrativa, etc.) relacionada con actividades ilícitas, lavado de dinero o financiamiento del terrorismo, o fuese incluido en listas de control como las de la ONU, OFAC, etc., EL OPERADOR DEL PROYECTO tiene el derecho de terminar unilateralmente el contrato sin que por este hecho esté obligado a indemnizar ningún tipo de perjuicio a EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

CLÁUSULA VIGÉSIMA CUARTA. - DOMICILIO: Para todos los efectos contractuales a que diere lugar el presente contrato, las partes acuerdan como domicilio la ciudad de XXXXXXXX

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

Por	Por
EL OPERADOR DEL PROYECTO	EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
XXXXXXX XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

ANEXO No. 6

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

EL BENEFICIARIO

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

EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

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

1. OBJETIVO DEL ACUERDO DE NEGOCIACIÓN: identificar y consignar las características y particularidades del servicio a ofrecer por parte del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN al BENEFICIARIO del servicio de innovación otorgado por OPERADOR DEL PROYECTO, una vez surtido el proceso de negociación correspondiente, así como las obligaciones de las partes durante la prestación del servicio.

2. NOMBRE DEL SERVICIO HABILITADO POR OPERADOR DEL PROYECTO: *(Indicar el nombre del servicio habilitado por parte de OPERADOR DEL PROYECTO a prestar por el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN)*

3. 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 SERVICIOS DE INNOVACIÓN).*

Alcance del servicio	Entregables acordados	Resultados a lograr	No. de sesiones de trabajo presenciales	Número de horas del Proveedor de servicios de innovación
<i>(Describir de manera clara y concisa las actividades a desarrollar para la</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</i>	<i>(Describir el número de sesiones de trabajo presenciales a realizar con él)</i>	<i>(Describir el número de sesiones de trabajo presenciales a realizar con él)</i>

<i>prestación del servicio)</i>		<i>prestación del servicio)</i>		

4. **PLAZO:** La prestación del servicio tendrá un plazo de hasta quince (15) 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 SERVICIOS DE INNOVACIÓN 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 servicio de innovación.
6. **EQUIPO DE TRABAJO:** Para la prestación del servicio las partes disponen del siguiente equipo de trabajo:

Por parte del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN	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 vóucher de Innovación).
8. **FORMA DE PAGO DEL SERVICIO A OFRECER:** El servicio prestado por el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN al BENEFICIARIO será pagado por EL BENEFICIARIO Y OPERADOR DEL PROYECTO así:
 - a) Un PRIMER pago por valor del 50% del valor del servicio de innovación a cargo del BENEFICIARIO y OPERADOR DEL PROYECTO al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, en calidad de anticipo al momento de la firma del presente documento.
 - b) Un SEGUNDO pago a cargo de OPERADOR DEL PROYECTO 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 OPERADOR DEL PROYECTO 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 OPERADOR DEL PROYECTO previamente informada al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, en la cual se discrimine por BENEFICIARIO atendido los servicios prestados y el precio de estos.

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

Si EL BENEFICIARIO no acepta satisfactoriamente los servicios prestados por parte del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN, OPERADOR DEL PROYECTO no hará ningún pago a favor del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.

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

10. OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN:

1. Prestar el/los servicio (s) habilitados por OPERADOR DEL PROYECTO 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.xxxx.
2. Transferir conocimientos y herramientas al BENEFICIARIO conforme a los servicios prestados.
3. Identificar e informar a OPERADOR DEL PROYECTO, 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 con las condiciones pactadas y consignadas en el documento denominado "Acuerdo de Prestación de Servicios".
5. Socializar con OPERADOR DEL PROYECTO 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 OPERADOR DEL PROYECTO y al BENEFICIARIO.
7. Presentar a OPERADOR DEL PROYECTO la evaluación del servicio realizada por parte del BENEFICIARIO.
8. Informar a OPERADOR DEL PROYECTO 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 OPERADOR DEL PROYECTO 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 OPERADOR DEL PROYECTO 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 SERVICIOS DE INNOVACIÓN de acuerdo a las condiciones pactadas y consignadas en el presente documento.
4. Presentar a OPERADOR DEL PROYECTO la evaluación del servicio prestado por EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN.
5. Informar a OPERADOR DEL PROYECTO el desempeño, disposición y compromiso del PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN prestador del servicio.
6. Reconocer y pagar al PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN la remuneración que le corresponda de acuerdo con el 5% de contrapartida del valor del servicio de innovación otorgado por OPERADOR DEL PROYECTO, de acuerdo con lo establecido en el presente Acuerdo de Prestación de Servicios y previamente

validado por OPERADOR DEL PROYECTO.

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

(Incluir obligaciones particulares)

12. **PROPIEDAD INTELECTUAL:** (indicar las condiciones de esta cláusula de acuerdo con el 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 OPERADOR DEL PROYECTO, 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 XXXXX D.C, a los xxxxxx

**Por
EL BENEFICIARIO**

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

**Por
EL PROVEEDOR DE SERVICIOS DE
INNOVACIÓN**

XXXXXXXXXXXXXXXXXX