

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Regional

#### **PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACION.**

#### **RG-T4547**

### **DINAMIZANDO LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN PARA AMÉRICA LATINA MEDIANTE LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.**

#### **1. Antecedentes y Justificación**

Latinoamérica enfrenta un serio desafío en materia de productividad. En efecto, a la fecha la productividad del país típico de la región en términos relativos a los Estados Unidos – como referencia a la frontera tecnológica internacional – es menor que lo que era en 1960 (BID, 2014). Uno de los aspectos más llamativos que subyacen a esta pobre performance tiene que ver con la baja inversión en innovación. En efecto, la inversión promedio de la región en investigación y desarrollo asciende al 0,7% del PIB cifra que se encuentra muy distante del promedio de la OCDE (2,7%) o de países emergentes exitosos que han hecho una transición rápida al desarrollo tales como Corea del Sur (4,6%) o Israel (4,5%) por citar algunos ejemplos. Es más, junto con el déficit global de inversión existe un marcado déficit de inversión por parte de las empresas. En efecto, mientras para el país típico de la OCDE un 70% de la inversión en investigación y desarrollo es explicada por el sector privado, en el caso de Latinoamérica este porcentaje cae a solamente un 30% (RICYT, 2019).

Existe un creciente interés, primero en los países de la OECD y más reciente en la región, por la puesta en práctica de políticas de innovación de demanda en donde el usuario más que el proveedor del conocimiento juega un rol central. Mas específicamente, dentro de las políticas de innovación de demanda, hay un creciente consenso en el potencial de la contratación pública para estimular la generación de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial, acelerar la difusión de las nuevas tecnologías y al mismo tiempo mejorar la calidad y eficiencia de los bienes públicos provistos por el Estado. La compra pública de innovación (CPI) ha adquirido diferentes enfoques y formas entre las que sobresale la adquisición de servicios de conocimiento o I+D orientados al diseño de un prototipo (conocido como Compra Pública de Innovación Pre-comercial, CPC) o, la compra de lotes definidos de bienes o servicios que aún no se encuentran disponibles en el mercado pero que solucionan una necesidad del sector público (Compra Pública de Tecnología Innovadora, CPTI), incluyendo la introducción de disposiciones en las compras públicas regulares (tales como criterios de evaluación favorables a la innovación, especificaciones funcionales o plataformas de interacción entre proveedores y compradores) que favorezcan la adquisición de bienes o servicios innovadores.

Dentro de los países más avanzados en este tema y que resulta una referencia importante para América Latina, destaca España. Este país proporcionó un gran empuje a la CPI desde la segunda mitad de la década pasada al transcribir a su marco de adquisiciones las diferentes directrices de la Unión Europea. España cuenta con un sector público descentralizado, donde si bien no existe una agencia central de contratación pública, se tiene una plataforma de negociación (la Plataforma Central de Adquisiciones del Estado) donde se anuncian todos los contratos ofrecidos por las administraciones públicas del país las cuales tienen la capacidad de desarrollar y comprar innovación a través de licitaciones de CPI. En este contexto, desde el 2011, primero bajo la gobernanza del Ministerio de Ciencia e Innovación, luego con el liderazgo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MINECO) y en la actualidad bajo el liderazgo del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MICIU), el país ha generado un marco regulatorio para desarrollar proyectos de CPI en diferentes sectores tales como infraestructura, salud y desarrollo urbano. Una herramienta importante, actualmente bajo el MICIU, en el despliegue de estos proyectos, ha sido el programa de Fomento a la Innovación por Demanda (FID) – conocido también como

programa INNOCOMPRA - el cual apoya al comprador público de tecnología innovadora tanto con asistencia técnica como con recursos financieros.

A este hay que agregar el trabajo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, (CDTI), el cual a través del programa INNODEMANDA apoya a la entidad vendedora de las soluciones innovadoras. INNOCOMPRA e INNODEMANDA son entonces programas complementarios que desde la demanda y la oferta respectivamente, potencian el desarrollo de soluciones innovadoras para el sector público español. En este contexto, contrapartes institucionales directas de esta CT serán el MICIU (a través de la Dirección General de Investigación, Desarrollo e Innovación), el CDTI (a través de la Oficina de Compra Pública Innovadora) como así también dos organizaciones subnacionales líderes de CPI en España tales como la Agencia Gallega de Innovación (Gain) y el Ayuntamiento de Madrid (Dirección General de Innovación de la Ciudad). Estas organizaciones cuentan con una gran experiencia tanto en el diseño como la implementación de programas de CPI las que constituyen una importante oportunidad de aprendizaje para la región.

En este mismo orden, las agencias de compras en Latinoamérica vienen cobrando un rol relevante en la solución de retos que se han venido complejizando debido a las nuevas necesidades de los territorios y de las actuales tendencias mundiales ocasionadas por la situación de pandemia vivida y la aceleración del proceso de transformación Digital. Teniendo eso en cuenta, la innovación ha cobrado un rol relevante a la hora de potencializar los resultados y el impacto esperado por las agencias de compras en cada país y ha hecho que las entidades comprendan la importancia de redefinir su papel y las herramientas utilizadas a lo largo de sus procedimientos. Por ello motivo, la innovación se convierte un eje que permite materializar los objetivos trazados y atender los desafíos que se enfrentan.

En el marco de los esfuerzos impulsados, la Organización de los Estados Americanos (OEA) en su rol de secretaría técnica de la Red Interamericana de Compras Gubernamentales (RICG), junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han venido impulsando diferentes iniciativas de promoción y acercamiento de la innovación a las entidades de compra en la región. Una importante iniciativa fue la elaboración del “Diagnóstico de apropiación del nivel de madurez de innovación y transformación digital en los sistemas de contratación pública”<sup>1</sup> (2021), el cual permitió evaluar 10 países de la región, mostrando que ninguna agencia apropia completamente la gestión de la innovación y la aplicación de prácticas enfocadas en el desarrollo de una cultura de innovación con visión de que sea “de adentro hacia fuera”. En muchos casos se plantean proyectos de innovación, lo que les pone en un status en donde “hacen proyectos de innovación” pero no son necesariamente “innovadoras”. Las agencias de compras desde la teoría reconocen la innovación como la “Aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial y por lo tanto su generación de valor”. Sin embargo, en la práctica lo relacionan como un concepto más ligado a la mejora continua de la entidad o un proceso de contratación del país.

Así mismo, las agencias de compras se han concentrado en desarrollar iniciativas y esfuerzos relacionados a fomentar trabajo colaborativo a nivel interno entre la entidad. Sin embargo, existe una resistencia a desarrollar trabajos de cooperación con entidades del sector externo a la agencia.

Consecuentemente, las acciones identificadas dieron lugar al desarrollo de la plataforma INNSITE<sup>2</sup>, con el fin de contar con un espacio interactivo que facilitara la difusión e intercambio de buenas prácticas y lecciones aprendidas entre *practitioners* de la compra pública y actores multisectoriales, que lleve a inspirar y orientar a los países sobre cómo realizar procesos de innovación abierta a partir de la identificación de retos y soluciones; así como generar oportunidades colaborativas y de co-creación.

Por otro lado, la “Guía de Innovación Abierta para la Compra Pública”<sup>3</sup>, ofrece a las instituciones una hoja

---

<sup>1</sup> <https://ricg.org/wp-content/uploads/2024/06/Diagnostico-Nivel-de-Apropiacion-de-la-Innovacion-en-las-Agencias-Nacionales-de-contratacion-publica-2.pdf>

<sup>2</sup> <https://inn-site.ricg.org/>

<sup>3</sup> [https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta\\_vf.pdf](https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta_vf.pdf)

de ruta para llevar a cabo un proceso de innovación abierta en la compra pública. Así como la “Herramienta digital para medición del nivel de innovación y transformación digital”<sup>4</sup>, la cual contiene 45 indicadores en 5 dimensiones para generar una autoevaluación sobre el nivel de madurez de las agencias y la identificación de oportunidades de mejora, a través de acciones concretas y recomendaciones.

Teniendo en cuenta los hallazgos a través de las anteriores iniciativas, aún queda mucho campo de trabajo para el desarrollo de ejercicios de innovación abierta en la organización; por lo que la cultura de innovación en las agencias de compras aún se encuentra en un estado ligeramente avanzado, debido a su reconocimiento dentro de la estrategia y planes de trabajo de la organización. Con el fin de potenciar estos avances, se hace necesario fortalecer las capacidades institucionales para la obtención de mayores resultados e impacto, a través de los procesos de contratación pública.

## **2. Objetivos**

El objetivo general de esta consultoría es fortalecer las capacidades de los países de la región para implementar metodologías de compras públicas de innovación. Objetivos específicos son: (i) diseñar un programa de capacitación virtual con representantes de las instituciones relacionadas a la CPI de América Latina para poder compartir experiencias y las mejores prácticas con relación al despliegue CPI y (ii) implementar una serie bootcamps que sirvan como plataforma para las capacitaciones.

## **3. Alcance de los Servicios**

Para implementar los servicios mencionados la firma deberá proponer y ejecutar un plan de capacitación a funcionarios de los países participantes. Para las capacitaciones se diseñarán diferentes módulos formativos dirigidos a públicos diferentes: (a) personal directivo o estratégico; (b) personal técnico o de contratación y (c) personal de entes de control o fiscalización

## **4. Actividades Clave**

Se deberán realizar las siguientes actividades claves que permitirán abordar los objetivos de la contratación:

- Propuesta de metodología para la capacitación de funcionarios públicos considerando tanto posibles sesiones presenciales como el uso de plataformas virtuales.
- El proveedor deberá incluir en el programa aspectos que resultan críticos según la experiencia previa a saber: (i) diseño de especificaciones funcionales; (ii) metodologías de vigilancia tecnológica; (ii) proceso de consultas preliminares al mercado para CPI; (iii) aspectos relacionados con la gestión de la propiedad intelectual de la CPI; (iv) sistemas de seguimiento para procesos de CPI ágiles y flexibles y (v) mecanismos de comunicación innovadora para los procesos de CPI y acercamiento a start ups y scale ups.
- Los contenidos se albergarán en una plataforma que permita la autoformación de los participantes, así como formatos presenciales tipo Bootcamps.
- Se deberá trabajar con un enfoque orientado a la profesionalización del comprador público de innovación, con la posibilidad de certificación de dichas capacidades por parte de los países RIGG.
- Para maximizar los derrames de esta actividad, los programas de capacitación deberán divulgarse e inclusive los bootcamps implementares en coordinación con los Foros Iberoamericano de Compras Públicas de Innovación dentro del cual también se llevarán a cabo acciones de capacitación sobre procesos críticos de CPI.

---

<sup>4</sup> <https://inn-site.rigg.org/index.php/medicion-institucional>

La oferta deberá contemplar las actividades adicionales pertinentes que sean necesarias para alcanzar de forma adecuada los objetivos de la presente consultoría.

## **5. Resultados y Productos Esperados**

El principal resultado de esta consultoría es la construcción de capacidades institucionales para la implementación de CPI en países de América Latina miembros de la RICG. Los principales productos son: (a) una plataforma de formación con módulos diferenciados según la población objetivo y (b) a lo menos dos bootcamps de formación con coordinación con los Foros Iberoamericanos de CPI.

## **6. Calendario del Proyecto e Hitos**

<b>Ítem</b>	<b>Productos</b>	<b>Plazo transcurrido (desde la firma del contrato de consultoría)</b>
1	Propuesta de plan de trabajo y metodología detallado	2 semanas
2	Propuesta metodológica de capacitaciones.	1 mes
3	Elaboración del 1er módulo de formación	3 meses
4	Reporte preliminar de resultados hasta la fecha	4 meses
5	Elaboración del 2do módulo de formación.	5 meses
6	Elaboración del 3er módulo de formación.	6 meses
7	Reporte preliminar con plataforma de operativa	7 meses
8	Primera instancia de capacitación presencial	8 meses
9	Primera instancia de capacitación virtual	12 meses
10	Reporte preliminar con instancias de capacitación.	13 meses
11	Segunda instancia de capacitación virtual	18 meses
12	Segunda instancia de capacitación presencial	24 meses
13	Reporte Final	24 meses

## **7. Requisitos de los Informes**

Los informes deberán ser suministrado en Word. Cada estudio de caso deberá ser un documento autocontenido e independiente. Los informes de los talleres deberán contar con a lista de verificada de participantes y una evaluación de resultados de cada capacitación. Los informes deberán ser presentados en español. El informe debe incluir una carátula, documento principal, y todos los anexos. Archivos en formato Zip no serán aceptados como informes finales debido a los reglamentos de la Sección de Administración de Archivos

## **8. Criterios de aceptación**

Los informes serán evaluados y aceptados o rechazados en su conformidad por un comité de evaluación designado por la SG/OEA. La aceptación de los informes se basará en que al menos el 70% de los participantes de las capacitaciones estén conformes o muy conformes con las mismas y con que a lo menos el 50% de los mismos adquieran la certificación.

## **9. Supervisión e Informes**

La supervisión de la consultoría será responsabilidad de Helena Fonseca, Especialista Principal del Programa de Compras Públicas (DGPE-SG/OEA) en coordinación con Gustavo Crespi (IFD/CPI- BID). Los

informes deberán ser dirigidos a Helena Fonseca ([hfonseca@oas.org](mailto:hfonseca@oas.org)) y Gustavo Crespi ([gcespi@iabd.org](mailto:gcespi@iabd.org)). Los supervisores podrán coordinar las reuniones de seguimiento que consideren pertinentes.

## 10. Calendario de Pagos

Plan de Pagos	
Entregables	%
1. Presentación de plan de trabajo aprobado por el Banco	25
2. Aprobación del entregable 4	20
3. Aprobación por parte del entregable 7	20
4. Aprobación por parte del entregable 10	20
5. Pago Final contra la aprobación del Informe Final	15
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Regional

## **CONSULTORIA PARA COORDINACIÓN Y ORGANIZACIÓN CIENTÍFICA DEL XXX FORO IBEROAMERICANO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN E INNOVACIÓN ABIERTA.**

**RG-T4547**

### **DINAMIZANDO LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN PARA AMÉRICA LATINA MEDIANTE LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.**

#### **1. Contexto de la búsqueda**

Las políticas de innovación en países de Latinoamérica y el Caribe (LAC) ha venido experimentando importantes cambios. Tradicionalmente centradas en intervenciones horizontales de mercado en forma de subvenciones de I+D, cada vez más se está recurriendo a otros instrumentos de apoyo tales como capital semilla y capital de riesgo. De hecho, a lo largo de esta evolución se le ha dado mayor importancia a la empresa como el catalizador principal de los procesos de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI). Así, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, por ejemplo, han dedicado una parte importante de sus políticas de innovación al diseño e implementación de mejores instrumentos para apoyar la creación de empresas intensivas en conocimiento (OCDE, 2015). No obstante, la mayor parte de estas herramientas de políticas ha seguido un enfoque de oferta – donde se toma a la empresa como generadora de conocimiento incorporado en nuevos productos y procesos – asumiendo que la demanda por estas innovaciones está dada. Esto ignora que la innovación se origina mediante la interacción entre productores y usuarios y que usuarios pioneros son tan importantes como productores pioneros. El gobierno es un componente clave de la demanda doméstica y puede bajo ciertas condiciones cumplir un rol de usuario pionero.

Países líderes en CTI han logrado un consenso entre académicos y políticos en cuanto a que, para mejorar los resultados en innovación, además de contar con las condiciones marco adecuadas se requiere de un mejor equilibrio entre políticas desde el lado de la oferta y políticas desde el lado de la demanda (OCDE, 2011)<sup>5</sup>. Así, las políticas desde el lado de la demanda – desde la introducción de regulación y estándares y la estimulación de la demanda privada mediante incentivos tributarios hasta la compra pública de innovación (CPI) – constituyen una tendencia que refleja la adopción de un enfoque más amplio de las políticas de innovación (OCDE, 2011; Edler, 2013). En tal sentido, hay un creciente interés en el potencial de la contratación pública (entendida como el proceso de adquisición de bienes y servicios por parte de los gobiernos, las organizaciones del sector y las empresas públicas) para estimular la demanda de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial y acelerar la difusión de las nuevas tecnologías. Pero al mismo tiempo, también existe por parte del sector público un interés creciente por explorar nuevos mecanismos de interacción con la oferta de conocimiento y empresas innovadoras con el objetivo explícito de adoptar innovaciones que permitan mejorar la efectividad y eficiencia de los bienes y servicios públicos que provee.

En este mismo orden, las agencias de compras en Latinoamérica vienen cobrando un rol relevante en la solución de retos que se han venido complejizando debido a las nuevas necesidades de los territorios y de las actuales tendencias mundiales ocasionadas por la situación de pandemia vivida y la aceleración del

---

<sup>5</sup> El objetivo de las políticas de demanda, como su nombre lo indica, es aumentar la demanda de innovación creando incentivos de mercado para la misma, mejorando las condiciones para la adopción de innovaciones y acelerando la difusión de las nuevas tecnologías, corrigiendo fallas de coordinación entre proveedores y usuarios y reduciendo los riesgos en ambos actores, entre otros (Edler, 2007).

proceso de transformación Digital. Teniendo eso en cuenta, la innovación ha cobrado un rol relevante a la hora de potencializar los resultados y el impacto esperado por las agencias de compras en cada país y ha hecho que las entidades comprendan la importancia de redefinir su papel y las herramientas utilizadas a lo largo de sus procedimientos. Por ello motivo, la innovación se convierte un eje que permite materializar los objetivos trazados y atender los desafíos que se enfrentan.

En el marco de los esfuerzos impulsados, la Organización de los Estados Americanos (OEA) en su rol de secretaría técnica de la Red Interamericana de Compras Gubernamentales (RICG), junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han venido impulsando diferentes iniciativas de promoción y acercamiento de la innovación a las entidades de compra en la región. Una importante iniciativa fue la elaboración del “Diagnóstico de apropiación del nivel de madurez de innovación y transformación digital en los sistemas de contratación pública”<sup>6</sup> (2021), el cual permitió evaluar 10 países de la región, mostrando que ninguna agencia apropia completamente la gestión de la innovación y la aplicación de prácticas enfocadas en el desarrollo de una cultura de innovación con visión de que sea “de adentro hacia fuera”. En muchos casos se plantean proyectos de innovación, lo que les pone en un status en donde “hacen proyectos de innovación” pero no son necesariamente “innovadoras”. Las agencias de compras desde la teoría reconocen la innovación como la “Aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial y por lo tanto su generación de valor”. Sin embargo, en la práctica lo relacionan como un concepto más ligado a la mejora continua de la entidad o un proceso de contratación del país.

Así mismo, las agencias de compras se han concentrado en desarrollar iniciativas y esfuerzos relacionados a fomentar trabajo colaborativo a nivel interno entre la entidad. Sin embargo, existe una resistencia a desarrollar trabajos de cooperación con entidades del sector externo a la agencia.

Consecuentemente, las acciones identificadas dieron lugar al desarrollo de la plataforma INNSITE<sup>7</sup>, con el fin de contar con un espacio interactivo que facilitara la difusión e intercambio de buenas prácticas y lecciones aprendidas entre *practitioners* de la compra pública y actores multisectoriales, que lleve a inspirar y orientar a los países sobre cómo realizar procesos de innovación abierta a partir de la identificación de retos y soluciones; así como generar oportunidades colaborativas y de co-creación.

Por otro lado, la “Guía de Innovación Abierta para la Compra Pública”<sup>8</sup>, ofrece a las instituciones una hoja de ruta para llevar a cabo un proceso de innovación abierta en la compra pública. Así como la “Herramienta digital para medición del nivel de innovación y transformación digital”<sup>9</sup>, la cual contiene 45 indicadores en 5 dimensiones para generar una autoevaluación sobre el nivel de madurez de las agencias y la identificación de oportunidades de mejora, a través de acciones concretas y recomendaciones.

Teniendo en cuenta los hallazgos a través de las anteriores iniciativas, aún queda mucho campo de trabajo para el desarrollo de ejercicios de innovación abierta en la organización; por lo que la cultura de innovación en las agencias de compras aún se encuentra en un estado ligeramente avanzado, debido a su reconocimiento dentro de la estrategia y planes de trabajo de la organización. Con el fin de potenciar estos avances, se hace necesario fortalecer las capacidades institucionales para la obtención de mayores resultados e impacto, a través de los procesos de contratación pública.

Dado que los países de la región se encuentran en diferentes fases de sus curvas de aprendizaje con respecto a la CPI y rezagados respecto a su despliegue con respecto a la EU y España, el intercambio de experiencias y el aprendizaje cruzado resultan centrales. En este contexto estamos buscando un profesional con experiencia de más de 10 años en diseño e implementación de programas y proyectos Compra Pública de innovación e innovación abierta en España y Latinoamérica, que cuente con experiencia probada en acompañamiento a procedimientos y acciones de difusión en el ámbito de la CPI.

<sup>6</sup> <https://ricg.org/wp-content/uploads/2024/06/Diagnostico-Nivel-de-Apropiacion-de-la-Innovacion-en-las-Agencias-Nacionales-de-contratacion-publica-2.pdf>

<sup>7</sup> <https://inn-site.ricg.org/>

<sup>8</sup> [https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta\\_vf.pdf](https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta_vf.pdf)

<sup>9</sup> <https://inn-site.ricg.org/index.php/medicion-institucional>



## 2. Lo que harás:

El objetivo general de la consultoría es contar con asistencia técnica para la promoción del aprendizaje cruzado sobre el desarrollo de la CPI en los países de la región. Los objetivos específicos son: (a) colaborar con la SG/OEA en el diseño conceptual, coordinación, identificación de participantes y gestión de contenidos del XXX Foro iberoamericano de CPI e innovación abierta y (b) apoyar a la SG/ OEA en el diseño conceptual, coordinación, identificación de participantes y gestión de contenidos del XXX Foro iberoamericano de CPI e innovación abierta.

Para el cumplimiento de los anteriores objetivos, el/la consultor(a) deberá realizar las siguientes **actividades**, sin perjuicio de las acciones adicionales que estime pertinente para el logro de los objetivos de la consultoría.

- a) Organizar los contenidos y agenda del Foro y la logística de la participación de los principales invitados, así como el proceso de inscripción al evento.
- b) Asegurar la ejecución de las actividades necesarias para el correcto desarrollo del Foro, antes y durante el mismo.
- c) Diseñar y ejecutar estrategia comunicacional para llegar a la audiencia objetivo, y difundir los principales resultados del Foro.
- d) Diseñar los espacios, temáticas y contenidos del Foro durante los días de su implementación
- e) Identificar y contactar a los ponentes principales tanto en España como en LAC
- f) Redactar y enviar invitaciones formales a los ponentes y ofrecer instrucciones para la firma de las cartas acuerdo
- g) Gestionar página web del Foro ([www.forocpi.com](http://www.forocpi.com)) y la inscripción de participantes y ponentes.
- h) Realizar campaña de sensibilización de temáticas y fecha del Foro a través de un plan de comunicación y difusión en diferentes RR.SS.
- i) Diseñar los espacios físicos para el desarrollo del Foro.
- j) Realización de talleres prácticos en el marco del Foro
- k) Acompañar el desarrollo del Foro con personal que apoye la gestión del evento, la dinamización de los diferentes espacios y sus invitados.
- l) Difundir los resultados del Foro y elaborar un informe de cierre y material para difundir en RR.SS (video resumen del Foro, piezas para RR.SS con mensajes claves de invitados).
- m) Generar una comunidad de práctica en CPI que se mantenga viva a través de la web del Foro.

## 3. Entregables y Cronograma de pagos:

- a) Producto 1: Plan de trabajo. El plan de trabajo debe incluir: la propuesta técnica, metodología y cronograma de actividades. Dentro de los 10 primeros días de la firma del contrato.
- b) Producto 2: Informe de actividades de acuerdo con las descritas en a hasta j dentro de los 80 primeros días de la firma del contrato.
- c) Producto 3: Informe de actividades de acuerdo con las descritas en k hasta m. Dentro de los 150 primeros días de la firma del contrato.

## 4. Lo que necesitarás:

### **Ciudadanía:**

Eres ciudadano/a de uno de 48 países miembros del BID.

**Consanguinidad:** no tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.



**Educación:**

Licenciatura en Economía, Derecho o Ingeniería con Maestría en el ámbito del diseño de políticas públicas de innovación.

**Experiencia:**

Experiencia en diseño de políticas públicas de innovación desde la demanda

Experiencia en acompañamiento y capacitación a entidades de demanda que hayan implementado procesos de compra pública de innovación o innovación abierta en España o Latinoamérica

Experiencia en organización y coordinación de Foros, Jornadas o Simposios en el ámbito de la innovación

Experiencia en el diseño y acompañamiento de Asociaciones para la innovación

**Idiomas:**

Español

**Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC.
- **Duración del contrato:** XX días.
- **Fecha de inicio:** 01 de septiembre de 2022.
- **Ubicación:** País de origen con misiones en la medida que se requiera.
- **Persona responsable:** el consultor(a) trabajará bajo la supervisión de la SG/OEA como secretaria técnica de la RICG y de Gustavo Crespi, Especialista Principal de IFD/CTI.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Regional

### DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE PILOTOS DE CPI.

#### RG-T4547

### DINAMIZANDO LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN PARA AMÉRICA LATINA MEDIANTE LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.

#### **1. Antecedentes y Justificación**

Latinoamérica enfrenta un serio desafío en materia de productividad. En efecto, a la fecha la productividad del país típico de la región en términos relativos a los Estados Unidos – como referencia a la frontera tecnológica internacional – es menor que lo que era en 1960 (BID, 2014). Uno de los aspectos más llamativos que subyacen a esta pobre performance tiene que ver con la baja inversión en innovación. En efecto, la inversión promedio de la región en investigación y desarrollo asciende al 0,7% del PIB cifra que se encuentra muy distante del promedio de la OCDE (2,7%) o de países emergentes exitosos que han hecho una transición rápida al desarrollo tales como Corea del Sur (4,6%) o Israel (4,5%) por citar algunos ejemplos. Es más, junto con el déficit global de inversión existe un marcado déficit de inversión por parte de las empresas. En efecto, mientras para el país típico de la OCDE un 70% de la inversión en investigación y desarrollo es explicada por el sector privado, en el caso de Latinoamérica este porcentaje cae a solamente un 30% (RICYT, 2019).

Existe un creciente interés, primero en los países de la OECD y más reciente en la región, por la puesta en práctica de políticas de innovación de demanda en donde el usuario más que el proveedor del conocimiento juega un rol central. Mas específicamente, dentro de las políticas de innovación de demanda, hay un creciente consenso en el potencial de la contratación pública para estimular la generación de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial, acelerar la difusión de las nuevas tecnologías y al mismo tiempo mejorar la calidad y eficiencia de los bienes públicos provistos por el Estado. La compra pública de innovación (CPI) ha adquirido diferentes enfoques y formas entre las que sobresale la adquisición de servicios de conocimiento o I+D orientados al diseño de un prototipo (conocido como Compra Pública de Innovación Pre-comercial, CPC) o, la compra de lotes definidos de bienes o servicios que aún no se encuentran disponibles en el mercado pero que solucionan una necesidad del sector público (Compra Pública de Tecnología Innovadora, CPTI), incluyendo la introducción de disposiciones en las compras públicas regulares (tales como criterios de evaluación favorables a la innovación, especificaciones funcionales o plataformas de interacción entre proveedores y compradores) que favorezcan la adquisición de bienes o servicios innovadores.

Dentro de los países más avanzados en este tema y que resulta una referencia importante para América Latina, destaca España. Este país proporcionó un gran empuje a la CPI desde la segunda mitad de la década pasada al transcribir a su marco de adquisiciones las diferentes directrices de la Unión Europea. España cuenta con un sector público descentralizado, donde si bien no existe una agencia central de contratación pública, se tiene una plataforma de negociación (la Plataforma Central de Adquisiciones del Estado) donde se anuncian todos los contratos ofrecidos por las administraciones públicas del país las cuales tienen la capacidad de desarrollar y comprar innovación a través de licitaciones de CPI. En este contexto, desde el 2011, primero bajo la gobernanza del Ministerio de Ciencia e Innovación, luego con el liderazgo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MINECO) y en la actualidad bajo el liderazgo del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MICIU), el país ha generado un marco regulatorio para desarrollar proyectos de CPI en diferentes sectores tales como infraestructura, salud y desarrollo urbano. Una herramienta importante, actualmente bajo el MICIU, en el despliegue de estos proyectos, ha sido el programa de Fomento a la Innovación por Demanda (FID) – conocido también como

programa INNOCOMPRA - el cual apoya al comprador público de tecnología innovadora tanto con asistencia técnica como con recursos financieros.

A este hay que agregar el trabajo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, (CDTI), el cual a través del programa INNODEMANDA apoya a la entidad vendedora de las soluciones innovadoras. INNOCOMPRA e INNODEMANDA son entonces programas complementarios que desde la demanda y la oferta respectivamente, potencian el desarrollo de soluciones innovadoras para el sector público español. En este contexto, contrapartes institucionales directas de esta CT serán el MICIU (a través de la Dirección General de Investigación, Desarrollo e Innovación), el CDTI (a través de la Oficina de Compra Pública Innovadora) como así también dos organizaciones subnacionales líderes de CPI en España tales como la Agencia Gallega de Innovación (Gain) y el Ayuntamiento de Madrid (Dirección General de Innovación de la Ciudad). Estas organizaciones cuentan con una gran experiencia tanto en el diseño como la implementación de programas de CPI las que constituyen una importante oportunidad de aprendizaje para la región.

En este mismo orden, las agencias de compras en Latinoamérica vienen cobrando un rol relevante en la solución de retos que se han venido complejizando debido a las nuevas necesidades de los territorios y de las actuales tendencias mundiales ocasionadas por la situación de pandemia vivida y la aceleración del proceso de transformación Digital. Teniendo eso en cuenta, la innovación ha cobrado un rol relevante a la hora de potencializar los resultados y el impacto esperado por las agencias de compras en cada país y ha hecho que las entidades comprendan la importancia de redefinir su papel y las herramientas utilizadas a lo largo de sus procedimientos. Por ello motivo, la innovación se convierte un eje que permite materializar los objetivos trazados y atender los desafíos que se enfrentan.

En el marco de los esfuerzos impulsados, la Organización de los Estados Americanos (OEA) en su rol de secretaría técnica de la Red Interamericana de Compras Gubernamentales (RICG), junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han venido impulsando diferentes iniciativas de promoción y acercamiento de la innovación a las entidades de compra en la región. Una importante iniciativa fue la elaboración del “Diagnóstico de apropiación del nivel de madurez de innovación y transformación digital en los sistemas de contratación pública”<sup>10</sup> (2021), el cual permitió evaluar 10 países de la región, mostrando que ninguna agencia apropia completamente la gestión de la innovación y la aplicación de prácticas enfocadas en el desarrollo de una cultura de innovación con visión de que sea “de adentro hacia fuera”. En muchos casos se plantean proyectos de innovación, lo que les pone en un status en donde “hacen proyectos de innovación” pero no son necesariamente “innovadoras”. Las agencias de compras desde la teoría reconocen la innovación como la “Aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial y por lo tanto su generación de valor”. Sin embargo, en la práctica lo relacionan como un concepto más ligado a la mejora continua de la entidad o un proceso de contratación del país.

Así mismo, las agencias de compras se han concentrado en desarrollar iniciativas y esfuerzos relacionados a fomentar trabajo colaborativo a nivel interno entre la entidad. Sin embargo, existe una resistencia a desarrollar trabajos de cooperación con entidades del sector externo a la agencia.

Consecuentemente, las acciones identificadas dieron lugar al desarrollo de la plataforma INNSITE<sup>11</sup>, con el fin de contar con un espacio interactivo que facilitara la difusión e intercambio de buenas prácticas y lecciones aprendidas entre *practitioners* de la compra pública y actores multisectoriales, que lleve a inspirar y orientar a los países sobre cómo realizar procesos de innovación abierta a partir de la identificación de retos y soluciones; así como generar oportunidades colaborativas y de co-creación.

Por otro lado, la “Guía de Innovación Abierta para la Compra Pública”<sup>12</sup>, ofrece a las instituciones una hoja

<sup>10</sup> <https://ricg.org/wp-content/uploads/2024/06/Diagnostico-Nivel-de-Apropiacion-de-la-Innovacion-en-las-Agencias-Nacionales-de-contratacion-publica-2.pdf>

<sup>11</sup> <https://inn-site.ricg.org/>

<sup>12</sup> [https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta\\_vf.pdf](https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta_vf.pdf)

de ruta para llevar a cabo un proceso de innovación abierta en la compra pública. Así como la “Herramienta digital para medición del nivel de innovación y transformación digital”<sup>13</sup>, la cual contiene 45 indicadores en 5 dimensiones para generar una autoevaluación sobre el nivel de madurez de las agencias y la identificación de oportunidades de mejora, a través de acciones concretas y recomendaciones.

Teniendo en cuenta los hallazgos a través de las anteriores iniciativas, aún queda mucho campo de trabajo para el desarrollo de ejercicios de innovación abierta en la organización; por lo que la cultura de innovación en las agencias de compras aún se encuentra en un estado ligeramente avanzado, debido a su reconocimiento dentro de la estrategia y planes de trabajo de la organización. Con el fin de potenciar estos avances, se hace necesario fortalecer las capacidades institucionales para la obtención de mayores resultados e impacto, a través de los procesos de contratación pública.

## **2. Objetivos**

El objetivo general de esta consultoría es diseñar y acompañar la implementación de intervenciones piloto de CPI a ser implementados en Tres (3) países de la región LAC.

## **3. Alcance de los Servicios**

Para implementar los servicios mencionados la firma deberá identificar, proponer y ejecutar un plan de acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de un piloto de CPI en cada uno de los países participantes.

## **4. Actividades Clave**

El contractual encargado de esta contratación deberá realizar al menos los siguientes paquetes de trabajo que permitirán abordar los objetivos de la contratación:

- Realizar un análisis profundo del sistema de CTI y de las políticas de fomento, que permitan identificar barreras y oportunidades para el desarrollo de la CPI. Esto incluye: descripción institucional del sistema de I+D+i y el panorama de la innovación; análisis del sistema de compras públicas y las oportunidades para innovar según elementos como marco jurídico, transparencia y compras estratégicas; descripción y evaluación de políticas de innovación desde la demanda implementados; conclusiones para la implantación de un sistema de CPI en el país. Identificación de oportunidades y barreras.
- Diseñar y presentar en formas de recomendaciones la política de compra pública de innovación para el país. Esto incluye: diseño conceptual de la política de CPI; definición de objetivos de la política de CPI; identificación de arquitectura institucional y gobernanza existente; descripción de instrumentos de intervención (financieros y no financieros); análisis de impacto y factores clave para la implementación y taller de validación y contraste.
- Identificación de 3 posibles instituciones para implementar un piloto de CPI, seleccionar una entidad y definir una cartera de retos de CPI para dicha entidad. Esto incluye: selección de 3 instituciones para realizar los primeros pilotos; análisis comparativo entre las 3 instituciones y selección de la institución que llevara a cabo el piloto; identificación de cartera de retos de CPI para la institución seleccionada; conformación de equipos de trabajo para la priorización y selección del proyecto piloto a desarrollar; desarrollo de mapa de procesos del proyecto piloto con la entidad seleccionada.
- Implementación del Piloto. Los cual incluye: Planificación del Piloto (sensibilización grupal a personal de la institución que llevara a cabo el piloto; caracterización y análisis de detalle de proyecto piloto; apertura y cierre de dialogo técnico); gestión del piloto (mapeo de procesos interno

---

<sup>13</sup> <https://inn-site.ricg.org/index.php/medicion-institucional>

para la compra; acompañamiento en la formulación de requerimientos y términos de referencia y selección de adjudicatario) y desarrollo y evaluación (acompañamiento en reunión kick-off del proyecto, concreción de indicadores, hitos y fechas clave y acciones de seguimiento de proyecto. 2 por mes durante un máximo de 6 meses).

- Realizar taller de socialización de los resultados alcanzados por el proyecto: Evento de compromiso con la CPI a nivel país para la difusión de los resultados obtenidos.

La oferta deberá contemplar las actividades adicionales pertinentes que sean necesarias para alcanzar de forma adecuada los objetivos de la presente consultoría.

## **5. Resultados y Productos Esperados**

El principal resultado de esta consultoría es la construcción de capacidades institucionales para la implementación de CPI en cuatro países de la región. Los principales productos son lo menos un piloto de CPI identificado, diseñado e implementado en cada uno de los países participantes.

## **6. Calendario del Proyecto e Hitos**

<b>Ítem</b>	<b>Productos</b>	<b>Plazo transcurrido (desde la firma del contrato de consultoría)</b>
1	Propuesta de plan de trabajo y metodología detallado	2 semanas
2	Documento de diagnóstico de las barreras y oportunidades para la CPI	3 meses
3	Recomendaciones de política identificación de entidades piloto.	4 meses
4	Mapa de procesos del proyecto piloto seleccionado	5 meses
5	Documentación de Consulta al Mercado	8 meses
6	TDR funcionales para el piloto y contrato firmado.	10 meses
7	Presentación de resultados en un taller a organizar	12 meses
8	Informes de seguimiento piloto	14 meses
9	Informe final	24 meses

## **7. Requisitos de los Informes**

Los informes deberán ser suministrados en Word. Cada estudio de caso deberá ser un documento autocontenido e independiente. Los informes de los talleres deberán contar con la lista verificada de participantes y una evaluación de resultados de cada capacitación. Los informes deberán ser presentados en español. El informe debe incluir una carátula, documento principal, y todos los anexos. Archivos en formato Zip no serán aceptados como informes finales debido a los reglamentos de la Sección de Administración de Archivos

## **8. Criterios de aceptación**

Los informes serán evaluados y aceptados o rechazados en su conformidad por un comité de evaluación designado por la SG/OEA La aceptación de los informes se basará en que tanto el banco como la contra parte del país participante de conformidad por escrito a los resultados de los contenidos de cada informe.

## 9. Supervisión e Informes

La supervisión de la consultoría será responsabilidad de Helena Fonseca, en coordinación con Gustavo Crespi ([gcespi@iabd.org](mailto:gcespi@iabd.org)). Los supervisores podrán coordinar las reuniones de seguimiento que consideren pertinentes.

## 10. Calendario de Pagos

<b>Plan de Pagos</b>	
<b>Entregables</b>	<b>%</b>
1. Aprobación del plan de trabajo .	20
2. Aprobación de los entregables 2 y 3	20
3. Aprobación de los entregables 4, 5 y 6	20
4. Aprobación de los entregables 7 y 8	20
5. Aprobación del Informe Final	20
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### Regional

### ACERCANDO LA CPI A LOS ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO DE LA REGIÓN

RG-T4547

### DINAMIZANDO LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN PARA AMÉRICA LATINA MEDIANTE LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.

#### 1. Antecedentes y Justificación

Latinoamérica enfrenta un serio desafío en materia de productividad. En efecto, a la fecha la productividad del país típico de la región en términos relativos a los Estados Unidos – como referencia a la frontera tecnológica internacional – es menor que lo que era en 1960 (BID, 2014). Uno de los aspectos más llamativos que subyacen a esta pobre performance tiene que ver con la baja inversión en innovación. En efecto, la inversión promedio de la región en investigación y desarrollo asciende al 0,7% del PIB cifra que se encuentra muy distante del promedio de la OCDE (2,7%) o de países emergentes exitosos que han hecho una transición rápida al desarrollo tales como Corea del Sur (4,6%) o Israel (4,5%) por citar algunos ejemplos. Es más, junto con el déficit global de inversión existe un marcado déficit de inversión por parte de las empresas. En efecto, mientras para el país típico de la OCDE un 70% de la inversión en investigación y desarrollo es explicada por el sector privado, en el caso de Latinoamérica este porcentaje cae a solamente un 30% (RICYT, 2019).

Existe un creciente interés, primero en los países de la OECD y más reciente en la región, por la puesta en práctica de políticas de innovación de demanda en donde el usuario más que el proveedor del conocimiento juega un rol central. Mas específicamente, dentro de las políticas de innovación de demanda, hay un creciente consenso en el potencial de la contratación pública para estimular la generación de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial, acelerar la difusión de las nuevas tecnologías y al mismo tiempo mejorar la calidad y eficiencia de los bienes públicos provistos por el Estado. La compra pública de innovación (CPI) ha adquirido diferentes enfoques y formas entre las que sobresale la adquisición de servicios de conocimiento o I+D orientados al diseño de un prototipo (conocido como Compra Pública de Innovación Pre-comercial, CPC) o, la compra de lotes definidos de bienes o servicios que aún no se encuentran disponibles en el mercado pero que solucionan una necesidad del sector público (Compra Pública de Tecnología Innovadora, CPTI), incluyendo la introducción de disposiciones en las compras públicas regulares (tales como criterios de evaluación favorables a la innovación, especificaciones funcionales o plataformas de interacción entre proveedores y compradores) que favorezcan la adquisición de bienes o servicios innovadores.

Dentro de los países más avanzados en este tema y que resulta una referencia importante para América Latina, destaca España. Este país proporcionó un gran empuje a la CPI desde la segunda mitad de la década pasada al transcribir a su marco de adquisiciones las diferentes directrices de la Unión Europea. España cuenta con un sector público descentralizado, donde si bien no existe una agencia central de contratación pública, se tiene una plataforma de negociación (la Plataforma Central de Adquisiciones del Estado) donde se anuncian todos los contratos ofrecidos por las administraciones públicas del país las cuales tienen la capacidad de desarrollar y comprar innovación a través de licitaciones de CPI. En este contexto, desde el 2011, primero bajo la gobernanza del Ministerio de Ciencia e Innovación, luego con el liderazgo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MINECO) y en la actualidad bajo el liderazgo del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MICIU), el país ha generado un marco regulatorio para desarrollar proyectos de CPI en diferentes sectores tales como infraestructura, salud y desarrollo urbano. Una herramienta importante, actualmente bajo el MICIU, en el despliegue de estos



proyectos, ha sido el programa de Fomento a la Innovación por Demanda (FID) – conocido también como programa INNOCOMPRA - el cual apoya al comprador público de tecnología innovadora tanto con asistencia técnica como con recursos financieros.

A este hay que agregar el trabajo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, (CDTI), el cual a través del programa INNODEMANDA apoya a la entidad vendedora de las soluciones innovadoras. INNOCOMPRA e INNODEMANDA son entonces programas complementarios que desde la demanda y la oferta respectivamente, potencian el desarrollo de soluciones innovadoras para el sector público español. En este contexto, contrapartes institucionales directas de esta CT serán el MICIU (a través de la Dirección General de Investigación, Desarrollo e Innovación), el CDTI (a través de la Oficina de Compra Pública Innovadora) como así también dos organizaciones subnacionales líderes de CPI en España tales como la Agencia Gallega de Innovación (Gain) y el Ayuntamiento de Madrid (Dirección General de Innovación de la Ciudad). Estas organizaciones cuentan con una gran experiencia tanto en el diseño como la implementación de programas de CPI las que constituyen una importante oportunidad de aprendizaje para la región.

En este mismo orden, las agencias de compras en Latinoamérica vienen cobrando un rol relevante en la solución de retos que se han venido complejizando debido a las nuevas necesidades de los territorios y de las actuales tendencias mundiales ocasionadas por la situación de pandemia vivida y la aceleración del proceso de transformación Digital. Teniendo eso en cuenta, la innovación ha cobrado un rol relevante a la hora de potencializar los resultados y el impacto esperado por las agencias de compras en cada país y ha hecho que las entidades comprendan la importancia de redefinir su papel y las herramientas utilizadas a lo largo de sus procedimientos. Por ello motivo, la innovación se convierte un eje que permite materializar los objetivos trazados y atender los desafíos que se enfrentan.

En el marco de los esfuerzos impulsados, la Organización de los Estados Americanos (OEA) en su rol de secretaría técnica de la Red Interamericana de Compras Gubernamentales (RICG), junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han venido impulsando diferentes iniciativas de promoción y acercamiento de la innovación a las entidades de compra en la región. Una importante iniciativa fue la elaboración del “Diagnóstico de apropiación del nivel de madurez de innovación y transformación digital en los sistemas de contratación pública”<sup>14</sup> (2021), el cual permitió evaluar 10 países de la región, mostrando que ninguna agencia apropia completamente la gestión de la innovación y la aplicación de prácticas enfocadas en el desarrollo de una cultura de innovación con visión de que sea “de adentro hacia fuera”. En muchos casos se plantean proyectos de innovación, lo que les pone en un status en donde “hacen proyectos de innovación” pero no son necesariamente “innovadoras”. Las agencias de compras desde la teoría reconocen la innovación como la “Aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial y por lo tanto su generación de valor”. Sin embargo, en la práctica lo relacionan como un concepto más ligado a la mejora continua de la entidad o un proceso de contratación del país.

Así mismo, las agencias de compras se han concentrado en desarrollar iniciativas y esfuerzos relacionados a fomentar trabajo colaborativo a nivel interno entre la entidad. Sin embargo, existe una resistencia a desarrollar trabajos de cooperación con entidades del sector externo a la agencia.

Consecuentemente, las acciones identificadas dieron lugar al desarrollo de la plataforma INNSITE<sup>15</sup>, con el fin de contar con un espacio interactivo que facilitara la difusión e intercambio de buenas prácticas y lecciones aprendidas entre *practitioners* de la compra pública y actores multisectoriales, que lleve a inspirar y orientar a los países sobre cómo realizar procesos de innovación abierta a partir de la identificación de retos y soluciones; así como generar oportunidades colaborativas y de co-creación.

---

<sup>14</sup> <https://ricg.org/wp-content/uploads/2024/06/Diagnostico-Nivel-de-Apropiacion-de-la-Innovacion-en-las-Agencias-Nacionales-de-contratacion-publica-2.pdf>

<sup>15</sup> <https://inn-site.ricg.org/>

Por otro lado, la “Guía de Innovación Abierta para la Compra Pública”<sup>16</sup>, ofrece a las instituciones una hoja de ruta para llevar a cabo un proceso de innovación abierta en la compra pública. Así como la “Herramienta digital para medición del nivel de innovación y transformación digital”<sup>17</sup>, la cual contiene 45 indicadores en 5 dimensiones para generar una autoevaluación sobre el nivel de madurez de las agencias y la identificación de oportunidades de mejora, a través de acciones concretas y recomendaciones.

Teniendo en cuenta los hallazgos a través de las anteriores iniciativas, aún queda mucho campo de trabajo para el desarrollo de ejercicios de innovación abierta en la organización; por lo que la cultura de innovación en las agencias de compras aún se encuentra en un estado ligeramente avanzado, debido a su reconocimiento dentro de la estrategia y planes de trabajo de la organización. Con el fin de potenciar estos avances, se hace necesario fortalecer las capacidades institucionales para la obtención de mayores resultados e impacto, a través de los procesos de contratación pública.

## **2. Objetivos**

El objetivo general de esta consultoría es fortalecer las capacidades la oferta innovadora de la región para participar de procesos de CPI: (i) diseñar e implementar un programa de capacitación virtual con representantes de organizaciones de apoyo al ecosistema emprendedor de América Latina para poder compartir experiencias y las mejores prácticas con relación a la participación de Start-ups en estos procesos y (ii) implementar una serie de ruedas de negocios virtuales que sirvan como plataforma para las de acercamiento entre el ecosistema de emprendimiento y la demanda de soluciones innovadoras.

## **3. Alcance de los Servicios**

Para implementar los servicios mencionados la firma deberá proponer y ejecutar un plan de capacitación a funcionarios de los países participantes. Al mismo tiempo deberá proponer y ejecutar un plan de ruedas de negocios virtuales.

## **4. Actividades Clave**

Se deberán realizar las siguientes actividades claves que permitirán abordar los objetivos de la contratación:

- Propuesta de metodología para la capacitación de funcionarios organizaciones de apoyo del ecosistema emprendedor de ALC (preincubadoras, incubadoras y aceleradoras) considerando tanto posibles sesiones presenciales como el uso de plataformas virtuales.
- El proveedor deberá incluir en el programa aspectos que resultan críticos según la experiencia previa a saber: (i) diseño de especificaciones funcionales; (ii) metodologías de vigilancia tecnológica; (ii) proceso de consultas preliminares al mercado para CPI; (iii) aspectos relacionados con la gestión de la propiedad intelectual de la CPI; (iv) modelos de financiamiento y (v) mecanismos de comunicación innovadora para los procesos de CPI y acercamiento a compradores públicos.
- Los contenidos se albergarán en una plataforma que permita la autoformación de los participantes, así como formatos presenciales tipo Bootcamps.
- El programa incluirá acciones de sensibilización, capacitación y tutorización. Para maximizar los derrames de esta actividad, los programas de capacitación deberán divulgarse e inclusive los bootcamps implementares en coordinación con los Foros Iberoamericano de Compras Públicas de

---

<sup>16</sup> [https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta\\_vf.pdf](https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta_vf.pdf)

<sup>17</sup> <https://inn-site.ricg.org/index.php/medicion-institucional>

Innovación dentro del cual también se llevarán a cabo acciones de capacitación sobre procesos críticos de CPI y en coordinación de la Red Latinoamericana de Agencias de Innovación (RELAI).

La oferta deberá contemplar las actividades adicionales pertinentes que sean necesarias para alcanzar de forma adecuada los objetivos de la presente consultoría.

## **5. Resultados y Productos Esperados**

El principal resultado de esta consultoría es la construcción de capacidades empresariales para la implementación de CPI en países de América Latina miembros de la RICG. Los principales productos son: (a) una plataforma de formación con módulos diferenciados según la población objetivo y (b) a lo menos dos bootcamps de formación con coordinación con los Foros Iberoamericanos de CPI y la RELAI.

## **6. Calendario del Proyecto e Hitos**

<b>Ítem</b>	<b>Productos</b>	<b>Plazo transcurrido (desde la firma del contrato de consultoría)</b>
1	Propuesta de plan de trabajo y metodología detallado	2 semanas
2	Propuesta metodológica de capacitaciones.	1 mes
3	Elaboración del 1er módulo de formación	3 meses
4	Reporte preliminar de resultados hasta la fecha	4 meses
5	Elaboración del 2do módulo de formación.	5 meses
6	Elaboración del 3er módulo de formación.	6 meses
7	Reporte preliminar con plataforma de operativa	7 meses
8	Primera instancia de capacitación presencial	8 meses
9	Primera instancia de capacitación virtual	12 meses
10	Reporte preliminar con instancias de capacitación.	13 meses
11	Segunda instancia de capacitación virtual	18 meses
12	Segunda instancia de capacitación presencial	24 meses
13	Reporte Final	24 meses

## **7. Requisitos de los Informes**

Los informes deberán ser suministrados en Word. Cada estudio de caso deberá ser un documento autocontenido e independiente. Los informes de los talleres deberán contar con la lista verificada de participantes y una evaluación de resultados de cada capacitación. Los informes deberán ser presentados en español. El informe debe incluir una carátula, documento principal, y todos los anexos. Archivos en formato Zip no serán aceptados como informes finales debido a los reglamentos de la Sección de Administración de Archivos

## **8. Criterios de aceptación**

Los informes serán evaluados y aceptados o rechazados en su conformidad por un comité de evaluación designado por la SG/OEA. La aceptación de los informes se basará en que al menos el 70% de los participantes de las capacitaciones estén conformes o muy conformes con las mismas.

## 9. Supervisión e Informes

La supervisión de la consultoría será responsabilidad de Helena Fonseca (SG/OEA) y Gustavo Crespi (IFD/CPI-BID). Los informes deberán ser dirigidos a Helena Fonseca ([hfonseca@oas.org](mailto:hfonseca@oas.org)) y Gustavo Crespi ([gcespi@iabd.org](mailto:gcespi@iabd.org)). Los supervisores podrán coordinar las reuniones de seguimiento que consideren pertinentes.

## 10. Calendario de Pagos

<b>Plan de Pagos</b>	
<b>Entregables</b>	<b>%</b>
1. Presentación de plan de trabajo aprobado por el Banco	25
2. Aprobación del entregable 4	20
3. Aprobación por parte del entregable 7	20
4. Aprobación por parte del entregable 10	20
5. Pago Final contra la aprobación del Informe Final	15
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

**Regional**

**IFD/CTI**

**CONSULTORIA PARA LA EVALUACIÓN FINAL DE RESULTADOS**

**RG-T4547**

**DINAMIZANDO LOS ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN PARA AMÉRICA LATINA MEDIANTE LA COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN.**

### **1 Contexto de la Búsqueda**

Latinoamérica enfrenta un serio desafío en materia de productividad. En efecto, a la fecha la productividad del país típico de la región en términos relativos a los Estados Unidos – como referencia a la frontera tecnológica internacional – es menor que lo que era en 1960 (BID, 2014). Uno de los aspectos más llamativos que subyacen a esta pobre performance tiene que ver con la baja inversión en innovación. En efecto, la inversión promedio de la región en investigación y desarrollo asciende al 0,7% del PIB cifra que se encuentra muy distante del promedio de la OCDE (2,7%) o de países emergentes exitosos que han hecho una transición rápida al desarrollo tales como Corea del Sur (4,6%) o Israel (4,5%) por citar algunos ejemplos. Es más, junto con el déficit global de inversión existe un marcado déficit de inversión por parte de las empresas. En efecto, mientras para el país típico de la OCDE un 70% de la inversión en investigación y desarrollo es explicada por el sector privado, en el caso de Latinoamérica este porcentaje cae a solamente un 30% (RICYT, 2019).

Existe un creciente interés, primero en los países de la OECD y más reciente en la región, por la puesta en práctica de políticas de innovación de demanda en donde el usuario más que el proveedor del conocimiento juega un rol central. Mas específicamente, dentro de las políticas de innovación de demanda, hay un creciente consenso en el potencial de la contratación pública para estimular la generación de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial, acelerar la difusión de las nuevas tecnologías y al mismo tiempo mejorar la calidad y eficiencia de los bienes públicos provistos por el Estado. La compra pública de innovación (CPI) ha adquirido diferentes enfoques y formas entre las que sobresale la adquisición de servicios de conocimiento o I+D orientados al diseño de un prototipo (conocido como Compra Pública de Innovación Pre-comercial, CPC) o, la compra de lotes definidos de bienes o servicios que aún no se encuentran disponibles en el mercado pero que solucionan una necesidad del sector público (Compra Pública de Tecnología Innovadora, CPTI), incluyendo la introducción de disposiciones en las compras públicas regulares (tales como criterios de evaluación favorables a la innovación, especificaciones funcionales o plataformas de interacción entre proveedores y compradores) que favorezcan la adquisición de bienes o servicios innovadores.

Dentro de los países más avanzados en este tema y que resulta una referencia importante para América Latina, destaca España. Este país proporcionó un gran empuje a la CPI desde la segunda mitad de la década pasada al transcribir a su marco de adquisiciones las diferentes directrices de la Unión Europea. España cuenta con un sector público descentralizado, donde si bien no existe una agencia central de contratación pública, se tiene una plataforma de negociación (la Plataforma Central de Adquisiciones del Estado) donde se anuncian todos los contratos ofrecidos por las administraciones públicas del país las cuales tienen la capacidad de desarrollar y comprar innovación a través de licitaciones de CPI. En este contexto, desde el 2011, primero bajo la gobernanza del Ministerio de Ciencia e Innovación, luego con el liderazgo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (MINECO) y en la actualidad bajo el liderazgo del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MICIU), el país ha generado un marco regulatorio para desarrollar proyectos de CPI en diferentes sectores tales como infraestructura, salud y desarrollo urbano. Una herramienta importante, actualmente bajo el MICIU, en el despliegue de estos proyectos, ha sido el programa de Fomento a la Innovación por Demanda (FID) – conocido también como

programa INNOCOMPRA - el cual apoya al comprador público de tecnología innovadora tanto con asistencia técnica como con recursos financieros.

A este hay que agregar el trabajo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, (CDTI), el cual a través del programa INNODEMANDA apoya a la entidad vendedora de las soluciones innovadoras. INNOCOMPRA e INNODEMANDA son entonces programas complementarios que desde la demanda y la oferta respectivamente, potencian el desarrollo de soluciones innovadoras para el sector público español. En este contexto, contrapartes institucionales directas de esta CT serán el MICIU (a través de la Dirección General de Investigación, Desarrollo e Innovación), el CDTI (a través de la Oficina de Compra Pública Innovadora) como así también dos organizaciones subnacionales líderes de CPI en España tales como la Agencia Gallega de Innovación (Gain) y el Ayuntamiento de Madrid (Dirección General de Innovación de la Ciudad). Estas organizaciones cuentan con una gran experiencia tanto en el diseño como la implementación de programas de CPI las que constituyen una importante oportunidad de aprendizaje para la región.

En este mismo orden, las agencias de compras en Latinoamérica vienen cobrando un rol relevante en la solución de retos que se han venido complejizando debido a las nuevas necesidades de los territorios y de las actuales tendencias mundiales ocasionadas por la situación de pandemia vivida y la aceleración del proceso de transformación Digital. Teniendo eso en cuenta, la innovación ha cobrado un rol relevante a la hora de potencializar los resultados y el impacto esperado por las agencias de compras en cada país y ha hecho que las entidades comprendan la importancia de redefinir su papel y las herramientas utilizadas a lo largo de sus procedimientos. Por ello motivo, la innovación se convierte un eje que permite materializar los objetivos trazados y atender los desafíos que se enfrentan.

En el marco de los esfuerzos impulsados, la Organización de los Estados Americanos (OEA) en su rol de secretaria técnica de la Red Interamericana de Compras Gubernamentales (RICG), junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han venido impulsando diferentes iniciativas de promoción y acercamiento de la innovación a las entidades de compra en la región. Una importante iniciativa fue la elaboración del “Diagnóstico de apropiación del nivel de madurez de innovación y transformación digital en los sistemas de contratación pública”<sup>18</sup> (2021), el cual permitió evaluar 10 países de la región, mostrando que ninguna agencia apropia completamente la gestión de la innovación y la aplicación de prácticas enfocadas en el desarrollo de una cultura de innovación con visión de que sea “de adentro hacia fuera”. En muchos casos se plantean proyectos de innovación, lo que les pone en un status en donde “hacen proyectos de innovación” pero no son necesariamente “innovadoras”. Las agencias de compras desde la teoría reconocen la innovación como la “Aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial y por lo tanto su generación de valor”. Sin embargo, en la práctica lo relacionan como un concepto más ligado a la mejora continua de la entidad o un proceso de contratación del país.

Así mismo, las agencias de compras se han concentrado en desarrollar iniciativas y esfuerzos relacionados a fomentar trabajo colaborativo a nivel interno entre la entidad. Sin embargo, existe una resistencia a desarrollar trabajos de cooperación con entidades del sector externo a la agencia.

Consecuentemente, las acciones identificadas dieron lugar al desarrollo de la plataforma INNSITE<sup>19</sup>, con el fin de contar con un espacio interactivo que facilitara la difusión e intercambio de buenas prácticas y lecciones aprendidas entre *practitioners* de la compra pública y actores multisectoriales, que lleve a inspirar y orientar a los países sobre cómo realizar procesos de innovación abierta a partir de la identificación de retos y soluciones; así como generar oportunidades colaborativas y de co-creación.

Por otro lado, la “Guía de Innovación Abierta para la Compra Pública”<sup>20</sup>, ofrece a las instituciones una hoja

<sup>18</sup> <https://ricg.org/wp-content/uploads/2024/06/Diagnostico-Nivel-de-Apropiacion-de-la-Innovacion-en-las-Agencias-Nacionales-de-contratacion-publica-2.pdf>

<sup>19</sup> <https://inn-site.ricg.org/>

<sup>20</sup> [https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta\\_vf.pdf](https://inn-site.ricg.org/media/attachments/2023/03/16/guiainnovacionabierta_vf.pdf)

de ruta para llevar a cabo un proceso de innovación abierta en la compra pública. Así como la “Herramienta digital para medición del nivel de innovación y transformación digital”<sup>21</sup>, la cual contiene 45 indicadores en 5 dimensiones para generar una autoevaluación sobre el nivel de madurez de las agencias y la identificación de oportunidades de mejora, a través de acciones concretas y recomendaciones.

Teniendo en cuenta los hallazgos a través de las anteriores iniciativas, aún queda mucho campo de trabajo para el desarrollo de ejercicios de innovación abierta en la organización; por lo que la cultura de innovación en las agencias de compras aún se encuentra en un estado ligeramente avanzado, debido a su reconocimiento dentro de la estrategia y planes de trabajo de la organización. Con el fin de potenciar estos avances, se hace necesario fortalecer las capacidades institucionales para la obtención de mayores resultados e impacto, a través de los procesos de contratación pública.

## **2 Lo que harás:**

El objetivo general de esta consultoría es llevar a cabo la evaluación los resultados de la CT de referencia.

El logro del objetivo planteado conlleva la realización de las siguientes actividades:

- a) Presentar metodología y plan de trabajo.
- b) Revisar los resultados de los programas de capacitación llevados a cabo durante la Consultoría.
- c) Revisar los resultados de los pilotos de CPI en los países de la región participantes de esta CT.
- d) Evaluar la medida en que se construyeron capacidades en los países.
- e) Verificar que las lecciones de los pilotos se hayan incorporado en normas o guías de implementación nacionales.

## **3 Entregables y Cronograma de pagos:**

El consultor responsable deberá presentar los siguientes informes:

**Informe 1:** Propuesta de plan de trabajo.

**Informe 2:** Borrador de Informe de Evaluación.

**Informe 3.** Borrador de Informe de Evaluación Final.

El informe debe incluir una carátula, documento principal, y todos los anexos. Archivos en formato Zip no serán aceptados como informes finales debido a los reglamentos de la Sección de Administración de Archivos.

### **Cronograma de Pagos**

- 20% A la entrega a satisfacción del Banco del Informe 1.
- 60% A la entrega a satisfacción del Banco del Informe 2.
- 20% A la entrega a satisfacción del Banco del Informe 3.

## **4 Lo que necesitarás:**

### **Ciudadanía:**

Eres ciudadano/a de uno de 48 países miembros del BID.

---

<sup>21</sup> <https://inn-site.ricg.org/index.php/medicion-institucional>



**Consanguinidad:** no tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.

**Educación:**

Licenciatura en Economía, Derecho o Ingeniería con Maestría en el ámbito del diseño de políticas públicas de innovación.

**Experiencia:**

Experiencia en diseño de políticas públicas de innovación desde la demanda

Experiencia en acompañamiento y capacitación a entidades de demanda que hayan implementado procesos de compra pública de innovación o innovación abierta en España o Latinoamérica

Experiencia en organización y coordinación de Foros, Jornadas o Simposios en el ámbito de la innovación

Experiencia en el diseño y acompañamiento de Asociaciones para la innovación

**Idiomas:**

Español

**Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC.
- **Duración del contrato:** XX días.
- **Fecha de inicio:** 01 de septiembre de 2022.
- **Ubicación:** País de origen con misiones en la medida que se requiera.
- **Persona responsable:** el consultor(a) trabajará bajo la supervisión de la SG/OEA como secretaria técnica de la RICG y de Gustavo Crespi, Especialista Principal de IFD/CTI.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.