

SERVICIO DE REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO E IDENTIFICACIÓN DE COMPRADORES PARA SERVICIOS DE SOFTWARE EN REINO UNIDO Y ALEMANIA

1. DEPENDENCIA QUE REQUIERE EL SERVICIO

Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial / Departamento de Inteligencia de Mercados.

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

El objeto de la contratación es la realización de un estudio de mercado e identificación de compradores para servicios de software en Reino Unido y Alemania.

3. FINALIDAD PÚBLICA

La finalidad de este servicio es contribuir al incremento de la base exportadora, mediante el levantamiento de información especializada que permita a PROMPERÚ diseñar estrategias de promoción y, a las empresas peruanas de la línea de software, identificar oportunidades comerciales en el mercado de Reino Unido y Alemania.

4. VINCULACIÓN CON EL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL:

Centro de Costo: Departamento de Inteligencia de Mercados

APEX N° 0162.2025 - Estudio de mercado e identificación de compradores para software en Reino Unido y Alemania.

5. ANTECEDENTES

A nivel mundial, el sector de tecnología y software es un motor esencial de la economía digital, impulsando la innovación y la productividad en diversas industrias. Según Gartner, el gasto global en tecnologías de la información alcanzó aproximadamente 4,7 billones de dólares en 2023, un aumento del 4,3% respecto al año anterior y se espera que los ingresos mundiales de la industria del software sigan creciendo a un ritmo elevado hasta alcanzar los USD 824 000 millones en 2026. Este crecimiento global también refleja tendencias en mercados específicos, como el alemán y el británico, que destacan por sus demandas de soluciones avanzadas en áreas como la inteligencia artificial, la ciberseguridad y la digitalización.

En el caso de Alemania, el mercado muestra una creciente demanda de servicios de software orientados a la Industria 4.0, con énfasis en tecnologías como Internet de las Cosas (IoT), automatización de procesos industriales y análisis de datos. La ciberseguridad es también una prioridad estratégica, especialmente en sectores como manufactura, energía y transporte, debido a la necesidad de proteger infraestructuras críticas y datos sensibles. De acuerdo con cifras de Statista, se proyecta que para 2024, los ingresos en el mercado de software en Alemania alcanzarán los USD 30 980 millones, y se espera que este mercado experimente una tasa de crecimiento anual constante del 3,47% entre 2024 y 2029.

Por otro lado, el Reino Unido, uno de los mercados tecnológicos más dinámicos de Europa, destaca por su demanda de soluciones en inteligencia artificial, migración a la nube y ciberseguridad, lo que lo convierte en un destino prioritario para proveedores internacionales. Según Mordor Intelligence, se prevé que el mercado británico de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) crezca a una tasa anual compuesta del 7,8% entre 2024 y 2029, impulsado por el uso de IoT en industrias clave como banca, telecomunicaciones y comercio minorista. En este contexto, el acceso al mercado británico representa una oportunidad estratégica para las empresas peruanas, que podrían posicionarse como proveedores confiables y competitivos en costos.

Desde la perspectiva de las empresas peruanas, tanto el mercado alemán como el británico presentan oportunidades importantes, aunque con desafíos significativos. En Alemania, el mercado exige cumplir con estándares de calidad elevados y adaptarse a regulaciones estrictas, mientras que, en el Reino Unido, las empresas peruanas deben estar preparadas para competir en un entorno de alta demanda tecnológica. Para aprovechar estas oportunidades, será crucial realizar estudios especializados que identifiquen compradores y permitan comprender las dinámicas locales de cada mercado, lo que contribuirá a desarrollar estrategias efectivas de posicionamiento y expansión.

La oferta peruana de software se distingue por su flexibilidad y capacidad para desarrollar soluciones a medida, atendiendo sectores como el minorista, salud, manufactura y finanzas. Las empresas nacionales, mayoritariamente bajo modelos B2B, ofrecen servicios especializados como desarrollo de software a medida, integración de sistemas, automatización de procesos y ciberseguridad, lo que refleja su potencial para satisfacer las necesidades tecnológicas avanzadas de mercados internacionales. En este contexto y siendo la industria del software una de las líneas priorizadas por PROMPERÚ, resulta importante realizar un análisis exhaustivo de los mercados alemán y británico para fortalecer las exportaciones peruanas y consolidar a Perú como un proveedor estratégico en la economía digital europea.

6. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Contar con información especializada para el adecuado diseño de estrategias de promoción y para identificar oportunidades comerciales que contribuyan a incrementar la participación de la oferta exportable peruana de servicios de software en los mercados de Reino Unido y Alemania.

7. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

El presente servicio consiste en la identificación de oportunidades comerciales en Reino Unido y Alemania para servicios de software. Incluye la entrega de una base de datos de 30 compradores domiciliados en Reino Unido y Alemania, la elaboración de 20 perfiles de potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ de la base de datos inicial en base a entrevistas en profundidad (de acuerdo con el Anexo 2), así como un reporte de las características del mercado alemán y británico. El íntegro de las actividades a desarrollarse en este servicio será fuera del país.

7.1. ACTIVIDADES

- Coordinar con el equipo de trabajo de PROMPERÚ, la lista de productos a priorizar en el servicio. Para ello, PROMPERÚ entrega el Anexo 01 con la lista inicial de servicios objeto de este estudio, que puede ser modificada a propuesta del proveedor, con la aprobación previa de PROMPERÚ; la cual será brindada, de ser el caso, hasta en dos (02) días calendario de realizada la propuesta. De no aprobarse se mantendrá la lista inicial.
- Identificar compradores en Reino Unido y Alemania para los servicios listados en el Anexo 01, y elaborar una base de datos de 30 empresas a ser evaluadas y priorizadas por PROMPERÚ¹. Es importante tener presente que esta base deberá contener información relevante respecto de cada uno de los mercados bajo estudio y deberá contar con la aprobación previa de PROMPERÚ.

¹ Es importante precisar que el objetivo prioritario de este estudio de mercado es la identificación de nuevos actores en el(los) mercado(s) y de los productos bajo estudio, por tanto, las empresas identificadas no deberían tener vinculación comercial reciente dentro de los 3 últimos años con exportadores peruanos. De presentarse casos excepcionales, luego de la evaluación y priorización respectiva por parte de PROMPERÚ, estos podrían ser incorporados en los entregables de base de datos o de los perfiles seleccionados según corresponda.

- Elaborar agendas de reuniones con potenciales compradores en Reino Unido y Alemania, que previamente hayan sido seleccionados y priorizados por PROMPERÚ.
- Desarrollar 20 entrevistas en profundidad a los potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ, cumpliendo con lo solicitado en el Anexo 02 – Perfil del Comprador. Estas entrevistas se deben desarrollar de manera presencial entre el consultor y los potenciales compradores y deben permitir conocer de fuente primaria la percepción de los servicios peruanos objeto de este estudio en los mercados de Reino Unido y Alemania, incluyendo información sobre por qué los compradores tienen preferencia por otros proveedores.
- Elaborar 20 perfiles de los potenciales compradores seleccionados por PROMPERÚ (importadores, empresas desarrolladoras y similares), para lo cual se deberá completar la información que se presenta en el Anexo 02 que se adjunta a los términos de referencia.
- Desarrollar un reporte de mercado para servicios de software en los mercados de Reino Unido y Alemania, que incluya lo siguiente:
 - Descripción a profundidad del perfil de consumidor, así como las tendencias de consumo.
 - Información sobre competidores de la oferta peruana en los mercados alemán y británico. Las necesidades y requisitos de los compradores identificados.
 - Descripción de la estructura y características de la cadena de comercialización y distribución para los servicios priorizados, así como los actores participantes y su posición en los mercados de Reino Unido y Alemania.
 - Requisitos (medidas técnicas y no técnicas, normas privadas, certificaciones, así como la entidad que aplica la medida o regulación) que deben ser cumplidos para acceder a los mercados objeto de este estudio.
 - En base al desarrollo del reporte de mercado y los perfiles de potenciales compradores, identificar, priorizar y proponer la lista de servicios peruanos con mayor potencial exportador en los mercados de Reino Unido y Alemania.
 - Presentación en formato PowerPoint, en idioma español, sobre las oportunidades de exportación de servicios de software en Reino Unido y Alemania.

Se debe tener presente que todas las coordinaciones a realizarse con el equipo de PROMPERÚ deberán ser por medios virtuales o electrónicos.

7.2. REQUISITOS DEL PROVEEDOR

- Persona natural o jurídica con experiencia de un mínimo de 3 servicios iguales o similares al objeto de la contratación, en los últimos 5 años anteriores a la presentación de ofertas.

Serán servicios similares: estudios de mercado, informes de tendencias de mercado, investigaciones de mercados, desarrollo de encuestas; para servicios de software en los mercados de Europa.

Acreditación: Se acreditará con copia simple de (i) ordenes de servicio o contratos, (ii) conformidades o constancias, (iii) comprobantes de pago, (iv) cualquier otra documentación

7.3. LUGAR Y PLAZO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El lugar donde se llevará a cabo la prestación del servicio será íntegramente en los mercados de Alemania y Reino Unido.

El plazo de ejecución del servicio será hasta 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de notificada la orden de servicio.

7.4. PRODUCTOS

Producto 01: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Identificar compradores en Alemania y Reino Unido (importadores, empresas desarrolladoras y similares) para la línea y productos bajo estudio. Elaborar una base de datos de 30 potenciales empresas diferentes de las que actualmente ya exporta el Perú, que serán evaluadas y priorizadas por PROMPERÚ². El listado deberá ser entregado en formato Word, conforme al Anexo 01.
- Presentación del desarrollo de los capítulos I, II y III del reporte de mercado sobre las oportunidades de exportación para servicios de software en Alemania y Reino Unido objeto de este estudio. Este documento será presentado en formato Word, conforme al Anexo 03.

El producto 01 deberá ser presentado hasta los 30 días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.

Producto 02: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Agenda de entrevistas a profundidad (en un diagrama de Gantt con los datos de quiénes serán entrevistados) a 20 potenciales compradores para los servicios de software listados en el Anexo 01 que hayan sido seleccionados por PROMPERÚ de la base inicial. Este documento será presentado en formato Word.
- Presentación del desarrollo de los capítulos IV, V y VI del reporte de mercado sobre las oportunidades de exportación para servicios de software objeto de este estudio en Reino Unido y Alemania. Este documento será presentado en formato Word, conforme al Anexo 03.

El producto 02, deberá ser presentado hasta los 60 días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.

Producto 03: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Presentación del desarrollo de los capítulos VII, VIII, IX y X del reporte de mercado sobre las oportunidades de exportación para servicios de software en Alemania y Reino Unido. Este documento será presentado en formato Word, conforme al Anexo 03), que incluye las conclusiones y recomendaciones sobre las entrevistas realizadas a los potenciales compradores. Este capítulo deberá contener la información sobre número total de empresas entrevistadas, los datos de las empresas y los hallazgos recabados en las entrevistas. Este documento será presentado en formato Word.

² Es importante precisar que el objetivo prioritario de este estudio de mercado es la identificación de nuevos actores en el(los) mercado(s) y de los productos bajo estudio, por tanto, las empresas identificadas no deberían tener vinculación comercial reciente dentro de los 3 últimos años con exportadores peruanos. De presentarse casos excepcionales, luego de la evaluación y priorización respectiva por parte de PROMPERÚ, estos podrían ser incorporados en los entregables de base de datos o de los perfiles seleccionados según corresponda.

- Presentación del capítulo XI del reporte de mercado (Anexo 03), incluyendo por lo menos 20 perfiles de potenciales compradores que hayan sido seleccionados por PROMPERÚ de la base inicial. Estos perfiles deben haber sido obtenidos en base a entrevistas a profundidad, en forma presencial, siguiendo como mínimo la estructura establecida en el Anexo 02 (se aceptarán sugerencias de mejora por parte del proveedor). Este documento será presentado en formato Word.

El producto 03, deberá ser presentado hasta los 90 días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.

Producto 04: El proveedor deberá entregar lo siguiente:

- Una presentación en formato PowerPoint, en idioma español, sobre las oportunidades de exportación de servicios de software en Alemania y Reino Unido.
- Finalmente, deberá presentar un único documento final en formato Word denominado “Estudio de mercado para servicios de software en Reino Unido y Alemania”, que incorpore las mejoras sugeridas en los entregables previos. Asimismo, deberá contener la totalidad de capítulos indicados en el Anexo 03.
- La presentación debe ser entregada al personal de PROMPERÚ en formato PowerPoint.

El producto 04, deberá ser presentado hasta los 120 días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.

Nota:

El proveedor deberá registrar el producto correspondiente en la plataforma Ventanilla Virtual de PROMPERÚ (<https://ventanillavirtual.promperu.gob.pe/Home/Index>), con atención al Departamento de Inteligencia de Mercados.

Podrán presentar sus trámites durante las 24 horas del día. Todos los productos serán presentados en idioma español.

Adicionalmente se deberá enviar los productos por vía electrónica, adjuntando el código QR del envío a través de la plataforma, a los siguientes correos: fpucutay@promperu.gob.pe. Asimismo, deberá adjuntar la orden de servicio a través de ventanilla virtual.

7.5. OTRAS OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

El contratista es el responsable directo y absoluto de las actividades que realizará, sea directamente o a través de su personal, debiendo responder por el servicio brindado.

7.6. FORMA DE PAGO

Se realizarán cuatro pagos parciales, en moneda extranjera (euros), por transferencia bancaria, para lo cual debe haberse entregado los productos y contar con la conformidad emitida por el Departamento de Inteligencia de Mercados y la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial. La emisión de la conformidad no superará los 7 días calendario de recibido cada producto.

- Primer pago: 10% del monto total contrato, a la entrega y conformidad del primer producto.

- Segundo pago: 30% del monto total contrato, a la entrega y conformidad del segundo producto.
- Tercer pago: 50% del monto total contrato, a la entrega y conformidad del tercer producto.
- Cuarto pago: 10% del monto total contrato, a la entrega y conformidad del cuarto producto.

Asimismo, el proveedor enviará su comprobante de pago a la dirección de correo electrónico comprobantepago@promperu.gob.pe indicando en el asunto el número de la Orden de Servicio conteniendo los siguientes datos:

- Nombre: PROMPERÚ.
- RUC: 20307167442.
- Dirección: Calle Uno Oeste N.º 50, Edificio MINCETUR, Piso 14, Urb. Corpac, San Isidro, Lima.
- N° de orden de servicio.

En caso cuente con su comprobante de pago electrónico, debe de enviar el documento por e-mail: comprobantepago@promperu.gob.pe, señalando en el correo que la factura es un comprobante de pago electrónico.

Deberá adjuntar:

- a) El correo de notificación de la orden de servicio.
- b) El correo de aceptación de Ventanilla Virtual con el envío del entregable, producto o informe, en la modalidad establecida en los términos de referencia.

7.7. CONFORMIDAD DEL SERVICIO

La conformidad del servicio será dada por la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y el Departamento de Inteligencia de Mercados, la cual se dará hasta los 07 calendario de recibido cada producto.

7.8. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

Información confidencial (en adelante LA INFORMACIÓN) es toda información de tipo turístico, económico, laboral, financiero, técnico, comercial, estratégico, accesos y permisos a sistemas de información, entre otra, de propiedad de PROMPERÚ, y cuya divulgación o uso no autorizado podría ocasionar riesgos o pérdidas a la organización.

El proveedor deberá mantener estricta reserva y absoluta confidencialidad sobre LA INFORMACIÓN de PROMPERÚ a la cual tendrá acceso en el marco de ejecución del servicio contratado, debiendo abstenerse de divulgarla a terceros, de forma total o parcial, ya sea de forma directa o indirecta, bajo ningún medio o procedimiento (oral, escrito, electrónico, imágenes y video), salvo autorización anticipada, expresa y por escrito de PROMPERÚ. Esta obligación seguirá vigente incluso luego de la culminación del vínculo contractual.

Toda información y materiales de propiedad de PROMPERÚ, a los que tenga acceso el proveedor, así como su personal, es estrictamente confidencial. Al suscribir el Contrato El proveedor y su personal, se comprometen de manera tácita, a mantener las reservas del caso y están impedidos de transmitir dicha información, a ninguna persona (natural o jurídica) o cualquier medio de comunicación sin la autorización expresa y por escrito de PROMPERÚ. Asimismo, deberá devolver todos los documentos que le hayan sido entregados, al término

del presente contrato. Esto incluye tanto material impreso como grabado en medios magnéticos u ópticos.

8. PENALIDADES

En caso el contratista no cumpla con la ejecución de las prestaciones objeto del contrato dentro del plazo establecido, la Entidad aplicará una penalidad por mora por cada día de atraso. La penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria} = \frac{0.10 \times \text{monto}}{F \times \text{plazo en días}}$$

Donde F tiene los siguientes valores:

- Para los plazos menores o iguales a sesenta (60) días, para bienes, servicios en general y consultorías: $F=0.40$.
- Para plazos mayores a sesenta (60), para bienes, servicios en general y consultorías: $F=0.25$.

El monto máximo de la penalidad aplicable no puede exceder el monto máximo del diez por ciento (10%) del monto total contratado. La Entidad tiene el derecho a exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la obligación.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL

El proveedor del servicio no tendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de los entregables o material promocional preparados para ejecutar el servicio. El proveedor deberá reconocer a PROMPERÚ como titular exclusivo de los derechos patrimoniales sobre los entregables o material promocional creado en relación con el contrato suscrito con PROMPERÚ. PROMPERÚ tendrá el uso perpetuo, exclusivo y a título oneroso, entre otras prerrogativas reconocidas.

En el Perú por la Ley sobre el Derecho de Autor aprobada por el Decreto Legislativo N° 822, sobre los entregables o material promocional, entre los que se encuentran las bases de datos, spots, videos (incluidas imágenes y sonido) y de todas las piezas publicitarias, sin restricción en el ámbito nacional e internacional, comprendiendo, especialmente derecho exclusivo a realizar, autorizar o prohibir:

- La reproducción por cualquier forma o procedimiento.
- La comunicación al público por cualquier medio.
- La distribución al público.
- La traducción, adaptación, arreglo u otra transformación.
- La importación al territorio nacional de copias hechas sin autorización del titular del derecho por cualquier medio, incluyendo la transmisión.
- Cualquier otra forma de utilización que no está contemplada en la Ley antes referida, como excepción al derecho patrimonial, siendo la lista que antecede meramente enunciativa y no taxativa

10. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

En el supuesto que, para la ejecución del presente servicio, el contratista accediera a datos personales almacenados o recopilados por PROMPERÚ, se obliga a guardar absoluta confidencialidad conforme a lo dispuesto en la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales. En cualquier caso, será PROMPERÚ, el que decidirá sobre la finalidad, contenido y uso de estos.

El proveedor, en su calidad de encargado de tratamiento, queda obligado al cumplimiento de lo establecido en la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y su Reglamento, y en particular, se compromete específicamente a:

1. Custodiar los datos personales a los que tendrá acceso, adoptando las medidas de índole jurídica, técnica y organizativa necesarias, en especial las establecidas en el Reglamento de la Ley N° 29733 y demás disposiciones de desarrollo, para garantizar la seguridad de los datos personales y evitar su alteración, pérdida, tratamiento indebido o acceso no autorizado.
2. Utilizar los datos personales accedidos exclusivamente para la ejecución del servicio pactado.
3. Garantizar que los datos personales a los que acceda sean tratados únicamente por personal cuya intervención sea necesaria para la prestación del servicio. Es responsabilidad del proveedor comunicar a sus colaboradores las medidas de seguridad que deben aplicar y el deber de secreto que han de mantener, incluso una vez concluido el servicio.
4. Admitir revisiones y auditorías que, de forma razonable, pretenda realizar PROMPERÚ, respecto al cumplimiento de la normativa vigente en protección de datos personales, en el marco del presente servicio.
5. Una vez concluido el servicio, el proveedor deberá devolver a PROMPERÚ los soportes y documentos que contengan datos personales, de ser el caso. Asimismo, deberá eliminar definitivamente cualquier copia generada.

En el supuesto que, el proveedor incumpla con lo establecido a la suscripción del contrato o con las obligaciones derivadas de la legislación aplicable en materia de protección de datos, el proveedor asumirá la total responsabilidad frente a las acciones civiles y/o penales que se puedan generar.

11. MODIFICACIONES DE CONTRATO

Cualquier modificación pactada del contrato no implicará incrementos en el monto del contrato y deberá guardar vinculación con el objeto y la finalidad del contrato.

12. SUSPENSIÓN DEL CONTRATO

Cuando se produzcan eventos no atribuibles a las partes que originen la paralización de la ejecución del contrato, estas pueden acordar por escrito, la suspensión del plazo de ejecución contractual, hasta la culminación de dicho evento, sin que ello suponga el reconocimiento de mayores gastos generales y costos directos, salvo aquellos que resulten necesarios para viabilizar la suspensión.

La suspensión tendrá la formalidad establecida en la contratación originaria.

Una vez finalizado el hecho que motivó la suspensión, la Entidad deberá comunicar al contratista para que pueda reiniciar la ejecución del contrato, debiendo el área usuaria evaluar realizar las gestiones para modificar el respectivo contrato en lo que corresponda.

13. RESOLUCIÓN DE CONTRATO

El área usuaria puede solicitar por escrito a la Oficina de Administración a través de un informe técnico, la resolución del contrato por las siguientes causales:

- a) Incumplimiento injustificado de obligaciones contractuales, legales reglamentarias a su cargo, pese a haber sido notificado para ello;
- b) Acumulación del monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades, en la ejecución de la prestación a su cargo;
- c) Paralización o reducción injustificada de la ejecución de la prestación, pese a haber sido notificado para corregir tal situación;

- d) Por acuerdo entre las partes; o
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor, que imposibilite a la entidad de manera definitiva continuar con el contrato.

14. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN CONTRATACIONES CON PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

Las controversias que surjan entre las partes sobre la ejecución, interpretación, resolución, ineficacia, modificaciones al contrato, conformidad por la prestación del bien o servicio, penalidades, aspectos vinculados al pago, intereses por mora en el pago, u otros supuestos que surjan de la ejecución del Contrato, la orden de compra (OC) u orden de servicio (OS), se resolverán mediante acuerdo entre las partes o conciliación.

Toda controversia que no pueda ser resuelta por acuerdo entre las partes o conciliación, se resolverá mediante arbitraje de derecho, según el reglamento y las normas del Estado Peruano, salvo excepción. Dicho arbitraje será realizado en la ciudad de Lima (Perú) y en idioma español por un Tribunal Arbitral conformado por tres árbitros, nombrando cada una de las partes a un árbitro y éstos a su vez designarán al tercer árbitro, quien ejercerá la presidencia del Tribunal Arbitral. Las partes acatarán el laudo arbitral emitido como fallo definitivo de cualquier desacuerdo o controversia.

15. ANTICORRUPCIÓN

El contratista declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere la Ley General de Contrataciones Públicas, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación con el contrato.

Asimismo, el contratista se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere la Ley General de Contrataciones Públicas.

Además, el contratista se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

Finalmente, EL CONTRATISTA se compromete a no colocar a los funcionarios públicos con los que deba interactuar, en situaciones reñidas con la ética. En tal sentido, reconoce y acepta la prohibición de ofrecerles a éstos cualquier tipo de obsequio, donación, beneficio y/o gratificación, ya sea de bienes o servicios, cualquiera sea la finalidad con la que se lo haga.

16. OTRAS DISPOSICIONES

El proveedor se sujetará a las disposiciones contenidas en la Directiva que regula las Contrataciones con proveedores no domiciliados en el País en PROMPERÚ y de manera supletoria a la Ley General de Contrataciones Públicas, su Reglamento y demás normas complementarias.

Anexo 1

Servicios de desarrollo software priorizados:

- Software para gestión empresarial
- Software de productividad
- Software de desarrollo de aplicaciones
- Software de infraestructura
- Software educativo
- Software y/o soluciones de seguridad
- Ciberseguridad

Esto no excluye la posibilidad de incluir otros servicios no contemplados inicialmente que muestren oportunidades reales en el mercado objeto de estudio.

Listado de potenciales compradores internacionales de servicios de software

El listado de potenciales compradores de servicios de software (mínimo 30 empresas), presentado por el proveedor debe llevar la estructura mostrada en el ejemplo adjunto.

Sin embargo, el proveedor del servicio en coordinación con PROMPERÚ puede sugerir alguna mejora o modificación con la finalidad de expresar de la mejor manera la información del listado de compradores de servicios.

#	Nombre de la Empresa	Persona de Contacto	Cargo	Email / Teléfono	Página Web	Ciudad	País	Sector o Industria a la que pertenece	Verticales que atiende	Razón por la cual ha sido seleccionado el comprador internacional (Part. Mercado, ventas anuales, etc.)	Necesidad / Servicio requerido identificado

Esta matriz deberá ser entregada en formato Word y Excel.

Anexo 2

El formato de perfil a profundidad de empresas seleccionadas debe llevar la estructura mostrada a continuación. Sin embargo, el proveedor del servicio en coordinación con PROMPERÚ puede sugerir alguna mejora o modificación con la finalidad de recoger de la mejor manera la información del perfil de las empresas.

Formato de Perfil para empresas

1. Datos de Contacto del Comprador

Nombre de la Empresa:

Página Web:

Dirección:

Nombre y cargo de la persona de contacto:

E-mail corporativo:

País:

Ciudad:

Celular (opcional):

1.1. Características de la Empresas

- Tipo de empresa (cliente final, intermediario, otros):
- Origen de empresa (país de casa matriz):
- Años de funcionamiento:
- Ámbito de operaciones (local, nacional, internacional)
- Rango de Ventas Anuales

1.2. Servicios comercializados

- Sector o Industria a la que pertenece
- Servicios que ofrece la empresa
- ¿Compra local o internacionalmente servicios de software? Si. No
- ¿Contrata internacionalmente servicios de software? Si. No
- ¿Contrata servicios de software de países latinoamericanos? Si. No
- ¿De qué países contrata servicios y/o soluciones de software? (% participación)
- En caso importe servicios de software de países latinoamericanos, ¿de qué países importa estos servicios? ¿por qué de ese país?
- De no mencionar Perú en la pregunta anterior ¿Ha intentado contratar servicios y/o soluciones de software peruanos? Sí. No ¿Por qué?
- De las líneas de software, en cuales líneas estaría interesado: Software para gestión empresarial / Software de productividad / Software de desarrollo de aplicaciones / Software de infraestructura / Ciberseguridad/ Software y/o soluciones de seguridad / Software educativo / Otros
- De los servicios de software, cuáles servicios le gustaría adquirir: Desarrollo de software a medida / Integración de sistemas / Desarrollo de aplicaciones móviles (iOS/Android) / Soluciones de inteligencia artificial y aprendizaje automático / Implementación de sistemas ERP / CRM / Servicios de migración a la nube / Servicios de ciberseguridad / Servicios de mantenimiento y soporte técnico / Otros
- Principales marcas o clientes que tiene la empresa:
- Mercados o industrias que atiende (indicar importancia de cada sector)
- ¿Cuál es el presupuesto asignado para la contratación de servicios de software en el mercado internacional?

2. Análisis de la Cadena de Valor

- Características generales (canales para la contratación de servicios, proceso de contratación, forma de identificación de proveedores)

3. Hábitos de Compra

- ¿Qué requisitos son los exige normalmente para los proveedores de servicios y/o soluciones de software?
- ¿Qué certificados de calidad son los exige normalmente para los proveedores de servicios y/o soluciones de software?
- ¿Qué líneas y servicios de software necesita con mayor prioridad?
- ¿Existe algún momento del año en el que realicen las contrataciones de software?
- ¿Dónde hay compatibilidades entre lo que las empresas peruanas pueden ofrecer y lo que quieren empresas como la suya?
- ¿Cómo toma sus decisiones de compra y/o contratación?
- ¿Cómo pueden las empresas de software peruanas entrar en ese proceso de toma de decisiones?
- ¿Cuáles son los modelos de negocios preferidos para la contratación de soluciones y/o servicios de desarrollo de software?
- ¿Están buscando empresas que posean su propia propiedad intelectual (y por lo tanto puedan licenciar o vender esa propiedad intelectual)?
- ¿Su empresa está más interesada en empresas de software que puedan contribuir a su flujo de trabajo existente mediante una tarifa por servicio?

4. Participación en eventos de promoción

- 4.1.** ¿En qué eventos o actividades de promoción participa regularmente?
- 4.2.** ¿Cuáles son los medios que utiliza para enterarse de estas actividades? (correo electrónico, boletines, newsletters), redes sociales (especificar cuáles), páginas web (especificar cuáles)

5. Intención de invertir en Perú

- 5.1** ¿Estaría dispuesto a establecerse en Perú, en el corto o largo plazo? (ya sea como subsidiaria / sucursal / joint venture)
- 5.2** En caso tenga respuesta negativa: ¿Cuáles serían los principales motivos?

Conclusiones

Anexo 3

Formato del Reporte del Estudio de Mercado

El presente formato del reporte del estudio de mercado sobre los servicios de software en Reino Unido y Alemania contendrá una estructura de informe diseñada para abordar de manera sistemática los aspectos clave del mercado objetivo, garantizando un documento completo y práctico que sirva para identificar oportunidades comerciales y diseñar estrategias de promoción para la oferta exportable peruana.

A continuación, se presenta un índice tentativo para el reporte a elaborarse, que puede ser mejorado, previa aprobación por parte de PROMPERÚ:

I. Resumen Ejecutivo

- Introducción al mercado de software en Reino Unido y Alemania.
- Principales hallazgos y oportunidades identificadas en Reino Unido y Alemania

II. El Mercado de Software en Reino Unido y Alemania

- 2.1. Tamaño del mercado de software en Reino Unido / Alemania.
- 2.2. Concentración por zona geográfica (estados/provincias) de la industria de software en Reino Unido / Alemania.
- 2.3. Empresas líderes en el mercado de Reino Unido y Alemania.
- 2.4. Principales sectores productivos contratantes de software y tipos de software contratados.

III. Análisis de la Industria de software

- 3.1. Costos de producción y servicios en la industria de software (costos de horas hombre). Incluir perfiles de distintos niveles. Incluir costos de soluciones similares a las desarrolladas en el Perú (modelo de negocio)
- 3.2. Principales canales de comercialización.
- 3.3. Precios de los servicios de software.

IV. Análisis de la Demanda

- 4.1. Tendencias en la demanda de software en Alemania y Reino Unido.
- 4.2. Consumidores finales
- 4.3. Segmentos de mercado de mayor interés
- 4.4. Preferencias de los clientes de Reino Unido y Alemania hacia la industria de software peruana.
- 4.5 Conocimiento de Reino Unido y Alemania sobre la industria peruana del software.

V. Competencia Internacional en el Mercado de Alemania y Reino Unido.

- 5.1. Principales países proveedores de software
- 5.2. Ventajas competitivas de la oferta internacional frente a la peruana.
- 5.3. Análisis comparativo de precios entre Perú y otros países de la región.

VI. Requisitos de Acceso al Mercado

- 6.1. Normativas y certificaciones para servicios de software.
- 6.2. Requisitos técnicos y de calidad exigidos por el mercado de Alemania y Reino Unido.

6.3. Oportunidades de alianzas con instituciones de Alemania y Reino Unido.

VII. Actividades de Promoción

- 7.1. Participación en ferias y eventos del sector de software.
- 7.2. Estrategias de promoción para destacar la oferta peruana.
- 7.3. Ejemplos de actividades de networking con potenciales compradores.

VIII. Actores Importantes en el Ecosistema de Software en Alemania y Reino Unido

- 8.1. Instituciones relevantes en la promoción de la industria de software
- 8.2. Principales asociaciones y eventos de la industria en Reino Unido y Alemania
- 8.3. Estudios y empresas clave en software

IX. Conclusiones

- Resumen de oportunidades clave y desafíos identificados.

X. Recomendaciones

- Estrategias para el posicionamiento de la oferta peruana en el mercado de Alemania y Reino Unido.

XI. Perfil de compradores