



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

## INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

### ACTA DE NEGOCIACION

#### **“Consultoría de Marketing para proyecto CETF2 INICTEL-UNI”**

De acuerdo a las Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo – BID (GN-2350-15), para la contratación de servicios de consultoría, bajo el método de Selección Basada en Calificación de Consultores, la Universidad Nacional de Ingeniería, en adelante EL CONTRATANTE, ha invitado a la empresa ARELLANO INVESTIGACIÓN DE MARKETING SA, en adelante LA FIRMA, a fin de negociar el contrato.

Con fecha 10 de abril de 2023 a las 14:30 horas, se sostuvo la reunión de negociación de la **SCC No. 001-2023/UNI “Consultoría de Marketing”**, para el Proyecto CETF2 INICTEL-UNI, la cual se lleva a cabo mediante Plataforma Microsoft Teams.

Se encuentran presentes en la reunión:

Por EL CONTRATANTE:

- Mag. Elba Mercedes La Rosa Fabián, Miembro del Comité Evaluador Proyecto CET
- Ing. Zenón Choque Quispe, Miembro del Comité de Evaluación Proyecto CET
- Ing. Aurelio Bazán Sánchez, Miembro del Comité de Evaluación Proyecto CET
- Ing. Isabel Guadalupe, Coordinadora de Transferencia Tecnológica del INICTEL-UNI
- Mag Elba Roo Superlano, Gerente del Proyecto CET INICTEL-UNI
- Karen Soriano, Especialista de Marketing Proyecto CET INICTEL-UNI

Por LA FIRMA:

- Sr. Jorge Armando Rubiños Montero, Apoderado de Arellano Investigación de Marketing SA.

#### **DE LA NEGOCIACIÓN**

En el marco de lo establecido en las cláusulas 2.24 a 2.27 de las citadas Políticas de Contrataciones del BID, en lo que se refiere a las negociaciones, éstas se han desarrollado según lo siguiente:

#### 1. DEL PERSONAL CLAVE:

Mediante correo electrónico de “Confirmación de Equipo Clave de fecha 05 de abril de 2023”, la Firma confirmó la participación y disponibilidad de los tres (3) profesionales que forman parte del personal clave presentados en la propuesta técnica que fueron evaluados, cumpliendo con el perfil y experiencia solicitados en los Términos de Referencia, los cuales se detallan a continuación:

N°	Consultores	Especialidad	Cumple/ No Cumple
1	Hugo Josué Ante Hidalgo	Jefe De Proyecto	Cumple
2	Flor de María Selene Bustíos Armas	Especialista en Comunicación	Cumple
3	Angie Maribel Serpa Medrano	Supervisor de Trabajo de Campo	Cumple



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

## INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

### 2. DE LAS NEGOCIACIONES TÉCNICAS:

Con relación al aspecto técnico, conforme a los planteamientos de la Coordinadora de Transferencia Tecnológica del INICTEL-UNI, en comunicación de fecha 10 de abril de 2023, los aspectos a negociar son los siguientes:

- **Desde el punto de vista formal de la propuesta:**  
Solicitar la redacción de un documento final en el cual se incluya la propuesta metodológica con la descripción detallada del plan de trabajo en el que se incluyan las aclaraciones presentadas en formato de preguntas y respuestas, el cual fue titulado como "Consideraciones sobre la Propuesta Técnica de ARELLANO INVESTIGACIÓN DE MARKETING S.A."
- **Sobre el producto 1 (Diseño de plan de marketing), acerca del punto sobre "Diagnóstico Interno"**  
Entre las entrevistas a realizar para el diagnóstico interno, la propuesta hace referencia a entrevistas a 4 profesionales del Personal Interno. El Proyecto CET solicita que también haya coordinaciones con la firma consultora Fundación CTIC de España, la cual desarrollará la otra consultoría del Proyecto CET sobre el "Diseño de nuevos productos", en vista de los avances con los que cuentan sobre el diagnóstico de los servicios que presta la Institución.
- **Sobre el producto 1 (Diseño de plan de marketing) y producto 2 (Desarrollo del plan de marketing)**  
La propuesta incluye la realización de entrevistas a profundidad a clientes y no clientes del INICTEL. Además, la firma consultora vincula las entrevistas a la remisión de bases de datos de INICTEL de acuerdo con los servicios actuales de la Institución.  
Tomando en cuenta que, el enfoque del Proyecto CET se orienta a nuevos servicios, se propone que, el perfil de entrevistados (página 3 de las aclaraciones), se reestructure a fin de entrevistar a potenciales clientes de los nuevos servicios que surjan de los servicios de la Consultoría de Diseño de Nuevos Productos que se está desarrollando con Fundación CTIC.
- **Sobre el producto 2 (Desarrollo del plan de marketing),**  
En las aclaraciones se preguntó *¿se entrevistarán representantes de alguna empresa internacional? Detallar El alcance del presente estudio es únicamente a nivel nacional (Lima y/o provincias).*  
La respuesta de la firma consultora fue: "No está contemplado un alcance a nivel internacional".

Al respecto, es necesario precisar que, si bien no se realizarán entrevistas a nivel internacional, se incluya información internacional, obtenida de fuentes secundarias, para el análisis de mercados internos y externos.

Además, el "desk research" que se realice, debe incluir búsquedas de fuentes internacionales que, sobre la base del diagnóstico, sea pertinente incluir para los objetivos del Plan de Marketing.

- **Sobre la actividad letra e)**
  - e. *Elaborar ejemplos de contenido ligados a los objetivos del plan de marketing para cada plataforma identificada en el diagnóstico realizado, así también elaborar ejemplo de plantillas de diseño de los contenidos para su posterior uso por el CET INICTEL-UNI.*

Se solicita que la firma consultora indique el tipo de ejemplos de contenido ligados a los objetivos del plan de marketing para cada plataforma identificada en el diagnóstico realizado.

Al respecto, los acuerdos alcanzados en la negociación son los siguientes:

- **Sobre la propuesta formal:**  
La firma redactará el documento final que detalle la propuesta metodológica y que incluya los puntos desglosados en el informe titulado "CONSIDERACIONES SOBRE LA PROPUESTA TÉCNICA DE ARELLANO INVESTIGACIÓN DE MARKETING S.A."



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

## INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

- **Sobre el producto 1 (Diseño de plan de marketing), acerca del punto sobre "Diagnóstico Interno"**

Se llevarán a cabo las coordinaciones pertinentes entre ARELLANO CONSULTORÍA DE MARKETING y la firma consultora Fundación CTIC de España, la cual viene trabajando en la consultoría del "Diseño de nuevos productos".

- **Sobre el producto 1 (Diseño de plan de marketing) y producto 2 (Desarrollo del plan de marketing)**

Se reestructurará el porcentaje de entrevistas a profundidad a realizar a clientes y no clientes de INICTEL-UNI. En la propuesta se cuenta con una distribución inicial del 50% para cada perfil, sin embargo, en la negociación se acordó que ARELLANO realice entrevistas a profundidad a un 30% de clientes de INICTEL-UNI y a un 70% de "no clientes" de INICTEL-UNI, procurando que la muestra sea de 20% para clientes de INICTEL-UNI y 80% a "no clientes" de la Institución.

	PORCENTAJE DE ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD	
	CLIENTES INICTEL-UNI	NO CLIENTES INICTEL-UNI
DISTRIBUCIÓN MÍNIMA ACORDADA	30%	70%
ESCENARIO DESEABLE DE LA MUESTRA POR PARTE DE INICTEL-UNI	20%	80%

Este cambio se ha solicitado para adecuar el enfoque del proyecto CET INICTEL-UNI a la oferta, es decir, el Proyecto se centra en la creación de nuevos servicios y, por tanto, es necesario priorizar la investigación a potenciales clientes.

- **Sobre el producto 2 (Desarrollo del plan de marketing)**

La firma llevará a cabo una investigación de la oferta en el mercado internacional mediante la recopilación de datos provenientes de fuentes secundarias de 3 a 4 países, los cuales serán acordados con la coordinación del Proyecto por INICTEL-UNI.

La información recopilada incluirá datos relevantes acerca de la competencia, servicios, canales de comunicación y ventas, entre otros aspectos que se consideren relevantes.

- **Sobre la actividad letra e)**

e. *Elaborar ejemplos de contenido ligados a los objetivos del plan de marketing para cada plataforma identificada en el diagnóstico realizado, así también elaborar ejemplo de plantillas de diseño de los contenidos para su posterior uso por el CET INICTEL-UNI.*

Dentro del Plan de Marketing, la firma proporcionará la estrategia y el contenido destinados a los diversos canales y plataformas a utilizar, con el fin de abarcar aspectos necesarios para futuras campañas de marketing y publicidad. Esta información incluirá detalles y procedimientos claros para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

También se solicita una revisión del Formulario TECH 6. Es necesario precisar si la supervisión del trabajo de campo se hace como un trabajo desde Base o, por el contrario, se realiza como trabajo de campo. La información que se incluye en este formulario es fundamental para hacer transparente la estructura de costos de los formularios FIN-2, FIN-3 y FIN-4. Es necesario que se hagan los ajustes en los tiempos para vincular esta estructura a la composición del costo de la propuesta financiera.

ARELLANO INVESTIGACIÓN DE MARKETING SA acepta las propuestas de modificación presentada y se modifican los documentos TECH-4 y TECH-6 se ajustan tal como consta en el Anexo 1.



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

## INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

### 3. BORRADOR DE CONTRATO NEGOCIADO:

De acuerdo a lo establecido en la Solicitud de Propuestas, el consultor acepta en todos sus extremos el borrador del contrato, y en señal de conformidad, el Representante Legal de la firma consultora y todos los asistentes de la reunión, visan todas las hojas de dicho documento.

Además, a fin de salvaguardar la propiedad intelectual de ARELLANO, no se desconoce la propiedad intelectual producto de la ejecución del contrato, sino que se pretende evitar que la marca ARELLANO sea usada o citada de manera equivocada. El consultor reconoce que los resultados del presente estudio son de propiedad de INICTEL para su uso interno. Asimismo, **INICTEL** acepta que en caso requiera que los resultados sean publicados en medios de comunicación externos y citar como fuente al consultor, el cliente deberá solicitar previamente la validación del consultor, esto a fin de salvaguardar de manera fidedigna los resultados del presente estudio.

Asimismo, ambas partes se comprometen al cumplimiento de todas las obligaciones concernientes al tratamiento de datos personales, en cuanto le sea aplicable, derivada de la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y el Decreto Supremo N° 003-2013-JUS, Reglamento de la Ley de Protección de Datos Personales, comprometiéndose a tomar todas las medidas de seguridad necesarias que requiera el nivel de protección de datos que pudiera ser aplicable.

También, si INICTEL entrega base de datos con datos personales al consultor, se responsabilizará por cualquier situación que pudiera suceder de no haber cumplido con la referida Ley en el momento oportuno, liberando de toda responsabilidad al consultor.

### 4. DOCUMENTOS PARA FIRMA DE CONTRATO

Los documentos que la empresa debe remitir en físico en mesa de partes de INICTEL-UNI y a través del siguiente correo: [cet\\_ce@inictel-uni.edu.pe](mailto:cet_ce@inictel-uni.edu.pe) son los siguientes:

- Declaración Jurada de no estar inhabilitado para contratar con el Estado
- Declaración de Fiel Cumplimiento de realizar la Consultoría
- Copia simple del convenio constitutivo o documento de constitución de la persona jurídica, inscrito en los Registros Públicos del lugar de domicilio
- Formulario de Divulgación de la Propiedad Efectiva
- Copia simple del documento de identidad del representante legal
- Vigencia de poder del representante legal inscrito en los Registros Públicos del lugar de domicilio
- Declaración Jurada firmada por el Personal Clave confirmando su disponibilidad para realizar la Consultoría
- Carta de autorización para pagos en cuenta bancaria, lo cual deberá contener la siguiente información

BANCO:	
DIRECCION:	

*[Handwritten signatures and initials in blue ink]*



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

## INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

DIRECCION BENEFICIARIO:	
BENEFECIARIO:	
Nº DE CUENTA:	
CODIGO SWIFT:	
CODIGO ABA:	
Amount:	no llenar

La Firma se compromete a no afectar en ninguno de sus extremos, la calidad de los entregables, propuestos para esta consultoría, con la finalidad de que se cumpla con los términos del servicio conforme a lo solicitado y con la calidad deseada.

### 5. DE LAS NEGOCIACIONES DE PRECIO:

La Firma presentó su propuesta de precio (Formulario Fin-1), por un importe de **S/. 177,000.00 (Ciento setenta y siete mil con 00/100 soles)**, a todo costo, incluido los impuestos de ley.

Asimismo, se propone revisar la estimación de los formularios FIN-2, FIN-3 y FIN-4 para registrar adecuadamente la composición de los costos y los impuestos locales. Los formularios ajustados se incluyen en el Anexo 2.

En ese sentido, queda establecida la propuesta de precio como se indica a continuación:

Importe Bruto S/.	IGV S/.	Total S/.
<b>S/. 150,000.00</b>	S/. 27,000.00	<b>S/. 177,000.00</b>

Queda establecido que el precio total de la propuesta económica, excluidos todos los impuestos locales, es S/.150,000, siendo el monto total del contrato de S/. 177,000.00.

Así mismo, las partes se comprometen a incorporar la presente acta todos los acuerdos aquí descritos, en el Contrato negociado.

No habiendo otro punto más que tratar, las partes intervinientes acuerdan cerrar la negociación de contrato y firman la presente acta y borrador del contrato en señal de conformidad.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA**  
**INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN Y**  
**CAPACITACIÓN DE TELECOMUNICACIONES**

POR EL CONTRATANTE:

.....  
**Ing. Elba Mercedes La Rosa Fabián**  
**Miembro del Comité Evaluador**

.....  
**Ing. Zenón Choque Quispe**  
**Miembro del Comité Evaluador**

.....  
**Ing. Aurelio Bazán Sánchez**  
**Miembro Comité Evaluador**

POR LA FIRMA CONSULTORA:

.....  
**Jorge Armando Rubiños Montero**  
**Negociador**