

## **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

### **CONTRATACIÓN DE CONSULTORIA DE CAPACITACIÓN A STAKEHOLDERS DE LA REGIÓN AMAZÓNICA, MEDIANTE LA REALIZACIÓN DE TALLERES ORIENTADOS A EMPRENDEDORES DE LA MACRORREGIÓN SELVA.**

#### **I. OBJETO DEL CONTRATO:**

Contratar el servicio de consultoría especializado para el diseño, organización y ejecución de talleres de capacitación dirigidos a emprendedores y actores del ecosistema de emprendimiento e innovación de la macrorregión selva, comprendiendo las regiones de Loreto, Amazonas, San Martín, Huánuco, Junín, Madre de Dios y Ucayali, de acuerdo con los resultados del Mapeo de Actores Macrorregionales del Ecosistema de Emprendimiento e Innovación de la Macrorregión Selva.

#### **II. FINALIDAD PÚBLICA:**

El servicio tiene como finalidad fortalecer capacidades técnicas, empresariales y de articulación de los actores del ecosistema amazónico, contribuyendo a:

- Reducir brechas de conocimiento en innovación, modelos de negocio y acceso a financiamiento.
- Promover la articulación entre emprendimientos, academia, sector público y sector privado.
- Impulsar emprendimientos sostenibles alineados con la bioeconomía, tecnologías emergentes e inclusión territorial.

De esta manera, se contribuye al desarrollo productivo sostenible de la Amazonía, al fortalecimiento del ecosistema regional de innovación y a la mejora de la competitividad de los emprendimientos amazónicos.

#### **III. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:**

El servicio comprende la planificación y ejecución de un programa de talleres virtuales de capacitación para emprendedores y stakeholders identificados en el mapeo de actores macrorregional. El propósito central es transferir conocimientos prácticos y herramientas aplicadas para el fortalecimiento de emprendimientos innovadores y sostenibles.

##### *1. Actividades por desarrollar:*

- Revisión y análisis del mapeo de actores del ecosistema amazónico como base para segmentar públicos objetivo.
- Diseño del plan metodológico de capacitación (contenidos, cronograma, enfoque práctico).
- Desarrollo de materiales didácticos (presentaciones, guías, plantillas, herramientas).
- Ejecución de talleres virtuales dirigidos a emprendedores de la macrorregión selva.
- Aplicación de instrumentos de evaluación de aprendizaje y satisfacción.
- Sistematización de resultados, lecciones aprendidas y recomendaciones.

##### *2. Temáticas mínimas sugeridas:*

- Modelos de negocio innovadores
- Bioeconomía y sostenibilidad
- Acceso a financiamiento y fondos públicos
- Transformación digital para MIPYMES
- Articulación con el ecosistema de innovación

### 3.1. TEMARIO:

El programa contempla 8 sesiones virtuales de 2 horas cada una, distribuidas en 4 semanas con la siguiente estructura temática:

#### **SEMANA 1: FUNDAMENTOS DEL EMPRENDIMIENTO**

##### **Sesión 1: Mentalidad Emprendedora y Modelo de Negocio**

- ¿Qué es emprender? Características del emprendedor exitoso
- Identificación de oportunidades de negocio en la región amazónica
- Introducción al Business Model Canvas
- Validación de ideas de negocio y prototipado rápido
- Casos de éxito de emprendimientos regionales

##### **Sesión 2: Propuesta de Valor e Innovación**

- Desarrollo de propuestas de valor diferenciadoras
- Técnicas de innovación aplicadas al negocio
- Design Thinking para emprendedores
- Análisis de competencia y posicionamiento
- Ejercicio práctico: Definiendo tu propuesta de valor única

#### **SEMANA 2: MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DIGITAL**

##### **Sesión 3: Marketing Digital Estratégico**

- Fundamentos del marketing digital para emprendimientos
- Estrategias de contenido y storytelling de marca
- Redes sociales para negocios: Facebook, Instagram, TikTok
- Publicidad digital efectiva con presupuestos limitados
- Herramientas gratuitas de gestión de redes sociales
- Métricas y análisis de resultados

##### **Sesión 4: Comercio Electrónico y Ventas Online**

- Introducción al e-commerce: modelos y plataformas
- Creación de tiendas virtuales (Shopify, WooCommerce, redes sociales)
- Estrategias de ventas por WhatsApp Business
- Marketplaces: Amazon, Mercado Libre, Juntos
- Logística y despacho para ventas online
- Medios de pago digitales y seguridad en transacciones

#### **SEMANA 3: TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS**

##### **Sesión 5: Transformación Digital del Emprendimiento**

- ¿Qué es la transformación digital? Importancia y beneficios
- Automatización de procesos empresariales
- Cloud computing y almacenamiento en la nube
- Ciberseguridad básica para negocios
- Herramientas digitales esenciales para emprendedores:
  - Gestión de proyectos: Trello, Asana, Notion
  - Comunicación: Zoom, Google Meet, Slack
  - Finanzas: Excel, Google Sheets, apps contables
  - Diseño: Canva, Figma

##### **Sesión 6: Analítica de Datos y Toma de Decisiones**

- Introducción a la analítica de negocios
- Google Analytics para emprendimientos digitales
- Interpretación de métricas clave (KPIs)

- Dashboards y visualización de datos
- Toma de decisiones basada en datos
- Herramientas de análisis gratuitas

## **SEMANA 4: GESTIÓN FINANCIERA Y ESCALABILIDAD**

### **Sesión 7: Gestión Financiera y Fuentes de Financiamiento**

- Fundamentos de gestión financiera para emprendedores
- Flujo de caja, costos fijos y variables
- Punto de equilibrio y fijación de precios
- Fuentes de financiamiento para emprendimientos:
  - Bootstrapping y financiamiento propio
  - Inversionistas ángeles y capital de riesgo
  - Crowdfunding
  - Programas gubernamentales y concursos
  - Créditos y microfinanzas
- Elaboración de pitch deck para inversionistas

### **Sesión 8: Escalabilidad y Crecimiento Sostenible**

- Estrategias de crecimiento y escalabilidad
- De emprendimiento a empresa: institucionalización
- Construcción de equipos de trabajo
- Alianzas estratégicas y networking
- Sostenibilidad y responsabilidad social empresarial
- Planificación estratégica a mediano y largo plazo
- Cierre del programa: Siguiendo pasos y recursos disponibles

## **3.2. METODOLOGÍA**

### **3.2.1. Enfoque pedagógico**

El programa adopta una metodología activa y participativa, combinando:

- Exposición teórico-práctica: Presentación de conceptos fundamentales con aplicaciones concretas al contexto amazónico.
- Aprendizaje experiencial: Casos de estudio reales, ejemplos de emprendimientos exitosos y análisis de situaciones aplicables.
- Ejercicios prácticos: Actividades individuales y grupales durante las sesiones para aplicar los conocimientos adquiridos.
- Interacción y networking: Espacios de preguntas, respuestas, debate e intercambio entre participantes de diferentes regiones.
- Material de apoyo: Recursos descargables, plantillas, guías y herramientas digitales para implementación inmediata.

### **3.2.2. Modalidad de ejecución**

Modalidad: 100% virtual sincrónica

Plataforma: Zoom

Formato de sesiones:

- Duración: 2 horas cronológicas por sesión
- Frecuencia: 2 sesiones por semana
- Horario: A coordinar según disponibilidad de participantes (se sugieren horarios vespertinos para mayor accesibilidad)
- Grabación: Todas las sesiones serán grabadas y compartidas para acceso posterior

Estructura de cada sesión:

1. Bienvenida y repaso (10 min)
2. Presentación del tema central (40 min)
3. Casos prácticos y ejemplos (30 min)
4. Ejercicio aplicado o dinámica grupal (25 min)
5. Preguntas y respuestas (15 min)

### 3.2.3. Recursos y materiales

Para los participantes:

- Presentaciones en PDF de cada sesión
- Plantillas y formatos editables (Canvas, plantillas de plan de marketing, etc.)
- Lista de recursos y herramientas recomendadas
- Lecturas complementarias y videos tutoriales
- Acceso a grabaciones de todas las sesiones
- Certificado digital de participación (opcional, según coordinación institucional)

Requisitos técnicos mínimos para participantes:

- Conexión a internet estable
- Computadora, laptop, tablet o smartphone
- Cuenta de correo electrónico activa
- Instalación de aplicación Zoom

### 3.3. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Semana	Fecha	Sesión	Tema
1	Por definir	Sesión 1	Mentalidad Emprendedora y Modelo de Negocio
		Sesión 2	Propuesta de Valor e Innovación
2	Por definir	Sesión 3	Marketing Digital Estratégico
		Sesión 4	Comercio Electrónico y Ventas Online
3	Por definir	Sesión 5	Transformación Digital del Emprendimiento
		Sesión 6	Analítica de Datos y Toma de Decisiones
4	Por definir	Sesión 7	Gestión Financiera y Fuentes de Financiamiento
		Sesión 8	Escalabilidad y Crecimiento Sostenible

**IV. PERFIL DEL PROVEEDOR:**

- Persona natural o jurídica con RUC activo y habido.
- Registro vigente en el Registro Nacional de Proveedores (RNP), de ser aplicable.
- Experiencia acreditada en servicios de capacitación en emprendimiento, innovación y/o desarrollo de modelos de negocio.
- Conocimiento en emprendimiento e innovación empresarial, transformación digital, marketing digital y/o estrategias de comercialización.
- Conocimiento en formación para emprendedores en diversos sectores
- No tener vínculo sanguíneo o de afinidad con trabajadores que actualmente laboran en la Entidad.
- No estar impedido y/o inhabilitado para contratar por el estado.

**V. PLAZO DE ENTREGA:**

El servicio se ejecutará en un plazo máximo de cuarenta (40) días calendario, contados a partir del día siguiente de la notificación de la Orden de Servicio. El consultor o empresa deberá presentar un informe final consolidado, que incluya a los stakeholders atendidos, sus avances, resultados y demás conforme a lo establecido en la descripción del servicio.

**VI. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO:**

La prestación de servicios será híbrida (virtual y presencial), el presencial, refiere a las regiones correspondientes según el mapeo de actores. La entrega del informe final se realizará en la Dirección de Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Agraria, ubicado en Carretera Central km. 1.21. Tingo Maria - Perú.

**VII. CONFORMIDAD DEL SERVICIO**

El proveedor deberá presentar lo siguiente:

**1. Materiales de Capacitación**

Conjunto de materiales didácticos elaborados para el desarrollo de los talleres, tales como presentaciones, guías prácticas, plantillas, casos aplicados u otros recursos que faciliten el aprendizaje de los participantes.

**2. Registro de Talleres Ejecutados**

- Relación de participantes por taller.
- Listas de asistencia.
- Evidencias de ejecución (capturas de pantalla u otros).
- Reporte de participación y nivel de interacción.

**3. Informe Final Consolidado**

- Introducción y objetivos del servicio.
- Metodología aplicada.
- Descripción de los talleres desarrollados.
- Resultados de participación.
- Evaluación de aprendizaje y satisfacción.
- Evidencias gráficas y audiovisuales.
- Conclusiones y recomendaciones para fortalecer futuras intervenciones.

La conformidad se otorgará únicamente si se verifica el cumplimiento de las actividades y productos descritos.

**VIII. PRESUPUESTO**

El presupuesto total asignado para la contratación del servicio asciende a **DOCE MIL Y 00/100 SOLES (\$/ 12,000.00)**, monto que incluye todos los costos directos e indirectos necesarios para la ejecución del servicio, tales como IGV, honorarios profesionales,

elaboración de materiales, uso de plataformas digitales, equipos, conectividad, impuestos y cualquier otro gasto asociado.

El pago se efectuará en una sola armada, al finalizar el servicio y conformidad del Informe Final por parte de la Dirección de la Incubadora de Empresas.

## **IX. RESOLUCION CONTRACTUAL**

Cualquiera de las partes puede resolver, total o parcialmente, el contrato en los siguientes supuestos:

- Caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite la continuación del contrato.
- Incumplimiento de obligaciones contractuales, por causa atribuible a la parte que incumple.
- Hecho sobreviniente al perfeccionamiento del contrato, de supuesto distinto al caso fortuito o fuerza mayor, no imputable a ninguna de las partes, que imposibilite la continuación del contrato.
- Por incumplimiento de la cláusula anticorrupción.
- Por la presentación de documentación falsa o inexacta durante la ejecución contractual.
- Configuración de la condición de terminación anticipada establecida en el contrato, de acuerdo con los supuestos que se establezcan en el reglamento para su aplicación.

## **X. GESTIÓN DE RIESGO**

Se deben identificar los riesgos que esta enfrenta en la contratación de bienes, dichas actividades y acciones se realizan sobre la base de la identificación, análisis, valoración, gestión, control y monitoreo de riesgos, que permiten tomar decisiones informadas y aprovechar las oportunidades potenciales derivadas de estos. Las entidades contratantes realizan la gestión de riesgos a fin de aumentar la probabilidad y el impacto de riesgos positivos y disminuir la probabilidad y el impacto de riesgos negativos, que puedan afectar el cumplimiento de la finalidad pública buscada. En todo momento, la gestión de riesgos debe considerar una mejora en la administración y en el uso de los recursos públicos.

## **XI. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Todas las controversias que surjan entre las partes sobre la validez, nulidad, interpretación, ejecución, terminación o eficacia, se resuelven mediante conciliación, conforme lo dispuesto en el numeral 81.3 del artículo 81 de la Ley. El procedimiento conciliatorio será regulado mediante el numeral 330.2 del artículo 330 del Reglamento.

## **XII. PENALIDADES**

La suma de la aplicación de las penalidades por mora y de otras penalidades no puede exceder el 10% del monto del entregable correspondiente.

### **11.1 Penalidad por mora**

Si el/la proveedor/a no cumple con las actividades encomendadas dentro del plazo estipulado, la Entidad le aplicará una penalidad por cada día de atraso hasta por un monto máximo equivalente al 10% del monto del contrato. La penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria} = (0.10 \times \text{monto}) / (0.40 \times \text{plazo})$$

Tanto el monto como el plazo se refieren, según corresponda, al monto vigente del contrato, componente o ítem que debió ejecutarse o, en caso de que estos involucren entregables cuantificables en monto y plazo, al monto y plazo del entregable que fuera materia de retraso. La Entidad tiene derecho para exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la obligación.



### **XIII. CONFIDENCIALIDAD**

El contratista deberá guardar la confidencialidad y reserva absoluta en el manejo de información y documentación al cual se tenga acceso, relacionado con la prestación, estando prohibido revelar dicha información a terceros. El contratista deberá dar cumplimiento a todas las políticas y estándares definidos por la UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA en materia de seguridad de la información. Dicha obligación comprende la información que se entrega, como también la que se genera durante la realización de las actividades y la formación productiva una vez que se haya concluido el servicio.