

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE SERVICIO DE ASESORÍA DE MARKETING DIGITAL PARA LA INCUBADORA INCUBA UNAS.

I. OBJETO DEL CONTRATO:

Contratar el servicio de Asesoría Especializada en Marketing Digital Estratégico para el Fortalecimiento del Posicionamiento Institucional de INCUBA UNAS, mediante el diseño de estrategias de comunicación, análisis de datos, gestión de comunidades y articulación estratégica con actores del ecosistema amazónico de innovación y emprendimiento.

1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Fortalecer la estrategia de comunicación y posicionamiento digital de INCUBA UNAS.
- Implementar herramientas y metodologías de marketing basado en datos para la toma de decisiones.
- Identificar y priorizar actores estratégicos del ecosistema amazónico de innovación, emprendimiento y bioeconomía.
- Diseñar mecanismos para la generación de alianzas con incubadoras, universidades, organismos de cooperación y redes de emprendimiento.
- Fortalecer las capacidades del equipo gestor para la gestión de comunidades, captación de mentores y articulación institucional.
- Elaborar una hoja de ruta para incrementar la visibilidad institucional de INCUBA UNAS dentro del ecosistema amazónico latinoamericano.

II. FINALIDAD PÚBLICA:

La presente contratación tiene como finalidad fortalecer las capacidades institucionales de la Dirección de Incubadora de Empresas – INCUBA UNAS para mejorar su posicionamiento dentro del ecosistema regional, nacional e internacional de innovación y emprendimiento, mediante la implementación de estrategias de marketing digital, comunicación institucional y gestión de alianzas estratégicas.

Este fortalecimiento permitirá incrementar la visibilidad de los servicios de incubación, ampliar las redes de colaboración con actores del ecosistema de innovación, promover la participación de emprendedores, mentores e instituciones aliadas, y contribuir al cumplimiento de las funciones de investigación, innovación, transferencia tecnológica y vinculación con el entorno que desarrolla la Universidad Nacional Agraria de la Selva, favoreciendo el desarrollo de emprendimientos innovadores con impacto en la Amazonía peruana.

III. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:

El servicio comprende como mínimo, las siguientes actividades:

3.1. Diagnóstico Institucional

- Diagnóstico de la presencia digital de INCUBA UNAS.
- Evaluación del posicionamiento institucional.
- Revisión de redes sociales, página web y canales de comunicación.
- Identificación de oportunidades de mejora.

3.2. Marketing Digital Basado en Datos

- Capacitación en herramientas de analítica digital.
- Definición de indicadores (KPIs).
- Implementación de metodologías para la medición de resultados.
- Diseño de tableros básicos para seguimiento.

4. Posicionamiento Estratégico

- Revisión de la propuesta de valor institucional.
- Definición de estrategias de comunicación.
- Diseño de acciones para fortalecer la marca INCUBA UNAS.

5. Ecosistema Amazónico

- Identificación de actores estratégicos.
- Elaboración de un mapa referencial de incubadoras, aceleradoras, universidades, centros de investigación y organismos internacionales relacionados con la Amazonía.
- Priorización de aliados estratégicos.

6. Generación de Alianzas

- Diseño de una estrategia para establecer alianzas nacionales e internacionales.
- Elaboración de mecanismos de relacionamiento.
- Recomendaciones para la captación de mentores y especialistas.

7. Hoja de Ruta

- Elaboración de un plan de implementación.
- Definición de acciones priorizadas.
- Cronograma de implementación.
- Indicadores de seguimiento.

3.3. Metodología

La asesoría deberá desarrollarse bajo un enfoque participativo y práctico, considerando como mínimo los siguientes componentes:

Enfoque	Descripción
Marketing basado en datos	Uso de herramientas analíticas para la toma de decisiones.
Posicionamiento estratégico	Fortalecimiento de la marca institucional de INCUBA UNAS.
Construcción de ecosistemas	Identificación de aliados estratégicos nacionales e internacionales.
Aprendizaje aplicado	Desarrollo de ejercicios prácticos y casos reales.
Transferencia de capacidades	Formación del equipo para gestionar autónomamente las estrategias implementadas.

3.4. Enfoque pedagógico

El programa adopta una metodología activa y participativa, combinando:

- Exposición teórico-práctica: Las sesiones combinarán exposición conceptual, análisis de casos y aplicación práctica.
- Todas las actividades serán registradas y documentadas para su incorporación en el informe final del servicio.
- 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.

3.5. Modalidad de ejecución

Modalidad: 80% virtual sincrónica y 20% presencial.

Plataforma: Zoom

Formato de sesiones:

- Duración: 2 horas cronológicas por sesión
- 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

3.6. Cronograma De Ejecución

N°	Sesión	Contenidos Clave	Horas
1	Diagnóstico Estratégico y Posicionamiento de INCUBA UNAS	• Evaluación de la presencia digital actual de la incubadora. • Análisis de fortalezas, oportunidades y brechas de posicionamiento. • Tendencias globales en incubación, bioeconomía e innovación amazónica. • Benchmarking de incubadoras y ecosistemas de referencia.	2 hrs
2	Marketing Digital para Incubadoras Basado en Datos	• Principios del marketing basado en datos. • Definición de indicadores y métricas relevantes para incubadoras. • Herramientas para análisis de audiencias y desempeño digital. • Construcción de dashboards y seguimiento de resultados.	2 hrs
3	Estrategia de Contenidos y Posicionamiento Internacional	• Construcción de una narrativa institucional con enfoque amazónico. • Estrategias de contenido para atraer aliados, mentores y emprendedores. • LinkedIn, web institucional y canales estratégicos. • Casos de éxito de ecosistemas latinoamericanos.	2 hrs
4	Ecosistema Amazónico y Generación de Alianzas Estratégicas	• Identificación de actores clave en Perú, Brasil, Colombia, Ecuador y Bolivia. • Universidades, incubadoras, aceleradoras y organismos de cooperación. • Diseño de una estrategia de relacionamiento institucional. • Construcción del mapa de aliados prioritarios.	2 hrs

5	Captación y Gestión de Redes de Mentores	• Modelos de redes de mentores para incubadoras. • Estrategias de atracción y fidelización de expertos. • Diseño de propuesta de valor para mentores. • Buenas prácticas internacionales.	2 hrs
6	Hoja de Ruta y Plan de Implementación	• Priorización de acciones. • Definición de metas e indicadores. • Plan de trabajo para los próximos 12 meses. • Retroalimentación y validación final de la estrategia.	2 hrs

3.7. Alcance

El servicio comprende el desarrollo de una asesoría especializada orientada al fortalecimiento institucional de INCUBA UNAS mediante la implementación de herramientas de marketing digital estratégico, análisis de datos, posicionamiento institucional y articulación con actores nacionales e internacionales.

La asesoría combinará sesiones de trabajo, análisis de información, revisión de activos digitales y construcción colaborativa de estrategias que permitan fortalecer la presencia institucional de la incubadora. La población beneficiaria estará conformada por el equipo gestor de INCUBA UNAS, con una participación máxima de cinco (05) personas.

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 Marketing Digital e innovación.
- Conocimiento en emprendimiento e innovación, transformación digital, marketing digital y/o estrategias de comercialización.
- 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 treinta (30) 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 el diagnóstico de la presencia digital de INCUBA UNAS e identificación de oportunidades para fortalecer su posicionamiento y articulación dentro del ecosistema amazónico y la estrategia de marketing basada en datos, generación de alianzas, fortalecimiento de la red de mentores y plan de implementación para INCUBA UNAS.

VI. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO:

La prestación de servicios será híbrida (virtual y presencial), el presencial, refiere a una sesión en coordinación para la fecha. 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 María - Perú.

VII. CONFORMIDAD DEL SERVICIO

El proveedor deberá presentar lo que menciona en la descripción del servicio y 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
monto que incluye todos los costos directos e indirectos
necesarios para la ejecución del servicio, tales como IGV, entre otros.

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.



Firmado digitalmente por:
ZAVALA GUERRERO Melisa Jackeline
FAU 2017 23567 20 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 03/07/2026 12:28:05-0500