



TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

1. UNIDAD O ÁREA QUE REQUIERE EL SERVICIO:

Dirección de Incubadora de Empresas del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

2. DENOMINACIÓN DE LA CONTRATACIÓN:

Servicio de diseño y ejecución del **Programa de Incubación NextGen Hub UNPRG - 1era Generación**

3. OBJETO DEL SERVICIO:

Contratar los Servicios Profesionales, para diseñar y ejecutar un programa integral de incubación que brinde formación, mentoría y acompañamiento técnico a equipos emprendedores de la comunidad universitaria, con el fin de convertir ideas innovadoras en emprendimientos viables, sostenibles y alineados a las líneas de investigación institucionales.

4. FINALIDAD PÚBLICA:

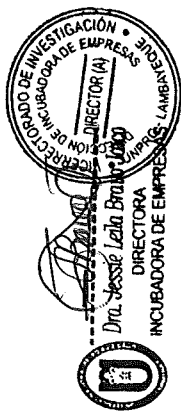
El presente servicio tiene como finalidad contribuir al cumplimiento de los objetivos institucionales de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, promoviendo el desarrollo del ecosistema de emprendimiento universitario, fortaleciendo las capacidades de estudiantes y egresados mediante formación, asesoría y acompañamiento técnico, con el propósito de impulsar la creación de empresas innovadoras con impacto social, económico y ambiental en la región y el país. Además, esta iniciativa se alinea con las metas del Vicerrectorado de Investigación para fomentar la transferencia tecnológica, el desarrollo sostenible y el aprovechamiento del talento universitario como motor de innovación.

5. CARACTERÍSTICAS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO A REALIZAR

La contratación del servicio se realizará para brindar las siguientes actividades.

5.1. Diagnóstico y planificación inicial

- Realizar un mapeo y diagnóstico del potencial de proyectos innovadores a desarrollar por los estudiantes de la UNPRG.
- Realizar un mapeo y diagnóstico del potencial de docentes de la UNPRG que puedan desempeñarse como mentores en el Programa de Incubación.





UNPRG | UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

- Coordinar reuniones con los responsables de la Dirección de Incubadora de Empresas para colaborar en la elaboración, revisión y publicación del Reglamento de Proyectos de Emprendimiento financiados con recursos de la UNPRG.

5.2. Diseño del Programa de Incubación

- Diseñar el Programa de Incubación de ideas de negocio innovadoras, incluyendo su estructura, bases, formatos y demás documentos, alineados al reglamento interno de la Dirección de Incubadora de Empresas de la UNPRG.
- Proponer la metodología más adecuada para la ejecución del Programa de Incubación NextGen Hub UNPRG – 1ra Generación.
- Diseñar el temario los talleres formativos del Programa de Incubación, en modalidad híbrida (39 horas online -22 horas síncronas y 17 horas asíncronas- y 34 horas presencial), con una duración total no menor a 73 horas lectivas, dirigidos a la comunidad universitaria.

5.3. Convocatoria y difusión

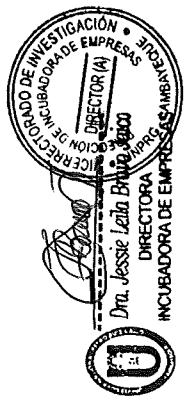
- Diseñar el material audiovisual y visual para la campaña de convocatoria.
- Programar visitas a aulas con docentes de cursos clave, con el fin de captar propuestas de ideas de negocio alineadas a las líneas de investigación de la UNPRG.
- Realizar charlas informativas (virtuales y presenciales) dirigidas a estudiantes y docentes para presentar los objetivos y beneficios del programa. Las charlas presenciales se deben desarrollar por no menos a 16 horas.
- Gestionar la publicación oportuna de las actividades del programa en las redes sociales de la Dirección de Incubadora de Empresas.
- Diseñar material visual para comunicar el desarrollo de las actividades del programa a lo largo de su ejecución.
- Diseñar y ejecutar un evento virtual de lanzamiento del Programa de Incubación.

5.4. Formación y mentoría

- Capacitar a los docentes que formarán parte de la red de mentores del programa, por no menos de 08 horas lectivas.
- Brindar asesorías personalizadas a los equipos emprendedores participantes durante el proceso de incubación.
- Gestionar y coordinar los ambientes físicos necesarios para el desarrollo de actividades presenciales del programa.
- Ejecutar los talleres formativos del Programa de Incubación, modalidad híbrida (39 horas online y 34 horas presencial), con una duración total no menor a 73 horas lectivas, dirigidos a la comunidad universitaria.

5.5. Cierre del programa y sostenibilidad

- Diseñar y ejecutar un evento presencial de cierre (DEMODAY) para la exposición final de los proyectos incubados, con participación de jurado externo e invitados.
- Gestionar auspicios para la premiación y reconocimiento de los tres proyectos más innovadores.
- Diseñar el material para la entrega de diplomas a participantes y mentores.
- Asesorar a los equipos que culminen exitosamente el programa en la elaboración de sus solicitudes de financiamiento con recursos de la UNPRG y otras fuentes.





SIENDO EL TEMARIO A DESARROLLAR:

El temario a desarrollar se ejecutará en base a los siguientes módulos:

MÓDULO 1. PLANTEAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO (6h síncronas + 5h asíncronas + 8h presenciales)

1. Identificación y validación de oportunidades de negocio.
2. Diseño de una propuesta de valor innovadora.
3. Identificación de necesidades, dolores, motivaciones y oportunidades del cliente.
4. Benchmarking: análisis comparativo de referentes del sector.
5. Asesorías presenciales (8 horas presenciales)

MÓDULO 2. ANÁLISIS DE MERCADO Y DEL ENTORNO (4h síncronas + 3h asíncronas + 6h presenciales)

1. Determinación del tamaño del mercado.
2. Proyección de ventas y análisis de viabilidad comercial.
3. Definición de objetivos estratégicos del emprendimiento.
4. Formulación de estrategias competitivas y de crecimiento.
5. Asesorías presenciales (6 horas presenciales)

MÓDULO 3. PROPUESTA ESTRATÉGICA COMERCIAL Y DE MARKETING (4h síncronas + 3h asíncronas + 6h presenciales)

1. Desarrollo y validación de productos y servicios.
2. Diseño de estrategias comerciales orientadas al cliente.
3. Plan de marketing: canales, posicionamiento y comunicación efectiva.
4. Asesorías presenciales (6 horas presenciales)

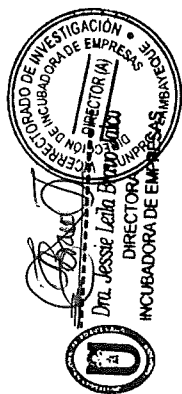
MÓDULO 4. ASPECTOS LEGALES, FINANCIEROS Y DE PROPIEDAD INTELECTUAL (4h síncronas + 3h asíncronas + 6h presenciales)

1. Fundamentos financieros para emprendimientos.
2. Fuentes de financiamiento para Startups.
3. Consideraciones legales para la formalización empresarial.
4. Protección de activos intangibles: propiedad intelectual y patentes.
5. Asesorías presenciales (6 horas presenciales)

MÓDULO 5. PREPARACIÓN PARA EL PITCH (How to Pitch) (4h síncronas + 3h asíncronas + 8h presenciales)

1. Estructura y elementos clave de un pitch efectivo.
2. Entrenamiento y simulación de pitch ante diferentes públicos (Pitch Training).
3. Asesorías presenciales (8 horas presenciales)

EVENTO DE CIERRE DEMODAY PRESENCIAL (5 HORAS)





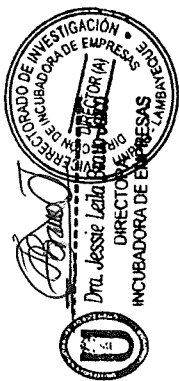
6. REQUISITOS MÍNIMOS QUE DEBE CUMPLIR EL CONTRATISTA

6.1. Legales y formales

- Ser persona natural o jurídica especializada, legalmente registrada.
- Estar inscrito en el Registro Nacional de Proveedores de Servicios (RNP) con vigencia actual.
- No tener impedimentos legales para contratar con el Estado (declaración jurada).
- No haber sido declarado en estado de quiebra culposa o fraudulenta.
- No haber sido condenado ni tener procesos concluidos por delito doloso.
- No tener deudas por sanciones penales ni sanciones vigentes por la Contraloría General de la República.
- No tener vínculo de parentesco (hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad) con funcionarios de la UNPRG involucrados en la contratación.
- No haber sido sancionado con despido o destitución del servicio público.

6.2. Técnicos y experiencia

- Contar con experiencia comprobable en programas de formación dirigidos a mentores.
- Tener experiencia demostrable en formación de emprendedores en la región latinoamericana, orientada a potenciar su impacto mediante productos o servicios innovadores.
- Acreditar experiencia en diseño y ejecución de programas de preincubación e incubación en incubadoras de empresas de universidades, CITES, institutos de investigación, entre otros.
- Haber trabajado con proyectos vinculados a innovación, digitalización y fortalecimiento de negocios.
- Haber trabajado con proyectos de generación de emprendimientos de base científico – tecnológico.
- Acreditar como mínimo dos (2) experiencias en consultorías similares en los últimos dos años (Perú o extranjero).
- Contar con experiencia previa en propiedad intelectual, formulación de proyectos, estudios de mercado, aceleración de innovación, etc.
- Poseer experiencia en formación continua universitaria o de nivel equivalente.
- Se considerará como parte de la experiencia técnica general de la entidad prestadora del servicio, la experiencia individual de los integrantes del equipo técnico o staff de capacitadores propuestos para la ejecución del programa.



6.3. Consideraciones adicionales

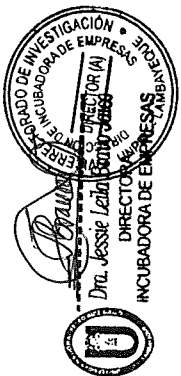
- Conocimiento profundo del ecosistema de emprendimiento e innovación.



- Capacidad para liderar y coordinar equipos multidisciplinarios.
- Red consolidada de expertos, colaboradores y patrocinadores del ámbito emprendedor.
- Capacidad para diseñar e implementar sistemas de evaluación eficaces.
- Habilidades de comunicación para interactuar con diversos actores del ecosistema.
- Compromiso con prácticas sostenibles en la organización de actividades y eventos.
- Disponibilidad de herramientas tecnológicas para la gestión del programa.
- Si el proveedor es una persona jurídica, deberá designar como mínimo a un (1) representante del equipo técnico con disponibilidad permanente en la ciudad de Lambayeque, a fin de garantizar la correcta ejecución de las actividades presenciales programadas.
- Disponibilidad inmediata para asumir el servicio y cumplir con los plazos establecidos.

6.4. Perfiles mínimos del equipo de capacitadores

- Coordinador(a) Académico del Programa (opcional, si es parte del equipo)
 - Profesional con grado mínimo de maestría en gestión de la innovación, emprendimiento, administración o campos afines.
 - Experiencia mínima de 5 años en diseño y ejecución de programas de incubación, preincubación o aceleración.
 - Conocimiento del ecosistema emprendedor nacional y experiencia en articulación institucional.
- Facilitador(a) en Ideación y Propuesta de Valor (Módulo 1)
 - Formación en innovación, diseño de modelos de negocio, ingeniería o emprendimiento.
 - Especialización en herramientas como Design Thinking, Lean Startup y Business Model Canvas.
 - Experiencia comprobada en procesos de ideación, validación de propuestas de valor y acompañamiento de startups.
- Facilitador(a) en Análisis de Mercado y Entorno (Módulo 2)
 - Profesional en economía, marketing, ingeniería empresarial o afines.
 - Experiencia en análisis de mercado, investigación de consumidores, evaluación de viabilidad comercial y benchmarking.
 - Manejo de herramientas cuantitativas para proyecciones y estudios de mercado.



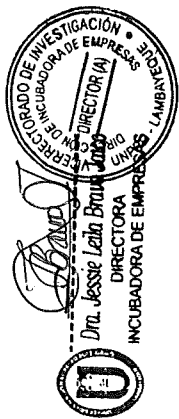


- Facilitador(a) en Estrategias Comerciales y Marketing (Módulo 3)
 - Formación en marketing, comunicaciones, administración o ingeniería comercial.
 - Experiencia en diseño de estrategias comerciales y planes de marketing para emprendimientos o pymes.
 - Conocimiento actualizado de canales digitales, marketing de contenidos y posicionamiento de marca.

- Facilitador(a) en Finanzas, Aspectos Legales y Propiedad Intelectual (Módulo 4)
 - Profesional con formación en finanzas, derecho empresarial o propiedad intelectual.
 - Experiencia en estructura financiera de startups, fuentes de financiamiento, costos y formalización empresarial.
 - Conocimiento en registro de marcas, patentes y gestión de activos intangibles.

- Facilitador(a) en Pitch y Presentación de Proyectos (Módulo 5)
 - Profesional en comunicación, emprendimiento, negocios o coaching.
 - Experiencia previa en formación en pitch para emprendedores, participación en jurados o preparación de presentaciones para inversionistas.
 - Habilidades para entrenar en storytelling, elevator pitch y presentación persuasiva.

- Mentor(a) de Negocios (transversal)
 - Puede coincidir con algunos de los facilitadores o ser adicional.
 - Experiencia demostrada en acompañamiento estratégico de startups o emprendimientos universitarios.
 - Capacidad para guiar procesos de toma de decisiones, validación de producto/mercado y ajustes de modelo de negocio.



6.5. Criterios transversales para todos los capacitadores

- Experiencia previa en programas universitarios o formación continua.
- Habilidades pedagógicas y uso de herramientas digitales para la enseñanza híbrida.
- Experiencia de trabajo en el ecosistema emprendedor nacional o latinoamericano.



Acatar y dar cumplimiento a toda norma, instrucción, acuerdo, contrato o procedimiento emitido por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo con respecto al acceso y manejo de la información y las prácticas para resguardarlos.

Con la previa evaluación y conformidad respectiva, la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo autorizará los accesos pertinentes a recursos o herramientas propias de la institución y que son requeridos por el contratista para la presente contratación, así como el contratista será supervisado y/o monitoreado en el desarrollo de sus actividades, si así es pertinente una vez finalizado el contrato, los accesos serán retirados y la información proporcionada por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo deberá ser devuelta por el contratista.

17. APLICACIÓN SUPLETORIA

La Entidad aplica de manera supletoria el Código Civil, siempre que no se contradiga con las disposiciones establecidas en los Términos de Referencia.

18. MEDIDAS DE SEGURIDAD EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

En caso sea necesario que el contratista realice alguna gestión en las oficinas de la Entidad, la Entidad debe indicar que protocolos sanitarios debe cumplir de acuerdo a la normatividad vigente y disposiciones particulares propias de la Entidad.

19. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todos los conflictos que se deriven de la ejecución e interpretación de la presente contratación son resueltos mediante trato directo, conciliación y/o acción judicial.

