

## TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS EN GENERAL

<b>Unidad de Organización</b>	<b>Dirección de Incubadora de Empresas</b>
<b>Meta Presupuestaria</b>	<b>019</b>
<b>Actividad del POI</b>	<b>Capacitación de Fortalecimiento de Capacidades</b>
<b>Denominación de la Contratación</b>	Contratación de Servicio de Capacitación en Fortalecimiento de Capacidades para Mentores externos y Asesores Internos para la Dirección de Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo, provincia de Tayacaja, departamento de Huancavelica.

### 1. Finalidad Pública

Contratar el servicio de **Fortalecimiento de Capacidades para Mentores Externos y Asesores internos** de la Dirección de Incubadora de Empresas de la **UNAT**. Esta capacitación tiene como objetivo cumplir con los fines de investigación, desarrollo tecnológico y emprendimiento estipulados en los Artículos 6 y 7 de la **Ley Universitaria N° 30220**, asegurando la formación especializada del equipo técnico encargado de la primera fase de incubación.

### 2. Objetivo de la Contratación

Fortalecer las capacidades técnico y metodológicas de los mentores externos y asesores internos de la Dirección de Incubadora de Empresa de la **UNAT**, mediante una capacitación especializada que garantice un acompañamiento sostenible, eficaz y de alto impacto para los emprendedores de Incuba UNAT en su primera y segunda fase de incubación.

### 3. Alcance y Descripción del Servicio

Se detalla las actividades, plan de trabajo, procedimiento, y los recursos a ser provistos por el proveedor.

#### 3.1 Actividades

Las capacitaciones llevarán a cabo de manera virtual, 100% sincrónica, en un periodo de 10 días según lo programado, los cuales serán los días (25 y 29 del mes de mayo, 01; 05; 08; 12; 15; 19; 22 y 26 del mes de junio, con un total de (20 horas lectivas).

Cuadro detallado del contenido servicio de Capacitación Fortalecimiento de Capacidades.

ITEM	FASE	TIEMPO	CONTENIDO
1	TRANSFERENCIA METODOLÓGICA	10 DÍAS SEGÚN LO PROGRAMADO- (CON 20 HORAS LECTIVAS).	10 sesiones

#### 3.2 Plan de trabajo

Detalle de capacitación:

SESIONES	FECHAS	TEMAS DE A DESARROLLAR
01	25 de mayo	✓ Introducción a la incubación de emprendimientos ✓ Rol y competencias del mentor
02	29 de mayo	Identificación y validación de ideas de negocio
03	01 de junio	Modelos de negocio (Canvas)
04	05 de junio	Metodologías ágiles (Lean Startup)
05	08 de junio	Diseño centrado en el usuario (Design Thinking)
06	12 de junio	Evaluación de proyectos para fondos concursables
07	15 de junio	Elaboración y mejora de propuestas
08	19 de junio	Técnicas de pitch y comunicación efectiva
09	22 de junio	Seguimiento y métricas en incubación
10	26 de junio	✓ Simulación de mentorías ✓ Evaluación final de proyectos



### 3.3 Procedimiento

#### CONTENIDO FORMACIÓN DE MENTORES EXTERNOS Y ASESORES INTERNOS

##### SESIÓN 1:

###### INTRODUCCIÓN A LA INCUBACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS:

- Introducción a las herramientas que los emprendedores utilizarán, tales como Lean Startup, Design Thinking y modelos de negocio sostenibles para garantizar la viabilidad de los proyectos a largo plazo.
- Talleres relacionados.

###### ROL Y COMPETENCIAS DEL MENTOR:

- Desarrollo de la escucha activa, empatía, pensamiento crítico y la capacidad de ampliar la red de contactos (networking) del estudiante para acelerar el crecimiento del negocio.
- Speed Mentoring con ideas reales: El mentor practica su habilidad para formular preguntas clave que revelan verdades ocultas en una idea.
- Roleplay de "mentor-founder-inversionista": Simulación de sesiones estratégicas para evaluar la viabilidad.

##### SESIÓN 2: IDENTIFICACIÓN Y VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO:

###### Talleres:

- Metodologías para identificar necesidades críticas en los sectores de salud e ingeniería, transformando problemas en soluciones de negocio.
- Definición del beneficio diferencial y creación de Prototipos Mínimos Viables (MVP) para probar la idea con eficiencia y bajo costo.

###### Dinámicas:

- Hackathon de modelos: Equipos de mentores colaboran para reinventar modelos de negocios clásicos y adaptarlos a nuevas realidades.
- Círculo de mentores: Análisis crítico de modelos entre pares.

##### SESIÓN 3: MODELOS DE NEGOCIO (CANVAS):

###### Talleres:

- Definición de los 9 pilares fundamentales, incluyendo segmentos de clientes, canales de distribución y fuentes de ingresos.
- Análisis de la relación entre la propuesta de valor y los recursos clave.
- Finanzas aplicadas a la mentoría y asesoría: Punto de equilibrio, flujo de caja, pricing, análisis de rentabilidad.

###### Dinámicas:

- Feedback entre pares: Los mentores practican cómo dar retroalimentación poderosa y constructiva sobre planes de negocio reales.

##### SESIÓN 4: METODOLOGÍAS ÁGILES (LEAN STARTUP):

###### Talleres:

- Herramientas para que el asesor y mentor ayude al emprendedor a decidir, basándose en datos reales, si debe cambiar la estrategia del negocio o mantener el rumbo original.

###### Dinámicas:

- Hackathon de prototipos guiados por mentores y asesores. Cada grupo construye un MVP orientado por un mentor o asesor, y lo testea con usuarios reales o simulados.

##### SESIÓN 5: DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO (DESIGN THINKING):

###### Talleres:

- Herramientas para que el equipo de apoyo guíe al emprendedor en la comprensión profunda de las necesidades, dolores y deseos del usuario final.

###### Dinámicas:

- Retroalimentación, asegurando que el producto o servicio final sea realmente deseable y funcional para el mercado.



## **SESIÓN 6: EVALUACIÓN DE PROYECTOS PARA FONDOS CONCURSABLES:**

### **Talleres:**

- Estructuración de Pitch y Formulación.

### **Dinámicas:**

- Simulación de Evaluación: Preparación para que mentores y asesores actúen como un comité evaluador crítico.

## **SESIÓN 7: ELABORACIÓN Y MEJORA DE PROPUESTAS:**

### **Talleres:**

- Herramientas para que el equipo de apoyo ayude al estudiante a pulir la coherencia entre la parte técnica (ingeniería/salud) y la viabilidad económica.
- presentaciones de alto impacto que comuniquen de forma clara, directa y profesional el valor de su propuesta ante inversionistas o jurados.

### **Dinámicas:**

- Revisión y Feedback Crítico.
- Simulación de la identificación de "puntos ciegos" en las propuestas de emprendimiento de la UNAT.

## **SESIÓN 8: TÉCNICAS DE PITCH Y COMUNICACIÓN EFECTIVA:**

### **Talleres:**

- Estructura Narrativa (Storytelling).
- Dominio Escénico y Lenguaje No Verbal.

### **Dinámicas:**

- Estrategias para que mentores y asesores preparen al estudiante para responder preguntas críticas de manera asertiva, técnica y estratégica, demostrando dominio total sobre su modelo de negocio.

## **SESIÓN 9: SEGUIMIENTO Y MÉTRICAS EN INCUBACIÓN:**

### **Talleres:**

- Definición de KPIs (Indicadores Clave de Desempeño).
- Gestión del Tablero de Control.

### **Dinámicas:**

- Simulación de la actividad que validen el crecimiento del negocio.

## **SESIÓN 10: SEGUIMIENTO Y MÉTRICAS EN INCUBACIÓN:**

### **Talleres:**

- Espacio de reflexión grupal para que mentores y asesores compartan buenas prácticas, unifiquen criterios de acompañamiento y reciban retroalimentación de sus pares.

### **Dinámicas:**

- Dinámicas donde los especialistas asumen el rol de mentor y/o asesor ante casos de estudio.

## **ELEMENTOS TRANSVERSALES DE TODA LA FASE**

- Aprendizaje colaborativo: Los mentores y asesores trabajan en duplas o tríadas, aplicando mentoría cruzada.
- Creatividad e innovación: Se fomentan propuestas disruptivas, reformulación constante y pensamiento divergente.
- Gamificación estructurada: Cada sesión incluye retos y/o insignias digitales y/o simuladores y/o feedback competitivo.

## **3.4 Recursos a ser provistos por el proveedor:**

### **OUTPUTS DEL SERVICIO:**

#### **1. Guías Interactivas de Estudio (por sesiones)**

- Documentos PDF descargables con contenido didáctico estructurado.
- Ejercicios prácticos, ejemplos adaptados a la realidad emprendedora y enlaces de consulta.
- Incluyen espacios de autoevaluación y reflexión guiada.
- Presentaciones Visuales y Dinámicas



- Archivos en formato PDF/PPT con apoyo gráfico para cada sesión diseñadas para reforzar conceptos clave mediante diagramas, mapas mentales y plantillas aplicables (Canvas, matrices, mapas de empatía, etc.).

## 2. Recursos de Apoyo Digital

- Acceso su página independiente o una carpeta compartida con artículos, videos breves, herramientas de prototipado, simuladores, lecturas complementarias y guías metodológicas.
- Integración de herramientas digitales como Canva, Miro, Notion, Jamboard, etc.

## 3. Certificación:

- Certificación Personalizado a los mentores externos y asesores internos, por la duración de 20 horas con nota final igual o superior a 12.
- Valida oficialmente su formación en mentoría y/o asesoría según corresponda.

## 4. Informe Final de la Capacitación:

- Informe final del programa (participación, avances y recomendaciones).

**Nota:** La presente contratación no busca contratar servicios para cubrir puesto o funciones de carácter permanente, no existiendo subordinación, dependencia ni vínculo laboral con el proveedor contratado, no generando derecho laboral alguno, para quien lo presta.

## 4. REQUISITOS DEL PROVEEDOR Y/O PERSONAL

### **PROVEEDOR:**

- Empresa Jurídica con trayectoria brindando capacitaciones, consultoría y asesoría en temas de emprendimiento de empresas y/o de gestión empresarial.
- Contar con RUC vigente
- No tener impedimento para contratar con el Estado.
- Contar con RNP.
- Contar con experiencia en capacitaciones, consultorías o asesorías similares.

### **Experiencia del Contratista:**

Experiencia mínima de un (01) año en consultorías y/o capacitaciones a empresas y/o emprendimientos y/o mentorías.

La experiencia se acreditará con: (i) contratos u órdenes de servicios, y su respectiva conformidad o constancia de prestación ii) constancias o (iii) certificados o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal propuesto.

### **PERSONAL CLAVE 1.**

#### **Formación Académica:**

- Colegiado y habilitado de las carreras de administración, economista, ingeniería y/o afines.

#### **Cursos, especializaciones y/o diplomados:**

- Emprendimiento y/o innovación y/o otros similares.
- y/o Gerencia de Proyectos y/o gestión de proyectos de investigación y/o similares.
- Y/o Especialista en implementación y/o auditorías internas del Sistema Integrado de Gestión de la Calidad e Inocuidad Alimentaria.

### **Experiencia del Personal Clave 1**

#### **Experiencia general:**

- Mínimo de 3 (años) en el sector público o privado. Se considera a partir del grado de Bachiller o emisión del Título profesional.

#### **Experiencia específica del personal clave 1:**

- Mínimo de 1 (años) como capacitador y/o coordinador y/o docente Universitario. Se considera a partir del grado de bachiller o título profesional.
- La experiencia se acreditará con: (i) contratos u órdenes de servicios, y su respectiva conformidad o constancia de prestación ii), constancias o (iii) certificados o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal propuesto.



## **PERSONAL CLAVE 2.**

### **Formación Académica:**

- Licenciada en Administración de Empresas, Marketing, Administración y/o Economía y/o Ingeniería y/o carreras afines.
- y/o Máster en Gerencia de la Innovación y/o emprendimiento y/o similares.

### **Cursos, especializaciones y/o diplomados:**

- Finanzas y/o similares.
- Indicadores de gestión y/o metodologías ágiles y/o similares.

### **Experiencia del Personal Clave 2**

#### **Experiencia general:**

- Mínimo de 3 (años) en el sector público o privado. Se considera a partir del grado de Bachiller o emisión del Título profesional.

#### **Experiencia específica del personal clave 2:**

- Mínimo de 01 (años) como capacitador y/o analista y/o docente universitario. Se considera a partir del grado de bachiller o título profesional.
- La experiencia se acreditará con: (i) contratos u órdenes de servicios, y su respectiva conformidad o constancia de prestación ii), constancias o (iii) certificados o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal propuesto.

## **5. SEGUROS**

No aplica en el presente caso

## **6. LUGAR Y PLAZO DE EJECUCIÓN**

**Lugar:** La capacitación se llevará a cabo de manera virtual a través del aplicativo zoom, meet u otros.

**Plazo:** 10 días según el cronograma establecido en el ítem 3.2 Plan de Trabajo.

## **7. RESULTADOS ESPERADOS-ENTREGABLES**

(El número de entregables será solo de una (01), detallando todas las capacitaciones brindadas).

Asimismo, el proveedor debe presentar una carta o documento como parte del entregable, se podrá señalar el medio en que serán presentados, las cuales son:

- Carta detallada de las capacitaciones brindadas por las 10 sesiones.

- Capturas de pantalla de las capacitaciones brindadas por las 10 sesiones.

- Videos grabados de las sesiones de capacitación, entregarlas en CD y/o link de grabación con acceso a descargar.

- Lista detallada de los certificados a entregar a los participantes de la capacitación recibida.

El entregable deberán ser ingresados a través de la mesa de partes virtual de la UNAT: <https://tramitecpmpv.tramifacil.com/login/5994>, para que sean considerados como documento válidamente recepcionados.

## **8. CONFORMIDAD**

La conformidad de la prestación del servicio se regula por lo dispuesto en el artículo 144 del Reglamento de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, aprobado mediante Decreto Supremo N° 009-2025. La conformidad es otorgada por la **[DIRECCIÓN DE INCUBADORA DE EMPRESAS]** en el plazo máximo de **[CONSIGNAR SIETE (7) DÍAS O MÁXIMO VEINTE (20) DÍAS, EN CASO SE REQUIERA EFECTUAR PRUEBAS QUE PERMITAN VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN]** días computados desde el día siguiente de recibido el entregable.

De existir observaciones, la UNAT las comunica al CONTRATISTA, indicando claramente el sentido de estas, otorgándole un plazo para subsanar **[CONSIGNAR EL PLAZO NO MAYOR AL 30% DEL PLAZO DEL ENTREGABLE CORRESPONDIENTE, DEPENDIENDO DE LA COMPLEJIDAD O SOFISTICACIÓN DE LAS SUBSANACIONES A REALIZAR]**. Si pese al plazo otorgado, EL CONTRATISTA no cumpliera a cabalidad con la subsanación, la UNAT puede otorgar al CONTRATISTA periodos adicionales para las correcciones pertinentes. En este supuesto corresponde aplicar la penalidad por mora desde el vencimiento del plazo para subsanar sin considerar los días en los que pudiera incurrir la UNAT para efectuar las revisiones y notificar las observaciones correspondientes.



Este procedimiento no resulta aplicable cuando los servicios manifiestamente no cumplan con las características y condiciones ofrecidas, en cuyo caso la UNAT no efectúa la recepción o no otorga la conformidad, según corresponda, debiendo considerarse como no ejecutada la prestación, aplicándose la penalidad que corresponda por cada día de atraso.

#### 9. FORMA Y CONDICIONES DE PAGO

El pago se realiza de conformidad con lo establecido en el artículo 67 de la Ley.

La UNAT paga las contraprestaciones pactadas a favor del contratista dentro de los diez (10) días hábiles siguientes de otorgada la conformidad por parte del área usuaria y es prorrogable, previa justificación de la demora, por cinco días hábiles

La UNAT realiza el pago de la contraprestación pactada a favor del contratista en [SOLES], en [UNA SOLA ARMADA AL 100%], luego de la recepción formal y completa de la documentación correspondiente, según lo establecido en el artículo 144 del Reglamento de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, aprobado por Decreto Supremo N° 009-2025-EF.

Para efectos del pago de las contraprestaciones ejecutadas por el contratista, la UNAT debe contar con la siguiente documentación:

- Documento en el que conste la conformidad de la prestación efectuada suscrita por el servidor responsable de la [DIRECCIÓN DE INCUBADORA DE EMPRESAS].
- Comprobante de pago.

El pago se realiza en un plazo máximo de diez días hábiles luego de otorgada la conformidad por parte del área usuaria y es prorrogable, previa justificación de la demora, por cinco días hábiles. siguientes de otorgada la conformidad por parte del área usuaria y es prorrogable, previa justificación de la demora, por cinco días hábiles.

#### 10. Confidencialidad (De corresponder)

La confidencialidad y reserva absoluta en el manejo de información y documentación a la que se tenga acceso relacionada con la prestación, pudiendo quedar expresamente prohibido revelar dicha información a terceros.

El contratado, debe dar cumplimiento a todas las políticas y estándares definidos por la Entidad, en materia de seguridad de la información.

Esta obligación comprende la información que se entrega, como también la que se genera durante la realización de las actividades y la información producida una vez que se haya concluido el servicio. Dicha información puede consistir en mapas, dibujos, fotografías, mosaicos, planos, informes, recomendaciones, cálculos, diagnósticos, documentos, cuadros comparativos y demás datos compilados o recibidos por el proveedor.

#### 11. PENALIDADES

Penalidad por Mora en la ejecución de la prestación:

En caso de retraso injustificado del contratista en la ejecución de las prestaciones objeto del contrato, la UNAT le aplica automáticamente una penalidad por mora por cada día de atraso que le sea imputable. La penalidad se aplica automáticamente y se calcula 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:

$$F = 0.40$$

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.

El retraso se justifica a través de la solicitud de ampliación de plazo debidamente aprobado. Adicionalmente, se considera justificado el retraso y en consecuencia no se aplica penalidad, cuando EL CONTRATISTA acredite, de modo objetivamente sustentado, que el mayor tiempo transcurrido no le resulta imputable. En este último caso la calificación del retraso como justificado por parte de la UNAT no da lugar al pago de gastos generales ni costos



directos de ningún tipo, conforme al numeral 120.4 del artículo 120 del Reglamento de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, aprobado por Decreto Supremo N° 009-2025-EF.

**12. OTRAS PENALIDADES**

No aplica

**13. RESOLUCIÓN DE CONTRATOS MENORES (Artículo 68 Ley / Artículo 229.3 Reglamento)**

Cualquiera de las partes puede resolver el contrato, de conformidad con el numeral 68.1 del artículo 68 de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas.

- a. Caso fortuito o fuerza mayor, que imposibilite la continuación del contrato menor.
- b. Incumplimiento de obligaciones contractuales, por causa atribuible a la parte que incumple.
- c. 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.
- d. Por incumplimiento de la Cláusula Anticorrupción.
- e. Por la presentación de documentación falsa o inexacta durante la ejecución contractual.
- f. Acumulación del monto máximo de penalidad por mora y/u otras penalidades.

De encontrarse en alguno de los supuestos de resolución del contrato, LAS PARTES procederán de acuerdo con lo establecido en el artículo 122 del Reglamento de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, aprobado mediante Decreto Supremo N° 009-2025-EF.

**14. CLÁUSULA DE CUMPLIMIENTO**

Son causales de resolución de contrato la presentación con información inexacta o falsa de la Declaración Jurada de Prohibiciones e Incompatibilidades a que se hace referencia en la Ley de prevención y mitigación del conflicto de intereses en el acceso y salida de personal del servicio público. Asimismo, en caso se incumpla con los impedimentos señalados en el artículo 5 de dicha ley se aplicará la inhabilitación por cinco años para contratar o prestar servicios al Estado, bajo cualquier modalidad.

**15. CLÁUSULA GARANTÍAS**

No aplica.

**16. CLÁUSULA GESTIÓN DE RIESGOS**

Las partes reconocen la importancia de identificar, evaluar y mitigar los riesgos que puedan afectar la adecuada ejecución del presente contrato y el logro de sus objetivos. En tal sentido, se tiene:

Nº	Riesgo	Riesgo asignado	Prob. (1-3)	Prob. (1-3)	Nivel de Riesgo (P x I)	Clasificación	Acción
R1	Incumplimiento del servicio de capacitación en Fortalecimiento de Capacidades para mentores externos y asesores internos, para la Dirección de Incubadora de Empresas de la UNAT.	proveedor	1	3	3	Moderado	Mitigar el riesgo moderado, mediante un cronograma detallado del programa de capacitación, especificando fechas, temas y recursos necesarios, con márgenes de tiempo suficientes para imprevistos. También evaluar y seleccionar proveedores que tengan un historial comprobado de brindar sus capacitaciones en el tiempo y que cumplan con los estándares de calidad requeridos.
R2	Incumplimiento del pago acordado.	Entidad	1	3	3	Moderado	Mediante una comunicación fluida de ambas partes y estableciendo en el Término de Referencia los plazos de pago al proveedor de esa forma asegurar el pago puntual y fácil acceso y respuesta.

**17. CLÁUSULA ANTICORRUPCIÓN Y ANTISOBORNO**

A la suscripción de este contrato, EL CONTRATISTA declara y garantiza no haber ofrecido, negociado, prometido o efectuado ningún pago o entrega de cualquier beneficio o incentivo ilegal, de manera directa o indirecta, a los evaluadores del proceso de contratación o cualquier servidor de la UNAT.



Asimismo, EL CONTRATISTA se obliga a mantener una conducta proba e íntegra durante la vigencia del contrato, y después de culminado el mismo en caso existan controversias pendientes de resolver, lo que supone actuar con probidad, sin cometer actos ilícitos, directa o indirectamente.

Aunado a ello, EL CONTRATISTA se obliga a abstenerse de ofrecer, negociar, prometer o dar regalos, cortesías, invitaciones, donativos o cualquier beneficio o incentivo ilegal, directa o indirectamente, a funcionarios públicos, servidores públicos, locadores de servicios o proveedores de servicios del área usuaria, de la dependencia encargada de la contratación, actores del proceso de contratación y/o cualquier servidor de la UNAT, con la finalidad de obtener alguna ventaja indebida o beneficio ilícito. En esa línea, se obliga a adoptar las medidas técnicas, organizativas y/o de personal necesarias para asegurar que no se practiquen los actos previamente señalados.

Adicionalmente, EL CONTRATISTA se compromete a denunciar oportunamente ante las autoridades competentes los actos de corrupción o de inconducta funcional de los cuales tuviera conocimiento durante la ejecución del contrato con la UNAT.

Tratándose de una persona jurídica, lo anterior se extiende a sus accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o cualquier persona vinculada a la persona jurídica que representa; comprometiéndose a informarles sobre los alcances de las obligaciones asumidas en virtud del presente contrato.

Finalmente, el incumplimiento de las obligaciones establecidas en esta cláusula, durante la ejecución contractual, otorga a la UNAT el derecho de resolver total o parcialmente el contrato. Cuando lo anterior se produzca por parte de un proveedor adjudicatario de los catálogos electrónicos de acuerdo marco, el incumplimiento de la presente cláusula conllevará que sea excluido de los Catálogos Electrónicos de Acuerdo Marco. En ningún caso, dichas medidas impiden el inicio de las acciones civiles, penales y administrativas a que hubiera lugar.

#### **18. CLÁUSULA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Las controversias que surjan entre las partes durante la ejecución del contrato se resuelven mediante conciliación.

Cualquiera de las partes tiene el derecho a solicitar una conciliación dentro del plazo de caducidad correspondiente, según lo señalado en el artículo 82 de la Ley N° 32069, Ley General de Contrataciones Públicas, sin perjuicio de recurrir al arbitraje, en caso no se llegue a un acuerdo entre ambas partes o se llegue a un acuerdo parcial. Las controversias sobre nulidad del contrato solo pueden ser sometidas a arbitraje.



Mg. Ing. Christian Omar Barrea Cerna  
DIRECTOR DE INCUBADORA DE EMPRESAS