



[mesadepartes die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

## TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIO DE CAPACITACIÓN A PERSONAL

### 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 capacitación para el "Bootcamp de Innovación Regional".

### 3. OBJETO DEL SERVICIO

Contratar los servicios profesionales para el diseño, organización y ejecución integral del programa de capacitación denominado "Bootcamp de Innovación Regional", orientado al fortalecimiento de emprendedores egresados de los programas de la Dirección de Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

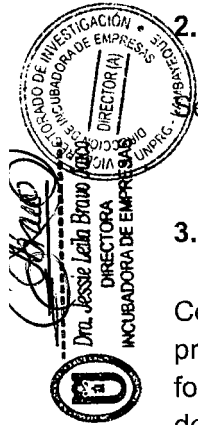
### 4. FINALIDAD PÚBLICA

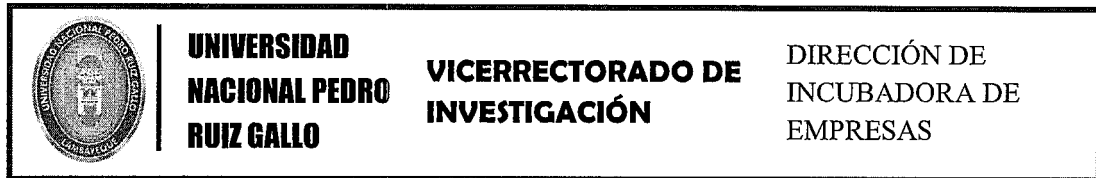
Capacitar y acompañar a emprendedores egresados de los programas de la Dirección de Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, con la finalidad de identificar el estado actual de sus emprendimientos, reconocer sus principales brechas, fortalecer sus propuestas de valor y prepararlos para su participación en concursos de financiamiento, hackatones, programas de aceleración u otros espacios de presentación y articulación. El servicio contribuirá al fortalecimiento del ecosistema de innovación y emprendimiento en la región Lambayeque, promoviendo soluciones innovadoras con potencial de impacto territorial, económico, social, ambiental o productivo.

### 5. CARACTERÍSTICAS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO A REALIZAR

El servicio deberá orientarse a fortalecer emprendimientos egresados de los diferentes programas de la Dirección de Incubadora de empresas de la UNPRG, ordenar sus avances,

-----  
CALLE JUAN XXIII N° 391 - LAMBAYEQUE





**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

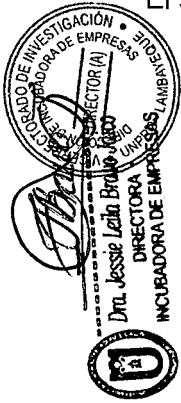
DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

[mesadepartes\\_dic@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_dic@unprg.edu.pe)

actualizar sus modelos de negocio y prepararlos para acceder a oportunidades del ecosistema emprendedor regional, nacional e internacional.

El profesional contratado podrá contar con el apoyo de un equipo de mentores especializados, de acuerdo con los temas abordados y las necesidades de los emprendimientos participantes.

El servicio comprende:



- Diseño metodológico del Bootcamp.
- Convocatoria y difusión
- Preparación de materiales de capacitación y guías de trabajo.
- Desarrollo de cinco sesiones formativas virtuales.
- Diseño y acompañamiento de actividades asíncronas por cada sesión.
- Mentoría grupal para el fortalecimiento de las propuestas.
- Revisión de entregables desarrollados por los equipos.
- Acompañamiento en la preparación del pitch.
- Elaboración del informe final del servicio con resultados, avances y recomendaciones.

## METODOLOGÍA

La metodología del Bootcamp de Innovación Regional se basa en un enfoque práctico, diagnóstico, colaborativo y orientado a resultados. Cada sesión combinará exposición aplicada, trabajo guiado, revisión de casos, ejercicios colaborativos y desarrollo de entregables concretos.

La metodología integrará herramientas prácticas orientadas al diagnóstico, fortalecimiento y preparación de los emprendimientos participantes, como una ficha de diagnóstico emprendedor y matriz de brechas, que permitirán identificar el estado actual de cada proyecto y sus principales necesidades de mejora; el lienzo de propuesta de valor, el perfil del usuario objetivo y el Lean Canvas actualizado, que contribuirán a fortalecer la claridad del problema, la solución, el mercado y el modelo de negocio; el mapa de validación y tracción, la matriz de oportunidades y la hoja de ruta de fortalecimiento, que permita ordenar evidencias de avance, identificar oportunidades de financiamiento, concursos o espacios de pitch, y definir acciones concretas de crecimiento; así como el guion de pitch, el pitch deck y la matriz de impacto territorial, orientados a mejorar la comunicación estratégica de las propuestas y destacar su contribución al desarrollo de la región Lambayeque.

El proceso se organizará en tres momentos:

- A. Diagnóstico del emprendimiento y su conexión territorial

CALLE JUAN XXIII N° 391 - LAMBAYEQUE



[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

Se identificará el estado actual de cada proyecto, considerando su nivel de avance, principales logros, validaciones realizadas, equipo, solución, mercado, prototipo, ventas, usuarios, aliados e impacto. Asimismo, se analizará la conexión del emprendimiento con problemáticas u oportunidades relevantes para Lambayeque.

- B. Fortalecimiento de la propuesta de valor  
Se revisará y fortalecerá el problema, usuario objetivo, solución, propuesta de valor, modelo de negocio, validación, sostenibilidad, diferenciación e impacto, priorizando que la propuesta responda a necesidades reales del mercado y del territorio.
- C. Preparación para oportunidades de crecimiento  
Se alinearán cada emprendimiento a criterios de concursos, hackatones, fondos de financiamiento, programas de aceleración o espacios de pitch, culminando con una presentación final fortalecida y orientada a comunicar el potencial de impacto económico, social, ambiental o productivo del emprendimiento.

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

### i. DISEÑO DEL PROGRAMA Y DIFUSIÓN

Del 19 al 22 de junio de 2026: diseño metodológico, elaboración de materiales, instrumentos de trabajo, coordinación de convocatoria, apoyo a la difusión y organización inicial de participantes. Carga horaria: 16 horas de trabajo de gabinete.

### ii. BOOTCAMP VIRTUAL Y MENTORÍAS

**Fechas:** 23, 24, 25, 26 y 27 de junio de 2026.

**Horario:** 7:00 p. m. a 10:00 p. m.

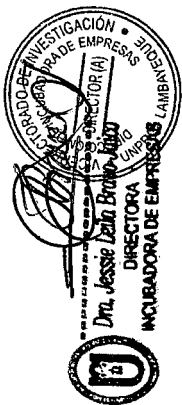
**Modalidad:** virtual.

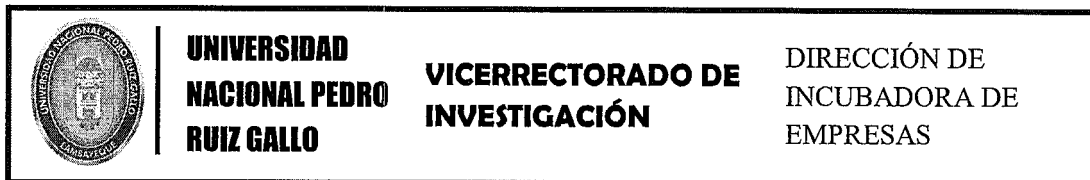
**Horas sincrónicas:** 15 horas.

**Horas asincrónicas:** 15 horas.

**Total:** 30 horas formativas.

Adicional a las sesiones formativas, el capacitador deberá brindar al menos 5 sesiones de mentorías grupales de 2 horas cada una, siendo un total de 10 horas de mentorías grupales del 24 de junio al 28 de junio.





**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

[mesadepartes die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

Las mentorías grupales se desarrollarán en horarios coordinados con la Dirección de Incubadora de Empresas y los equipos participantes, de manera complementaria a las sesiones formativas del Bootcamp.

## SIENDO EL TEMARIO DEL BOOTCAMP

### Módulo 1: Diagnóstico y conexión territorial del emprendimiento

**Sesión:** martes 23 de junio.

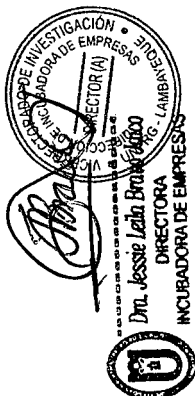
**Duración:** 3 horas síncronas y 3 horas asíncronas.

#### Objetivo del módulo:

Identificar el estado actual de cada emprendimiento egresado, reconociendo sus principales avances, brechas y su conexión con problemáticas u oportunidades relevantes para la región Lambayeque.

#### Contenido:

- Estado actual del emprendimiento.
- Nivel de avance de la solución.
- Equipo emprendedor y roles.
- Validaciones realizadas.
- Primeros clientes, ventas, usuarios o pilotos.
- Brechas técnicas, comerciales, financieras y comunicacionales.
- Problemáticas y oportunidades territoriales en Lambayeque.
- Criterios de evaluación en concursos, hackatones y fondos.



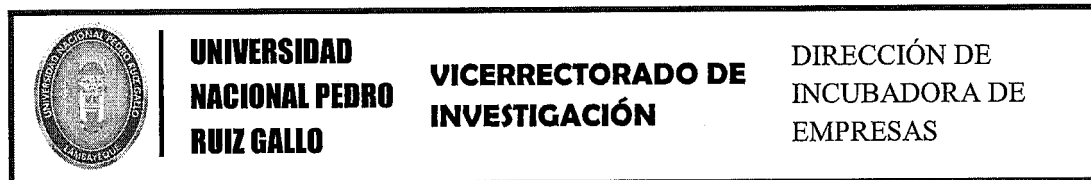
#### Actividad asíncrona:

Completar ficha de diagnóstico, identificar avances reales, brechas críticas y describir la conexión del emprendimiento con una oportunidad o problemática regional.

#### Entregable:

Ficha de diagnóstico, matriz de brechas y breve descripción de pertinencia territorial.

### Módulo 2: Propuesta de valor con enfoque regional



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

**Sesión:** miércoles 24 de junio.

**Duración:** 3 horas síncronas y 3 horas asíncronas.

**Objetivo del módulo:**

Fortalecer la claridad del problema, el perfil del usuario y la propuesta de valor del emprendimiento, incorporando criterios de pertinencia regional, diferenciación e impacto.

**Contenido:**

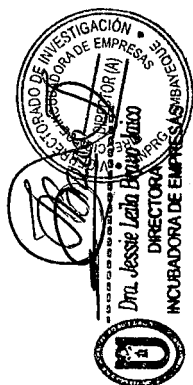
- Problema principal y contexto territorial.
- Usuario, cliente o beneficiario.
- Dolores, necesidades y motivaciones.
- Solución propuesta.
- Diferenciación frente a otras alternativas.
- Beneficios funcionales, emocionales y de impacto.
- Valor para el usuario y valor para el territorio.
- Narrativa problema-solución.

**Actividad asíncrona:**

Actualizar la propuesta de valor, definir con mayor precisión al usuario objetivo y ordenar evidencias de validación con clientes, usuarios o beneficiarios.

**Entregable:**

Propuesta de valor actualizada, perfil del usuario objetivo y ajuste de narrativa problema-solución.



**Módulo 3: Validación, tracción y modelo de negocio**

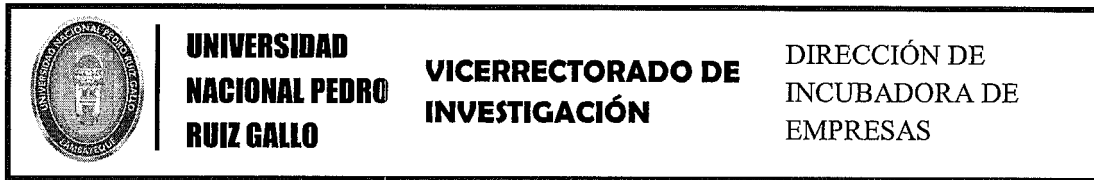
**Sesión:** jueves 25 de junio.

**Duración:** 3 horas síncronas y 3 horas asíncronas.

**Objetivo del módulo:**

Actualizar el modelo de negocio y ordenar las evidencias que demuestran avance, validación o potencial del emprendimiento frente al mercado.

**Contenido:**



[mesadepartes die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

- Validación de problema, solución y mercado.
- Evidencias de interacción con usuarios.
- Pilotos, prototipos, ventas, clientes o alianzas.
- Lean Canvas actualizado.
- Fuentes de ingreso.
- Estructura de costos.
- Canales de llegada al cliente.
- Métricas clave del emprendimiento.
- Potencial de escalamiento regional.

**Actividad asíncrona:**

Actualizar el Lean Canvas, identificar fuentes de ingreso, costos, canales, aliados, métricas clave y evidencias de tracción.

**Entregable:**

Lean Canvas actualizado y mapa de validación/tracción.

**Módulo 4: Oportunidades de financiamiento, concursos y ruta de crecimiento**

**Sesión:** viernes 26 de junio.

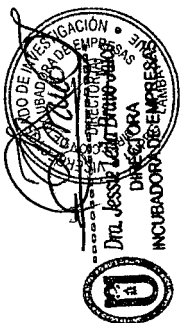
**Duración:** 3 horas síncronas y 3 horas asíncronas.

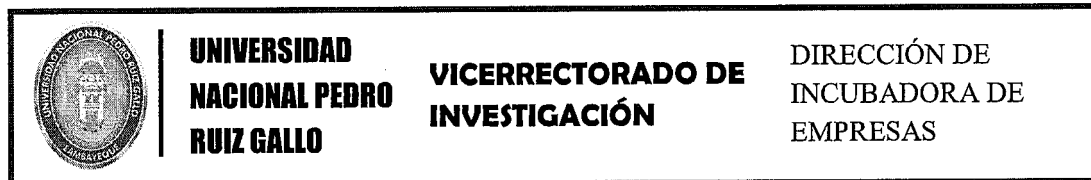
**Objetivo del módulo:**

Alinear cada emprendimiento con oportunidades concretas de financiamiento, hackatones, concursos, programas de aceleración o espacios de pitch que permitan fortalecer su crecimiento y articulación con el ecosistema.

Contenido:

- Tipos de oportunidades para emprendedores.
- Fondos concursables y criterios de elegibilidad.
- Hackatones y desafíos de innovación.
- Programas de aceleración y redes de apoyo.
- Espacios de pitch y articulación comercial.
- Matriz de oportunidades según nivel de avance.
- Brechas a cerrar para postular.
- Aliados potenciales del ecosistema regional.





[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

#### Actividad asíncrona:

Revisar oportunidades de financiamiento, hackatones, concursos o programas de aceleración, y seleccionar las más pertinentes para el emprendimiento.

#### Entregable:

Matriz de oportunidades y hoja de ruta de fortalecimiento.

### Módulo 5: Pitch estratégico e impacto territorial

**Sesión:** sábado 27 de junio.

**Duración:** 3 horas síncronas y 3 horas asíncronas.

#### Objetivo del módulo:

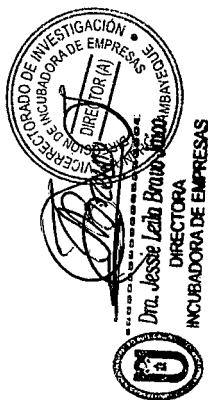
Preparar a los emprendedores para comunicar su propuesta de forma clara, convincente y alineada a criterios de evaluación de oportunidades externas, destacando su potencial de impacto en la región Lambayeque.

#### Contenido:

- Estructura de pitch de 3 a 5 minutos.
- Guion de presentación.
- Storytelling emprendedor.
- Presentación del problema, solución y mercado.
- Modelo de negocio e impacto.
- Validación, tracción y equipo.
- Impacto económico, social, ambiental o productivo.
- Solicitud concreta: financiamiento, mentoría, alianza, piloto o acceso a mercado.
- Simulación de pitch.
- Retroalimentación grupal y recomendaciones finales.

#### Actividad asíncrona:

Ajustar el pitch deck, preparar el guion de presentación y realizar un ensayo individual o grupal del pitch de 3 a 5 minutos.





**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

**Entregable:**

Pitch deck fortalecido, guion de presentación y narrativa de impacto territorial.

**CIERRE DEL SERVICIO**

Elaboración y presentación de informe de actividades, del 28 de junio al 01 de julio del 2026, con máximo 8 horas de trabajo de gabinete.

**6. REQUISITOS MÍNIMOS QUE DEBE CUMPLIR EL CONTRATISTA**

**Del proveedor:**

- Bachiller en Economía, Administración, Ingeniería, Gestión Empresarial u otras disciplinas afines.
- Contar con RUC activo y habido.
- Contar con inscripción vigente en el Registro Nacional de Proveedores.

**Experiencia del proveedor:**

Experiencia mínima de tres (03) años en:

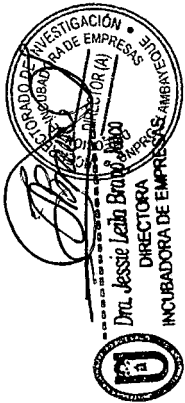
- Gestión de proyectos
- Consultoría empresarial
- Innovación o desarrollo de capacidades empresariales

Experiencia en al menos dos de los siguientes campos:

- Diseño y ejecución de programas de capacitación.
- Mentoría a emprendedores o startups.
- Desarrollo de programas de innovación o emprendimiento.
- Formulación de modelos de negocio.
- Implementación de proyectos con entidades públicas o programas de desarrollo productivo.

**7. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO**

El servicio contará con un total de 64 horas, distribuidas en 16 horas para el diseño del programa y actividades de difusión, 30 horas formativas (distribuidas en 15 horas síncronas y 15 horas asíncronas), 10 horas de mentoría grupal y 8 horas para la elaboración del informe final y cierre del servicio.





**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

El servicio se ejecutará desde el 19 de junio hasta el 01 de julio de 2026, de acuerdo con el siguiente cronograma:

### Diseño del programa y difusión

**Periodo:** del 19 al 22 de junio de 2026

**Carga horaria:** 16 horas de trabajo de gabinete

Comprende el diseño metodológico del Bootcamp, preparación de materiales de capacitación, elaboración de guías de trabajo, coordinación con la Dirección de Incubadora de Empresas y apoyo en las actividades de difusión dirigidas a los emprendedores egresados de los programas de la Dirección.

### Formación virtual del Bootcamp

**Periodo:** del 23 al 27 de junio de 2026

**Carga horaria:** 30 horas lectivas de capacitación

**Modalidad:** virtual

- Sesión 1: martes 23 de junio, de 7:00 p. m. a 10:00 p. m.
- Sesión 2: miércoles 24 de junio, de 7:00 p. m. a 10:00 p. m.
- Sesión 3: jueves 25 de junio, de 7:00 p. m. a 10:00 p. m.
- Sesión 4: viernes 26 de junio, de 7:00 p. m. a 10:00 p. m.
- Sesión 5: sábado 27 de junio, de 7:00 p. m. a 10:00 p. m.

Las 30 horas lectivas comprenden **15 horas síncronas** y **15 horas asíncronas**, orientadas al desarrollo de entregables aplicados por los equipos participantes.

### Mentoría grupal

**Periodo:** del 24 al 28 de junio de 2026

**Carga horaria:** 10 horas

Comprende el acompañamiento grupal a los equipos participantes para la revisión de avances, fortalecimiento de propuestas, ajuste de entregables, orientación para oportunidades de financiamiento, concursos o hackatones, y preparación del pitch final.

### Elaboración de informe final y cierre del servicio

**Periodo:** del 28 de junio al 01 de julio de 2026

**Carga horaria:** 8 horas de trabajo de gabinete



[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

Comprende la sistematización de resultados, consolidación de evidencias, revisión de entregables, identificación de emprendimientos con potencial para oportunidades externas, formulación de recomendaciones y elaboración del informe final del servicio.

## 8. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

El servicio será desarrollado de manera virtual, a través de la plataforma Google Meet, Zoom u otra plataforma institucional definida por la Dirección de Incubadora de Empresas.

## 9. PRODUCTO A OBTENER

El producto que se obtendrá de la contratación del Servicio de capacitación especializada para el diseño e implementación del BOOTCAMP DE INNOVACIÓN REGIONAL, la misma que se encontrará consignado en el informe de actividades correspondiente a la actividad al finalizar el servicio brindado.

Debe incluir:

- Descripción de actividades realizadas.
- Relación de emprendimientos participantes.
- Entregables desarrollados por los participantes.
- Registro de participación y evidencias de ejecución.
- Identificación de emprendimientos con potencial para concursos, hackatones, financiamiento, aceleración o pitch.
- Recomendaciones para el seguimiento posterior desde la Dirección de Incubadora de Empresas.

## 10. CONFORMIDAD DEL SERVICIO

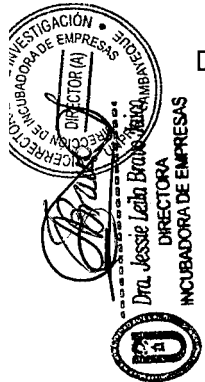
La Dirección de Incubadora de Empresas del Vicerrectorado de Investigación de la UNPRG otorgará la conformidad del trabajo realizado

## 11. FORMA DE PAGO

Después de entregado el servicio y previa conformidad por parte de la Dirección de Incubadora.

La forma de pago se realizará en un único pago al finalizar el servicio en un plazo máximo de 60 días.

-----  
CALLE JUAN XXIII N° 391 - LAMBAYEQUE

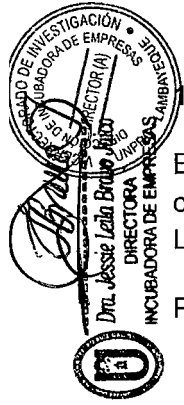


	<b>UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO</b>	<b>VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN</b>	DIRECCIÓN DE INCUBADORA DE EMPRESAS
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------	--------------------------------------------	-------------------------------------------

mesadepartes\_die@unprg.edu.pe

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

- ✓ Informe de actividades.
- ✓ Factura o Recibo por Honorarios.
- ✓ Registro Único de Contribuyentes en condición habido y activo.
- ✓ Formulario de Autorización de Suspensión de Renta de Cuarta Categoría de corresponder.
- ✓ Registro Nacional de Proveedores.



**12. PENALIDAD POR MORA**

En caso de retraso injustificado del contratista en la ejecución de las prestaciones objeto del contrato, la Entidad le aplica automáticamente una penalidad por mora por cada día de atraso. La penalidad se aplica automáticamente y se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

Penalidad diaria = 0.10 x monto del contrato

F x plazo en días

Donde F tiene los siguientes valores:

- a) Para plazos menores o iguales a 60 días F=0.40.
- b) Para plazos mayores a 60 días F=0.25.

Tanto el monto como el plazo se refieren, según corresponda, al monto vigente del contrato o ítem o la orden de servicio que debió ejecutarse o, en casos estos involucrarán obligaciones de ejecución periódica o parcial, a la prestación individual que fuera materia de retraso.

**13.RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

Cuando el contratista llegue a cubrir el monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades (10% del monto de la orden de servicio o del contrato), la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo a través de la Dirección General de Administración podrá resolver el contrato.

En caso el contratista incumpla las condiciones de entrega, se le requerirá mediante carta suscrita por la Unidad de Abastecimientos, el cumplimiento de sus obligaciones otorgándole un plazo no mayor a cinco (5) días calendario, bajo apercibimiento de resolverse el contrato.

-----  
CALLE JUAN XXIII Nº 391 - LAMBAYEQUE



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL PEDRO  
RUIZ GALLO**

**VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN**

DIRECCIÓN DE  
INCUBADORA DE  
EMPRESAS

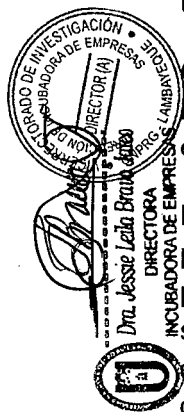
[mesadepartes die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

Si vencido dicho plazo el incumplimiento continúa, la Dirección General de Administración puede resolver el contrato en forma total o parcial, comunicando mediante carta la decisión de resolver el contrato. El contrato queda resuelto total o parcialmente de pleno derecho a partir de la recepción de dicha comunicación.

El contrato puede ser resuelto por caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite de manera definitiva la continuidad de la ejecución, amparado en un hecho o evento extraordinario, imprevisible e irresistible; o por un hecho sobreviniente al perfeccionamiento del contrato, orden servicio que no sea imputable a las partes, previa evaluación y opinión emitida por el área usuaria.

Cualquiera de las partes puede solicitar la resolución del contrato por mutuo disenso, cuando las partes así lo manifiesten y no perjudique beneficios de terceros, previa evaluación y opinión emitida por el área usuaria.

La Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, a través de la Dirección General de Administración, puede resolver total o parcialmente el contrato, cuando desaparezca la necesidad de la prestación restante, para lo cual el área usuaria debe remitir el sustento respectivo junto con la solicitud. Dicha decisión será formalizada mediante carta a la contratista dirigida vía correo electrónico. El contrato queda parcialmente resuelto de pleno derecho a partir de la notificación de dicha comunicación.



#### 14. RESPONSABILIDAD DEL CONTRATISTA

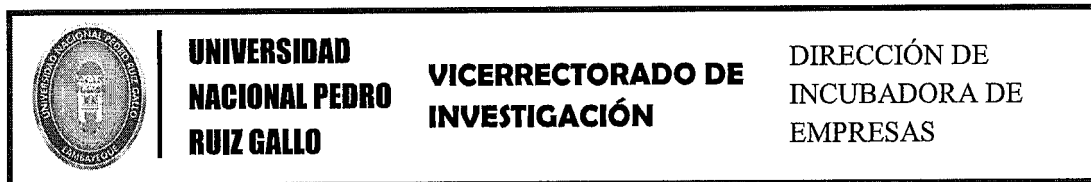
El contratista es el responsable por la calidad ofrecida y por los vicios ocultos del servicio contratado por el plazo de uno (01) año, contados a partir de la conformidad otorgada por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

#### 15. NORMAS ANTICORRUPCIÓN

EL CONTRATISTA declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, el CONTRATISTA se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de

-----  
CALLE JUAN XXIII Nº 391 - LAMBAYEQUE



[mesadepartes\\_die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacioncitas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Además, EL CONTRATISTA se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

EL CONTRATISTA se compromete a no colocar a los funcionarios públicos con los que deba interactuar, en situaciones reñidas con la ética. En tal sentido, reconoce y acepta la prohibición de ofrecerles a éstos cualquier tipo de obsequio, donación, beneficio y/o gratificación, ya sea de bienes o servicios, cualquiera sea la finalidad con la que se haga.

Finalmente, El CONTRATISTA es consciente que, de no cumplir con lo anteriormente expuesto, se someterá a la resolución de la contratación y a las acciones civiles y/o penales que la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo pueda accionar.

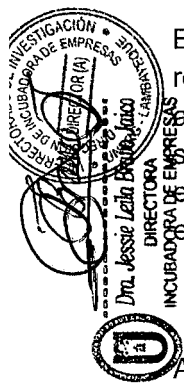
## 16. SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

El contratista se comprometa a guardar la debida reserva sobre la información que produzcan o respecto de la cual tengan acceso como resultado de la ejecución del contrato, así como a utilizar adecuadamente la información o documentación que se les proporcione y/o que tengan acceso, siendo que puede ser destinada única y exclusivamente a efectos del cumplimiento del contrato en sí, comprometiéndose además a no compartir la misma con terceros, salvo autorización expresa de la Entidad.

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.

-----  
CALLE JUAN XXIII Nº 391 - LAMBAYEQUE





[mesadepartes die@unprg.edu.pe](mailto:mesadepartes_die@unprg.edu.pe)

#### 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.

