

PEDIDO DE SERVICIO N°

000866

UNIDAD EJECUTORA : 001 U.N. AUTONOMA DE TAYACAJA DANIEL HERNANDEZ MORILLO

NRO. IDENTIFICACIÓN : 001656

Tipo Uso : Consumo

Dirección Solicitante : DIRECCIÓN DE INCUBADORA DE EMPRESAS
Entregar a Sr(a) : LARREA CERNA CRHISTIAN OMAR
Fecha : 23/06/2026
Actividad Operativa : C0100 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA DE EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Motivo : CONTRATAR EL SERVICIO CAPACITACION EN SEMINARIOS TALLER HERRAMIENTAS DIGITALES PARA EL EMPRENDIMIENTO DE LA DIE DE LA UNAT.

FF/BB	META / MNEMONICO	Función	División Func.	Grupo Func.	Programa	Prodi/Pty	Act/Ant/Obr.
1-00	0019	22	048	0109	0066	3000786	5005864

Código	Descripción / Términos de Referencia	Clasificador	Valor \$/.	Unidad Medida
352000014351	SEMINARIO TALLER HERRAMIENTAS DIGITALES PARA EL EMPRENDIMIENTO	2.3.2.7.3.1	12.000,00	SERVICIO



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

Firma del Solicitante

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE TAYACAJA DANIEL HERNANDEZ MORILLO

Dr. Alfredo C. Larros Franco
VICEPRESIDENTE DE INVESTIGACIÓN

Firma Autorizada

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS EN GENERAL

Unidad de Organización	Dirección de Incubadora de Empresas
Meta Presupuestaria	019
Actividad del POI	Capacitación y Asesoría de en Gestión Empresarial
Denominación de la Contratación	Contratación de Servicio de Capacitación en Seminarios Taller Herramientas Digitales para el Emprendimiento 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 Capacitación en Seminarios Taller Herramientas Digitales para el Emprendimiento para la Dirección de Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo, provincia de Tayacaja, departamento de Huancavelica, con la finalidad de realizar conforme a lo estipulado en la Ley Universitaria, Ley N° 30220, que en su artículo 6 establece, entre otros fines de la Universidad, "PRESERVAR, ACRECENTAR Y TRANSMITIR DE MODO PERMANENTE LA HERENCIA CIENTÍFICA, TECNOLÓGICA, CULTURAL Y ARTÍSTICA DE LA HUMANIDAD".

Asimismo, en el artículo 7 de la referida ley, donde señala a la investigación como una de las funciones de la Universidad, para el cumplimiento del objetivo "Mejorar la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la innovación y emprendimiento en la comunidad universitaria". Para realizar las capacitaciones a los estudiantes de la primera fase, conocida como "BASES DE LA CONVOCATORIA DESAFÍO EMPRENDE UNAT 2026".

2. Objetivo de la Contratación

2.1 Objetivo General

La UNAT a través de la Dirección de Incubadora de Empresas, requiere Servicio de Capacitación en Seminarios Taller Herramientas Digitales para el Emprendimiento para la Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo, para realizar las capacitaciones a los estudiantes.

2.2 Objetivo Específico

Implementar un programa de capacitación dirigido a los estudiantes de la "BASES DE LA CONVOCATORIA DESAFÍO EMPRENDE UNAT 2026" en taller herramientas digitales para el emprendimiento, con el fin de fortalecer sus habilidades y conocimientos en temas de emprendimiento e innovación en la etapa de pre-incubación e incubación de la Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja Daniel Hernández Morillo.

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 se llevarán a cabo de manera on line, en un periodo de 16 días según lo programado, los cuales serán los días (13, 17, 22, 27, 31 de julio y 05, 10, 14, 19, 24, 28 de agosto y 02, 07, 11, 16 y 21 de septiembre del 2026), con un total de (24 horas lectivas).

Cuadro detallado del contenido servicio de Capacitación en Seminarios Taller Herramientas Digitales para el Emprendimiento.

ITEM	FASE	TIEMPO	CONTENIDO
1	PREINCUBACIÓN	16 DÍAS SEGÚN LO PROGRAMADO- (CON 24 HORAS LECTIVAS).	4 MÓDULOS



3.2 Plan de trabajo

Detalle de capacitación:

Días	Módulos	Horas
Días (13, 17, 22 y 27 de julio).	MÓDULO 1: Lógica de negocios y estudio de mercado y estimación de la demanda.	6 horas lectivas por módulo
Días (31 de julio, 05, 10 y 14 de agosto).	MÓDULO 2: Análisis estratégico y plan de negocio.	6 horas lectivas por módulo
Días (19, 24, 28 de agosto y 02 de septiembre).	MÓDULO 3: Evaluación económica y financiera.	6 horas lectivas por módulo
Días (07, 11, 16 y 21 de septiembre).	MÓDULO 4: Trabajo integrador.	6 horas lectivas por módulo

3.3 Procedimiento

CONTENIDO FORMACIÓN DE LA FASE PREINCUBACIÓN E INCUBACIÓN

MÓDULO 1: Lógica de Negocios, Estudio de Mercado y Estimación de la Demanda.

Temas:

- Introducción a la lógica de negocios y modelos innovadores.
- Identificación de problemas vs. Síntomas en el mercado.
- Metodología de validación (Customer Development de Lean Startup).
- Análisis de la competencia directa e indirecta.
- Investigación de mercados secundaria.
- Análisis de tendencias de consumo.
- Métodos para calcular el tamaño del mercado.
- Métricas de dimensionamiento y proyección básica de la demanda para el modelo financiero.

Herramientas:

- Business Model Canvas (Lienzo Lean Canvas).
- Value Proposition Canvas (Lienzo de la Propuesta de Valor).
- Mapa de Empatía.
- Matriz de Hipótesis y Javelin Board.
- Guías de Entrevistas de Problema.
- Matriz Competitiva.
- Matriz PESTEL.
- Modelo TAM, SAM, SOM (Total Addressable Market, Serviceable Available Market, Serviceable Obtainable Market).
- Plantilla de Estimación Bottom-Up.

MÓDULO 2: Análisis Estratégico y Plan de Negocio

Temas:

- Análisis de capacidades internas y recursos del equipo.
- Identificación de amenazas y oportunidades del entorno.
- Definición de la Ventaja Competitiva Sostenible (¿Por qué nos van a elegir?).
- Declaración de Propósito (Misión, Visión y Valores en Startups).
- Formulación de objetivos estratégicos y comerciales.
- Diseño del flujo de operaciones (producción de bienes o prestación de servicios).
- Identificación de activos, infraestructura y tecnología requerida.
- Mitigación de riesgos operativos y de mercado.
- Cronograma de lanzamiento del Plan de Negocio.

Herramientas:

- Matriz FODA Cruzado.



- Las 5 Fuerzas de Porter.
- Metodología SMART para Objetivos.
- Tablero OKR básicos.
- Matriz de Recursos y Proveedores Clave.
- Organigrama Funcional y Matriz RACI.
- Matriz de Gestión de Riesgos (Probabilidad vs. Impacto).
- Roadmap del Proyecto (Diagrama de Gantt).

MÓDULO 3: Evaluación Económica y Financiera

Temas:

Fundamentos cuantitativos:

- Clasificación de costos (Fijos vs. Variables / Directos vs. Indirectos).
- Cálculo de Costo Unitario.
- Métricas de supervivencia: LTV, CAC, Burn Rate, Churn, Payback y Runway.

Maximización del margen:

- Modelos de fijación de precios (Freemium, Premium, Dinámico).
- Análisis de sensibilidad (Escenarios Optimista, Base y Pesimista).
- Punto de Equilibrio (PE) en unidades y dinero.

Sostenibilidad y viabilidad:

- Inversión inicial (Tangibles, Intangibles y Capital de Trabajo).
- Diferencia entre Utilidad Contable y Flujo de Caja Real.
- Indicadores: VAN, TIR y PRI (Periodo de Recuperación).

Comunicación estratégica:

- Matriz de financiamiento: Bootstrapping vs. Deuda vs. Equity.
- Gestión de riesgos (Mercado, Operacional, Liquidez).
- Estructura de Pitch Financiero (narrativa de datos).

Herramientas:

- Plantilla de clasificación de costos.
- Calculadora de Unit Economics.
- Gráfico de breakpoint.
- Matriz de estrategia de precios.
- Plantilla de Flujo de Caja (24 meses).
- Calculadora de VAN/TIR.
- Plantilla de Pitch Financiero (PPT).
- Matriz Riesgo-Retorno.
- Prompt de IA para desarrollo de pitch

Casos de estudio:

- Dropbox y Rappi: Optimización de costos operativos y escala.
- Airbnb y Notion: Tiers de precio y estrategias de smart pricing.
- Spotify y Cornershop: Flujo económico y gestión de capital de trabajo.
- Kavak y Fintual: Gestión de riesgos y métricas no estándar.

MÓDULO 4: Trabajo Integrador y Pitch de Negocios

Temas:

- Coherencia del modelo de negocio (¿Lo que valide en el mercado coincide con mi estrategia y mis números?).
- Estructuración del Resumen Ejecutivo.
- Introducción al Storytelling aplicado a negocio.



- Estructura estándar de un Pitch Deck para fondos concursables (como ProInóvate o Startup Perú).
- Lenguaje corporal y manejo del escenario (o manejo de cámara si es virtual).
- Tipos de preguntas de los jurados (técnicas, comerciales, financieras).
- Estrategias para responder cuando "no se sabe" una respuesta.
- Rondas de Pitch Oficial: Cada equipo tiene estrictamente 5 minutos de exposición + 3 minutos de preguntas y respuestas (Q&A).
- Evaluación en tiempo real.

Herramientas:

- Lienzo Único de Inversión / Resumen Ejecutivo.
- Checklist de Coherencia de Negocio.
- Estructura Pitch.
- El Reloj del Elevator Pitch.
- Business Model Canvas final.
- Rúbrica de Evaluación Automatizada para el Jurado.

ELEMENTOS TRANSVERSALES DE TODA LA FASE

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



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/o su respectiva conformidad y/o constancia de prestación ii) y/o constancias y/o (iii) certificados y/o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal propuesto.

PERSONAL CLAVE 1.

Formación Académica:

- Licenciado en Ciencias Sociales y Filosofía y/o Licenciado en Administración y/o Marketing y/o Economía y/o carreras afines.

Cursos, especializaciones y/o diplomados:

- Finanzas corporativas
- Indicadores de gestión.

- Metodologías ágiles con Scrum
- y/o Costos y Presupuestos.
- y/o Liderazgo de la Innovación.

Experiencia del Personal Clave 1

Experiencia general:

- Mínimo de 8 (años) en el sector público o privado en lo que respecta a su formación académica. Se considera a partir del grado de Bachiller o emisión del Título profesional.

Experiencia específica:

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

PERSONAL CLAVE 2.

Formación Académica:

- Colegiado y habilitado de las carreras de administración y/o economista y/o ingeniería agroindustrial.
- Magister en Agronegocios.

Cursos, especializaciones y/o diplomados:

- Emprendimiento y/o innovación.
- Redacción de científica y/o afines.
- 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 2

Experiencia general:

- Mínimo de 8 (años) en el sector público o privado. Se considera a partir del grado de Bachiller o emisión del Título profesional.

Experiencia específica:

- 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/o su respectiva conformidad y/o constancia de prestación ii) y/o constancias y/o (iii) certificados y/o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal propuesto.

PERSONAL CLAVE 3.

Formación Académica:

- Colegiado y habilitado de las carreras de administración y/o economista y/o Ingeniería en Agronomía.
- Magister en investigación en ciencias de la administración.
- Magister en administración.

Cursos, especializaciones y/o diplomados:

- Planes de negocio y/o agronegocios.
- Redacción de científica y/o afines.



- y/o lógica de negocios y/o similares.
- y/o Gestión del emprendimiento.

Experiencia del Personal Clave 3

Experiencia general:

- Mínimo de 5 (años) en el sector público o privado. Se considera a partir del grado de Bachiller o emisión del Título profesional.

Experiencia específica:

- Mínimo de 4 (años) como coordinador general IDE y/o Docente y/o asesor Universitario. Se considera a partir del grado de bachiller o título profesional.

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

5. Lugar y Plazo de Ejecución

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

Plazo: 16 días según el cronograma establecido en el ítem 3.2 Plan de Trabajo, del 2026.

6. 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 los 4 módulos.
- Capturas de pantalla de las capacitaciones brindadas por los 4 módulos.
- 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://tramitecmpv.tramifacil.com/login/5994>, para que sean considerados como documento válidamente recepcionados.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. Resolución del Contrato

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.

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.

12. Cláusula Garantías

No aplica.

13. 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 Seminarios Taller Herramientas Digitales para el Emprendimiento 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.

14. 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.

15. 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 Larrea Cerna
DIRECTOR DE INCUBADORA DE EMPRESAS