

TERMINO DE REFERENCIA N° TDR-011001-2025-MIDAGRI-AGROMERCADO/DOM

1. ÁREA USUARIA

DIRECCIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

SERVICIO DE ELABORACIÓN DE DIAGNÓSTICO DE LA DEMANDA DEL CANAL HORECA EN LAS REGIONES DE LIMA, CUSCO Y AREQUIPA

3. FINALIDAD DE LA CONTRATACIÓN

Analizar la situación actual y las demandas del canal HORECA en las regiones de Lima, Cusco y Arequipa a fin de identificar los productos más demandados, volúmenes de compra, requisitos de calidad e inocuidad, y tendencias de consumo, permitiendo generar información estratégica que oriente la oferta de pequeños y medianos productores hacia este canal de alto valor.

4. ACTIVIDADES

I. Etapa de Planificación

Actividad 01: Elaboración y presentación de un plan metodológico de trabajo, dentro de los cinco (05) días hábiles siguientes a la notificación de la Orden de Servicio.

Nota: Este documento tendrá un carácter organizativo y servirá como hoja de ruta general para la ejecución del estudio, incluyendo la metodología propuesta, el enfoque de análisis y los alcances del servicio. La conformidad del plan será validada en coordinación con el área usuaria, dejándose constancia mediante actas de las reuniones de validación. En caso de observaciones, se contará con un plazo máximo de tres (03) días hábiles para subsanarlas y presentar la versión final.

Actividad 02: Presentación del cronograma de actividades (diagrama de Gantt). Este cronograma detallará la secuencia de actividades, tiempos estimados y responsables, asegurando una adecuada planificación y control del desarrollo del estudio.

Actividad 03: Análisis general sobre el canal HORECA basado en la recopilación y sistematización de fuentes secundarias relevantes (literatura técnica, bases de datos de mercado, estudios previos).

Actividad 04: Identificación y presentación de una propuesta de actores claves a entrevistar como parte del levantamiento de fuentes primarias para el desarrollo de las siguientes etapas del presente estudio. Mín 40 actores clave distribuidas de la siguiente manera:

- Mínimo 10 entrevistas a hoteles, realizadas a gerentes de compras, jefes de cocina o administradores de establecimientos de diferentes categorías (3, 4 y 5 estrellas).
- Mínimo 10 entrevistas a restaurantes, realizadas a chefs ejecutivos, propietarios o responsables de abastecimiento de cadenas, franquicias y establecimientos de mediana y alta gastronomía.
- Mínimo 10 entrevistas a empresas de catering, realizadas a responsables de compras o gerentes de servicios corporativos, escolares o de eventos.
- Mínimo 5 entrevistas a distribuidores y comercializadores especializados en el canal HORECA, realizadas a empresas proveedoras de insumos como carnes, jugos, especias y otros productos de interés.
- Mínimo 5 entrevistas a productores o proveedores que actualmente abastecen al canal HORECA, con el fin de recoger su experiencia sobre dinámicas de comercialización, requisitos de acceso y retos de provisión.

NOTA: La identificación de los actores clave deberá incluir una fundamentación que detalle los criterios aplicados para su selección, en función de su relevancia, representatividad y vinculación con los objetivos del estudio. Se deberá presentar medios de verificación de las entrevistas a los actores claves.

II. Etapa de preparación para el trabajo de campo

Actividad 05: Elaboración y presentación de instrumentos cualitativos (guías de entrevistas) diferenciados por tipo de establecimiento (hotel, restaurante, catering).

NOTA: Los instrumentos y/o documentos desarrollados en esta actividad deberá ser validado por la Dirección de Oportunidades de Mercado.

III. Etapa de Análisis de la Demanda en HORECA

Actividad 06: Identificación de categorías, requisitos y factores de acceso al canal HORECA que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Identificar las principales categorías de productos consumidos en el canal HORECA (carne, jugos, frutas, especias, lácteos y otros), especificando los productos demandados en cada segmento.
- Caracterizar los productos más representativos por categoría, detallando sus presentaciones, formatos de uso y los estándares de calidad e inocuidad requeridos.
- Definir los estándares de producto y las presentaciones solicitadas según tipo de segmento del canal.
- Precisar los requisitos normativos, sanitarios y de certificación exigidos (BPM, HACCP, trazabilidad, sostenibilidad).
- Identificar las condiciones de empaque, etiquetado, conservación, logística y entrega necesarias para el abastecimiento.
- Determinar los principales criterios de decisión de compra (precio, calidad, presentación, tiempos de entrega, confiabilidad del proveedor).
- Identificar las principales barreras que enfrentan nuevos proveedores para ingresar al canal HORECA.

Actividad 07: Análisis de patrones de compra en el canal HORECA que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Estimar los volúmenes de adquisición por categoría de producto y la frecuencia con que se realizan las compras.
- Evaluar la estacionalidad de la demanda e identificar variaciones de consumo entre los distintos segmentos del canal (hoteles, restaurantes y catering).

Actividad 08: Análisis de canales de aprovisionamiento y dinámica de comercialización que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Identificar los diferentes intermediarios y modalidades de aprovisionamiento (distribuidores, mayoristas, maquiladores, importadores, delivery B2B).
- Elaborar un flujograma del proceso de abastecimiento, desde el productor/proveedor hasta el establecimiento.
- Analizar la dinámica de abastecimiento, los márgenes de rentabilidad, los precios según segmento del canal y las condiciones de negociación.

Actividad 09: Identificación de tendencias de consumo en HORECA que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Analizar los cambios en preferencias de consumo y menú, incluyendo la mayor demanda de productos locales, saludables, sostenibles, orgánicos y de conveniencia.
- Evaluar cómo estas tendencias impactan en la demanda según el tipo de establecimiento.

Actividad 10: Directorio de contactos de interés (compradores HORECA, distribuidores y proveedores de insumos), previamente validados e incluidos con sus datos de contacto, requerimientos de compra y productos de interés. Mínimo 10 contactos.

IV. Etapa de Análisis de la Oferta y Escenario Competitivo

Actividad 11: Caracterización de la oferta actual de productos agropecuarios para el canal HORECA que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Identificar los principales productores, asociaciones y empresas que actualmente abastecen al canal, diferenciando por tipo de producto.
- Analizar las capacidades productivas (volúmenes, estacionalidad, continuidad de oferta) y niveles de tecnificación.

- Evaluar el grado de formalización y cumplimiento de estándares (BPM, HACCP, certificaciones).

Actividad 12: Evaluación de la competitividad de la oferta agropecuaria nacional frente a importaciones y sustitutos que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Identificar los principales productos importados que abastecen al canal y su peso relativo en el consumo.
- Analizar las ventajas comparativas de la oferta nacional frente a la importada (costos, frescura, origen local, sostenibilidad).
- Identificar brechas de competitividad en calidad, precios, formatos y logística.

Actividad 13: Análisis de la estructura de la cadena de valor agropecuaria orientada a HORECA que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Mapear los eslabones clave de la cadena de valor (productores, acopiadores, procesadores, distribuidores, importadores).
- Identificar cuellos de botella en infraestructura, almacenamiento, transformación y distribución.
- Analizar el rol de intermediarios, maquiladores y plataformas de delivery B2B.

Actividad 14: Panel de competencia y posicionamiento de mercado que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Identificar a los principales competidores que atienden el canal (productores, importadores, distribuidores especializados).
- Elaborar un análisis de posicionamiento competitivo, diferenciando por categoría de producto.
- Incluir un análisis de las Cinco Fuerzas de Porter para evaluar la dinámica competitiva.

V. Etapa de Planeación Estratégica para el Acceso al Canal HORECA

Actividad 15: Desarrollo de un Plan Estratégico de Inserción en el Canal HORECA con base en la información obtenida en las etapas previas (demanda, oferta, tendencias y escenarios competitivos) que permita desarrollar los siguientes ítems:

- Definición de oportunidades para productos agropecuarios nacionales.
- Estrategias de diferenciación (calidad, certificaciones, sostenibilidad, origen local).
- Recomendaciones sobre formatos de presentación, empaque y logística.
- Estrategias de vinculación con distribuidores, mayoristas y plataformas de compras B2B.
- Acciones sugeridas para productores: formalización, asociatividad, alianzas con operadores de distribución.

NOTA: Junto al presente entregable se deberá presentar evidencia de min. 04 reuniones con el área usuaria y con el equipo que realiza el estudio.

5. ENTREGABLES

Nº	ENTREGABLE
1	<p>PRIMER ENTREGABLE: A partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio hasta 20 días calendario se deberá presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de 01 informe con el desarrollo de la Etapa de Planificación y Etapa de preparación para el trabajo en campo, conforme a lo indicado en las actividades 01 al 05 del numeral 4 del presente termino de referencia
2	<p>SEGUNDO ENTREGABLE: A partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio hasta 50 días calendario se deberá presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de 01 informe con el desarrollo de la Etapa de Análisis de la Demanda en HORECA, conforme a lo indicado en las actividades 06 al 10 del numeral 4 del presente termino de referencia
3	<p>TERCER ENTREGABLE: A partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio hasta 80 días calendario se deberá presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de 01 informe con el desarrollo de la Etapa de Análisis de la Oferta y Escenario Competitivo, y Etapa de Planeación Estratégica para el Acceso al Canal HORECA; conforme a lo indicado en las actividades 11 al 15 del numeral 4 del presente termino de referencia

6. PLAZO DE EJECUCION

A partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio hasta los 80 días calendario.

7. LUGAR DE LA PRESTACIÓN / EJECUCIÓN DEL SERVICIO

La ejecución de servicio se podrá realizar de manera remota y/o presencial, principalmente en la sede central de Agromercado.

8. REQUISITOS DEL PROVEEDOR

Persona jurídica que acredite servicios de consultoría o asesoría en investigación de mercados o elaboración de diagnósticos, asistencia técnica o fortalecimiento de capacidades en gestión empresarial y comercial para entidades públicas o privadas con un valor mayor a S/ (120,000 y 00/100) en los últimos 5 años.(*), que no tenga impedimento para contratar con el Estado, cuente con Registro Nacional de Proveedores (RNP) vigente y con RUC activo.

(*) Acreditación: Las experiencias detalladas se acreditarán con constancias, certificados, constancias de prestación de servicios o, contratos u ordenes de servicios con el respectivo sustento que acredite que el servicio ha sido ejecutado y pagado/cancelado.

EXPERIENCIA DEL PERSONAL CLAVE:

1. JEFE DE PROYECTO

- Formación académica: Profesional Bachiller o Licenciado en Ingeniería industrial, Administración, Negocios Internacionales, Estadística, Economía, Marketing, Agronomía o carreras afines. Maestría en Administración de Empresas, Administración de Negocios Internacionales, Marketing, Gestión Estratégica Empresarial, Estadística o afines.
- Capacitación: Diploma y/o Cursos en Inteligencia de Negocios y/o Marketing y/o Comercio Exterior y/o Estadística Aplicada y/o Agronegocios y/o Microsoft Excel y/o Power Bi y/o Gestión de Proyectos y/o Bases de procesamiento de datos u otros cursos y/o diplomas afines
- Experiencia General: Mínimo 05 años de experiencia en el sector público y/o privado
- Experiencia Específica: Mínimo 03 años de experiencia liderando y/o elaborando estudios de mercado a nivel nacional e internacional

Acreditación: La formación académica se acreditará con la presentación de la copia simple del título o grado. La capacitación y certificación se acreditará con la presentación de la copia simple de certificados y/o diplomas y/o constancias y/o cualquier otro documento que de manera fehaciente demuestre el cumplimiento de lo solicitado. La experiencia será acreditada mediante la presentación de copia simple certificado y/o constancias y/o contratos y/u órdenes de servicio con su respectiva conformidad

2. ANALISTA DE INVESTIGACIÓN

- Formación académica: Profesional Bachiller y/o profesional técnico en ingeniería Industrial, Administración, Estadística, Negocios Internacionales, Economía, Agronomía o carreras afines
- Capacitación: Diploma y/o Cursos en Inteligencia de Negocios y/o Marketing y/o Comercio Exterior y/o Estadística Aplicada y/o Agronegocios y/o Microsoft Excel y/o Bases de procesamiento de datos u otros cursos y/o diplomas afines
- Experiencia General: Mínimo 02 años de experiencia en el sector público y/o privado
- Experiencia Específica: Mínimo 01 año de experiencia como asistente y/o especialista en el desarrollo de investigación de mercados nacionales como internacionales.

Acreditación: La formación académica se acreditará con la presentación de la copia simple del título o grado. La capacitación y certificación se acreditará con la presentación de la copia simple de certificados y/o diplomas y/o constancias y/o cualquier otro documento que de manera fehaciente demuestre el cumplimiento de lo solicitado. La experiencia será acreditada mediante la presentación de copia simple certificado y/o constancias y/o contratos y/u órdenes de servicio con su respectiva conformidad

El personal propuesto en la cotización deberá participar en las videoconferencias, teleconferencias y demás reuniones programadas de acuerdo a las actividades mencionadas en el punto 4 del presente TDR. Asimismo, dentro de los entregables se deberá adjuntar el acta de cada reunión realizada con el área usuaria.

Toda comunicación con la entidad es a través de la mesa de partes virtual con el CUT correspondiente de su notificación a la página <https://sisged.agromercado.gob.pe/mpd>

9. MATERIALES, EQUIPOS E INSTALACIONES REQUERIDOS PARA LA EJECUCION DEL SERVICIO

No aplica

10. RECURSOS Y FACILIDADES PROVISTAS POR LA ENTIDAD

No aplica

11. PRECIO / CONTRAPRESTACIÓN DEL SERVICIO

De acuerdo al mercado

12. MODALIDAD DE PAGO

El pago se realizará en tres (03) partes, en moneda nacional, con depósito en cuenta interbancaria (CCI), previa a la presentación del entregable y la conformidad correspondiente de cada entregable:

Primer pago: 30% del monto de la orden hasta los 20 días calendarios, luego de otorgada la conformidad del primer entregable.

Segundo pago: 30% del monto de la orden hasta los 50 días calendarios, luego de otorgada la conformidad del segundo entregable.

Tercer pago: 40% del monto de la orden hasta los 80 días calendarios, luego de otorgada la conformidad del tercer entregable.

13. PENALIDADES

Penalidad por Mora: En ese caso incluye lo siguiente:

En caso de retraso injustificado en la ejecución de las prestaciones objeto de la Orden, se aplica automáticamente una penalidad por mora por cada día del retraso, calculado de acuerdo a la siguiente fórmula:

Penalidad Diaria = 0.10 x Monto

F x Plazo en Días

Donde F tendrá los siguientes valores:

- Para Bienes y Servicios, F = 0.40

Tanto el monto como el plazo, se refieren según corresponda, a la Orden, o en caso éste involucre obligaciones de ejecución periódica, a la prestación parcial que fuera materia del retraso.

14. OTRAS PENALIDADES

No aplica

15. RESPONSABLE DE DAR LA CONFORMIDAD

La conformidad estará a cargo de

16. MODIFICACIÓN DE LA ORDEN DE SERVICIO

Cualquiera de las partes puede resolver, total o parcialmente el orden y/o contrato, de conformidad con el artículo

68 de la Ley N°32069, Ley General de Contrataciones Publicas, por caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite de manera definitiva la continuación de la orden o por hecho sobreviniente al perfeccionamiento de la orden que no sea imputable a alguna de las partes o por mutuo acuerdo de las partes, siendo necesario para este último el visto bueno (V°B°) del área usuaria. 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.

17. RESOLUCIÓN DE CONTRATO POR INCUMPLIMIENTO

Cualquiera de las partes puede resolver la orden por caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite de manera definitiva la continuación de la orden o por hecho sobreviniente al perfeccionamiento de la orden que no sea imputable a alguna de las partes o por mutuo acuerdo de las partes, siendo necesario para este último el visto bueno (V°B°) del área usuaria. 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.

18. DECLARACIÓN

Para efectos de la presente contratación, se deja en constancia de lo siguiente:

- Los servicios requeridos no pueden ser prestados por el personal de la entidad.
- Los servicios tienen carácter temporal o eventual (no permanente).

19. LEY DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

El proveedor del servicio debe cumplir con lo estipulado en la Ley N° 29783 y su Reglamento para la atención del presente requerimiento, de ser el caso.

20. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

El proveedor del servicio y la entidad declaran y reconocen que cualquier intercambio de datos personales que podrían contener datos sensibles que pueda producirse entre las partes, en el marco del cumplimiento de la prestación serán sometidas a los principios, medidas y disposiciones previstas en la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales, su reglamento, directiva y demás normas modificatorias, complementarias y conexas.

En caso de que el proveedor del servicio transfiera a la entidad datos personales de sus colaboradores, clientes o de terceros en el marco de la ejecución de la prestación, el proveedor del servicio declara que para ello cuenta con el consentimiento libre, previo, voluntario, expreso, informado e inequívoco de cada uno de los titulares de los datos personales.

El proveedor del servicio, en el marco del cumplimiento de la prestación, podrá proporcionar a la entidad los datos personales de sus colaboradores, clientes o terceros para el tratamiento de los mismos, sin que ello implique la transferencia de los mencionados datos, asumiendo la entidad la condición de encargada del tratamiento de los datos personales proporcionados por el proveedor.

La entidad declara que los datos personales proporcionados al proveedor, así como aquellos generados o recopilados en el marco de la prestación serán tratados de forma confidencial y estarán sujetos a estrictas medidas de seguridad, conforme lo dispone la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales, su reglamento, directiva y demás normas modificatorias, complementarias y conexas.

De la misma manera, en caso que la entidad proporcione datos personales o éstos deban ser recopilados o generados por el proveedor, en el marco del cumplimiento de la prestación, el proveedor del servicio declara conocer que asume la condición de encargado del tratamiento y, por tanto, se compromete a no utilizar o tratar los datos personales proporcionados, generados o recopilados con una finalidad distinta a aquella por la que le fueron

entregados o por la que son generados o recopilados, así como a no transferirlos o divulgarlos a terceros, con excepción de entidades públicas que lo soliciten en el marco del cumplimiento de sus funciones debidamente sustentadas, o por el Poder Judicial cuando sea solicitado mediante orden judicial correspondiente, debiéndose notificar al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) dentro de las veinticuatro (24) horas de recibido el requerimiento. Asimismo, el proveedor de servicio se compromete a que los datos personales proporcionados por la entidad serán tratados de forma confidencial y estarán sujetos a estrictas medidas de seguridad, en seguimiento de la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales, su reglamento, directiva y demás normas modificatorias, complementarias y conexas.

En caso que la entidad y/o proveedor del servicio asuman la condición de encargados del tratamiento de datos personales que se pudieran proporcionar entre sí, se comprometen a conservarlos por el plazo de dos (2) años contados desde la culminación de la finalidad de la prestación, debiendo una vez vencido dicho plazo destruir los datos que se encuentren en su poder o en el de sus colaboradores o funcionarios, en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles.

La entidad y el proveedor del servicio declaran tener conocimiento y adherirse a las disposiciones previstas por la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales, su reglamento, directiva y demás normas modificatorias, complementarias y conexas.

21. CLÁUSULA ANTICORRUPCIÓN Y ANTISOBORNO

EL PROVEDOR, 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 del Reglamento de la Ley General de Contrataciones Públicas, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

El/la proveedor/a acepta expresamente que él/ella, su(s) socio(s)a(s), o su(s) representantes(s) no llevará(n) a cabo acciones que están prohibidas por las leyes y otras normas de anticorrupción, así también se obliga(n) a no efectuar algún pago, ni ofrecer o transferir algún valor, o cualquier beneficio o incentivo, directa o indirectamente, a un funcionario(a) o empleado/a gubernamental o cualquier tercero/a relacionado/a con el servicio aquí establecido de manera que pudiese violar las leyes u otras normas anticorrupción, sin restricción alguna. Asimismo, el/la proveedor/a acepta conducirse, durante la ejecución de la prestación con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente, o a través de sus socios(as), accionistas, participantes, integrantes de los órganos de administración, apoderados/as, representantes legales, funcionarios(as), asesores/as y personas vinculadas, en concordancia a lo establecido en el artículo N°30 de la Ley N°32069 Ley General de Contrataciones Públicas. El/la proveedor/a, socios/as, o su(s) representante(s) se compromete(n) a comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; además, de adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas. El incumplimiento de las mencionadas cláusulas, durante la ejecución contractual, da derecho a que esta entidad resuelva automáticamente el contrato contenido en una orden de compra u orden de servicio y de pleno derecho, bastando la sola comunicación a el/la proveedor/a, o su(s) representante(s) informando el hecho y que se ha producido dicha resolución, sin perjuicio de las acciones civiles, penales y administrativas a que hubiere lugar.

22. DISPOSICIONES FINALES

En caso de presentarse aspectos no contemplados en los presentes términos de referencia, se aplicará de manera supletoria el Código Civil, así también como las normas y las leyes pertinentes que puedan ser aplicables.

23. RESPONSABILIDAD POR VICIOS OCULTOS

El plazo de responsabilidad del proveedor por la calidad ofrecida y por los vicios ocultos de los servicios ofertados es de un (1) año contado a partir de la última conformidad otorgada.

24. TIPO DE INVITACIÓN

ABIERTA

25. JUSTIFICACIÓN DEL TIPO DE INVITACIÓN
26. CÓDIGO ÚNICO DE INVERSIÓN
27. DESCRIPCIÓN CÓDIGO ÚNICO DE INVERSIÓN
28. GARANTÍAS
No Aplica
29. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
Las controversias que surjan entre las partes durante la ejecución del contrato se resuelven mediante conciliación o arbitraje, según el acuerdo de las partes. Cualquiera de las partes tiene derecho a iniciar el arbitraje a fin de resolver dichas controversias dentro del plazo de caducidad previsto en los artículos N°76 y N°77 de la Ley N°32069 Ley General de Contrataciones Publicas. El arbitraje será institucional y resuelto por Árbitro Único. LA ENTIDAD señala las instituciones arbitrales siguientes: 1. Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima. 2. Centro de Arbitraje y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 3. Cámara de Comercio Americana del Perú - AmCham Perú
30. GESTIÓN DE RIESGOS
Las partes realizan la gestión de riesgo de acuerdo con lo establecido en presente contrato, a fin de tomar decisiones informadas, aprovechando el impacto de riesgos positivos y disminuyendo la probabilidad de los riesgos negativos y su impacto durante la ejecución contractual, considerando la finalidad de la contratación. Contratación de servicios: Al igual que en la compra de bienes, se podrían dar comportamientos irregulares como: (i) Favorecimiento indebido, (ii) Acceso a ventajas indebidas y (iii) Conflicto de intereses. (De corresponder el área usuaria, lo detallara en el numeral 4)
31. CLAÚSULA 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