Términos de Referencia

Roster de Personas Consultoras para brindar Asistencia Técnica en Modelos de Negocio a Emprendedoras en Morazán y la Unión.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa - CONAMYPE
Proyecto: "Desarrollo de un Modelo de Empresarialidad Femenina En El Salvador"

San Salvador, Julio – 2016

Contenido

I. ANTECEDENTES 3

II. OBJETIVO DEL ROSTER 3

III. PROCESO DE POSTULACIÓN PARA INTEGRAR EL ROSTER 4

IV. REQUISITOS PARA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA 6

V. ALCANCE DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA REQUERIDO 6

VI. PRODUCTOS ESPERADOS 11

VII. SEGUIMIENTO A LA ASISTENCIA TECNICA 11

VIII. PLAZO Y FORMA DE PAGO 11

IX. CONFIDENCIALIDAD Y CONFLICTO DE INTERÉS 13

X. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS 13

XI. FRAUDE Y CORRUPCIÓN 13

I. ANTECEDENTES

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), institución gubernamental que dentro de sus servicios de desarrollo empresarial, viene implementando acciones afirmativas hacia la autonomía económica de las mujeres, establece en su Plan Estratégico 2015-2019 la transversalidad de género en todo su quehacer y la iniciativa estratégica específica: "Contribuir a la creación de nuevas empresas lideradas por mujeres bajo el Programa de Empresarialidad Femenina", cuya estrategia se ejecuta bajo el convenio firmado con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través del programa: "Desarrollo de un Modelo de Empresarialidad Femenina en El Salvador", con el fin de contribuir al fortalecimiento del desempeño económico de las mujeres emprendedoras y empresarias en El Salvador.

En el año 2015 se desarrollaron acciones contempladas en el componente II "*Implementación de un Modelo de Empresarialidad Femenina*", seleccionando un Roster de personas consultoras y desarrollando sus capacidades en la metodología Lean Startup, para ejecutar consultorías individuales en asistencia técnicas para elaboración de Modelos de Negocio a emprendedoras y empresarias a través de una estrategia Nacional y articulada denominada: "Mujer y Negocios 2015", como un espacio de colaboración entre mujeres, generador de nuevos conocimientos y de innovación para que las mujeres descubran su potencial emprendedor. Las asistencias técnicas fueron ejecutadas a nivel nacional capacitando a 401 mujeres emprendedoras y empresarias de las cuales 361 validaron sus modelos de Negocio y definieron su plan de implementación para los próximos meses.

Las emprendedoras y empresarias participantes han logrado un importante impulso y consolidación de sus iniciativas, se crearon 106 nuevo emprendimientos y 287 fueron fortalecidos; en el tema de innovación un 40% hicieron mejoras o diseñaron nuevos productos a partir del conocimiento y la practica en el mercado; se obtuvieron resultados inmediatos en sus negocios en ventas y en generación de empleo: el 60% de las participantes incrementaron su nivel de venta en un promedio del 39% y generaron 178 nuevos empleos de los cuales el 60% es para mujeres.

Se desarrollaron asistencias técnicas en la elaboración de Modelos de Negocios para emprendedoras y empresarias, que fueron ejecutadas a nivel nacional capacitando a 401 mujeres emprendedoras y empresarias , de la cuales 361 validaron sus modelos de Negocio y definieron su plan de implementación para los próximos meses a nivel nacional; En la zona oriental del país 45 empresarias validaron su Modelo de Negocio y desarrollaron su Plan de Implementación; el compromiso y como parte de las actividades durante el año 2016 es potencializar a las emprendedoras de la zona oriental del país , específicamente en los departamentos de Morazán y la Unión, por lo que se pretende desarrollar Asistencias Técnicas en Modelos de negocios a emprendedoras de la zona de Morazán y la Unión.

II. OBJETIVO DEL ROSTER

Contar con personas consultoras **disponibles** y calificadas para contratar los servicios de Asistencia Técnica para la elaboración participativa de Modelos de Negocio para mujeres Emprendedoras en el departamento de Morazán y La Unión.

III. PROCESO DE POSTULACIÓN

PASO 1. PRESENTACIÓN DE POSTULACIONES

Las personas interesadas deberán **verificar** que se encuentran registradas en la base de personas consultoras de CONAMYPE, ya que es un **requisito indispensable**. Cualquier duda sobre el proceso a seguir en el registro de la Base de personas consultoras de CONAMYPE la pueden realizar al teléfono: 2132 2215 o al correo electrónico rramos@conamype.gob.sv o ingresando directamente al siguiente link:

http://www.conamype.gob.sv/index.php/servicios/servicios-en-linea/consultores-mype/552.

Además, deberán entregar la siguiente documentación:

Documentación a presentar de carácter **obligatorio y en el siguiente orden:**

a) Carta de interés de participar en la consultoría según formato (Anexo A)
b) Currículo Vitae **firmado** y según **formado estándar** establecido por el BID (Anexo B)
c) Fotocopia **clara y legible** de títulos y atestados **que respondan a los requeridos en TDR** (cursos, talleres, especializaciones, etc.)
d) Referencias de consultorías o trabajos anteriores que respondan a la experiencia general y experiencia específica:
   - ✓ 2 Referencias por experiencia general como mínimo.
   - ✓ 1 Referencia por experiencia especifica como mínimo.
e) Fotocopia **clara y legible** de DUI y NIT (en caso de personas extranjeras fotocopia de pasaporte y carné de residente)
f) Fotocopia del Registro de IVA de la persona consultora- **obligatoria**
g) CLASIFICACIÓN MYPE

El oferente deberá incorporar dentro de su oferta la clasificación MYPE dada por CONAMYPE. Si aún no posee la clasificación MYPE, la podrá obtener por cualquiera de las siguientes formas:

- Registro en línea: accediendo al portal www.conamype.gob.sv/registromype
- Registro en físico: visitando cualquiera de los 17 puntos de atención a la MYPE, los cuales podrá ubicar ingresando a la dirección www.conamype.gob.sv/oficinas

En la carta de interés deberá indicar los **municipios de interés para realizar la consultoría** y la especialidad de trabajo en uno o varios de los siguientes sectores económicos: 1. Textil y confección, 2. Química farmacéutica y cosmética natural, 3. Alimentos y bebidas, 4. Plásticos, 5. Calzado, 6. Artesanías, 7. Turismo, 8. Tecnología, Otro.

Deberá presentar en formato pdf toda la documentación según el orden mencionado anteriormente, al correo : vramirez@conamype.gob.sv; Si usted es seleccionado posteriormente deberá entregar en físico la documentación en folder tamaño carta y sobre cerrado dirigido al Proyecto: *Desarrollo de un Modelo de Empresarialidad Femenina en El Salvador* en la oficina Central de CONAMYPE, ubicada en la 25 Calle Pte. y 25 Av. Nte.

Personas imposibilitadas para postular

a) Haber evadido la responsabilidad o tener incumplimientos en anteriores contrataciones de la CONAMYPE u otras instituciones de Gobierno.
b) Personas que se encuentren registradas en la lista de no elegibilidad del Banco Interamericano de Desarrollo-BID.

PASO 2. EVALUACIÓN PARA LA SELECCIÓN.

El método de contratación es "Selección Basada en Calificación de Consultores/as Individuales" de la Normativa del Banco Interamericano de Desarrollo - BID. Para ello, una Comisión Evaluadora realizará el proceso con base en el análisis de los documentos presentados y puntajes de evaluación de criterios indicados en la tabla 1.

Se rechazarán todas aquellas postulaciones **que no tengan completa la documentación requerida para la presente consultoría.**

Tabla 1

Criterios	Puntaje
Formación Académica	15
Experiencia General	35
Experiencia Específica	50
	100

A. Formación Académica: Personas egresadas o graduadas de carreras de Administración de Empresas, Contaduría Pública, Economía, Mercadeo, Mercadeo Internacional, Ingeniería Industrial, Agronómica, Ingeniería en Alimentos, Psicología. (20 puntos)

Criterio	Puntos
Título Universitario de la carrera requerida	15
Persona Egresada de carrera universitaria	10

B. Experiencia General: Al menos 2 años de experiencia laboral o 2 consultorías en: Capacitaciones o Asistencias Técnicas en estudios de mercado, Formulación de Planes y/o Modelos de Negocios, Diagnósticos empresariales, planes de acción para MYPE, (35 puntos)

Criterio	Puntos
Más de seis años de experiencia laboral y/o consultoría en: Capacitaciones o Asistencias Técnicas en estudios de mercado, Formulación de Planes y/o Modelos de Negocios, Diagnósticos empresariales, planes de acción para MYPE	35
De tres a seis años de experiencia laborales y/o consultorías en: Capacitaciones o Asistencias Técnicas en estudios de mercado, Formulación de Planes y/o Modelos de Negocios, Diagnósticos empresariales, planes de acción para MYPE	30
Al menos 2 años de experiencia laborales y/o 2 consultorías en: Capacitaciones o Asistencias Técnicas en estudios de mercado,	25

Formulación de Planes y/o Modelos de Negocios, Diagnósticos empresariales, planes de acción para MYPE	

C. Experiencia Específica: Experiencia Laboral o consultoría en el desarrollo de Metodología de Desarrollo de Clientes: Lean Startup (50 puntos)

Criterio	Puntos
Una experiencia laboral o consultoría en el desarrollo de la metodología de Desarrollo de Clientes-Lean Startup.	35
Más de 2 experiencia laboral o consultorías en el desarrollo de la metodología de Desarrollo de Clientes-Lean Startup.	45
Se darán puntos adicionales a las personas consultoras que estuvieron desarrollando la consultoría en el Roster de personas consultoras 2015 o Juventud Emprende o que comprueben la experiencia en la aplicación del enfoque de género en la atención a la MYPE.	5

PASO 3. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS DE EVALUACION

Las personas consultoras que obtengan un mínimo de 70 puntos serán notificadas, así mismo se le notifica a las personas que no hayan cumplido con el puntaje requerido.

IV. REQUISITOS PARA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA

- ✓ Haber sido seleccionado/a con un mínimo de **70 puntos.**
- ✓ Disponibilidad en el territorio (departamento de Morazán y la Unión) según muestra de interés.
- ✓ Para la adjudicación de las consultorías individuales se priorizará a consultoras y consultores que más puntos hayan obtenido en la evaluación de selección de personas consultoras y según demanda de empresarias en el territorio, que indicará la cantidad de personas consultoras a contratar.

V. ALCANCE DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA REQUERIDO

Cada persona consultora podrá brindar la Asistencia Técnica a un mínimo de 7 y hasta 10 Modelos de Negocios, lo cual se definirá en función de la demanda por territorio, es decir, que la adjudicación, podría ser menor de lo ofertado, pero no superior a la misma, ya que la asignación de modelos de negocios se tomara según los siguientes criterios:

a. Numero de modelos de negocios que la persona consultora está dispuesta a desarrollar, según su carta de muestra de interés.
b. Numero de Modelos de negocios requeridos en el territorio para el cual está ofertando.
c. Se priorizara que la persona ofertante tenga por domicilio, alrededores de los municipios para los que oferte.
d. Se priorizara la asignación a consultoras y consultores que más puntos hayan obtenido en la evaluación para conformación del roster

Mujer y Negocios conlleva el desarrollo de las fases: Convocatoria, Sensibilización, Formación Emprendedora y Paneles de Selección; las personas consultoras deberán **participar d**e la fase de Formación emprendedora bajo lineamientos de una persona facilitadora.

Esta fase incluye el desarrollo de 3 Módulos secuenciales: 1.Descubrimiento de la clientela, 2.Validación de la clientela y 3.Validación del Modelo de Negocio y Plan de Implementación.

Las personas consultoras brindarán al menos 30 horas de Asistencia Técnica por cada Modelo de Negocios. Un estimado de horas por Asistencia Técnica se establece de la siguiente manera:

Formación Emprendedora	**Cantidad de horas por asistencia técnica grupal.**	**Cantidad de horas por asistencia técnica personalizada**	**Cantidad de horas en plataforma online**	**Total de horas por Módulo**
Modulo I	1 reunión grupal de 3 horas efectivas	2 asistencias personalizadas de 2 horas efectivas cada una	2	9 horas
Módulo II	2 reuniones grupales de 3 horas cada una	2 Asistencia individual de 3 horas	2	14 horas
Módulo III	1 reunión grupal de 3 horas	1 Asistencia individual de 2 horas	2	7 horas
Total de Horas por tipo de Asistencia por Modelo de Negocio	12 horas grupales 40%	12 horas individuales 40%	6 horas online 20%	30 horas 100%

Se detallan a continuación el contenido de cada módulo, el rol de las emprendedoras y de las personas consultoras.

Todos los módulos se desarrollarán mediante talleres teórico-prácticos y actividades de validación en terreno, en el que tanto emprendedora y consultor/a tendrán roles específicos de acuerdo a los lineamientos de trabajo que se establezcan en los talleres.

Los talleres con las emprendedoras están previstos a realizarse regionalmente: Occidente, Oriente, Central; no obstante se podrán realizar ajustes con base a la demanda nacional.

MODULO 1. DESCUBRIMIENTO DE LA CLIENTELA

El punto de partida es un primer taller a realizarse en 3 días; en el que participarán conjuntamente las personas consultoras y las emprendedoras, el propósito es sensibilizar en temas de género, y que las participantes descubran su potencial emprendedor y analicen los supuestos iniciales en los que se basa su iniciativa emprendedora, la definición del problema, la identificación de segmentos de la clientela y la propuesta de valor.

Al finalizar los 3 días de taller, las emprendedoras dispondrán de 4 semanas para validar las principales hipótesis: Problema o necesidad a resolver, Segmento de clientes/as, Propuesta de valor y Atributos de la solución; éstas actividades serán desarrolladas por la emprendedora y corresponde a la persona consultora a cumplir un rol destacado de **acompañamiento y supervisión** de las actividades en terreno.

Actividades previstas a realizar por parte de la Emprendedora

- 10 entrevistas sobre el problema identificado
- 5 observaciones de campo
- 10 entrevistas de la solución (Prototipo- Producto Mínimo Viable)
- Hipótesis iniciales: Validación, descartes, ajustes
- Idea de Negocio Validada con la que se pasa a la siguiente fase
- Video Pitch

Las 10 entrevistas sobre el problema deben realizarse en un plazo máximo de 2 semanas y las entrevistas de solución durante la semana 3 y 4.

El cumplimiento de estas actividades debe ser documentadas por medio de Guías de entrevistas de problema, solución y nómina de personas entrevistadas.

Rol de la persona consultora (9 horas de asistencia técnica)

En las actividades en terreno, corresponde a la persona consultora desempeñar un rol destacado de acompañamiento, asistencia técnica, facilitación y supervisión del desarrollo de las actividades, para ello debe realizar una reunión grupal de 3 horas efectivas para asesorías, más dos asistencias técnicas en terreno de forma individual con duración de 2 horas cada una, con la finalidad de apoyar a las emprendedoras en el cumplimiento de tareas y establecer el curso de acción según la particularidad de cada iniciativa. Así mismo deberá dedicar 2 horas online en plataforma de CONAMYPE, en las que deberá responder dudas y dar seguimiento a las emprendedoras asignadas.

Los resultados y aprendizajes del trabajo de campo deben enfocar la toma de decisiones concretas sobre el rumbo que debe seguir el emprendimiento bajo el acompañamiento de la persona consultora; se espera la validación de las hipótesis iniciales, su descarte o modificación.

Actividades de la persona consultora

- Elaborar un Plan de Trabajo de las actividades de la consultoría según ***FORMATO A***
- Brindar asesorías grupales con las emprendedoras asignadas para la construcción de modelos de negocios (F1).
- Reforzar conocimientos de las emprendedoras a través de la plataforma web de CONAMYPE
- Brindar asesorías individuales in situ (F2)

- Orientar sobre el proceso de entrevistas: Desarrollar guías de entrevistas de acuerdo a la naturaleza de cada emprendimiento.
- Asesorar en el proceso de las observaciones de campo: ¿Qué observar?, ¿Dónde hacerlo?, etc.
- Recibir y **revisar** los productos del trabajo en terreno de las emprendedoras
- Elaborar un informe de avance que dé cuenta del avance del aprendizaje de cada iniciativa según ***FORMATO B***, que incluirá los siguientes medios de verificación: Anexo 1. Guías de entrevista, Anexo 2. Nómina de personas entrevistadas de solución y problema, Anexo 3. Asesorías individuales y grupales (F1 y F2)

Una condición mínima para avanzar del módulo 1 al módulo 2 es el cumplimiento del trabajo en terreno tanto por parte de las emprendedoras y el respectivo **informe de avance** y medios de verificación por parte las personas consultoras.

MODULO 2. VALIDACIÓN DE LA CLIENTELA

El objetivo del módulo 2 es la validación de aquellos elementos que no fueron considerados durante el Descubrimiento de la clientela: 1. Testeo de ruta de adquisición y activación de clientes, 2. Testeo de Canales de distribución, 3. Testeo de precios y fuentes de ingresos, 4. Testeo de la disposición a pagar.

Actividades previstas a realizar por parte de la Emprendedora

- Construir un lanzamiento del producto o servicio señalando en que consiste la solución y el precio (video picht de 3 minutos)
- Preparación de material de ventas (video, brochure, ppt, sitio web, etc.)
- Identificación de al menos 15 adaptadores tempranos (meta de adquisición)
- Definición de estrategia para llegar a los adaptadores tempranos (llamadas, email, presentación a través de contactos, stand en una tienda, etc.)
- Anunciar la oferta al menos 10 adaptadores tempranos (meta de adquisición)
- Verificar si son adaptadores tempranos (si tienen el problema o la necesidad)
- Identificar a las personas interesadas en el producto y realizar 5 reuniones de presentación del producto o servicio (meta de activación)
- Concretar al menos un intención de compra (meta de activación)
- Identificar las razones de no aceptación del producto a quienes no mostraron interés.

Rol de la persona consultora (14 horas de asistencia técnica)

La persona consultora deberá realizar el acompañamiento para supervisar el aprendizaje y orientar el curso de acción, deberá brindar la asistencia técnica mediante 2 reuniones grupales de 3 horas efectivas, 2 asistencias personalizadas de 3 horas efectivas y 2 horas online en plataforma de CONAMYPE, en las que deberá responder dudas y dar seguimiento a emprendedoras. Con lo cual

deberá garantizar el desarrollo de las actividades de validación en terreno por parte de la emprendedora.

Actividades de la persona consultora.

- Brindar asistencia técnica grupales e individuales
- Reforzar conocimientos de las emprendedoras a través de la plataforma web de CONAMYPE
- Recibir y revisar los productos del trabajo en terreno de las emprendedoras

Este módulo dará como resultado en la entrega de una presentación Power Point y un video Picht. La presentación debe resumir en una lámina cada uno de los siguientes temas: 1. Problema/necesidad. 2. Cliente/Segmento objetivo 3. Oferta de valor, 4. Equipo emprendedor, 5. Síntesis de trabajo en terreno, 6. Próximos pasos. El video deberá tener una duración máxima de 3 minutos con los mismos contenidos de la presentación. Tanto la presentación como el video pitch deberán ser enviados por medios digitales.

MODULO 3. VALIDACION DE MODELO DE NEGOCIOS Y PLAN DE IMPLEMENTACION.

En este módulo las emprendedoras tendrán retroalimentación por parte de la persona consultora para mejorar sus propuestas y construir el Modelo de Negocios que incluirá el Plan de Implementación del mismo. Para lo cual deberá realizar una reunión grupal de 3 horas efectivas, una asistencia individual de 2 horas y 2 horas en reforzamiento de conocimientos en plataforma online.

Actividades a realizar por parte de la Emprendedora

- Elaborar un video pitch final con base a retroalimentación
- Validación de Modelo de Negocios.
- Elaboración del Plan de Implementación

Actividades de la Persona Consultora (7 horas)

- Asesorías grupales e individuales con las emprendedoras
- Seguimiento al cumplimiento de tareas por parte de la emprendedora
- **Recibir y revisar** el documento final de los Modelos de Negocio y Planes de Implementación por emprendedora a fin de **garantizar** la calidad técnica de los mismos.
- **Elaborar informe final** de la consultoría de acuerdo a ***FORMATO C***, que incluirá medios de verificación de la evidencia del trabajo en terreno desarrollado por la empresaria con el asesoramiento de la persona consultora.

Paneles de presentación de Modelos de Negocios.

Se conformaran paneles en todo el país, para que las emprendedoras a través de una presentación en POWER POINT, presente su modelo de negocios a las personas que conformaran los panes en cada territorio, para lo cual es necesario el acompañamiento técnico y motivacional por parte de las personas consultoras.

VI. PRODUCTOS ESPERADOS

PRODUCTO 1. Plan de Trabajo general de la consultoría con actividades detalladas en cronograma. **Informe de avance** de la consultoría que deberá contener los resultados obtenidos del módulo de "Descubrimiento de la clientela". Este informe debe ir acompañado de los siguientes anexos que den cuenta del proceso realizado: Guías de entrevistas, nómina de personas entrevistadas, fotografías de observaciones en campo, listas de asistencia de asesorías grupales e individuales. El informe de avance y todos sus anexos deberán ser entregados de forma impresa y digital, un solo ejemplar.

PRODUCTO 2. a) Informe Final: Deberá contener los resultados del trabajo de campo obtenidos del módulo 2 "Validación de la clientela" y 3 "Validación de Modelo de Negocios y Plan de Implementación". El informe deberá ir acompañado de los siguientes anexos que den cuenta del proceso realizado: Video Pitch, material de ventas, fotografías, listas de asistencia, asesorías individuales y grupales, nómina de clientes adaptadores tempranos. b) **Modelo de Negocios y Plan de Implementación:** Documento individual y específico de cada emprendedora de acuerdo a ***FORMATO D.***

CONDICIONES DE ENTREGA: Tanto el informe de avance como el final y todos sus anexos deberán ser entregados de forma impresa y digital, un solo ejemplar.

Los modelos de Negocio y Planes de Implementación deberán entregarse en 3 ejemplares impresos por separado y en digital (CD).

VII. SEGUIMIENTO A LA ASISTENCIA TECNICA

Las técnicas de Empresarialidad Femenina serán las responsables del seguimiento de la consultoría individual de cada consultor(a) asignado, en coordinación con la Unidad Ejecutora (UEP) del proyecto: Desarrollo de un Modelo de Empresarialidad Femenina en El Salvador.

El informe de avance y final, así como los productos esperados por emprendedora, serán entregados de manera digital a la técnicas de Empresarialidad Femenina para su revisión y visto bueno al informe de avance o final según corresponda, quien posteriormente remitirá a la Administradora del contrato o a quien designe para su aprobación final y autorización de pago mediante emisión de acta parcial o final contra entrega física.

VIII. PLAZO Y FORMA DE PAGO

El plazo de ejecución de los servicios de consultoría tendrá una duración máxima de 5 meses contados a partir de la firma del contrato.

Por cada Modelo de Negocio **finalizado** se pagará **seiscientos cincuenta 00/100 ($650.00) dólares de los Estados Unidos de América**, los cuales incluirán Impuestos de IVA y renta, honorarios, impresión de documentos y otros costes en que incurra la persona consultora. El trámite de pago será gestionado por

la persona consultora en la Tesorería de la Unidad Financiera Institucional, donde le emitirán quedan a 30 días pagadero. La forma de pago se establece de la siguiente manera:

Primer Pago. 35% contra entrega digital y física del producto 1, detallado ampliamente en el romano VI y de acuerdo al avance de la cantidad de Modelos de Negocio al momento de entrega del producto 1.

Pago final. 65% del monto total por la cantidad de Modelos de Negocio según contrato, contra entrega digital y física del producto 2, detallado ampliamente en el romano VI; En el caso de finalizar con menor cantidad de Modelos de Negocio según contrato, el pago será en base al monto correspondiente a la **cantidad de Modelos de Negocio finalizados** a la fecha de la entrega del producto 2 y deduciendo el monto del primer pago, en el entendido que únicamente se pagará por **Modelo de Negocio finalizado** la cantidad de **seiscientos cincuenta 00/100 ($650.00) Dólares de los Estados Unidos de América**.
Ejemplo de pago por modelo de negocios finalizado:
Caso 1. Escenario óptimo.

Forma de pago: Ejemplo para 10 Modelos de Negocio en contrato y finaliza con 10 Modelos de Negocio.			
Informes	Cantidad de Modelos de Negocio	Porcentaje	Pago
Primer Informe	Avance de 10 Modelos de Negocios	35%	$2,275.00
Informe Final y Modelos de Negocio	Finaliza 10 Modelos de Negocio	65%	$4,225.00
10 Modelos de Negocio finalizados			$6,500.00

Caso 2. Escenario, considerando la no finalización de los Modelos de Negocios o renuncia de la emprendedora para no continuar con el proceso.

Forma de pago: Ejemplo para 10 Modelos de Negocio en Contrato y finaliza con 8 Modelos de Negocio.			
	Cantidad de Modelos de Negocio	Porcentaje	Pago.
Informe de avance	Avance de 10 Modelos de Negocio	35%	$2,275.00
Informe Final y Modelos de Negocios	Finaliza 8 Modelos de Negocio	Cantidad de Modelos de negocio por $650. Menos primer pago.	$2,925.00
8 Modelos de Negocio finalizados			$5,200.00

Nota: Se le asignan 10 modelos, firma contrato por 10, recibe el primer pago por los 10 modelos de negocios pactados, pero a medias del proceso o en cualquier momento o por diferentes situaciones 2 emprendedoras deciden no continuar con el trabajo, entonces el producto final

son 8 modelos de negocios finalizados, por tanto se pagara la diferencia del primer pago efectuado, sin sobrepasar el valor total de los 8 modelos de negocios finalizados.

IX. CONFIDENCIALIDAD Y CONFLICTO DE INTERÉS

La persona consultora deberá brindar la asistencia técnica de manera profesional, objetiva e imparcial y en todo momento, debe otorgar máxima importancia a los intereses de la contratante, respecto de cualquier labor futura y evitar rigurosamente todo conflicto con otros trabajos. Todos los documentos que se generen en esta consultoría serán propiedad de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), quien será su receptor y custodio, por lo que las personas consultoras no podrán hacer uso de los mismos para otros fines que no sean los indicados en los Términos de Referencia o especialmente los indicados por CONAMYPE, excepto previo consentimiento por escrito.

X. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Las partes acuerdan, con renuncia expresa a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles, someter todas las cuestiones que se deriven del cumplimiento, ejecución o interpretación de este contrato a arbitraje, de acuerdo con las Normas de Arbitraje Comercial contenidos en el Código de Comercio y del Código de Procedimientos Civiles y Mercantiles de El Salvador. Asimismo, las partes hacen constar expresamente su compromiso de cumplir el fallo arbitral que se dicte.

El Banco Interamericano de Desarrollo (el “Banco”) exige que todas las consultoras y Consultores observen las Políticas para la Contratación y Selección de Consultora/es financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo. En particular, el Banco exige que toda/os las y los Consultora/es que han presentado sus ofertas o que están participando en proyectos financiados por el Banco, observen los más altos niveles éticos, y denuncien al Banco todo acto sospechoso de fraude o corrupción del cual tenga conocimiento o sea informado durante el proceso de licitación y de negociaciones o la ejecución de un contrato. Los actos de fraude y corrupción están prohibidos. El Banco también adoptará medidas en caso de hechos o denuncias relacionadas con supuestos actos de fraude y corrupción, de acuerdo a los procedimientos administrativos del Banco.