

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### CONSULTORÍA:

#### **ASESORAMIENTO TÉCNICO AL FUNCIONAMIENTO DEL PROGRAMA MUNICIPAL DE INCUBACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS “CHALITA LAB - VERSION 2025”, EN EL MARCO DEL SISTEMA EMPRENDEDOR DE SUCRE**

#### **1. DENOMINACIÓN DE LA CONSULTORÍA**

Asesoramiento técnico al Funcionamiento del Programa Municipal de Incubación de Emprendimientos “Chalita Lab – Versión 2025”, en el marco del Sistema Emprendedor de Sucre.

#### **2. ANTECEDENTES**

HELVETAS Bolivia inicia el 2019 la implementación del Proyecto Chala i – Emprendimiento Juvenil, impulsando el desarrollo de emprendimientos a cargo de jóvenes de Sucre para mejorar sus ingresos. El impacto esperado al que el proyecto contribuye es que “Sucre ofrece un entorno favorable para la creación de emprendimientos exitosos y la creación de empleos dignos que permite la generación de ingresos y aporta a la competitividad de la economía, un crecimiento inclusivo y resiliente y la reducción de la pobreza”. El proyecto procura que emprendedores, especialmente jóvenes y mujeres, establecen y gestionan emprendimientos exitosos y acceden a empleos dignos.

El proyecto ha contribuido a que los actores de los sectores público, privado y de la sociedad civil del Municipio de Sucre promuevan de manera participativa y consensuada la promulgación de la Ley Autonómica Municipal N° 184/2020 de fortalecimiento y dinamización del Sistema Emprendedor de Sucre, norma que dio lugar a la elaboración y aprobación del Plan Municipal de Fomento al Emprendimiento del Sistema Emprendedor de Sucre (SES) PRO EMPRENDE Sucre II 2026 - 2030, presentado en fecha 29 de mayo de 2025.

El Plan Municipal PRO EMPRENDE Sucre II, en su marco estratégico, incluye la “Estrategia 2: fortalecimiento de las capacidades de los emprendedores y de sus negocios con un enfoque de innovación y sostenibilidad”. Una de las acciones operativas para cumplir con esta estrategia es “fortalecer el trabajo de las incubadoras existentes, mejorando sus servicios de emprendimiento y empleabilidad”.

Entre las gestiones 2022 y 2024, el proyecto ha apoyado y validado un modelo metodológico, que comprende una guía y una caja de herramientas, las que han servido de insumo para la implementación del Programa Municipal de Incubación de Emprendimientos (ProMIE) Chalita Lab, orientado al desarrollo y mejoramiento de emprendimientos liderados por jóvenes en Sucre.

Como parte de este proceso, en la presente gestión 2025 se brindará asesoramiento técnico al ProMIE Chalita Lab, el proceso cuenta con la concurrencia de actores del Sistema Emprendedor con el propósito de encaminar un proceso articulado con el concurso de diferentes capacidades institucionales que hacen a la oferta de servicios no financieros existente en el ecosistema.

### 3. OBJETIVO DE LA CONSULTORIA

Fortalecer al Programa Municipal de Incubación de Emprendimientos Chalita Lab 2025, a través de la provisión de asesoramiento técnico especializado para la entrega de un servicio de calidad a emprendedores jóvenes y que afiance la articulación de actores clave del Sistema Emprendedor de Sucre para potenciar el desarrollo de emprendimientos juveniles de triple impacto.

### 4. PRODUCTOS ESPERADOS

Los productos que se esperan obtener con la ejecución del servicio de consultoría son:

- Producto 1:** Plan de trabajo, que establezcan los procedimientos de implementación del servicio de consultoría, la programación de actividades y cronogramas de actividades, a presentarse dentro los 5 días posteriores al inicio del contrato.
- Producto 2:** Documento de informe de avance de implementación del Programa Municipal de Incubación de Emprendimientos Chalita Lab 2025, con un mínimo de 30 jóvenes emprendedores participantes, a presentarse dentro los 30 días posteriores al inicio del contrato.
- Producto 3:** Documento de informe sobre la conclusión del ProMIE Chalita Lab 2025, con un mínimo de 30 jóvenes emprendedores participantes que recibieron mentoría para el mejoramiento de sus emprendimientos, a presentarse a la finalización del servicio.  
Documento de Informe Final de la consultoría realizada, a presentarse a la finalización del servicio (60 días posteriores al inicio del contrato).

### 5. MEDIOS DE VERIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPERADOS

Los medios de verificación para cada uno de los resultados propuestos a alcanzar se podrán constatar a través de documentos, listas de asistencia, fotografías, notas de recepción, notas de aceptación, informes revisados por HELVETAS Bolivia a través del Proyecto Chala i.

### 6. PRINCIPALES ACTIVIDADES REFERENCIALES

Las principales actividades para realizar y su correspondiente alcance, se presentan en el siguiente cuadro:

N°	Actividad	Alcance
1	Elaborar un Plan de Trabajo que contemple la programación de actividades y el cronograma de los mismos.	- Plan de Trabajo y cronograma de las actividades de desarrollar con hitos de presentación de productos, estableciendo los procedimientos metodológicos para la realización de las sesiones de capacitación.
2	Desarrollar sesiones de capacitación: Módulos 1 y 2 de la Fase II Gestión del Contenido Temático de la Guía de Metodológica del Chalita Lab (Anexo 1).	- Sesiones, virtuales y/o presenciales de capacitación Con relación a los Módulos 1 y 2 correspondientes a la Fase II "Gestión" del Contenido Temático de la Guía de Metodológica del Chalita Lab: i. Emprendimiento y Oportunidad ii. Mercadeo

N°	Actividad	Alcance
3	Desarrollar sesiones de capacitación: Módulos 3, 4 y 5 de la Fase II Gestión del Contenido Temático de la Guía de Metodológica del Chalita Lab (Anexo 1).	- Sesiones , virtuales y/o presenciales de capacitación Con relación a los Módulos 3, 4 y 5 correspondientes a la Fase II “Gestión” del Contenido Temático de la Guía de Metodológica del Chalita Lab: iii. Costos e Inversión iv. Ventas v. Financiamiento
4	Realizar mentorías a emprendedores en etapa de ideación y/o de emprendimientos en marcha	- Al menos 30 emprendedores, entre 16 y 28 años, reciben mentoría concluyendo los módulos de mentoría y logrando la adecuación de sus modelos de negocio y formulando planes de negocios para el mejoramiento de sus emprendimientos.
5	Evaluar y sistematizar la transferencia de conocimientos desarrollados.	- Al finalizar el proceso, recoger información, para evaluar y sistematizar la efectividad del proceso de transferencia de conocimientos desarrollados, la misma que se presentará en el documento de informe final.

Las actividades descritas en el cuadro anterior son indicativas y no limitativas, pudiendo la Empresa además desarrollar otras actividades y/o temáticas que considere pertinentes.

## 7. INFORMES ESPECIALES

El/La Consultor o empresa tendrá la obligatoriedad de presentar informes especiales referidos a temas que tengan vinculación directa con la consultoría cuando sean solicitados por el Coordinador del Proyecto Chala i, de Helvetas Bolivia, mismos que serán presentados en situaciones que merecen aclaraciones o decisiones técnicas o administrativas del contratante o a solicitudes de este para ampliar y profundizar aspectos que sean de interés al estudio.

## 8. DURACIÓN

El Servicio de consultoría tendrá una duración de 60 días calendario contabilizados a partir de la fecha de suscripción del contrato.

## 9. PERFIL REQUERIDO

Para el desarrollo de los productos de consultoría se requiere el siguiente perfil:

### En caso de consultores individuales:

- Profesional del área de económica, financiera, comercial, ingeniería u otras relativas a la consultoría con título profesional.
- Tener un mínimo de 5 años de experiencia profesional post académica.
- Experiencia específica mínima de 3 procesos o servicios de acompañamiento o mentorías para el fortalecimiento y/o incubación de emprendimientos.

- Tener la certificación de mentor de emprendimientos, que avale su expertise en el manejo de metodologías y herramientas que se precisan para la incubación de emprendimientos (modelo de negocios, Plan de negocio, comercialización, finanzas, marketing y metodologías ágiles, entre otros).

## 10. MONTO REFERENCIAL

El monto referencial para esta consultoría asciende a Bs.50.000 (Cincuenta mil 00/100 bolivianos).

## 11. MODALIDAD DE PAGO

El pago se realizará en tres cuotas, las mismas que se detallan a continuación:

- **Primer pago:** 20% a la aprobación del producto 1.
- **Segundo pago:** 40% a la aprobación del producto 2.
- **Tercer pago:** 40% a la aprobación del producto 3 y 4.

Un producto se considera aprobado, solo si cumple las condiciones establecidas en estos términos de referencia, se encuentra dentro del marco del plan de trabajo y cronograma aprobado y cuenta con la aprobación oficial del Coordinador del Proyecto Chala i.

Por cada pago realizado por HELVETAS Bolivia, la empresa deberá necesariamente emitir las facturas correspondientes a nombre de **HELVETAS Swiss Intercooperation con NIT: 286350020**.

## 12. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA

El/La Consultor desarrollará sus actividades de manera presencial en ambientes de la Casa Integral de la Mujer del Gobierno Municipal Autónomo de Sucre, ubicado en Calle Santa Lucía esq. El Salvador en Barrio Libertadores, en estrecha coordinación con la responsable del Cowork Municipal Chalita Lab. Asimismo, podrá desarrollar sesiones virtuales de acuerdo con requerimientos del programa de incubación.

## 13. SUPERVISIÓN

La supervisión y el control de calidad de los productos de la consultoría será responsabilidad del personal técnico del Proyecto Chala i y personal designado por la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico del Gobierno Autónomo Municipal de Sucre. Los informes de los productos deberán entregarse en el lapso establecido y estar dirigidos al Ing. Jamil Campero Alcaraz, Coordinador del Proyecto Chala i, quien aprobará los productos finales.

## 14. PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto (material intelectual) producido por el/la Consultor contratado, durante el desempeño de sus servicios, es propiedad del HELVETAS Bolivia en el marco del Proyecto Chala i. Asimismo, toda la información a la que tuviese acceso, durante o después de la ejecución del objeto y términos del presente Contrato tiene carácter CONFIDENCIAL, quedando expresamente prohibida su divulgación a terceros por parte del/la Consultor o empresa contratada, a menos que cuente con el consentimiento escrito y expreso por parte del Contratante.

## 15. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA

Las **Personas** interesadas deberán presentar su propuesta la cual deberá contener:

- Carta de interés dirigida a Jamil Campero Alcaraz, Coordinador del Proyecto Chala i;
- Currículum Vitae documentado que refleje formación, experiencia y conocimientos requeridos;
- Propuesta técnica;
- Copia de NIT (deseable);
- Copia de cédula de identidad vigente (excluyente);
- Copia de seguro de salud público a nivel nacional (excluyente, no se tomará en cuenta la afiliación al SUS);
- Copia de certificado de registro en la Gestora (excluyente).

#### **16. FECHA LÍMITE DE ENTREGA DE PROPUESTA**

Las personas interesadas en prestar el servicio deberán hacer llegar su nota de manifestación de interés, acompañando sus propuestas técnica - económica y demás requisitos habilitantes descritos en el punto 15 al correo electrónico; Jamil.Campero@helvetas.org hasta Hrs. 13:00 del miércoles 10 de septiembre de 2025. No se aceptarán propuestas fuera del plazo y horario establecido.

***Se contactará únicamente a los/as postulantes que cumplan con los requisitos de la convocatoria.***

Sucre, 2 de septiembre de 2025

**Anexo 1.** Guía Metodológica Programa de Incubación Chalita Lab - Contenido Temático para el Desarrollo de Habilidades Emprendedoras.

MÓDULOS	CONTENIDOS TEMÁTICOS
<b>FASE II: GESTIÓN</b>	
EMPREDIMIENTO Y OPORTUNIDAD	Emprendimiento y oportunidad
	Características emprendedoras.
	Presentación de la idea de negocio y/o emprendimiento.
	Propuesta de valor.
	Hipótesis de la propuesta de valor
	Mapa de valor
	Modelo CANVAS
PLAN DE MERCADEO	Identificación y segmentación del mercado potencial.
	Sondeo de mercado y su importancia
	Ciclo de comportamiento del consumidor.
	Análisis 5 Ps (Producto, Plaza, Promoción, Precio, Persona)
	Plan de mercadeo.
PRODUCCIÓN, COSTO E INVERSIÓN	Prototipado o diseño de productos.
	Producción y proceso productivo.
	Inversión fija y corriente.
	Estructura de costos (Fijos y variables).
	Plan de producción
	Punto de equilibrio.
VENTAS E INGRESOS	Ventas.
	Cálculo del precio de venta.
	Plan y proyección de ventas.
	Presupuesto de ventas.
	Flujo de caja.
FINANCIAMIENTO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Financiamiento.
	Fuentes de financiamiento y sus ventajas.
	El crédito y los requisitos para obtenerlos.
	Plan de pagos de un crédito.
PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.	Estructuración del documento final del Plan de Negocios.
	El documento de plan de negocios.
	Coworking y Networking.
	Cómo presentar y defender el plan de negocios ante financiadores e inversionistas.
Participación en ferias y ruedas de negocio.	