Referencia 02/2025
Banco de Desarrollo Productivo BDP S.A.M.
Programa de Incubación de empresas BDP LAB
TÉRMINOS DE REFERENCIA
Servicios contratados

Servicios contratados:	Técnico especialista para la realización de mentorías y asesoramiento BDP Lab
Tipo de contrato:	Servicios contratados
Entidad contratante:	Banco de Desarrollo Productivo BDP-S.A.M.
Duración del contrato:	A partir de la suscripción del contrato hasta el 31 de diciembre 2025.
Lugar de trabajo:	Santa Cruz

1. Antecedentes

El BDP S.A.M. como único Banco de Desarrollo Productivo en Bolivia tiene como misión “Financiar el desarrollo y la innovación productiva del país”, siendo la única institución a nivel nacional que financia negocios en etapa de idea de negocio y embrionario en tal sentido, a partir de un análisis sobre las nuevas iniciativas de negocios presentadas al Fondo Capital Semilla (FOCASE) y Fondo de Crédito Emprende Bolivia (FOCREB), se evidenció que los emprendedores no sólo requieren el capital en condiciones favorables para iniciar un emprendimiento, sino que también necesitan asesoramiento previo al crédito, proceso que refuerza la generación de ideas, el desarrollo del plan de negocio y el despegue del emprendimiento, motivado por dicho hallazgo, en octubre de 2019 nace el BDP LAB como un espacio de asesoramiento y colaboración para iniciar o despegar emprendimientos, a través del apoyo de mentores y asistencia personalizada, los beneficiarios desarrollan sus habilidades, perfeccionan su plan de negocio, hacen pruebas de producto en el mercado y reciben a la vez oportunidades de coworking entre emprendedores articulándose a financiamiento.

Los beneficiarios actuales del BDP Lab son: Estudiantes de institutos tecnológicos, instituciones de educación superior, universidades; emprendedores e innovadores que quieran iniciar un emprendimiento productivo en los sectores de: a) Manufactura y transformación; b) Desarrollo de software; c) Turismo; d) Emprendimientos Agropecuarios; e) Emprendimientos con Impacto y f) Servicios. Alcanzando a 7754 emprendedores en el lapso de octubre de 2019 a mayo del 2025, de los cuales 2.155 cuentan con financiamiento del BDP-S.A.M. por un monto total de Bs175.416.447, de los cuales 64,17% corresponde a hombres y 35,82% a mujeres. En cuanto a edad el 23.89% de los emprendedores se encuentran entre 18 a 25 años, el 24,36% de los emprendedores están entre 26 a 29 años y el 51,75% se encuentran entre 30 y 35 años.

En este sentido, se pretende trabajar con un mentor que apoye en la generación de habilidades duras y blandas para la elaboración y mejora de planes de negocio que se encuentren en etapa de idea, embrionaria o ya en marcha.

Durante la gestión 2025 con el objetivo de: Implementar un programa de asesoramiento y mentoring empresarial enfocado en el crecimiento sostenible, rentabilidad e innovación de emprendedores, micro y pequeñas empresas en etapa de crecimiento, para su consolidación en segmentos de mercado, considerando su rentabilidad, grado de innovación, impacto ambiental; para ser articulados a los productos financieros desarrollados por el BDP S.A.M. se obtuvieron los siguientes resultados: 1) De los 15 emprendimientos evaluados, el 100% tiene al menos 2 personas realizando las diferentes tareas del negocio. Por lo tanto, es importante resaltar que con estos emprendimientos se está logrando generar trabajo e ingresos. 2) La mayoría de los emprendimientos que formaron parte de esta primera etapa de aceleración están cumpliendo con las proyecciones de los planes de negocio, y están desarrollando sus negocios de manera escalonada. 3) El refinanciamiento es un punto importante para los emprendedores en esta etapa.

2. Objetivo del Servicio

Objetivo General:

Fortalecer el ecosistema emprendedor boliviano mediante el desarrollo de capacidades en emprendedores y micro/pequeños empresarios, a través de asesoramiento especializado y mentorías personalizadas y grupales. Además, de impulsar a innovadores para facilitar el escalamiento y consolidación de sus negocios, fomentando la adopción de modelos eficientes, sostenibles y de triple impacto. Todo ello con un enfoque en la medición de resultados (efectos e impactos) para garantizar un crecimiento sostenible.

Objetivos Específicos:

- 1 Realizar asesoramiento personalizado a emprendedores/micro y pequeños empresarios que serán derivados a oficiales de fomento y personal del BDP - S.A.M. para el acceso a financiamiento.
- 2 Realizar diagnósticos de las ideas y modelos de negocio para otorgar un asesoramiento personalizado fortaleciendo su propuesta de valor y sus capacidades hasta completar un plan de negocios rentable o un plan de mejora que responda de manera directa al fortalecimiento y/o generación de cadenas de valor priorizadas por el BDP - S.A.M.
- 3 Apoyar en el perfeccionamiento de los planes de negocios de emprendedores en etapa embrionaria, a través de asesoramiento y mentoría personalizada, hasta presentar un plan de negocios rentable y escalable; cumpliendo con los requisitos establecidos por los productos financiero FOCASE o FOCREB.
- 4 Apoyar en la elaboración de planes de mejora de micro y pequeños empresarios en etapa de desarrollo, a través de asesoramiento y mentoría especializada, hasta presentar un plan con mayor rentabilidad y escalamiento que le permita acceder a refinanciamiento.
- 5 Realizar eventos de networking (laboratorios temáticos/ laboratorios abiertos comerciales) y otros que permitan el fortalecimiento del emprendedurismo y la actividad productiva de clientes del banco.
- 6 Articular los planes de negocio y planes de mejora a los créditos del BDP - S.A.M.

- 7 Desarrollar herramientas de asesoramiento online, además de promover el uso de la plataforma “Encuentro BDP” para la promoción y comercialización de productos de clientes BDP - S.A.M.
- 8 Monitorear y realizar documentos de consolidación de resultados en relación a efectos e impactos alcanzados en los procesos implementados con clientes y no clientes que contribuyan al fortalecimiento del Centro de Inteligencia de Desarrollo Productivo del banco.

3. Productos y/o entregables

A) Se esperan los siguientes productos:

- 1 Base de datos de emprendedores/clientes con su respectivo monitoreo y seguimiento, actualizada de manera mensual.
- 2 Informes mensuales de avance elaborados para la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva.
- 3 Otros informes a solicitud de la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva.
- 4 Dashboard mentor (incubación/ aceleración) actualizado hasta el último día de cada mes.
- 5 Seguimiento de las derivaciones hasta el desembolso con corte al último día de cada mes.
- 6 Carpetas de los emprendedores derivados con todos los respaldos correspondientes.
- 7 Listas de participantes en el formato del BDP LAB (Kobo BDP)
- 8 Carga de información en la plataforma “Encuentro BDP”
- 9 Factura digital (PDF).

El contenido mínimo del informe será:

- 1 Actividades realizadas incubación
- 2 Actividades realizadas aceleración
- 3 Resultados obtenidos.
- 4 Resultados obtenidos en función a los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible)
- 5 Seguimiento a los resultados de los emprendedores y clientes del banco.
- 6 Actividades con el ecosistema emprendedor.
- 7 Anexos.

B) Actividades:

Para esto, el/la mentor (a) deberá tener en cuenta los siguientes requerimientos

- El mentor realizará sus actividades en horario laboral del BDP - S.A.M., en instalaciones de las agencias del Banco desde las 08:30-12:30 y 13:30-17:30, realizando el marcado biométrico respectivo y cuando corresponda en salones, previa coordinación con la Jefatura Nacional de Operaciones en Asistencia Técnica.
- Las siguientes actividades están contempladas en el desarrollo del presente trabajo, no siendo las mismas de carácter limitativo y las cuales pueden ser ampliadas por el BDP – S.A.M., siempre y cuando cumplan con el objetivo general y los objetivos específicos:
 - a) Atención a los emprendedores que se apersonen a las agencias y/o se registren en las plataformas digitales del Banco.

- b) Consulta y revisión del reporte crediticio en el buró de información INFOCREB para la determinación y definición de potenciales clientes financiables, cumpliendo la normativa vigente.
- c) Asesoramiento y mentoría personalizada para emprendedores (incubación).
- d) Brindar asesoría en la elaboración de planes de mejora para clientes del Banco que requieran acceder a refinanciamiento y/o se identifiquen problemas en el manejo eficiente del negocio, con el fin de mitigar el riesgo crediticio
- e) Organización e implementación de laboratorios de innovación (temáticos y abiertos comerciales).
- f) Elaboración de base de datos de emprendedores.
- g) Elaboración de planes de negocio viables junto con emprendedores
- h) En caso de identificar inconsistencias en la información presentada por el emprendedor, se realizarán visitas presenciales en zonas urbanas o visitas virtuales en áreas rurales, con el objetivo de verificar la veracidad de los datos proporcionados para el acceso a financiamiento.
- i) Modelación de flujo de caja en casos de emprendedores en etapa pre embrionaria, realización de flujo de caja en casos de en etapa embrionaria.
- j) Modelación de balance contable en casos de emprendedores en etapa pre embrionaria, realización de flujo de caja en casos de etapa embrionaria.
- k) Realización de talleres con temas seleccionados previa coordinación con la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva a grupos de emprendedores y/o clientes.
- l) Articular a los emprendedores a los oficiales de fomento encargados de los productos financieros FOCASE y FOCREB y a otros productos financieros de primer piso (si correspondiera).
- m) Apoyo en la realización de eventos masivos y no masivos del BDP – S.A.M. para atraer a emprendedores y potenciales clientes.
- n) Participar en reuniones de coordinación con la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva del BDP – S.A.M., en función a los objetivos.
- o) Realizar visitas de seguimiento de forma presencial y/o virtual a los emprendedores del BDP Lab según los lineamientos establecidos por la Jefatura Nacional de Operaciones y Asistencia Técnica, con el fin de verificar la implementación y el progreso de los negocios que accedieron a financiamiento.
- p) De acuerdo al Manual de Procedimientos BDP Lab, deberá realizar el “Seguimiento para el cumplimiento de pago” de los emprendedores que accedieron al financiamiento.
- q) Informe mensual que contengan el porcentaje de avance, con todas las variables citadas y solicitadas por la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva.
- r) Elaboración de otros informes concernientes al tema.

- s) Generación de herramientas e insumos que permitan brindar un mejor servicio y asesoramiento de forma presencial y virtual.

C) Proceso de capacitación y mentoring

Se desarrollará según la metodología BDP Lab en función a los siguientes criterios mínimos:

- Uso de herramientas y materiales u otros insumos compartidos por todo el equipo de mentores del BDP Lab.
- Los avances y logros de los emprendedores y micro/ pequeños empresarios serán reportadas de manera mensual tomando en cuenta estado inicial, estado actual y proyección del negocio.

D) Proceso de articulación al financiamiento

Los emprendedores o micro/pequeños empresarios deberán vincularse de manera directa a alguno de los productos financieros del banco, preferentemente con el Fondo de Crédito Empeñe Bolivia (FOCREB) o el Fondo Capital Semilla (FOCASE).

- La relación de confianza entre el emprendedor /micro pequeños empresario, el mentor y el equipo BDP- S.A.M. deberá decantar en la agilización de los procesos de financiamiento, tomando en cuenta que el cumplimiento de los requisitos y garantías por parte del emprendedor es el eje central de la evaluación crediticia.
- Optimizar el uso de INFOCREB en la evaluación de clientes financiados, asegurando el apego a la normativa y evitando consultas injustificadas mediante documentación respaldatoria, con el fin de mitigar riesgos operativos y regulatorios; además de prohibir el uso para fines personales.
- El acompañamiento constante del mentor hacia las actividades de vinculación al financiamiento y posteriormente a la implementación, mejora y/o desarrollo del emprendimiento, serán fundamentales para la escalabilidad y sostenibilidad el cual deberá ser guiado monitoreado e informado a las instancias correspondientes.

E) Otras actividades

El/la Mentor deberá coordinar con la Jefatura Nacional de Operaciones en Asistencia Técnica del BDP-S.A.M. como área ejecutora del “Programa de desarrollo emprendedor empresarial”, la coordinación incluye otros aspectos técnicos no considerados anteriormente tomando en cuenta la experiencia en procesos de incubación de negocios y aceleración de empresas.

Cabe mencionar que el adjudicatario como parte del servicio será responsable del cumplimiento de las actividades, plazos, informes y vinculación al financiamiento de las empresas y emprendimientos.

4. Duración del servicio

A partir de la suscripción del contrato hasta el 31 de diciembre 2025.

5. Lugar de trabajo

Lugar de trabajo: según el requerimiento de la Jefatura Nacional de Operaciones en Asistencia Técnica del BDP – S.A.M.

Reuniones: De manera virtual previa coordinación y de acuerdo a los requerimientos de la Jefatura Nacional de Operaciones en Asistencia Técnica del BDP-S.A.M

6. Supervisión y Aprobación

La supervisión y aprobación la realizara el Banco de Desarrollo Productivo a través de la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva (GATIP), Jefatura Nacional de Operaciones en Asistencia Técnica.

7. Montos y forma de pago

El salario percibido será de Bs 8.500, con factura. Los pagos se realizarán de manera mensual, previa presentación de informe de avance mensual y el Visto Bueno otorgado por la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva.

8. Requisitos profesionales

Para el desarrollo del producto del servicio se requiere que el/la mentor tenga el siguiente perfil:

- Formación profesional en ingeniería comercial, administración de empresas, ingeniería de sistemas u otras áreas relacionadas con el tema. (Deseable)
- Conocimiento y experiencia en emprendimiento. (Indispensable)
- Experiencia en prestación de asesoramiento y mentoría para incubación y/o aceleración de empresas (Indispensable)
- Conocimiento y experiencia en el manejo de metodologías y herramientas ágiles (Deseable)
- Tener su propio emprendimiento o haber tenido su propio emprendimiento por al menos 2 años. (Deseable).

9. Supervisión y propiedad intelectual

1. Supervisión.

La supervisión y el control de calidad de los productos será responsabilidad del personal designado por el BDP-S.A.M. en este caso la Gerencia de Asistencia Técnica e Innovación Productiva.

2. Propiedad intelectual.

El producto (material intelectual) originado por el MENTOR CONTRATADO, durante el desempeño de sus servicios, será de propiedad del BDP-S.A.M. 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 MENTOR CONTRATADO, a menos que cuente con el consentimiento escrito y expreso por parte del CONTRATANTE.

3. Acuerdos de confidencialidad

El mentor deberá firmar un acuerdo de confidencialidad en relación al uso de Buro de Información INFOCRED donde se limitará y sancionará en caso de mal uso o incumplimiento del mismo. Este acuerdo de confidencialidad será incluido al contrato del consultor con el banco.

4. Informes especiales

El/la Mentor tendrá la obligatoriedad de presentar informes especiales referidos a temas que tengan vinculación directa con el servicio cuando sean solicitados por el BDP-S.A.M., 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.

10. Documentos a presentar, lugar y fecha de recepción

Los postulantes deberán enviar los siguientes documentos en formato digital al correo bdpsam.proveedor@gmail.com, hasta el jueves 31 de julio de 2025:

- Curriculum Vitae con respaldo de profesión y experiencia
- NIT (en caso que corresponda)
- Matricula de comercio vigente (en caso que corresponda)
- Carnet de Identidad
- Factura de luz o agua