

**FORMULARIO DE SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO
AL FONDO DE PREINVERSION**

Estudio de preinversión a nivel de prefactibilidad

Mercado Mayorista Inteligente de la Región Huetar Caribe

A. IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN:

A.1. Nombre de la Institución:

Programa Integral de Mercadeo Agropecuario

A.2. Naturaleza Jurídica y legislación básica que la rige:

Creada mediante ley 6142 del 25 de Noviembre de 1977

A.3. Información sobre otros estudios previos realizados relacionados con el estudio de interés. (De considerarse necesario se solicitará la documentación).

Se cuenta con un estudio de Problemas, Oportunidades y Necesidades que consiste en un análisis preliminar de la situación en la Región Huetar Caribe, de la comercialización mayorista y aspectos relacionados.

Se cuenta con un documento “Perfil del Proyecto Mercado Mayorista Inteligente en la Región Huetar Caribe”

B. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

B.1. Nombre del proyecto:

Mercado Mayorista Inteligente en la Región Huetar Caribe.

B.2. Objetivo del proyecto:

Disponer en la Región Huetar Caribe, de un sistema eficiente de abastecimiento, distribución y comercialización de productos agropecuarios, mediante la implementación de un proyecto de Mercado Mayorista Inteligente, que combine la comercialización directa de productos con un proceso de compra venta virtual, para mejorar las condiciones de mercado de la Región y elevar el nivel de vida de los productores y de la población en general

Como **objetivos específicos del proyecto** se tienen:

- a) Promover la participación de las organizaciones de productores locales a nivel empresarial a través del mercado inteligente y la virtualización de los procesos.
- b) Mejorar los precios y frecuencias de los procesos de abastecimiento y distribución en la Región.
- c) Permitir a los consumidores mejores condiciones de acceso a los productos agro-alimentarios.
- d) Mejorar el acceso a una mayor diversificación de la oferta de productos agro- alimentarios en la región mediante un Centro de Abastecimiento Distribución Inteligente (CADI).

- e) Mejorar los procesos de tal manera que la calidad de los productos que se abastecen y se distribuye en la zona se mantenga en el tiempo.

B.3. Descripción y justificación del proyecto; su relación con el Plan Nacional de Desarrollo, importancia del proyecto, razones fundamentales o beneficios que justifican su realización:

En el Plan Nacional de Desarrollo y de Inversión Pública del Bicentenario 2018-2022, se establece el área de Desarrollo Territorial y específicamente en la intervención estratégica denominada Programa Nacional de Mercados regionales en donde el objetivo general consiste en fortalecer el sistema de comercialización de productos hortofrutícolas, pesqueros, acuícolas y otros alimentarios en las regiones Chorotega, Brunca, **Huetar Caribe** y Pacífico Central. Específicamente al Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA) plantea acciones relacionadas con el Proyecto de Mercado Mayorista de la Región Brunca.

B.4. Código de inscripción en el Banco de Proyectos de Inversión Pública de MIDEPLAN (Requisito indispensable): 002965 Mercado Mayorista Inteligente en la Región Huetar Caribe

B.5. Información sobre los estudios previos realizados. (De considerarse necesario se solicitará la documentación).

Para efectos de determinar la problemática de la Región, el PIMA implementó un estudio denominado **“Problemas, Oportunidades y Necesidades” (PON)** que persigue la detección de la problemática de la comercialización mayorista de productos agroalimentarios en la Región, y define las oportunidades que permitan revertir dicha problemática. El documento (PON) recomienda el desarrollo de una serie de acciones orientadas a la intervención en la Región, desde el punto de vista organizativo, de infraestructura y de capacitación de los actores para el mejoramiento del proceso productivo, de comercialización y de acceso a productos a mejores precios y mejor calidad y variedad.

Se cuenta además con el estudio de prefactibilidad a nivel de Perfil, que es el que se inscribió en el Banco de Proyectos de Inversión Pública y en el Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública que se consideraría el documento base para los estudios siguientes.

B.6. Costo estimado del proyecto y fuentes de recursos previstas

Se estima que el proyecto total, tendría un costo aproximado a los USD\$6 221 250 unos ₡3 931 830 000 al tipo de cambio de \$1/₡632

B.7. Plan de ejecución del proyecto: (Cronograma estimado de la ejecución del proyecto)

Se estima de manera preliminar y de acuerdo a experiencias anteriores, alrededor de 1230 días para la ejecución del proyecto. Se adjunta diagrama Gantt general de las principales tareas.

	i	Modo de	Nombre de tarea	Duración	3er trimestre		4º trimestre		1er trimestre		2º trimestre		3er trim
					may	dic	jul	feb	sep	abr	nov	jun	ene
1													
2			Plan estimado de ejecución del proyecto	1230 días									
3			Negociación y formalización de recursos fase inversión	645 días									
13			Plan de capacitación de actores	585 días									
21			Etapas diseños finales	640 días									
29			Etapas construcción	585 días									

La Tarea Negociación y formalización de recursos para la etapa de inversión incluye aspectos como:

- a) Trámites ante entidades gubernamentales (Banco Central, Autoridad Presupuestaria, Dirección de Crédito Público, Ministerio de La Presidencia.
- b) Proceso de ruta de aprobación del empréstito (planteado sobre la base de Deuda Soberana) ante la Asamblea Legislativa
- c) Formalización del contrato de crédito y aprobación de plan de desembolsos

La Tarea Plan de capacitación de actores se compone de tareas como:

- i. Subtareas relacionadas con el proceso de concurso y adjudicación para la contratación de la empresa que ejecutará el plan de capacitación
- ii. Etapa de implementación de la consultoría de capacitación de actores.

La tarea Etapas de diseños finales se compone de subtareas que involucran las etapas de concurso para la contratación de la empresa que realizará los diseños finales, la obtención de los permisos y los estudios de impacto ambiental entre otros

Finalmente la tarea Etapas de construcción, se compone de las tareas relacionadas con el concurso para la selección de la empresa constructora y el periodo de construcción de la infraestructura.

C. DESCRIPCION DEL ESTUDIO

C.1. Nombre del estudio requerido:

Estudios de preinversión del Mercado Mayorista Inteligente de la Región Huetar Caribe de Costa Rica

C.2. Objetivo General:

Elaborar los estudios de pre inversión a nivel de prefactibilidad, que permita determinar la factibilidad y viabilidad requerida en el Proyecto Mercado Agrícola Inteligente de la Región Huetar Atlántica, para iniciar el proceso de negociación de los recursos que atiendan la fase de ejecución (inversión) del proyecto.

C.3. Objetivos Específicos

- a) Obtener la factibilidad técnica y financiera del proyecto.
- b) Disponer de la información técnica requerida para iniciar el proceso de negociación de los recursos financieros para la siguiente fase.

C.4. Descripción y justificación del estudio; su relación con el Plan Nacional de Desarrollo, importancia del proyecto, razones fundamentales o beneficios para la sociedad o ciudadanía que justifican su realización.

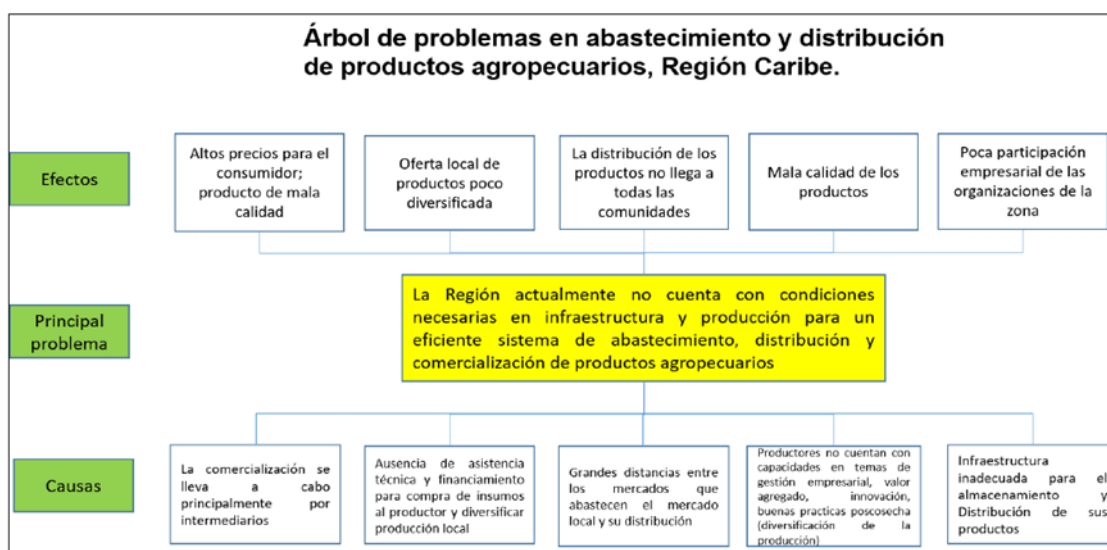
El Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública del bicentenario, establece como objetivo nacional “Generar un crecimiento económico inclusivo en el ámbito nacional y regional, en armonía con el ambiente, generando empleos de calidad, y reduciendo la pobreza y la desigualdad”. En este sentido, el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA) entidad pública creada mediante Ley 6142 de 1977, propone acciones regionales de atención la meta nacional “Área de Desarrollo Territorial” que apoya el cumplimiento del objetivo de generar crecimiento inclusivo y fuentes de empleo, de acuerdo a las particularidades de cada región.

Es así que para la Región Huetar Caribe, el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario, propone el proyecto Mercado Agrícola Inteligente para la Región Huetar Caribe, que en su esencia atiende los desafíos de la meta en el sentido de promover el desarrollo empresarial, los encadenamientos productivos y el desarrollo de infraestructura tanto física como tecnológica que favorezca la competitividad de la región, generando empleo y elevando el nivel de vida de la población.

Según estudios de la problemática de la comercialización en la Región, en el árbol de problemas, se señala como el principal elemento:

“La inexistencia de condiciones de infraestructura y producción diversificada, provocan un deficiente sistema de abastecimiento, distribución y comercialización de productos agropecuarios.”

Se determinó entre otras causas del problema señalado, que la región se abastece de mercados que están ubicados a grandes distancias, además que la poca infraestructura existente es inadecuada para un desarrollo de procesos de comercialización mayorista, además de la participación de una gran cantidad de agentes intermediarios.



Fuente: Estudio de Problemas, Oportunidades y Necesidades de la Región Caribe, Dirección de Estudios y Desarrollo de Mercados (DEDM) en el año 2017.

La principal consecuencia de esto se ve reflejada en el sobreprecio que debe pagar el consumidor final al comprar este tipo de productos. Adicionalmente, esta problemática no incentiva la diversificación en la producción ni el desarrollo de organización de los productores.

Otra consecuencia, es el reducido acceso por parte de la población consumidora, de una mayor diversidad y calidad de productos

Con la implementación de la propuesta de un Mercado como el que se plantea, en el ámbito regional, se alcanzarán aspectos como:

- a) Mayor participación del productor organizado en la comercialización a través del establecimiento de una plataforma de comercialización mayorista virtual de productos agropecuarios.
- b) Mejoramiento de la calidad de los productos debido a un mejor manejo de productos a través del establecimiento de una red de Centros de Abastecimientos y Distribución Inteligente (CADIs).
- c) Incremento de la transparencia de mercados en la Región con el establecimiento de un sistema de precios y mercados en tiempo real en la plataforma virtual para facilitar la toma de decisiones.
- d) Incremento en la diversidad de productos cultivados en la Región debido a una mayor oportunidad de comercialización.

El proyecto en su fase de operación, permitiría una mejora en el abastecimiento de productos agroalimentarios de mejor calidad, accesibilidad logística y de precio, de tal manera que la población final consumidora (alrededor de 386,862 habitantes) obtendría beneficios directos en su aseguramiento alimentario y nutricional.

Adicionalmente, la disminución en precio y accesibilidad de los productos agropecuarios derivados de proyectos de este tipo, incide directamente en la seguridad alimentaria del segmento de la población del primer y segundo quintil de la Región Huetar Caribe en la cual se encuentra el 27.4% de la población.

La región Huetar Caribe cuenta con 22.645 agricultores segregado en un 55% hombres y 45% mujeres, según información obtenida del Censo Agropecuario del 2014 elaborado por el INEC, estos productores se encuentran en sistemas de producción individual o asociativa, en este respecto existen asociaciones, cooperativas, federaciones, grupos independientes y centros agrícolas cantonales que les agrupan según tipo de actividad agroalimentaria por lo que se destacan como beneficiarios del proyecto:

1. Productores independientes de hortofrutícolas e hidrobiológicos
2. Organizaciones de Productores
3. Comercializadores Mayoristas
4. Comercializadores Minoristas
5. Consumidores.

En lo que respecta a la demanda identificada, son beneficiarios potenciales directos todos los establecimientos distribuidores de productos agroalimentarios y empresarios de la Región Caribe que son más 3,765 negocios identificados por patente municipal y que se ubican en la Provincia de Limón, que podrían abastecerse del Mercado Mayorista Inteligente de la Región Caribe.

El proyecto, forma parte de una acción del PIMA y del Sector Agropecuario, en procura de promover una red de mercados mayoristas en el país que permita a los actores de los procesos comerciales mayoristas de productos agroalimentarios, contar con servicios adecuados para la realización de las transacciones comerciales en un ambiente de mayor transparencia y aprovechamiento de las

oportunidades y ventajas comparativas que se tienen en las diferentes regiones. Es así que el establecimiento de mercados mayoristas en las Regiones, Central (CENADA), Chorotega, Brunca y Huetar Caribe, permitirá mejorar no solo la distribución de productos agroalimentarios, sino promover la diversificación de producción, la participación en nuevos mecanismos de comercialización, mejorar el acceso a productos en cantidad, diversidad y calidad y contribuir con las iniciativas del país en el cumplimiento de los Compromisos del Milenio relacionados con la Seguridad Alimentaria y Nutricional.

C.5. Costo estimado del estudio e indicación del monto del financiamiento solicitado, el Fondo podrá financiar hasta un cien por ciento del costo total.

<i>Fuente</i>	<i>%</i>	<i>Colones</i>	<i>Dólares</i>
Fondo de Preinversión	100 %	¢114,389.237.50	-----
Institución Solicitante	0 %		
Total	100%	¢114,389.237.50	\$-----

D. SELECCIÓN DEL CONSULTOR

La institución debe indicar el procedimiento que utilizará para seleccionar y contratar el consultor que debe realizar el estudio de acuerdo a la Ley y Reglamento del Fondo de Preinversión. Los consultores serán escogidos por el beneficiario quién asumirá la responsabilidad de su selección y requerirá la aprobación del Fondo.

- () Concurso Privado- Art.62
- () Concurso Público- Art. 61
- () Concurso Privado Abreviado- Art.62.bis
- (X) Concurso Público Abreviado- Art.61.bis

E. MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO SOLICITADA

- (X) Transferencia no Reembolsable
- () Préstamo

La institución beneficiaria deberá seleccionar la modalidad de financiamiento solicitada, para estas dos opciones deberá presentar la siguiente información según su escogencia.

E.1. Modalidad de Transferencia no Reembolsable. El beneficiario deberá presentar:

e.1.1. Análisis de la situación financiera de la institución que justifica la modalidad de No Reembolsable. Debe realizarse una breve descripción sobre deudas que tenga la institución, compromisos presupuestarios, entre otros.

Para efectos de este ítem, se adjuntan los oficios FDIR 29-21 y FDIR 69-21 emitidos por la Dirección Administrativa Financiera del PIMA

e.1.2 Adjuntar las liquidaciones de presupuestarias de los últimos tres períodos.

Nota: El beneficiario, posteriormente deberá ofrecer como garantía de cumplimiento de los objetivos del estudio, una letra de cambio a favor del Fondo de Preinversión de MIDEPLAN.

E.2. Modalidad de Préstamo. El beneficiario deberá presentar:

e.2.1. Estados financieros de los últimos tres períodos.

Nota: El beneficiario deberá ofrecer posteriormente como garantía de cumplimiento del estudio una letra de cambio inicial por el 1% de comisión inspección y servicio sobre el monto total autorizado y letras de cambio por el monto total del capital adeudado a favor del Fondo de Preinversión de MIDEPLAN.

F. ADMINISTRACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y EL ESTUDIO

F.1. Acreditación del Jerarca o persona responsable de representar a la institución en la firma del contrato.

Indicar nombre completo, número de cédula, estado civil, ocupación, domicilio, cargo, instrumentos legales que lo acreditan y atribuciones, nombramiento (Nº de acuerdo, publicación en La Gaceta, etc.)

GABRIELA MARÍA BRENES MENDIETA, mayor, casada, Ingeniera Agrónoma, vecina de San Jose, Piedades de Santa Ana, portadora de la cédula de identidad número uno – un mil trescientos sesenta y uno – cuatrocientos uno, nombrada como Gerente General del PIMA, según acuerdo de Consejo Directivo número dos mil novecientos cuarenta y nueve, de la Sesión Ordinaria número dos mil ochocientos ochenta y seis, del 12 de febrero del dos mil diecinueve, del PROGRAMA INTEGRAL DE MERCADEO AGROPECUARIO (en adelante denominado PIMA), cédula de persona jurídica tres- cero, cero, siete- cuarenta y cinco mil novecientos cuarenta y dos, entidad debidamente constituida conforme a la ley 6142, según poder inscrito en el registro nacional en las citas de diario al tomo 2019, folio 183295, secuencia 1, subsecuencia 3.

F.2. Nombre, cargo y formación profesional del personal que actuará como representante Administrativo del estudio

El Representante Administrativo será el profesional que estará en comunicación con el Fondo de Preinversión para atender los trámites correspondientes durante el proceso de financiamiento.

Ronald Miranda Villalobos, Director Administrativo Financiero. MBA Administración de Empresas.

F.3. Nombre, cargo y formación profesional del personal que actuará como supervisor técnico del estudio:

El supervisor técnico propuesto será un profesional versado en la materia del estudio encargado del control y seguimiento al trabajo realizado por la firma consultora.

Rodrigo Li Guzmán. Director de la Dirección de Estudios y Desarrollo de Mercados. Economista Agrícola, MBA Adm de Empresas

ANEXOS

- Nº 1. Términos de referencia del estudio.
- Nº 2. Cronograma de las actividades del estudio.
- Nº 3. Presupuesto detallado del estudio.

ANEXO N°1
Términos de referencia para la Pre Inversión
(A nivel de prefactibilidad)

Integralidad del proyecto:

En el presente documento se suministra la información sobre la naturaleza de la situación actual de la Región Huetar Caribe de Costa Rica, contempla además el detalle de todos los estudios y entregables que se deben realizar en la fase de prefactibilidad con la finalidad de determinar la factibilidad y viabilidad de establecer un mercado regional mayorista en dicha región.

La finalidad de la información, es la de suministrar los elementos técnicos ordenados en términos de referencia que permitan a su vez realizar el proceso de licitación, análisis, selección y adjudicación de un proveedor, que realice los estudios correspondientes a la fase de pre inversión.

El proyecto que se gestiona, está incluido en el Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública y tiene como área de influencia la Región Huetar Caribe, incluye los cantones de Limón, Pococí, Siquirres, Talamanca, Matina y Guácimo, de la Provincia de Limón y el Distrito de Horquetas de Sarapiquí de la Provincia de Heredia

El proyecto se fundamenta en la estrategia formulada y auspiciada por el Sector Agroalimentario y que promueve el PIMA, que pretende la descentralización de los servicios que brinda la Institución, para que desde un formato de Mercado Regional Mayorista en la Región Huetar Caribe, se pueda contribuir a mejorar el abastecimiento, distribución y comercialización de frutas, hortalizas, pescado, marisco y otros productos.

El **objetivo general del proyecto** es el de disponer en la Región Huetar Caribe, de un sistema eficiente de abastecimiento, distribución y comercialización mayorista de productos agropecuarios, mediante la implementación de un proyecto de Mercado Mayorista Inteligente, que combine la comercialización directa de productos con un proceso de compra venta virtual, para mejorar las condiciones de mercado y elevar el nivel de vida de los productores y de la población en general.

Como **objetivos específicos del proyecto** se tienen:

- f) Promover la participación de las organizaciones de productores locales a nivel empresarial a través del mercado inteligente y la virtualización de los procesos.
- g) Mejorar los precios y frecuencias de los procesos de abastecimiento y distribución en la Región.
- h) Permitir a los consumidores mejores condiciones de acceso a los productos agro-alimentarios.
- i) Mejorar el acceso a una mayor diversificación de la oferta de productos agro- alimentarios en la región mediante un Centro de Abastecimiento Distribución Inteligente (CADI).
- j) Mejorar los procesos de tal manera que la calidad de los productos que se abastecen y se distribuye en la zona se mantenga en el tiempo.

Al término de la consultoría, el promotor del proyecto y el Sector Agroalimentario regional, deberá contar con los elementos suficientes para tomar la decisión de pasar a la siguiente etapa del ciclo de proyectos y en caso de que el proyecto sea viable y factible, tener los elementos para la aplicación de las diferentes etapas subsiguientes, para asegurar un orden lógico que incremente la probabilidad de alcanzar los objetivos y mejoras que el proyecto persigue.

Condiciones básicas de la documentación que se debe presentar.

El conjunto de los entregables debe presentar las siguientes condiciones:

1. Los términos y léxico usados en todos los documentos deben estar homologados al vocabulario local.
2. Los materiales sugeridos en el diseño y demás documentos del proyecto deberán estar disponibles en Costa Rica
3. Los precios del material y equipo requerido por el proyecto debe corresponder a precios nacionales

Objetivos de la Consultoría:

General:

Elaborar los estudios de pre inversión a nivel de prefactibilidad, que permita determinar la factibilidad y viabilidad requerida en el Proyecto **Mercado Agrícola Inteligente de la Región Huetar Atlántica**, para iniciar el proceso de negociación de los recursos que atiendan la fase de ejecución (inversión) del proyecto.

Específicos:

- a) Obtener la factibilidad técnica y financiera del proyecto.
- b) Disponer de la información técnica requerida para iniciar el proceso de negociación de los recursos financieros para la siguiente fase.

Consiste en contribuir con la solución integral del problema central determinado previamente por el PIMA, mediante la elaboración de una serie de componentes entre los que se encuentra la valoración de construcción de infraestructura para poner en operación uno o varios Centros de Abastecimiento y Distribución Inteligentes (en adelante CADI) que en conjunto con una plataforma de comercialización virtual, componen el Mercado Agrícola Inteligente, Además se deberán elaborar las propuestas para que los actores sociales, sean capacitados de manera que esto permite el establecimiento de los programas complementarios relacionados con la gestión de la oferta para abastecer con producción local el futuro mercado y la gestión de la compra para el correspondiente desabastecimiento en condiciones que garanticen a los consumidores el acceso a productos de calidad, inocuos y a precios razonables.

Como adicional, se dispone de un terreno ubicado en la localidad conocida como Germania de Cantón de Siquirres en donde se plantea ubicar el primer CADI.

El diseño de la infraestructura propuesta, deberá corresponder a los resultados de los estudios, a las demandas y expectativas de los agentes beneficiarios potenciales y a los requerimientos y demás disposiciones que se establecen en la legislación, que trata lo temas de las buenas prácticas de manufactura, el tratamiento de desechos sólidos y lo que correspondiente a la igualdad en el acceso que lo estipula la ley 7600.

Avances en la gestión del proyecto:

En relación con la gestión institucional, actualmente se dispone de los siguientes estudios y acciones que la institución pondrá a disposición para la confección de los trabajos a contratar:

- a) Perfil de la situación actual del sector agroalimentario en la Región Huetar Caribe “Identificación y caracterización de su problemática del abastecimiento y distribución de productos agropecuarios (alimenticios). 2016
- b) Estudio a nivel de pre factibilidad para el establecimiento de un mercado regional de productos agrícolas en la Región Huetar Caribe de Costa Rica. 2017

- c) Resultados de Taller de socialización del proyecto Mercado Agrícola Inteligente, Región Huetar Caribe.
- d) Estudio a nivel de Perfil del Mercado Agrícola Inteligente de la Región Huetar Caribe de Costa Rica, 2019
- e) Un terreno propiedad del PIMA, ubicado en Germania de Siquirres Provincia de Limón con una extensión de 18 hectáreas.
- f) Producto de los diferentes estudios que el PIMA lleva adelante, se cuenta con un Diseño prototipo de Centro de Abastecimiento y Distribución Inteligente (CADI) que deberá ser el marco orientador para el diseño del (de los) CADI(s) en la Región

Detalle de las actividades a desarrollar por el consultor:

En el presente acápite se presenta el detalle y naturaleza de cada una de las actividades que deberá realizar quien sea contratado para este estudio.

Actividad n°1. Revisión de la propuesta técnica “Perfil del Proyecto del Mercado Agrícola Inteligente Caribe.

Los trabajos de consultoría tendrán como punto de partida la revisión del documento "Perfil del Proyecto Mercado Mayorista inteligente en la Región Huetar Caribe", elaborado por PIMA con el objeto de evaluar la viabilidad de la propuesta desde la perspectiva técnica, de acuerdo al análisis de las tendencias nacionales e internacionales similares.

Como parte integrante de esta revisión, se deberá realizar el ajuste al capítulo de estudio financiero económico social al final de la consultoría, incorporándole los componentes que surjan de la selección de la alternativa más adecuada para el proyecto (iniciar con solo un CADI o implementar desde el inicio más de un CADI en el sistema, de manera tal que el PIMA cuenta con elementos para realizar las gestiones de recursos para las etapas siguientes del ciclo de proyectos todo lo anterior bajo los siguientes parámetros:

El análisis financiero es el último componente que se debe elaborar por parte del consultor, tomando en cuenta la información que se elabora en los capítulos anteriores; es un componente que validará la institución (PIMA), esta validación consiste en llevar a cabo la revisión y análisis de los instrumentos metodológicos, los supuestos y el origen que fundamentan los costos de inversión y de operación, los ingresos y la sostenibilidad del proyecto, los flujos de caja, los resultados de los indicadores financieros y el análisis de sensibilidad, buscando el refrendo o el rechazo del componente financiero incluido en el proyecto, en virtud de las consideraciones de pertinencia, de rigor metodológico y de los resultados. Los datos de partida para el análisis están contenidos en el documento Perfil del Mercado agrícola Inteligente de la Región Huetar Caribe y que será aportado por el PIMA y se le deberán hacer las validaciones y ajustes pertinentes en función de los hallazgos derivados de los estudios y decisiones que se tomen en el análisis de esta consultoría.

Específicamente contempla:

Definir y someter a consideración de PIMA la fuente de información y el procedimiento utilizado en la elaboración del análisis financiero, destacando los siguientes componentes:

- a. Costos de las inversiones.
- b. Costos de operación.
- c. Origen de los Ingresos y sostenibilidad del proyecto.
- d. Flujo de fondos.
- e. Indicadores de la evaluación financiera: valor actual neto, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad, mostrando dos modelos, uno con financiamiento y otro sin financiamiento

f. Indicadores de la evaluación financiera: valor actual neto social, tasa interna de retorno social y análisis de sensibilidad. Incluyendo ahorro para el estado, cargas sociales, impuestos y beneficio económico para productores y consumidores.

Para los efectos de la validación, el PIMA recibirá un informe de la firma consultora con documentación relacionada con:

- 1) Costos de inversión (infraestructura)
- 2) Costos de equipo y mobiliario.
- 3) Costos administrativos.
- 4) Costos operativos.
- 5) Ingresos por cada servicio prestado
- 6) El monto de la deuda y la obligación de la misma.
- 7) El flujo de caja en el que se presente el flujo de efectivo.
- 8) El resultado de los indicadores financieros.
- 9) El resultado del análisis de sensibilidad.

Actividad n°2. Confeccionar una Ficha técnica del proyecto.

En este acápite el consultor deberá elaborar la ficha técnica del proyecto; a pesar de que ésta se contempla al inicio de los productos solicitados, la misma se elabora una vez completados todos los estudios solicitados. La ficha debe considerar lo siguiente:

1. Nombre del proyecto.
2. Descripción del proyecto.
3. Componentes del proyecto.
4. Sector o subsector al que pertenece el proyecto.
5. Institución gestora del proyecto.
6. Ubicación geográfica y área de influencia del proyecto.
7. Población beneficiaria del proyecto.
8. Costo total de inversión.
9. Plazos de ejecución estimada de las etapas siguientes.

Actividad n°3. Elaborar un Estudio de mercado.

El estudio de mercado contempla el desarrollo de los siguientes componentes:

1. El producto y el servicio:

Consiste en identificar y cuantificar la necesidad actual y futura de los productos, bienes y servicios que se deben ofrecer a través del Mercado Agrícola Inteligente y la posibilidad del proyecto de poder satisfacer parcial o totalmente dichas necesidades. Este componente tiene dos enfoques: el primero dirigido a identificar y describir el tipo de producto y servicio que está dirigido a los actores encargados del abastecimiento, comercialización, preparación y posterior distribución de los productos en el futuro mercado. El segundo dirigido a identificar y describir los productos y servicios que requiere los distintos segmentos demandantes del mercado de la Región Huetar Caribe, entre los que se detallan la población de la región, la población flotante compuesta por el turismo, la demanda concentrada entre la que se menciona los comedores instituciones, hoteles y restaurantes, sodas, pulperías, mini súper, entre otros.

2. Análisis de la demanda:

En dicho análisis se debe considerar los siguientes aspectos:

2.1. Segmentos de la demanda.

El análisis incluye la demanda en los siguientes segmentos:

- Demanda concentrada (demanda en hoteles y restaurantes, demanda institucional, etc.).

- Consumo en hogares.

2.2. Cuantificación de la demanda.

Permite estimar desde la perspectiva histórica, presente y futura la cantidad de bienes y servicios demandados.

Permite estimar por grupo de productos (frutas, hortalizas, carnes blancas, carnes rojas, granos básicos, etc.) la cantidad de productos y servicios que los consumidores están demandando en el momento de realizar el estudio.

Con la información recabada se debe determinar la posible demanda insatisfecha en la región.

Incluye el análisis de las siguientes variables:

- a) Precio del bien o servicio.
- b) Los bienes sustitutos y complementarios.
- c) Los precios de los productos y/o servicios complementarios.
- d) Tamaño de la población.
- e) Crecimiento demográfico (de la población consumidora)
- f) Nivel y distribución del ingreso.
- g) Hábitos de los consumidores.
- h) Factores institucionales.

En relación con los puntos anteriores, el análisis debe considerar el nivel y/o naturaleza de la afectación al consumo de los productos en estudio.

2.3. Estimación y proyección de la demanda:

Contempla el análisis de las variables: tamaño de la población residente permanente, tamaño de la población flotante (turismo) y sus periodos de permanencia, tasa de crecimiento de ambas poblaciones y los datos sobre el consumo per cápita de frutas, hortalizas, pescado y mariscos.

La proyección de la demanda se solicita para un período de 20 años.

2.4. Necesidades de espacio e infraestructura:

Utilizando los datos de consumo estimados, los procesos, las proyecciones de la población y, utilizando índices de productividad suministrados por instituciones nacionales e internacionales competentes en el tema del mercadeo y comercialización bajo el formato comercial propuesto, se identifican las necesidades de infraestructura para el mercado regional, tanto para preparación de los pedidos comercializados bajo la plataforma virtual, así como la comercialización con presencia física de producto, además para los patios de maniobra y áreas complementarias.

3. Análisis de la oferta:

Permite conocer la cantidad de servicios y/o bienes ofertados en la región. Su comportamiento histórico y las proyecciones futuras.

Determinar la naturaleza, cantidad, estacionalidad y ubicación de los productores. Contempla además identificar los tipos de cultivos y los sistemas de producción.

El análisis permite prever la viabilidad del proyecto en las condiciones de competencia vigentes.

Incluye el análisis de las siguientes variables:

- Precio del producto a nivel de finca
- Factores de producción.
- Tipo de cultivos.
- Estacionalidad de la producción.

- Áreas de producción por tipo de actividad.
- Cantidad de productores por tipo de actividad.
- Sistema de producción.
- Los precios de los productos alternativos.
- Tecnología de producción.
- Disponibilidad y calidad de los recursos.
- Motivación y hábitos de los productores.
- Expectativas de los productores.
- Factores institucionales.

En relación con los puntos anteriores, el análisis debe considerar el nivel y/o naturaleza de la afectación a la oferta de productos en la región.

4. Sistema de comercialización

Se inicia con el análisis de los procesos, funciones y actuación de los agentes que participan en el sistema de mercadeo que actualmente opera en la región. Contempla de manera paralela la identificación de los canales y mecanismos de comercialización mediante los cuales llega el producto y/o servicio al consumidor.

Continúa con el análisis del sistema de mercadeo y comercialización incluye el análisis de los procesos (acopio, igualación y distribución), funciones físicas (cosecha, clasificación, empaque, almacenamiento, transporte, etc.), de intercambio (sistemas de compra venta, formación de precios) y auxiliares (información de mercados, asistencia técnica, crédito para el mercadeo, etc.) y la actuación de los agentes (productores, intermediación y consumidores) involucrados en la trayectoria que siguen los productos desde que salen de las fincas hasta que llegan al consumidor.

5. Análisis de precios y tarifas.

El objetivo de este análisis es el de determinar los precios de los productos, en las distintas etapas de los distintos canales de abastecimiento y distribución, para realizar posteriormente los análisis comparativos de precios, además de identificar los mecanismos y factores que intervienen en la formación de los precios en las diferentes etapas de los canales de abastecimiento y distribución.

El análisis tiene dos enfoques, el primero contempla la relación entre el proyecto y los consumidores finales de los productos que se distribuyen a través del mercado y el segundo, la relación entre el mercado y los usuarios. Entre estos los abastecedores del mercado (cooperativas, productores empresarios, agentes mayoristas, etc.) y los desabastecedores (proveedores institucionales, dueños de verdulerías, ferias del agricultor, supermercados, etc.).

Contempla el conocimiento de los precios y tarifas históricos, presentes y futuros del mismo producto y/o bien similar al que se producirá con el proyecto. Toma como referencia en el caso de los consumidores los precios de los productos que se ofrecen a través de los formatos paralelos al funcionamiento del proyecto y en el caso del proyecto, las tarifas de bodegas similares que se ofrecen en la región.

Los precios y tarifas son la base para estimar los ingresos del proyecto y para la elaboración de la Metodología para el establecimiento de cánones

El análisis de los precios toma como referencia los precios mayoristas del CENADA, en el mismo se deben utilizar los precios de los canales de distribución que se identifiquen en la región.

5.1. Análisis comparativo de los precios:

Se debe presentar información sobre los precios de una lista de productos comercializados en el CENADA, en los canales de distribución de la región que distribuyen frutas, hortalizas, pescado y

mariscos, granos básicos y otros productos alimentarios. Se debe presentar un cuadro que incluya los precios y los índices de diferencia promedio, cuyo resultado debe reflejar la diferencia de los precios en los distintos canales de distribución, tomando como base los precios de la central mayorista CENADA.

5.2. Comportamiento tradicional de los precios:

El comportamiento tradicional de los precios, incluye una lista de doce productos más importantes; considerados así de acuerdo a los volúmenes que se comercializan y distribuyen en la región desde la central mayorista CENADA. Dicho análisis debe corresponder a un período determinado definido por el consultor.

6. Conclusiones del Estudio de Mercado

En este acápite se deben incluir las conclusiones obtenidas en cada uno de los componentes contemplados en el estudio de mercado. Así mismo deben indicar la condición de contribución a la factibilidad técnica del proyecto.

Actividad n°4. Estudio de caracterización de actores locales.

Este estudio tiene como finalidad identificar y conocer la posición inicial de los diferentes actores en relación con la ejecución del proyecto. Con base en los resultados obtenidos se deben elaborar las estrategias para que con la debida anticipación, se reviertan las posiciones opositoras o contrarias al proyecto, los aspectos negativos y limitantes en posiciones de aliados y fuerzas favorecedoras de la gestión, respectivamente. El estudio contempla el desarrollo de las siguientes actividades:

- a. Identificación y caracterización de todos los actores involucrados tales como productores, acopiadores, distribuidores, etc. relacionados directamente o indirectamente con las distintas fases del proyecto.
- b. Identificación y caracterización de organizaciones del sector privado (tales como cámaras, organizaciones no gubernamentales, etc.) relacionados directa o indirectamente con el proyecto.
- c. Identificación y caracterización de los todos los actores involucrados por ejemplo funcionarios y técnicos del sector público, universidades, sector municipal, etc. relacionados directa o indirectamente con el proyecto.
- d. Elaborar una muestra de actores para aplicar el correspondiente análisis. La misma debe estar estratificada por grupos de actores anteriormente indicados
- e. Identificación de la posición actual de los actores en relación con las distintas fases (pre inversión, ejecución, operación) del proyecto:
 - i- Aliado, entendido como el actor que comparte la idea de proyecto, ayuda, genera y potencializa acciones en las distintas fases del proyecto.
 - ii- Neutro, es el actor que se mantiene al margen de la gestión del proyecto, al inicio no le interesa y es un potencial aliado y promotor.
 - iii- Promotor, es el actor que se identifica con el proyecto, promueve la gestión del mismo mediante acciones de incidencia política.
 - iv- Opositor, entendido como el actor que se opone a la gestión del proyecto, posiblemente promueve acciones para contrarrestar la gestión del mismo.
- f. Identificar las externalidades positivas y negativas para cada grupo que favorecen y afectan de manera positiva y negativa la gestión del proyecto, respectivamente.

- g. Elaborar un análisis de la institucionalidad destacada en la región; consiste en un análisis interno de las capacidades de esas instituciones en la región, contempla las debilidades y fortalezas presentes en cada una y que tienen relación con la gestión del proyecto. Es un análisis para determinar la capacidad de respuesta que tiene la institucionalidad, para responder a las múltiples demandas del medio externo e interno relacionadas con el proyecto.
- h. Con base en los resultados del análisis de los puntos anteriores, determinar el nivel de viabilidad del proyecto.
- i. Elaborar las estrategias viables correspondientes para revertir posiciones iniciales de actores opositores y neutros, en aliados y promotores del proyecto.
- j. Elaborar las estrategias viables que permita potencializar las externalidades positivas y revertir las negativas.

Actividad n°5. Documento con los resultados de las necesidades o carencias desde el punto de vista técnico y tecnológico para que el proyecto se pueda desarrollar

Se realizará una evaluación de las condiciones técnicas y tecnológicas necesarias para un adecuado funcionamiento del sistema en todas sus etapas (pedidos, ofertas, consolidación, acuerdos contractuales, pagos, venta directa en sitio, entre otros). Lo anterior implica, disponer de circuitos cortos llamados Centros de Abastecimiento y Distribución Inteligente (CADI) que sean dinámicos, intercomunicados, adecuados y alineados, con precios de los servicios que se brinden que sean competitivos, comodidades para el recibo, proceso y distribución y venta directa de los productos (y en general de logística), horarios funcionales y adecuados a las necesidades de los clientes y en la ubicación geográfica que mejor convenga para atender a la clientela ubicada principalmente en la región, pero que potencialmente podría intercambiar productos con otras regiones.

Actividad n°6. Elaboración de un Plan de capacitación y preparación de Actores

Con la finalidad de que los actores relacionados con la futura operación del proyecto incursionen con éxito en este nuevo formato de abastecimiento, distribución y comercialización, este debe contemplar la redacción de un plan de capacitaciones en los temas requeridos para que los actores seleccionados tengan la capacidad organizacional para participar en los procesos de compra-venta y distribución inherente a este tipo de mercado, así como la estimación de su costo de ejecución y un programa secuencial de dicha capacitación.

Actividad n°7. Realización de un Estudio de Macro y microlocalización de ubicación de CADIS

El PIMA, producto de una consultoría previa realizada para la Región Brunca de Costa Rica, posee una metodología para la determinación de la Macro y microlocalización más adecuada de posibles Centros de Abastecimiento y Distribución Inteligentes (CADI)

La Macro- localización consiste en evaluar el sitio o los sitios de la Región que ofrece las mejores condiciones para la ubicación de los CADIS y la Micro localización es la determinación específica del área donde idealmente se construiría(n) el(los) CADI y desde donde se haría la distribución de lo acordado entre las partes

Como parte de este estudio, se deberá revisar esta herramienta con la finalidad de validar sus componentes y posteriormente aplicarla de forma tal que con los resultados que se obtengan, se pueda valorar conjuntamente con la contraparte técnica, la oportunidad (*o no*) de instalar más de un CADI en la Región, en caso de que el análisis demuestre que establecer más de un CADI promueve

la magnificación de los beneficios del proyecto desde su perspectiva integral. Esto significa que se deben elaborar al menos dos escenarios posibles (un CADI y/o más de un CADI desde el inicio)

En caso de que las condiciones de partida no recomienden la implementación desde el inicio de la operación, de más de un CADI en la Región, se deberá solamente sugerir la ubicación de potenciales CADIS en la Región de manera que puedan ser tomados en cuenta para futuras etapas de expansión del proyecto. A este nivel entonces, el análisis de microlocalización será entendido como la indicación de la(s) zona(s) más adecuadas donde deberá iniciarse la búsqueda de terrenos para su posterior emplazamiento. Este análisis deberá estar debidamente fundamentado y será elemento fundamental para la decisión de seleccionar la alternativa más adecuada para lograr las metas y objetivos del proyecto

Este análisis debe realizarse con posterioridad al estudio de mercado y antes de la fase de diseño del anteproyecto constructivo y constituye elemento primordial en la elaboración de la estrategia para alcanzar los objetivos del proyecto.

Actividad n°8. Elaboración del Diseño operativo y funcional

Se debe presentar un documento con las opiniones que permitan la validación de la propuesta técnica de:

- a. el modelo de organización para la administración del proyecto.
- b. El modelo de servicios y logística que requiere el funcionamiento del proyecto.

El segundo componente, diseño del modelo de organización. El consultor deberá realizar dos propuestas. Una para la etapa de ejecución del proyecto que consistirá en la recomendación del equipo técnico adecuado para conformar la Unidad Ejecutora y atender los distintos requerimientos que esta fase amerita y otra propuesta, para la administración del proyecto en su fase operativa, para esta última funcionarios de PIMA, elaboraron la propuesta para el modelo de organización que se requiere para este tipo de mercado se sugiere por consiguiente que con base en el mismo y demás información relacionada realice los ajustes para adaptarlo al proyecto, siendo función y responsabilidad de la empresa consultora validar dichos estudios. Todo lo anterior tomando en cuenta la realidad legal del PIMA y revisando las alternativas posibles de eventuales alianzas Publico/Privadas que permitan alcanzar los objetivos del proyecto.

Actividad n°9. Elaboración de los Estudios técnicos de infraestructura

i. Programa de necesidades. Confección de estudios iniciales

Se elaborará el programa de necesidades, los requerimientos básicos de espacio y áreas, los flujogramas de la actividad a desarrollar, las relaciones y accesos vehiculares y peatonales, con la finalidad de establecer los parámetros de diseño, las regulaciones y reglamentos que regirán el proyecto.

En este capítulo se deben incluir componentes importantes tales como la localización y el diseño del modelo de organización para la administración del proyecto.

En relación con el componente localización, producto de negociaciones interinstitucionales entre representantes del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario y el Instituto de Desarrollo Agrario, se acordó que este último traspasaría una propiedad en Germania de Siquirres, para que allí se instalara el Mercado Regional Mayorista Caribe por lo que en ese terreno se estima se construya el componente de infraestructura que este proyecto propone.

Adicionalmente, dado que el proyecto plantea la creación de Circuitos cortos de comercialización y Distribución, se deberá realizar un análisis de Macro y micro localización para la ubicación de los eventuales CADI que se estime conveniente instalar. Para ello se deberán tomar como elementos de análisis, los parámetros que se acuerden con la contraparte técnica del PIMA.

Para efectos del diseño y el dimensionamiento de la infraestructura, se deberán tomar en cuenta que el PIMA posee un prototipo de diseño que deberá servir de base para el análisis.

ii. Estudios básicos y preliminares:

Como parte de los estudios básicos el consultor deberá realizar todos los estudios específicos necesarios para determinar las condiciones y características físicas y ambientales, socioculturales y económicas existentes en el entorno inmediato del proyecto y sin los cuales el planeamiento y desarrollo del proyecto no se puede realizar.

A. En relación con los estudios preliminares,

Estos contemplan la identificación de los recursos disponibles y las demandas por satisfacer, se determinan el programa de necesidades y se define y coordina la realización de los estudios básicos necesarios. Incluye además la recopilación y análisis de la información disponible, de las condiciones establecidas por los reglamentos y normas vigentes, las consultas ante las organizaciones privadas e instituciones del estado vinculadas en la gestión del proyecto.

Gestión de los permisos de servicios básicos:

En este apartado, el consultor deberá gestionar los siguientes permisos que corresponden a la fase inicial, específicamente los siguientes:

- i. Disponibilidad de agua potable emitida por la entidad competente y que suministra el servicio en el área donde se desarrollará el proyecto.
- ii. Disponibilidad de energía eléctrica.
- iii. Disponibilidad de servicios de telecomunicaciones.
- iv. Disposición de aguas servidas.
- v. Disposición de aguas de desfogue pluvial.
- vi. Disposición de desechos sólidos.
- vii. Uso de suelos.
- viii. Alineamiento vial y municipal.
- ix. Los demás servicios requeridos para proyectos de esta naturaleza.

B. Estudios básicos-

Uno de los estudios básicos a realizar por el consultor corresponde a:

- INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS: (Bomberos): revisión de requisitos establecidos para instalaciones de este tipo en la zona de acuerdo a la legislación vigente.
- Ministerio de Salud Pública, en su materia competente.
- Ministerio de Ambiente y Energía. En lo referente a la existencia (o no de restricciones o limitaciones para edificaciones en el terreno propiedad del PIMA o en sus alrededores.

Finalmente el consultor deberá elaborar una matriz con la lista de los permisos que se gestionaron en las diferentes fases del proyecto, además un listado con los permisos requeridos para garantizar la ejecución del proyecto. la información se deberá presentar en una matriz que incluya el título de permiso, la institución que lo emite, la entidad y/o institución encargada de gestionarlo, los requerimientos para cada caso, el tiempo aproximado de gestión, la vigencia del mismo y una estimación de costo de tramitación para cada caso.

iii. Diseño Conceptual del "Prototipo CADI" para la Región

Se aportará por parte de la empresa contratada, una definición de CADI como prototipo genérico. En fases posteriores ajenas a esta consultoría, este prototipo servirá como base y se adecuará a los terrenos específicos a ser designados por PIMA en etapas posteriores y que según las recomendaciones del entregable del estudio de macro y micro localización.

El diseño conceptual del "Prototipo CADI" contendrá lo siguiente:

- i. Memoria descriptiva y justificativa esbozando las necesidades preliminares de las que se parte y se justifica el modelo de CADI.
- ii. Plantas de distribución generales, cortes principales, elevaciones de edificios, plantas de techos generales y plano de distribución con los principales usos distribuidos por edificios.
- iii. Plano de emplazamiento general con indicación de las vías, parqueos y áreas comunes.

Estos planos se acompañarán con láminas de presentación, perspectivas, volumetrías conceptuales a mano alzada para que se pueda comprender la definición a nivel conceptual de la propuesta.

- iv. El Consultor deberá entregar una estimación preliminar de costos basada en las áreas de construcción estimadas para la edificación, así como para la urbanización general, siguiendo ratios estimativos por m². Del mismo modo, se calculará de manera estimativa el costo de las obras en su conjunto.
- v. Definición de especificaciones técnicas de acabados principales y las condiciones genéricas para la elaboración posterior de los planos constructivos (estos últimos fuera del alcance de esta consultoría) en cuanto a la volumetría, funcionalidad y propuesta constructiva y de servicios que se deben respetar.

Entregables;

1. Programa de necesidades.
2. Diseño conceptual del "Prototipo CADI":
 - a. Un primer avance del diseño conceptual al 40%.
 - b. Diseño conceptual al 100%.

Actividad n°10. Elaborar una metodología para el establecimiento de cánones (tarifas) que se deben cobrar por los diferentes servicios que se brinden.

El Consejo Directivo del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario, es la autoridad superior Institucional que define el monto que se debe cobrar para cada servicio que se brinda en sus distintos mercados. El proyecto contempla que el PIMA brinde en ese mercado, una serie de servicios a título oneroso para lo cual se requiere la elaboración de una metodología de cálculo de tarifas y cánones acorde a esos servicios y a las condiciones operativas del proyecto que garanticen la sostenibilidad del proyecto en su fase operativa.

En este sentido, el consultor deberá elaborar una metodología para cálculo de los montos que el PIMA deberá cobrar por brindar los diferentes servicios que se ofrecerán en el mercado. Esta metodología deberá estar ajustada a las diferentes unidades de pago de acuerdo a lo más adecuado, dependiendo del giro de la actividad (por metro cuadrado, por día, por hora, por kg, o una combinación de varios, etc.)

El documento que se presente deberá contener un detalle de la investigación de las mejores prácticas de cobro por cada rubro, los aspectos que se deben tomar en cuenta por cada tarifa y una metodología de modelo matemático que permita la elaboración con sustento técnico, de una propuesta de tarifas que deberá autorizar el Consejo Directivo del PIMA.

Actividad n° 11. Elaborar Línea de base que permita medir los impactos de la implementación del proyecto.

El Plan Nacional de desarrollo y el Ministerio de Planificación y Política Económica, han incorporado indicadores de desarrollo que se deben revisar para la elaboración de esta herramienta.

En relación con el tema de la evaluación del impacto, se pretende que con las inversiones que se realicen, se promueva el desarrollo sostenible desde las perspectivas social, ambiental y económica, aspectos que se deben evaluar.

Se considera como ejes estratégicos el desarrollo social para mitigar la pobreza, la competitividad para promover el desarrollo económico; la sostenibilidad ambiental como un eje transversal que tiene relación con los anteriores.

Sin que necesariamente se consideren los únicos, se proponen algunos objetivos en cada eje de manera que se cuente con parámetros de medición en las siguientes etapas (de ejecución y operación) Estos indicadores deberán ser cumplir con condiciones de pertinencia y poderse medir con el mínimo coste.

En el eje del desarrollo social los objetivos propuestos son los siguientes:

- a. Crear oportunidades para la generación de ingresos.
- b. Contribuir al desarrollo del capital humano.
- c. Fortalecer la cobertura de servicios y necesidades básicas.

En el eje de competitividad, consideran los siguientes objetivos:

- a. Impulsar iniciativas de infraestructura estratégica
- b. Promover la movilización de capital en beneficio de la inversión hacia los sectores productivos.
- c. Apoyar los procesos de modernización y fortalecimiento institucional de las instituciones y organizaciones participantes en el proyecto.
- d. Contribuir al desarrollo de la productividad a través de la ciencia, la tecnología y la innovación.

El eje de sostenibilidad ambiental considera como objetivo el siguiente:

- a. Contribuir a la sostenibilidad ambiental mediante la política A&S y sus instrumentos.

La Línea de base debe contener los siguientes componentes y/o aspectos:

- a. Objetivos y metas contempladas en el proyecto.
- b. Identificación y desglose de las variables (demanda, producción, generación de empleo, mejoramiento de precios, beneficiarios, etc.) sujetas de medición.
- c. Clasificación de las variables por tipo de eje propuesto (incluido el análisis a los indicadores de desarrollo en el PND)
- d. Identificación y diseño de los indicadores.
- e. Listado de necesidades de información para cada variable e indicador.
- f. Instrumentos para las mediciones y evaluaciones.
- g. Frecuencia de las mediciones.
- h. Procedimiento para realizar las mediciones y evaluaciones.
- i. Formatos para Ya presentación de los resultados de las evaluaciones.
- j. Elaborar la línea de base para las futuras mediciones.

Como parte de la lógica de medición de estos efectos e impactos, la propuesta de indicadores se consensuará con el equipo técnico del PIMA, de manera que estos cumplan con condiciones de ser eficaces, medibles y adecuados.

Coordinación y seguimiento:

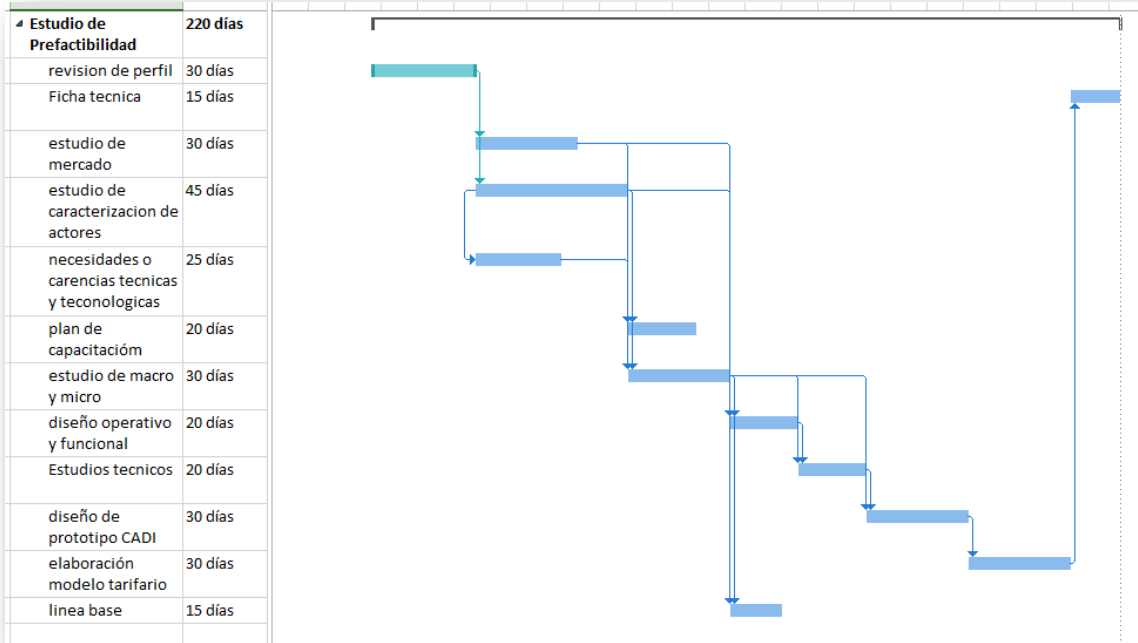
A lo interno de la institución, existe una contraparte técnico administrativa que realizará las siguientes funciones:

- Coordinar la ejecución del trabajo de consultoría con el adjudicatario o proveedor del servicio.
- Brindar el seguimiento al nivel de cumplimiento de los productos entregables, de tal manera que se cumplan las condiciones de calidad, tiempo de entrega y demás condiciones pactadas en el contrato que firme el proveedor y el BCIE.
- Revisar los productos entregables, sean parciales y totales, y emitir el criterio en relación con el nivel de cumplimiento de las condiciones contractuales y las expectativas institucionales.

- Autorizar los pagos parciales y/o totales, previa revisión y aprobación de los productos.
- Asesorar al o los proveedores en aspectos técnicos sobre el proyecto.
- Evacuar las consultas técnicas que planteen los proveedores
- Llevar y mantener actualizadas las minutas que contenga información sobre las acciones ejecutadas, acuerdos tomados y demás información que demuestre la transparencia y objetividad del proceso.

ANEXO N° 2.

CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES DEL ESTUDIO.



ANEXO N° 3.

PRESUPUESTO DETALLADO DEL ESTUDIO

Presupuesto del Estudio de Pre Inversión (Nivel Pre Factibilidad)				
Mercado Mayorista Inteligente de la Región Huetar Caribe				
ACTIVIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MESES	COSTO TOTAL
I SERVICIOS PERSONALES (Incluye las cargas sociales)				
Director (Licenciatura en administración y mercadeo)	1	₡ 2,835,000.00	7.25	₡ 20,553,750.00
Arquitecto o Ingeniero	1	₡ 1,575,000.00	3	₡ 4,725,000.00
Asistente economista agrícola y master mercadólogo	1	₡ 2,520,000.00	7.25	₡ 18,270,000.00
Asistente fitotecnista y master mercadólogo	1	₡ 2,520,000.00	7.25	₡ 18,270,000.00
Asistente master en proyectos	1	₡ 2,520,000.00	7.25	₡ 18,270,000.00
Estudio tarifario (economista agrícola y master mercadólogo)	1	₡ 2,520,000.00	3	₡ 7,560,000.00
Encuestadores	6	₡ 1,000,000.00	1	₡ 6,000,000.00
Secretaria	1	₡ 630,000.00	7.25	₡ 4,567,500.00
TOTAL SERVICIOS PERSONALES				₡ 98,216,250.00
IVA				₡ 12,768,112.50
II SERVICIOS NO PERSONALES				
Viáticos		₡ 250,000.00	5	₡ 1,250,000.00
Papelería		₡ 80,000.00	3	₡ 240,000.00
Otros (Licencia de plataformas virtuales)		₡ 30,000.00	7.25	₡ 217,500.00
Otros (Alquiler local, logística)		₡ 120,000.00	7.25	₡ 870,000.00
Combustibles y lubricantes		₡ 80,000.00	4	₡ 320,000.00
TOTAL SERVICIOS NO PERSONALES				₡ 2,897,500.00
III GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Servicios (Luz, agua, teléfono)		₡ 50,000.00	7.25	₡ 362,500.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS				₡ 362,500.00
IV OTROS				
Imprevistos		(5% de II)		₡ 144,875.00
TOTAL OTROS				₡ 144,875.00
TOTAL GENERAL				₡ 114,389,237.50