

**PLAN DE OPERACIONES
PROYECTO INDIVIDUAL DE LA FACILIDAD - RG-O1676
LÍNEA DE ACTIVIDAD DE COOPERACIONES TÉCNICAS PARA LA EXPERIMENTACIÓN
“CT PROTOTIPO”**

DELEGACIÓN DE AUTORIDAD A LAS OFICINAS DE PAÍS¹

**COSTA RICA
(CR-T1225)**

I. INFORMACIÓN GENERAL

Título	Licitaciones Inteligentes: Democratizando el mercado más grande para empresas emergentes		
Agencia Ejecutora:	Licitaciones Inteligentes		
Área temática:	Economía del Conocimiento, Ciudades Inclusivas		
Beneficiarios del proyecto:	200 nuevas empresas suscriptoras de LI y 1000 nuevos usuarios <i>freemium</i>		
Financiación:	Cooperación Técnica de BID Lab de la facilidad RG-O1676:	US\$ 150.000	80%
	Contraparte:	US\$ 37.500	20%
	PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO:	US\$ 187.500	100%
Período de ejecución y desembolso:	18 meses de ejecución y 24 meses de desembolso.		
Objetivo:	Democratizar el acceso a las compras públicas del país a través de la incorporación de Inteligencia Artificial para minimizar las asimetrías de información entre entidades públicas demandantes y empresas emergentes.		
Revisión de Impacto Ambiental y Social	Esta operación fue examinada y clasificada según lo requerido por la política de salvaguardia del BID (OP-703) el 13 de abril de 2020. Dados los impactos y riesgos limitados, la categoría propuesta para el proyecto es C.		
Equipo del proyecto	William Ernest (LAB/DIS/CCR), Natalia Laguyás (LAB/IEN), Masato Okumura (LAB/IEN), Francisco Estrazulas (INT/TIN), Raúl Lozano (VPC/FMP), y Daisy Ramírez (FML/LAB).		
Unidad responsable de desembolsos	BID Lab/CCR		

¹ La delegación de autoridad para la aprobación de operaciones de prototipos de CT de hasta 150.000 dólares EE.UU. se establece en el marco del MIF-GN-123.

II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

A. Descripción del problema

- 2.1. El Estado es el mayor demandante de bienes y servicios de cualquier economía, por lo que la forma en la que se gestionan las compras públicas tiene múltiples repercusiones económicas, sociales y ambientales. La transformación digital ha permitido el desarrollo de plataformas para gestionar los procesos de adquisiciones del Estado promoviendo la eficiencia y transparencia en los procesos de compra gubernamentales. Sin embargo, hay mucho camino por recorrer se estima que en las administraciones públicas europeas hay entre 15% y 20% de sobre precio en las compras públicas².
- 2.2. En Costa Rica, se han realizado esfuerzos para centralizar las compras públicas en una única plataforma digital para generar ahorros en costos y tiempo a proveedores e instituciones, fomenta la transparencia, incentivar la participación de los oferentes y aumentar la competitividad de las empresas locales y el Estado. En la última década, se han invertido más de US\$15 millones en el desarrollo del Sistema Integrado de Compras Públicas (SICOP)³. Sin embargo, SICOP sólo publica oportunidades de negocios por un 2% del PIB (equivalente a US\$1,1 mil millones), cuando las compras públicas se estiman pueden representar el 15% del PIB del país (equivalente en 2018 a US\$8 mil millones). Esto se debe a que no todas las instituciones gubernamentales se han integrado a SICOP y que muchas de las instituciones inscritas siguen utilizando sus propios portales para un porcentaje importante de los procesos de adquisiciones.
- 2.3. Esta dispersión de la información de las adquisiciones genera dificultades en el acceso a la información, a lo que se le suman las dificultades propias de las empresas emergentes y pequeñas para hacer negocios con el Estado. Esta situación refuerza la marginalización y falta de equidad en el proceso de adquisiciones para estas empresas, a pesar de que las compras públicas tienen el potencial de ser un mecanismo para el crecimiento de pequeñas empresas, empresas lideradas por mujeres, y startups.
- 2.4. Las PYMEs representan el principal ofertante en materia de bienes y servicios. En Costa Rica, se registraban a 2017 aproximadamente 134.000 PYMEs, representando el 97,5% del parque empresarial, y generando el 34,5% del empleo en el país. La mayoría de estas empresas se concentran en servicios y comercio⁴.
- 2.5. Además de factores financieros o dificultades para cumplir con requerimientos formales⁵, estas empresas enfrentan las siguientes dificultades que para ser proveedoras del Sector Público:
 - a) **Incertidumbre:** El no saber cuánto compra el Estado de sus productos, cómo compra, cómo saber si vale la pena venderle o no.
 - b) **Alto Costo:** Cada licitación para una empresa representa una gran inversión en la búsqueda de la información requerida. Sólo para poder ofertar, la empresa debe invertir muchas horas hombre, y asumir costos financieros como garantías de participación.

² Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo

³ Puede ser consultado en <https://www.sicop.go.cr/>.

⁴ "Informe del Estado de la Situación de las PYME en Costa Rica

⁵ Este proyecto no aborda factores financieros o los requerimientos formales que el proceso de compras públicas tiene y que se justifican en la necesidad de transparencia en la gestión de los recursos públicos.

- c) **Baja tasa de éxito:** En promedio en SICOP los oferentes ganan 1 de cada 10 licitaciones en las que participan.
 - d) **Malos hábitos:** La falta de una estrategia clara para crecer con contratos del Estado y los retos que implica, hace que muchas se desanimen y dejen de hacerlo.
- 2.6. Esto resulta en que las licitaciones se terminen adjudicando a un grupo de empresas muy reducido equivalente al 19% de las empresas inscritas en SICOP⁶, lo que genera el riesgo de sobrepagos en los productos que compra el Estado al ser una oferta limitada.

III. LA PROPUESTA DE INNOVACIÓN

A. Descripción de la solución que se está probando

- 3.1. El fin del prototipo es facilitar el acceso a las compras públicas del país a través de la incorporación de Inteligencia Artificial para minimizar las asimetrías de información entre entidades públicas demandantes y empresas emergentes. El propósito del prototipo es contribuir a la mejora de la tasa de éxito de las empresas emergentes usuarias del servicio.
- 3.2. El prototipo objeto de esta Cooperación Técnica es una solución operativa que consiste en una plataforma Software as a Service (SaaS) que les permite a los empresarios recibir no solo alertas, sino también inteligencia de negocios para participar en diferentes oportunidades que por el momento siguen dispersas y fuera del SICOP.
- 3.3. Licitaciones Inteligentes (LI) ha desarrollado una plataforma a partir de las dificultades que enfrentan las empresas emergentes para hacer negocios con el Estado. En vez de esperar a la conclusión del proceso público de centralización de las compras públicas en una única plataforma⁷, LI está basado en la minería de datos a través de un algoritmo propio que puede centralizar numerosas fuentes de información de las compras públicas.
- 3.4. Esta propuesta busca extender el algoritmo que viene utilizando LI, para incorporar Inteligencia Artificial (AI, por sus siglas en inglés) para profundizar el análisis y servicio en los siguientes tres niveles.
 - a) **Ampliación del número de proveedurías** con una solución de AI se puede mapear y procesar la información de compras públicas de las diversas proveedurías de las instituciones públicas que están fuera del SICOP, con más detalles para que cada empresa pueda recibir información de las oportunidades más relevantes a su perfil ahorrándoles muchas horas semanales revisando datos de licitaciones.
 - b) **Reportes de inteligencia de negocios personalizados** mediante la combinación del análisis por AI con el manejo de Big Data. Estos reportes les permitirán a las empresas responder cuatro preguntas claves: ¿Cuánto compra el Estado de sus productos?; ¿Quiénes son las instituciones que más compran?; ¿Quiénes son sus competidores?; ¿A qué precio vende su competencia?
 - c) **Nuevos servicios** para facilitar aún más la claridad de los procesos y evitar la necesidad de recursos jurídicos y conocimientos técnicos para

⁶ Elaboración propia de LI con base a los datos disponibles en la plataforma de SICOP para el año 2019.

⁷ Los primeros esfuerzos del Gobierno Costarricense de desarrollo de la plataforma única data de 2005.

venderle eficientemente al Estado, se propone una plataforma única de licitaciones, recursos legales, herramientas predictivas, etc.

- 3.5. Estos desarrollos de *software* con AI podrán aumentar el alcance de las oportunidades de negocio que detecta la plataforma desde aproximadamente 50% del mercado de compras públicas en términos del volumen hasta más del 80%, en términos del monto comprado.
- 3.6. Esto resultará en una sistemática disminución de las barreras de entrada, para que las empresas emergentes puedan tener información valiosa, y oportuna que les permita trazar una estrategia de desarrollo de sus emprendimientos a partir de la seguridad y estabilidad que les dan las compras públicas. Con este proyecto de prototipo, se busca probar si una herramienta de AI puede llegar a dar informaciones suficientemente profundas y correctas para asegurar esos beneficios.
- 3.7. LI actualmente cuenta con el modelo de negocio que combina dos modalidades: el Freemium y el Premium. En el Freemium se ofrecen los diversos servicios de forma gratuita agregando valor a los usuarios, y permitiéndoles conocer el servicio antes de ser clientes. En esta modalidad hay hoy más de 1.500 usuarios. El Premium es el portafolio de clientes pagos a cualquiera de los servicios y más de 200 empresas están bajo esta modalidad. El modelo de negocio de los nuevos servicios con análisis más personalizados se desarrollará en paralelo al desarrollo de la solución de AI.
- 3.8. En respuesta a la pandemia de COVID-19 LI ha desarrollado el Kit de Supervivencia al COVID-19 desde donde ofrece a empresas emergentes herramientas para superar la contracción de la economía (oportunidades de negocio, asesorías, opciones de financiamientos). Este servicio será fortalecido con los nuevos servicios del prototipo.

B. Descripción de los beneficiarios

- 3.9. Los beneficiarios de este prototipo serán empresas emergentes costarricenses interesadas en hacer negocios con el sector público, principalmente las que ya venden al Estado, que verían un incremento en el retorno de sus esfuerzos al incrementar las ventas a empresas estatales fruto del uso de la plataforma LI. Al hacer negocios con el Estado estas empresas logran estabilidad, credibilidad y crecimiento. Los servicios de la plataforma benefician a las empresas emergentes al orientarlas sobre cómo hacer negocios con el Estado.
- 3.10. Las entidades públicas⁸ con responsabilidades en compras públicas y el apoyo a empresas emergentes al dimensionar el tamaño y características del mercado de compras públicas más allá de SICOP permitiéndoles diseñar mejores políticas públicas.
- 3.11. La plataforma LI que actualmente cuenta con alrededor de 200 empresas como clientes. Durante los 18 meses del proyecto se sumarán 200 nuevas empresas a la plataforma, y de todos los clientes se espera que al menos 50 empresas emergentes logran realizar negocios con otras empresas estatales.

IV. LAS ETAPAS DE EJECUCIÓN DEL PROTOTIPO

⁸ Ministerio de Economía Industria y Comercio, Contraloría General de la República y Ministerio de Hacienda.

A. Etapa de definición: 3 meses

- 4.1. LI ha estado construyendo y ofreciendo su solución Software as a Service (SaaS) para apoyar a empresas emergentes a democratizar contratos del Estado durante más de 4 años. En este tiempo, más de 3.000 empresas en Costa Rica y Chile han accedido al servicio lo que le ha permitido a LI, identificar las dificultades que enfrentan las empresas al intentar vender al sector público observando las objeciones comunes en el proceso de construir y distribuir la solución de LI.
- 4.2. En este proceso de identificar oportunidades concretas de inversión y oportunidades en el mercado para LI, también se analizaron lo que ofrecen los portales de compras públicas del Estado y la oferta de otras soluciones privadas.
- 4.3. De esta forma, los principales retos identificados y que se abordarán en este prototipo son (i) las dificultades de acceso debido a que la publicación de licitaciones y solicitudes está distribuida en diferentes sitios además del SICOP y el encontrar estas oportunidades de negocio o enterarse a tiempo es una significativa barrera de entrada; y (ii) la falta de transparencia sobre información de mercado o precios históricos para ofertar mejor, lo que resulta en que potenciales oferentes se paralicen o se desgasten y decidan no ofertar más.
- 4.4. Basada en el análisis mencionado arriba, LI definió como su meta democratizar el mercado de compras públicas y para esto se desarrollará un prototipo mejorando el desempeño de la plataforma con la implementación de AI. Esto permitirá:
 - a) llevar la solución actual a más fuentes de compras y centralizar las oportunidades en un solo lugar que facilite el acceso para las empresas emergentes.
 - b) ofrecer reportes de mayor profundidad para que más oferentes puedan ofrecer sus servicios.
- 4.5. Para desarrollar el prototipo, se hará un proceso de selección de tecnología (P1) mediante reuniones exploratorias para elegir la mejor tecnología y el mejor proveedor para llegar al resultado deseado. Está previsto realizar un proceso competitivo y seleccionar el proveedor de tecnología para el desarrollo del prototipo.
- 4.6. Posteriormente se realizará la selección de una empresa que acompañará en el proceso de distribución (P2), idealmente una agencia de marketing, que pueda aumentar el alcance de los esfuerzos actuales de la empresa y la cantidad de beneficiarios de la CT.
- 4.7. La selección de los proveedores se llevará a cabo principalmente mediante las diferentes alternativas de procesos competitivos previstas en las políticas de adquisiciones como la Selección Basada en calificaciones de consultores, con múltiples reuniones para buscar la idoneidad entre ejecución y presupuesto. Se hará el esfuerzo para disponer de ser posible de 3 diferentes proveedores. Buscando seleccionar en cada proceso el proveedor con el cual se puede alcanzar un mayor retorno de inversión para el prototipo deseado. Los detalles de los contratos se encuentran en los borradores de términos de referencias (TdRs, en el Anexo V).
- 4.8. Vale mencionar que, durante esta etapa de definición, se realiza una coordinación estrecha con ConnectAmericas (plataforma del Grupo BID) que

está desarrollando esfuerzos para promover negocios entre el sector público y Pymes en LAC, para buscar sinergias entre dos iniciativas.

B. Etapa de implementación: 15 meses

4.9. El objetivo de este componente es optimizar la propuesta de valor de LI para mejorar los servicios que se le prestan a las empresas emergentes. Para la implementación de este componente se han planificado 3 actividades, estas podrán ser ajustadas dependiendo del resultado de la etapa de definición:

- a) **Implementación del motor de AI:** A través de este, se procesarán las nuevas fuentes y los datos obtenidos de las mismas para aumentar el alcance y profundidad de la solución y poder llevarla a más empresas. El perfil del proveedor para esta etapa brindará el motor base con el cual se realizará el mapeo de las nuevas fuentes. Con el proveedor de tecnología (P1) se realizarán diferentes dinámicas para definir adecuadamente la meta y los problemas para alcanzar el resultado deseado. Luego se realizará el mapa de desarrollo en *sprints*, según metodologías ágiles, para posteriormente pulir la implementación. Incluyendo el adecuado entrenamiento del motor de AI para llegar a los resultados óptimos.
- b) **Integración con la solución actual:** Permitirá distribuir eficientemente y pulir los resultados del AI para alcanzar niveles óptimos de efectividad al procesar los datos requeridos. Al mismo tiempo se trabajará en la mejora de la experiencia de usuario de las soluciones actuales y nuevas lo que permitirá una más fácil adopción y aprovechamiento de estas por los clientes, así como mayores niveles de uso y aprovechamiento de las diferentes herramientas.
- c) **Comercialización de la nueva solución entre las empresas emergentes:** Se integrará el prototipo a la propuesta de valor de LI y se implementará un plan de comercialización que permita llegar a la meta de nuevas 200 empresas emergentes impactadas con este prototipo. Este proceso se dará principalmente acompañados por una agencia. Una de las estrategias para alcanzar esta meta será el *Growth Hacking*, conocida como la práctica de implementar una serie de experimentos controlados para buscar el camino de menor resistencia, y costo, para adquirir nuevos clientes y crecer.

4.10. Como resultado se espera: (i) plataforma con nuevas fuentes de oportunidades de licitación; (ii) 3 nuevos servicios disponibles en la plataforma; (iii) 1000 nuevas empresas suscriptoras del servicio freemium; (iv) 200 nuevas empresas suscriptoras de LI; y (v) 95% de tasas de confiabilidad del algoritmo.

C. Etapa de evaluación y difusión de conocimientos: 4 meses

4.11. El objetivo de este componente será posicionar a LI ante audiencias clave (gestores de fondos, PyMES, sector público, sector financiero) como una solución que facilita a las empresas emergentes hacer negocios con el estado, al transparentar la información y guiar a las empresas a través del proceso. Para esto, se prevé realizar un estudio de caso utilizando *data-driven storytelling* a partir de la analítica de datos de la plataforma para evidenciar la transformación de la solución con la inversión de BID Lab. Se analizarán oportunidades de divulgación del estudio de caso y la analítica de datos en diversos eventos de compras públicas, o por medio de pauta digital en los principales foros del sector.

V. AGENCIA DE EJECUCIÓN Y ARREGLOS PARA LA EJECUCIÓN:

A. Agencia Ejecutora

- 5.1. El prototipo será ejecutado por LI (<https://licitacionesinteligentes.com/>), una startup que ha sido incubada/acelerada por AUGE (Universidad de Costa Rica) y Startup Chile. LI es una plataforma SaaS que le brinda a las empresas emergentes de Costa Rica un *one stop shop* para hacer negocios con el estado al proveer tanto la inteligencia de negocios sobre las oportunidades de licitación, como el acompañamiento técnico para preparar los documentos de licitación, convirtiéndose en el puente que permite a las empresas emergentes potenciar sus negocios al acceder a las compras públicas.
- 5.2. El equipo de LI cuenta con años de experiencia en el mundo de las licitaciones, por lo que ha desarrollado soluciones que permiten a sus clientes diferenciarse en su industria, ganar contratos y hacer crecer sus empresas. Su equipo son 7 personas lideradas por su CEO y fundador, Simón Echavarría.

B. Mecanismo de Aplicación

- 5.3. Para el desarrollo de este proyecto se ha tenido en cuenta todos los Principios para Desarrollo Digital⁹ que han sido respaldados por el Grupo BID. Durante la implementación la Agencia Ejecutora y los proveedores seguirán considerándolos como los principios relevantes.

VI. ALINEACIÓN CON EL GRUPO BID, ESCALABILIDAD Y RIESGOS

A. Alineación con el Grupo BID

- 6.1. El proyecto está vinculado con la Estrategia Banco País en el área prioritaria de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, y la operación CR-L1081 “Programa de Apoyo a la Sostenibilidad Fiscal”, y se implementará en colaboración con las divisiones del Banco como la Oficina de Gestión Financiera y Adquisiciones para Operaciones (FMP). Asimismo, tal como se mencionó arriba, durante la implementación se coordinará con ConnectAmericas (plataforma del Grupo BID) que está desarrollando esfuerzos para promover negocios entre el sector público y PyMEs en LAC.
- 6.2. De igual forma, esta iniciativa está alineada al Objetivos de Desarrollo Sostenible No. 8 “Trabajo Decente y crecimiento económico”.



- 6.3. La División de Gestión Operativa Financiera (VPC/FMP) y Comercio e Inversiones (INT/TIN) son parte integral del proyecto y como tal, han proporcionado conocimiento técnico y validado la estrategia de intervención.

B. Capacidad de escala y/o réplica

- 6.4. El prototipo dejará en LI la capacidad instalada de poder expandir aún más el alcance de sus soluciones, tanto en Costa Rica como en otros países. Permitiéndole acceder a nuevas fuentes de compras públicas para acercar más a los proveedores del Estado con un portal de oportunidades unificado.

⁹ Principios para Desarrollo Digital <https://digitalprinciples.org/>

- 6.5. Los procesos clave en esto será el integrar aún más los estándares internacionales de licitaciones del Open Contracting Partnership (OCP), permitiendo bases sólidas y mayor capacidad de diagnóstico de nuevas potenciales fuentes de licitaciones dentro y fuera del país.
- 6.6. La implementación exitosa del prototipo permitirá un crecimiento acelerado y acercarse a la consolidación del mercado en Costa Rica. Se evaluará levantar una ronda de capital para expandirse en la región en la que BID Lab podrá participar y tendrá preferencia. Así como también se colaborará con otros socios como ConnectAmericas para ampliar el alcance de la empresa en la región.
- 6.7. La estrategia de Escalamiento de LI, tiene varios puntos fundamentales:
 - a) La plataforma tecnológica está diseñada a partir de estándares internacionales de licitaciones, lo que permite una rápida evaluación e implementación de la solución en otros países que cumplan con los requerimientos mínimos, en este caso contar con plataformas digitales de compras públicas.
 - b) La solución responde a necesidades fundamentadas en principios de negocios más allá de la diferencia de procesos de licitación o las leyes que rigen en cada país. Por ejemplo, todo empresario podrá encontrar valor en conocer el tamaño potencial de sus productos y servicios en el Estado, quienes son los clientes (las instituciones) que más compran sus productos y servicios, a quienes le han comprado en el pasado y a que precios. Con esto puede armar una mejor estrategia y aumentar la eficiencia de su proceso de ventas al Estado, y con esto hacerlo de forma más sostenible en el tiempo. A partir de esta información es posible armar una mejor estrategia y aumentar la eficiencia de su proceso de ventas al Estado, y con esto hacerlo de forma más sostenible en el tiempo.
 - c) En el proceso de descubrir el camino de menor resistencia para distribuir la solución en estas etapas iniciales se está construyendo un “playbook” de estrategia y tácticas comerciales con costos y resultados documentados que permitirá probar rápidamente múltiples canales de adquisición para encontrar los más eficientes en nuevos mercados.
- 6.8. A partir de una exitosa implementación del prototipo. El modelo de negocio de la empresa evolucionará de una venta consultiva de 1 a 1 a un producto más maduro y fácil de usar que podrá ser distribuido a través de alianzas con entidades como cámaras empresariales o entidades financieras.
- 6.9. Se evaluará entre expandirse a un nuevo país o sacar nuevos productos, ya sea para los clientes actuales o para nuevos clientes como instituciones públicas.
- 6.10. Con el prototipo se espera consolidar a LI en el mercado de Costa Rica. El siguiente paso sería levantar capital privado, ya sea para terminar este proceso o trabajar la siguiente etapa, expandirse a otro mercado.
- 6.11. En el momento en el que se sature el mercado local y suba mucho el costo de adquisición de nuevos clientes, se explorarán nuevos mercados potenciales son: Chile, Colombia, Estados Unidos, México o los países centroamericanos. Todo depende del tipo de aliados que se consigan para la siguiente etapa, la visión en conjunto y las condiciones del mercado de cada país.

C. Riesgos

- 6.12. El principal riesgo del proyecto es que ante la desaceleración económica del país debido a la pandemia COVID-19 las empresas emergentes no se interesan por los servicios de inteligencia de negocios. Para mitigar este riesgo LI ha desarrollado el Kit de Supervivencia al COVID-19, ofreciendo servicios integrales para acompañar a las empresas en esta situación.
- 6.13. Una rápida centralización de las oportunidades de negocio con el estado en SICOP representa un riesgo para LI ya que muchas empresas emergentes pueden llegar a considerar que las notificaciones de SICOP son un servicio gratuito y aceptable, como estrategia de mitigación está el desarrollo de nuevos servicios para mejorar la propuesta de valor a LI.
- 6.14. Digitalizar la experiencia de acompañamiento personalizado durante el proceso de arranque de las empresas emergentes hasta que alcancen el nivel de madurez para poder hacer negocios con el estado recurrentemente. Para mitigar este riesgo LI se está creando contenido interactivo (guías, preguntas frecuentes, asistentes virtuales) para minimizar la interacción con los ejecutivos de cuenta.

D. Condiciones especiales y excepciones

- 6.16. Este proyecto ha sido diseñado bajo el nuevo marco de la Línea de Actividad de Prototipos de Innovación (RG-O1676) de BID Lab. Por lo tanto, esta operación incorpora procedimientos ágiles específicos como se describe en el documento que incluyen: (i) ejecutar el proyecto a través de un máximo de tres contratos de prestación de servicios; y (ii) aprobación por autoridad delegada.
- 6.17. BID Lab tendrá derecho preferente a participar en cualquier ronda de inversión de la empresa durante el periodo del proyecto y otros 18 meses después de la implementación del mismo en términos iguales o más beneficiosos que los ofrecidos a otros inversionistas, incluyendo una cláusula de nación más favorecida.

VII. PRESUPUESTO RESUMIDO

- 7.1. El proyecto tiene un coste total de US\$187.500, de los cuales US\$150.000 (80%) será proporcionado por IDB Lab y US\$37.500 (20%) por la contraparte.
- 7.2. El instrumento que se utilizará es una cooperación técnica no reembolsable dada la etapa de crecimiento en la que se encuentra la empresa.

Categorías de proyecto	BID Lab	Contraparte	Total
1. Definición	-	1.000	-
2. Implementación	135.000	36.500	171.500
3. Evaluación y difusión de conocimientos	5.000	-	5.000
Imprevistos	10.000	-	10.000
Grand Total	150.000	37.500	187.500
% de financiación	80%	20%	100%

VIII. CUMPLIMIENTO DE LOS HITOS, ARREGLOS FIDUCIARIOS E INFORMES

- 8.1. **Desembolso por resultados.** La AE se adherirá al desembolso estándar de BID Lab según los resultados establecidos en las "Directrices operativas para la gestión de hitos y la supervisión financiera para proyectos de cooperación técnica de BID Lab y PES" (actualizado en 2019). El monitoreo se llevará a cabo de acuerdo con las políticas de desempeño y gestión de riesgos (cumplimiento de hitos) establecidas en estas Directrices Operativas. Los desembolsos del proyecto dependerán de la verificación del logro de los hitos. Estos hitos se verificarán utilizando sus medios de verificación, que se acordarán entre la EA y el Laboratorio del BID. El logro de los hitos no exime a la EA de la responsabilidad de alcanzar los indicadores del marco lógico y los objetivos del proyecto.
- 8.2. **Supervisión de proyectos.** El proyecto estará asociado a la línea de actividad RG-O1676 en los sistemas del Banco. Será supervisado por el Especialista de Laboratorio del BID con sede en la Oficina de País del BID en Costa Rica, y ejecutado en coordinación con el equipo de proyecto para RG-O1676.
- 8.3. **Adquisiciones.** El Organismo Ejecutor deberá contar con una política de adquisiciones de tal manera que las adquisiciones vinculadas al Proyecto se realicen a precios de mercado competitivos. Asimismo, deberá preparar un plan de compras y contrataciones (el "Plan de Compras y Contrataciones") aceptable para el Banco, que detallará los contratos de adquisición de bienes y servicios necesarios para la ejecución del Proyecto, incluyendo el costo estimado de cada contrato y los métodos propuestos para la adquisición de bienes y servicios, incluyendo servicios de consultoría. Al ser una CT Prototipo al plan de compras y contrataciones debe limitarse a 3 adquisiciones. El Banco podrá pedir informes anuales de la ejecución del Plan de Compras y Contrataciones por el Organismo Ejecutor. La aplicación de las políticas de adquisiciones, los términos de referencia y contratos para la adquisición de bienes y servicios, el Plan de Compras y Contrataciones y su cumplimiento podrán ser revisados ex ante o supervisados por el Banco en forma ex post, a su discreción.
- 8.4. **Gestión financiera.** Los desembolsos se realizarán de conformidad con las Directrices de gestión financiera para proyectos financiados por el BID (OP-273-12) del 2 de julio de 2019 o futuras actualizaciones. El organismo ejecutor deberá mantener los datos financieros y los sistemas de control interno contable y administrativo aceptables para el Banco a fin de proporcionar la documentación necesaria para permitir la verificación por parte del Banco de las adquisiciones y gastos del Proyecto y facilitar la preparación oportuna de los estados financieros, presupuestos, e informes. El Banco se reserva el derecho de auditar todos los estados financieros, controles internos, adquisiciones u otros aspectos del Proyecto.
- 8.5. **Estados financieros.** El Organismo Ejecutor deberá preparar y mantener a disposición del Banco sus estados financieros anuales, los que deberán ser certificados por un auditor externo aceptable para el Banco e incluir una nota referida al uso de los recursos de la Contribución y de los Aportes para el Proyecto. Los estados financieros deberán ser presentados al Banco dentro de los 90 días calendario siguientes al cierre de cada ejercicio. Junto con la entrega de los estados financieros anuales, el Organismo Ejecutor deberá presentar al Banco una certificación de integridad, transparencia y uso de fondos, de acuerdo con el formato que se adjunta como Anexo B.

- 8.6. **Proyectos ejecutados por el Banco:** En los casos en que el EA es el Banco, la CT se implementará de conformidad con el Trabajo Operativo Ejecutado por el Banco del BID (GN-2765).
- 8.7. **Informes de Estado del Proyecto:** El Organismo Ejecutor es responsable de presentar una PSR a BID Lab dentro de los 30 días siguientes al final de cada semestre o con más frecuencia si lo requiere BID Lab. El PSR debe incluir información sobre la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos y la contribución a alcanzar el objetivo del proyecto tal como se presenta en la Matriz de Resultados (Anexo I) y otros instrumentos de planificación. Además, el documento debe incluir información sobre los desafíos encontrados durante el período de implementación y posibles rutas para abordar estos desafíos. Dentro de los 90 días siguientes a la finalización del período de ejecución, la Agencia Ejecutora presentará a BID Lab un PSR Final antes a la presentación de informes sobre los resultados clave obtenidos, un plan de sostenibilidad, una estrategia de ampliación y lecciones aprendidas.
- 8.8. **Coordinador del Proyecto:** La Agencia Ejecutora nombrará un Coordinador del Proyecto entre su personal existente. Los gastos relacionados con los costos de coordinación y / o administración del proyecto no son elegibles bajo la contribución de BID Lab, sino que dichos gastos deben ser financiados por la contribución de contraparte. El coordinador del proyecto tendrá la responsabilidad general de la gestión del proyecto, incluida la presentación de informes de resultados de proyectos, el seguimiento de los hitos y resultados y la coordinación con BID Lab.

APROBACIÓN

Este prototipo de cooperación técnica está recomendado y aprobado para su financiación en el marco de la Línea de Actividad de Prototipos de Innovación de BID Lab MIF/GN-123 (número de proyecto RG-O1676, número de documento MIF/AT-1565 y número de resolución MIF/DE-8/19).

Recomendado por: William Ernest (LAB/CCR)

Fecha: 12 de junio de 2020

Aprobado por: Kelvin Suero, Representante a.i. de País del BID en Costa Rica

Fecha: 12 de junio de 2020