



*Bases operativas, normas
y condiciones*



PASIÓN
POR EL
SABOR

1

Ingreso al programa
Pasión por el Sabor

2

Concurso por fondos no
reembolsables,
programa de capital
semilla CACIA / SBD

- PROTOTIPADO
- PUESTA EN MARCAHA



Tabla de contenido

1. INSTRUCCIONES E INFORMACIÓN RELATIVA AL INGRESO AL PROGRAMA PASIÓN POR EL SABOR DE CACIA	4
1.1 Descripción general del programa PASIÓN POR EL SABOR	4
1.1.1 Impulso a micro y pequeñas empresas	5
1.1.2 Diversificación y valor agregado	5
1.1.3 Acceso a fondos y acompañamiento técnico	5
1.1.4 Impulso empresarial a largo plazo	5
1.2 Definiciones	5
1.3 Qué son los recursos de capital semilla	9
1.4 Objetivo del programa PASIÓN POR EL SABOR DE CACIA	9
1.5 Perfil del beneficiario	9
1.6 Descripción del programa	10
1.7 Monto otorgable	11
1.8 Contrapartida aportada por el beneficiario	11
1.9 Inversiones y tipos de gastos financiables.....	12
1.10 Gastos no financiables	15
1.11 Plazo de ejecución	15
1.12 Condiciones especiales	16
1.13 Proceso de postulación y selección de los proyectos	18
1.14 Criterios de admisibilidad	19
1.15 Criterios de puntuación	24
1.16 Selección de Beneficiarios	24
1.17 Otros compromisos para proyectos elegidos.....	25
1.18 Procedimientos para el otorgamiento de los reembolsos	26
2 DESCRIPCIÓN: Incubación técnica especializada	28
2.1 Incubación del programa PROTOTIPADO	28
2.1.1 Diseño y Revisión de fórmula:	28
2.1.2 Costeo:.....	28



2.1.3	Empaque y materiales:	28
2.1.4	Revisión legal:	28
2.1.5	Vida útil:	28
2.1.6	Producción y capacidad:.....	29
2.1.7	Autoevaluación de Inocuidad:	29
2.1.8	Acompañamiento en Mercadeo y Diseño de marca.....	29
2.1.8.1	Establecimiento del Nombre (de ser necesario)	29
2.1.8.2	Diseño o remozamiento de logo	29
2.1.8.3	Diseño de etiqueta:	29
2.1.8.4	Acompañamiento en el manejo de la marca	30
2.1.9	Ruta crítica de precios	30
2.1.9.1	Mapa de precios	30
2.1.9.2	Definición de márgenes de ganancia:	30
2.2	Incubación del programa PUESTA EN MARCHA	30
2.2.1	Acompañamiento para la administración del proceso y eficaz ejecución	31
2.2.2	Estrategia de comercialización.....	31
2.2.3	Estrategia de marketing y comunicación para la salida y permanencia en el mercado.	31
2.2.4	Nivel de preparación de la producción para abastecimiento eficaz para la puesta en marcha en los canales de comercialización.....	32
3	Plazos máximos para la ejecución del proyecto	32
3.1	Postulación de proyectos por parte de los interesados.....	33
4	Reglas y procedimientos para el proceso de compras aplicadas a planes de inversión en los subprogramas PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA.	33



1. INSTRUCCIONES E INFORMACIÓN RELATIVA AL INGRESO AL PROGRAMA PASIÓN POR EL SABOR DE CACIA

1.1 Descripción general del programa PASIÓN POR EL SABOR

PASIÓN POR EL SABOR es un programa de incubación de empresas enfocado en el procesamiento e industrialización de alimentos y bebidas, ejecutado por la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA). Su objetivo principal es fomentar la formación de empresas con modelos de negocio exitosos y sostenibles en el mercado, mediante un proceso estructurado que se desarrolla a través de tres fases clave:

1. Diseño de idea y formalización: En esta etapa, los emprendedores trabajan en la conceptualización y estructuración formal de su proyecto, sentando las bases para la creación de una empresa sólida.
2. Construcción del prototipo de producto: Los participantes desarrollan el prototipo del producto, lo que permite validar la viabilidad de la oferta y realizar ajustes antes de lanzarlo al mercado.
3. Puesta en marcha del emprendimiento (go to market): Finalmente, se impulsa la entrada del producto al mercado, acompañando a los emprendedores en la comercialización y posicionamiento de su empresa.

El presente documento desarrolla los elementos que los emprendedores o empresarios participantes deben conocer acerca de las bases operativas, normas y condiciones para ingresar a la lista de proyectos sujetos a procesos de incubación en el programa PASIÓN POR EL SABOR de CACIA, así como los procedimientos para la atención a la convocatoria de la Edición 2026 de los Programas.

- *PASIÓN POR EL SABOR / PROTOTIPADO*
- *PASIÓN POR EL SABOR / PUESTA EN MARCHA*

Ambos programas permiten acceder al otorgamiento de fondos de Capital Semilla, lo cual brinda un proceso de acompañamiento técnico para cumplir los objetivos propuestos.



1.1.1 Impulso a micro y pequeñas empresas

Este programa promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, apoyando la creación de una oferta de productos con características y fortalezas que aseguren su permanencia en el mercado a largo plazo. Su enfoque está en el desarrollo de modelos de negocios competitivos y generadores de empleo, dirigiendo recursos de capital semilla a empresas con alto potencial de crecimiento.

1.1.2 Diversificación y valor agregado

Los dos tipos de programa, PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA, constituyen una respuesta clara y directa a la necesidad de diversificar y aumentar el valor agregado en el sector de micro y pequeña industria alimentaria, un ámbito de gran impacto social en el país.

1.1.3 Acceso a fondos y acompañamiento técnico

A través del programa, se facilita el acceso a Fondos No Reembolsables (FNR) y al acompañamiento técnico especializado para empresas interesadas en desarrollar proyectos comerciales viables. El otorgamiento de capital semilla y el apoyo técnico se dirigen específicamente a Pymes de las industrias de alimentos y bebidas.

1.1.4 Impulso empresarial a largo plazo

De esta manera, CACIA y el SBD impulsan iniciativas empresariales con potencial de permanencia en el largo plazo y posibilidades de crecimiento en mercados externos, promoviendo así la consolidación de empresas alimentarias innovadoras y competitivas.

1.2 Definiciones

Para los efectos de esta convocatoria se entenderá por:

- a) Agencia operadora: organización pública o privada, nacional o extranjera, acreditada por el Consejo Rector de SBD, que presentan metodologías para la selección, aceptación y seguimiento de proyectos que puedan recibir recursos del Fondo de Capital Semilla del FONADE y se encuentra acreditada por el Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo. Para los efectos del programa PASIÓN POR EL SABOR, entiéndase que la agencia operadora es la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA).



- b)** Beneficiarios finales: Entiéndase como los sujetos beneficiarios del Sistema de Banca para el Desarrollo, de conformidad con el artículo 6 de la Ley Sistema de Banca para el Desarrollo N° 8634 y sus reformas que resulten escogidos a partir de la metodología aplicada para el programa.

Ley 8634 - ARTÍCULO 6. Sujetos beneficiarios del Sistema de Banca para el Desarrollo. Podrán ser sujetos beneficiarios del Sistema de Banca para el Desarrollo, en el área de financiamiento, avales o garantías, capital semilla, capital de riesgo u otros productos que se contemplen en esta ley, los siguientes:

a) Emprendedores: persona o grupo de personas que tienen la motivación y capacidad de detectar oportunidades de negocio, organizar recursos para su aprovechamiento y ejecutar acciones de forma tal que obtiene un beneficio económico o social por ello. Se entiende como una fase previa a la creación de una Mipyme.

b) Microempresas: unidades económicas que, medidas mediante los parámetros de la Ley N.° 8262 y su reglamento, se ubican dentro de esta categoría.

c) Pymes: entendidas como las unidades productivas definidas en la Ley N.° 8262 y su reglamento.

d) Micro, pequeño y mediano productor agropecuario: unidad de producción que incluye los procesos de transformación, mercadeo y comercialización que agregan valor a los productos agrícolas, pecuarios, acuícolas, forestales, pesqueros y otros productos del mar, así como la producción y comercialización de insumos, bienes y servicios relacionados con estas actividades.

Estas unidades de producción emplean, además de mano de obra familiar, contratación de fuerza laboral ocasional o permanente que genera valor agregado y cuyos ingresos le permiten al productor realizar nuevas inversiones en procura del mejoramiento social y económico de su familia y del medio rural. La definición de estas las realizará el Ministerio de Agricultura y Ganadería vía reglamentaria.



e) Modelos asociativos empresariales de la economía social solidaria y organizaciones socioproductivas de esta índole, con o sin fines de lucro, que cuenten con un proyecto productivo viable y, además, cumplan con los parámetros de micro, pequeño o mediano modelo de negocio asociativo definidos con el criterio técnico del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), en conjunto con el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), los cuales reglamentarán y harán pública la metodología de cálculo que se utilizará para dicha definición, pudiendo contemplar distintas subcategorías, cuando corresponda. (.)

f) Beneficiarios de microcrédito: persona o grupos de personas físicas o jurídicas que califiquen como pequeños productores agropecuarios, microempresarias o emprendedoras, de todos los sectores de las actividades económicas, que presenten proyectos productivos y cuyo requerimiento de financiamiento no exceda de cincuenta salarios base establecidos en la Ley 7337, de 5 de mayo de 1993, y su respectiva actualización. Serán otorgados por el Fondo del Crédito para el Desarrollo definido en la presente ley y por medio de la banca privada que se acoja al inciso ii) del artículo 59 de la Ley 1644, Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, de 26 de setiembre de 1953, además del Fondo de Financiamiento para el Desarrollo.

En el caso de las medianas empresas y los medianos productores de todos los sectores productivos, podrán ser beneficiarios de esta ley los que cumplan con los criterios y las condiciones que al efecto disponga el Consejo Rector, dándosele prioridad a aquellas de alto impacto en el empleo generado, la contribución a la sostenibilidad ambiental, el desarrollo territorial, al desarrollo tecnológico y los encadenamientos productivos, entre otros que se definan. Queda facultado el Consejo Rector para definir un máximo de utilización de cada uno de los fondos estipulados en el artículo 9 de la presente ley para este tipo de beneficiario. En el caso del Fondo de avales, los recursos de capital semilla y de capital de riesgo del Fondo Nacional para el Desarrollo (Fonade), el Consejo Rector podrá delimitar de forma diferenciada al fondo de financiamiento del Fonade, tomando en cuenta la disponibilidad de recursos y la naturaleza de estos.



- c)** Capital semilla: recursos no reembolsables y reembolsables según las condiciones específicas del programa, empleados por los beneficiarios finales para fomentar, promocionar, incentivar, crear y desarrollar empresas en diferentes etapas.
- d)** Comité evaluador: Instancia encargada de emitir la valoración respecto a selección o rechazo de un proyecto postulante.
- e)** Costos de canalización: monto de recursos transferido a la Agencia Operadora, para cubrir los costos de custodiar y administrar, así como brindar el acompañamiento y monitoreo necesario para el otorgamiento del Capital Semilla a los beneficiarios.
- f)** Equipo emprendedor: comprende las personas que tengan una relación obrero patronal con la empresa beneficiaria, su junta directiva y socios accionistas, así como sus representantes legales.
- g)** Gastos del Proyecto: recursos canalizados al beneficiario final para la ejecución de sus proyectos, que pueden ser recursos reembolsables o no reembolsables, de acuerdo con las bases y condiciones establecidas del programa.
- h)** Plan de Inversión y Trabajo: Documento donde se declaran el tipo de gastos que realizará el proyecto con los recursos de Capital Semilla tanto en destino como hitos a alcanzar.
- i)** Proyecto: iniciativa empresarial, con diferentes etapas de maduración, presentada ante la Agencia Operadora para recibir fondos de Capital Semilla.
- j)** Proyecto productivo viable: Un proyecto productivo viable, consiste en la posibilidad real de que este pueda llegar a ejecutarse exitosamente. Según los
- k)** métodos adoptados por la Agencia Operadora y, según las buenas prácticas internacionales.

Rúbrica de Evaluación: Instrumento definido por la Agencia Operadora con la aprobación de la Secretaría Técnica para valorar los proyectos postulantes y seleccionar a los beneficiarios de Capital Semilla, considerando los criterios mínimos aprobados por el Consejo Rector en el programa.



1.3 Qué son los recursos de capital semilla

Los recursos de Capital Semilla constituyen un fondo no reembolsable, por medio del cual las empresas interesadas podrán iniciar su preparación de cara a los retos, necesidades y obligaciones que hoy en día enfrentan, para lograr evolucionar y hacer frente a los requerimientos de los mercados. Este Programa se enmarca en una alianza entre la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA) y el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

1.4 Objetivo del programa PASIÓN POR EL SABOR DE CACIA.

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
Brindar recursos de capital semilla dirigidos a facilitar la validación de ideas de negocio con alto potencial de crecimiento y de constituirse en una nueva empresa.	Brindar recursos de capital semilla dirigidos a apoyar la creación de nuevas empresas que cuentan con alto potencial de crecimiento, así como su arranque y desarrollo en los primeros años. Busca crear nuevas empresas que cuentan con alto potencial de crecimiento, así como su arranque y desarrollo en los primeros años. Este producto busca apoyar iniciativas empresariales en etapa temprana. Se busca que estas iniciativas empresariales cuenten con un producto que podría estar sujeto a lanzarse al mercado, estén por iniciar ventas, recientemente hayan salido al mercado o requieran levantar capital.

1.5 Perfil del beneficiario

Podrán incorporarse dentro de la plataforma de incubación aquellas iniciativas que cumplan con criterios de admisibilidad mostrados a continuación, a partir de los cuales se pueda diagnosticar como propios de *productos con potencial de éxito en los diversos canales de comercialización de sus respectivas categorías.*



Tanto para el programa PROTOTIPADO como PUESTA EN MARCHA podrán participar aquellas actividades Beneficiarios de la Ley 8634 y sus reformas, que sean personas físicas o jurídicas, que tengan menos de 42 meses de operar formalmente. Esto último se podrá demostrar por la fecha de inscripción de registro de la sociedad que desarrolla el proyecto empresarial ante el Registro Público, el registro de la actividad económica ante el Ministerio de Economía Industria y Comercio, Ministerio de Hacienda u otros que eventualmente sean susceptibles de ser aceptados por el SBD.

Los emprendimientos deben ser consideradas potenciales startups, o emprendimientos dinámicos o de alto valor, entendidos estos como negocios con las siguientes características:

- El proyecto es de base tecnológica o posee un alto grado de diferenciación de su producto o modelo de negocio en el mercado latinoamericano.
- Tiene potencial de escalabilidad: puede alcanzar fácilmente ventas de hasta 100.000 USD anuales en sus primeros 2 años sin incrementar su estructura de costos.
- Tiene potencial de crecimiento mayor al 30%.
- Posibilidad de internacionalización en corto plazo

Para el caso del subprograma PUESTA EN MARCHA se valoran adicionalmente aquellas iniciativas que cuenten con un producto de la industria alimentaria o de bebidas, que podría estar sujeto a lanzarse al mercado, estén por iniciar ventas, recientemente hayan salido al mercado o requieran levantar capital. No se espera que exista ya un proceso de comercialización o lanzamiento al mercado, pero sí al menos, que las empresas tengan un contenido básico de diseño del prototipo de producto o que hayan pasado por algún proceso de construcción similar a PASIÓN POR EL SABOR o cualquier otra incubadora miembro de SBD.

1.6 Descripción del programa

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
Este producto busca apoyar ideas o iniciativas empresariales incipientes. Se busca que estas iniciativas empresariales se encuentren en una etapa de idea o	Este producto busca apoyar iniciativas empresariales en etapa temprana. Se busca que estas iniciativas empresariales cuenten con un bien o



<p>que hayan sido recreadas recientemente, de manera que aún deban desarrollarse para tener un producto o servicio que pueda ser comercializado de manera rentable.</p>	<p>servicio, que podría estar sujeto a lanzarse al mercado, estén por iniciar ventas, recientemente hayan salido al mercado o requieran levantar capital. No se espera que la iniciativa empresarial esté operando de manera completamente formal, sin embargo, el contar con una sociedad mercantil, asociación o cooperativa que les permita en un futuro mediano levantar otras formas de capital se considera una acción afirmativa.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.7 Monto otorgable

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
Hasta \$5.000.000,00 (cinco millones de colones con 00/100), por proyecto beneficiado) en modalidad no reembolsable.	Hasta \$10.000.000,00 (diez millones de colones con 00/100 por proyecto beneficiado) en modalidad no reembolsable.

1.8 Contrapartida aportada por el beneficiario

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
<p>Se espera que el beneficiario aporte un 10% del monto de gastos de proyecto finalmente solicitado. Esta contrapartida deberá ser en efectivo e integrará el Plan de Inversión.</p> <p>Adicionalmente, en caso de que la Agencia Operadora lo solicite, el beneficiario deberá realizar un aporte al proceso de acompañamiento. El monto de este aporte lo definirá la Agencia Operadora. Este aporte no es un gasto</p>	<p>Se solicitará al beneficiario una contrapartida de al menos el 10% sobre el monto de gastos del proyecto. Esta contrapartida podrá ser en efectivo y solo se reconocerá en especie hasta un 5% de gastos relacionados previamente en cuanto a constitución jurídica de la empresa o gastos de acompañamiento con la Agencia Operadora que no tengan más de 6 meses.</p> <p>Adicionalmente, en caso de que la Agencia Operadora lo solicite, el</p>



<p>elegible para ser financiado con recursos del presente programa.</p> <p>Una vez que el beneficiario ha sido seleccionado debe tener la posibilidad de realizar un aporte económico, en un solo tracto, equivalente al 10% del monto asignado por lo que dicho aporte puede llegar hasta \$500.000 (quinientos mil colones) que serán parte íntegra de su plan de inversión. El aporte debe realizarse previo al inicio de la ejecución del proyecto.</p>	<p>beneficiario deberá realizar un aporte al proceso de acompañamiento. El monto de este aporte lo definirá la Agencia Operadora. Este aporte no es un gasto elegible para ser financiado con recursos del presente programa.</p> <p>Una vez que el beneficiario ha sido seleccionado debe tener la posibilidad de realizar un aporte económico, en un solo tracto, equivalente al 10% del monto asignado por lo que dicho aporte puede llegar hasta \$1.000.000 (un millón de colones) que serán parte íntegra de su plan de inversión. El aporte debe realizarse previo al inicio de la ejecución del proyecto.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.9 Inversiones y tipos de gastos financieros

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
<p>Las áreas o actividades propias en los que se podrán invertir los recursos aplican para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipamiento, • materiales, • insumos, • servicios profesionales, • servicios de laboratorio, • gastos asociados al desarrollo y validación de soluciones, • diseño de modelos, planos, maquetas, • cualquier prueba o experimentación y sus gastos asociados, 	<p>Los recursos por invertir en los proyectos del Programa Puesta en Marcha deberán considerar los siguientes tipos de actividades financieras, que deben estrictamente conducir al cumplimiento de los objetivos de cada proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicios profesionales de especialistas en materia de desarrollo y ejecución de estrategia comercial, producción y calidad, marketing y comunicación. • Compra de equipamiento, materiales e insumos relacionados directamente



<ul style="list-style-type: none">• alquileres de equipo o bienes muebles,• entre otros, requeridos para pilotear, desarrollar y validar alguna tecnología, bien o servicio.	<p>con el proceso de puesta en marcha del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none">• Servicios de laboratorio,• Gastos asociados al desarrollo y validación de soluciones.• Diseño de modelos, planos, maquetas.• Cualquier prueba o experimentación y sus gastos asociados.• Alquileres de equipo o bienes muebles, entre otros, requeridos para pilotear, desarrollar y validar alguna tecnología.• Análisis previos de mercados y precios.• Costos de registros y centros de distribución de canales.• Diseño y producción de materiales de branding y puntos de venta.• Gastos relativos a talleres, ferias, show rooms, con potenciales clientes.• Diseño, producción, medición y seguimiento de estrategias de contenido para redes sociales, así como sus inversiones en pauta.• Un paquete de promoción durante la salida del producto en el GO to Market• Revisión, verificación o ajustes de logo y paleta de colores.• Revisión, verificación o ajustes de etiqueta.• Servicios especiales para la comercialización, código de barras, registros y demás relacionados con la puesta en marcha de la etapa comercial.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<ul style="list-style-type: none">• Revisión de la capacidad de producción instalada.• Servicios de impulsores.• Documentos y materiales, fichas técnicas y de producto, y otros requeridos en los procesos de puesta en marcha en los canales.• Actividades que contribuyan al crecimiento de un negocio.• Equipamiento,• materiales,• insumos,• servicios profesionales,• servicios de laboratorio,• gastos asociados al desarrollo,• validación y producción de bienes o servicios,• alquileres de equipo o bienes muebles,• gastos de comercialización, mercadeo, prospección comercial, gastos de servicios contables, entre otros. <p>Adicionalmente, se podrá utilizar el Capital Semilla, para cubrir la "Beca de Apoyo Emprendedor", la cual es un apoyo de manutención a los fundadores dentro de las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none">• Para otorgarse deberá haber un informe de recomendación de la Agencia Operadora, donde podrá incluirse este beneficio para uno de los miembros del proyecto y que no podrá superar el 35% de plan de inversión.
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>Este miembro deberá cumplir los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dedicar al menos medio tiempo al proyecto de emprendimiento. • No deberá tener ningún compromiso laboral superior a medio tiempo. <p>Se deberán definir los mecanismos de control para otorgar esta beca. El acceso a dicho monto estará sujeto a disponibilidad presupuestaria y cada caso se analizará de manera específica por parte de la Agencia Operadora.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.10 Gastos no financiados

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
<p>Pago de deudas, dividendos, adquisición de acciones, derechos de sociedades, bonos y otros valores, adquisición de vehículos, adquisición de inmuebles, impuestos sobre la renta o contribuciones sociales, salarios y alquileres de bienes inmuebles.</p>	<p>Pago de deudas, dividendos, adquisición de acciones, derechos de sociedades, bonos y otros valores, adquisición de inmuebles, impuestos sobre la renta o contribuciones sociales, salarios y alquileres de bienes inmuebles. Respecto a la adquisición de vehículos estos solo podrán ser considerados cuando tengan un enfoque exclusivo para el trabajo y mediante aprobación previa a la Secretaría Técnica.</p>

1.11 Plazo de ejecución

Tanto para PROTOTIPADO como para el programa PUESTA EN MARCHA se contará con un plazo máximo 12 meses para la ejecución de los recursos por proyecto, contados del día en que FONADE realice el desembolso a la Agencia Operadora.



1.12 Condiciones especiales

PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
<ul style="list-style-type: none"> • No serán elegibles beneficiarios que hayan recibido recursos o participado en un proyecto que haya recibido recursos de algún programa de Capital Semilla o de Capital de Riesgo del SBD, bajo cualquier programa, durante los 4 años calendario anteriores al año de ejecución de la presente convocatoria. • Al momento de formalizar el apoyo de Capital Semilla, el beneficiario elegido, no podrá estar en optando, aplicando, participando o similares en algún otro proceso para ser beneficiario de Capital Semilla o Capital de Riesgo del Sistema de Banca para el Desarrollo con cualquier Agencia Operadora Acreditada por el SBD. En caso de estarlo, deberá renunciar formalmente al otro proceso para poder suscribir el apoyo otorgado. • El beneficiario, en caso de resultar elegido, deberá comprometerse a no aplicar a ningún otro proceso asignación de recursos de Capital Semilla o Capital de Riesgo del SBD, durante el tiempo que se encuentre ejecutando los recursos del presente programa. 	<ul style="list-style-type: none"> • No serán elegibles beneficiarios que hayan recibido recursos o participado en un proyecto que haya recibido recursos de algún programa de Capital Semilla o de Capital de Riesgo del SBD, bajo cualquier programa, durante los 4 años calendario anteriores al año de ejecución de la presente convocatoria. Se exime de esta condición a proyectos de Capital Semilla que se hayan recibido recursos de Prototipado y deseen pasar a una etapa de Puesta en Marcha. • Al momento de formalizar el apoyo de Capital Semilla, el beneficiario elegido no podrá estar optando, aplicando, participando o similares en algún otro proceso para ser beneficiario de Capital Semilla o Capital de Riesgo del Sistema de Banca para el Desarrollo con cualquier Agencia Operadora Acreditada por el SBD. En caso de estarlo, deberá renunciar formalmente al otro proceso para poder suscribir el apoyo otorgado. • El beneficiario, en caso de resultar elegido, deberá comprometerse a no aplicar a ningún otro proceso asignación de recursos de Capital Semilla del SBD, durante el tiempo que se encuentre ejecutando los recursos del presente programa. Se exime de esta condición a



<ul style="list-style-type: none">• El Beneficiario no podrá tener acceso a nuevos fondos de Capital Semilla o Capital de Riesgo si ha incumplido cualquier otro programa de Capital Semilla o de Riesgo del Sistema de Banca para el Desarrollo, durante los últimos 4 años.• El Beneficiario debe abstenerse de desarrollar esquemas no autorizados para acceder a uno o más de recursos de Capital Semilla o Capital de Riesgo del SBD para un proyecto de emprendimiento (como, por ejemplo, pero no limitado a, la formalización como persona física para presentar una propuesta que ya desarrolla una persona jurídica, la formalización de fondos por parte de dos personas físicas o jurídicas diferentes, para un mismo proyecto de emprendimiento, entre otros similares).• En caso de que el prototipo sea desarrollado por un grupo de personas físicas, se deberá elegir a una como beneficiario en su calidad de "emprendedor" y beneficiario de los recursos y esta condición deberá declararse al momento de la	<p>beneficiarios que estén ejecutando fondos de Puesta en Marcha y estén aplicando a algún proceso de Capital Semilla en modalidad de Crédito o Capital de Riesgo.</p> <ul style="list-style-type: none">• El Beneficiario no podrá tener acceso a nuevos fondos de Capital Semilla o Capital de Riesgo si ha incumplido cualquier otro programa de Capital Semilla o de Riesgo del Sistema de Banca para el Desarrollo, durante los últimos 4 años.• El beneficiario debe abstenerse de desarrollar esquemas no autorizados para acceder a uno o más recursos de Capital Semilla o Capital de Riesgo del SBD para un mismo proyecto de emprendimiento. (como, por ejemplo, pero no limitado a, que todos los miembros de un mismo equipo participen en una convocatoria con el mismo proyecto; que se genere una sociedad paralela para acceder a recursos, ya que la que desarrolla realmente el proyecto no cumple con los requerimientos solicitados; que varios participan con una misma propuesta, pero con diferente nombre; entre otros esquemas).
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



<p>formalización contractual. Del monto aprobado para gastos del proyecto, se podrá emplear para contratar servicios profesionales a las personas del equipo que acompañan a la persona beneficiaria de los recursos, siempre que se presente un análisis por parte de la Agencia Operadora y en apego a los "Lineamientos sobre las liquidaciones de gastos y adquisición de bienes y servicios con fondos de Capital Semilla no Reembolsables" para este gasto.</p> <ul style="list-style-type: none">• A partir del 2023 y en los años subsiguientes se podrán realizar ajustes de montos (únicamente al alza) ligados a la inflación interanual a diciembre del año anterior, según el índice de precios al consumidor, publicada por el Banco Central de Costa Rica.• Cualquier condición especial que sea planteada por la Agencia Operadora y validada por la Secretaría Técnica del SBD.	<ul style="list-style-type: none">• Cualquier condición especial que sea planteada por la Agencia Operadora y validada por la Secretaría Técnica del SBD.
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.13 Proceso de postulación y selección de los proyectos

- PRIMERO: Cada interesado llena el formulario "Solicitud de ingreso a PASIÓN POR EL SABOR" que se encuentra en este link: [FORMULARIO DE INGRESO](#).
- SEGUNDO: Con la información obtenido de la Solicitud de Ingreso a Pasión por el Sabor, se desarrolla una evaluación inicial, con la que se obtienen tres criterios para la incubadora PASIÓN POR EL SABOR, los cuales permitirán:



- a. Identificar iniciativas que tienen las características para acelerarse mediante los formatos de capital Semilla de SBD PASIÓN POR EL SABOR: PROTOTIPADO O PUESTA EN MARCHA.
 - b. Identificar aquellas iniciativas que tienen las características para aplicar por fondos no reembolsables del programa de capital semilla de SBD PASIÓN POR EL SABOR / PUESTA EN MARCHA.
 - c. Identificar cuales iniciativas definitivamente no cuentan con las cualidades, características o requisitos solicitados por SBD, que justifiquen una inversión en su formalización, prototipado o puesta en marcha dentro del programa de incubación PASIÓN POR EL SABOR.
- TERCERO: Una vez aplicados los criterios de selección, se convoca a los potenciales beneficiados a un taller para explicar las fases del Programa, duración y costos.
 - CUARTO: Si el participante confirma su interés, se le convoca a entrevista donde expone y degusta sus productos y cuenta su historia al grupo técnico de asesores de la agencia.

1.14 Criterios de admisibilidad

Los criterios generales de evaluación y admisibilidad de iniciativas a considerar dentro de la metodología de trabajo de Pasión por el Sabor tenemos:

CRITERIOS GENERALES	MECANISMO DE COMPROBACIÓN
1) Grado de desarrollo del emprendimiento y nivel de formalización. Se busca tener claridad sobre el nivel de madurez desde una perspectiva empresarial.	<ul style="list-style-type: none">• El formulario inicial de inscripción arrojará la información relativa al estado de desarrollo de la iniciativa (si es apenas una idea, ya cuenta con un prototipado o si ya está lista para acelerar una puesta en marcha o lanzamiento al mercado).• Entrevista y taller de degustación y facilitación permite evaluar el



	<p>perfil emprendedor y validar el potencial del proyecto.</p>
<p>2) El nivel de desarrollo del producto para determinar si el emprendimiento cuenta al menos con un prototipo básico en la industria de alimentos o bebidas, aunque aún no comercialice, pero tenga condiciones para lanzarse al mercado, iniciar ventas, escalar o levantar capital, cumpliendo además los requisitos generales de la convocatoria.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción permite analizar variables relativas a la producción y la existencia de un concepto base en materia de relación costo/beneficio, diseño de etiquetado, calidad y composición de la receta, nivel de producción actual, capacidad de escalamiento de la producción. • El taller de degustación y facilitación, así como la entrevista, permiten evaluar el perfil emprendedor y validar el potencial del proyecto.
<p>3) Características de la presentación del producto: Existencia de una idea o producto que se pueda considerar viable para su comercialización en diversos canales de comercialización. Este análisis arroja una primera idea sobre la probabilidad de aceptación del producto en el mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción analiza características del producto como identidad, apariencia, sabor, olor, textura, presentación, potencial de desempeño en el mercado. • El taller de degustación y facilitación y la entrevista permiten evaluar el perfil emprendedor y validar el potencial del proyecto.
<p>4) Potencial de desarrollar una historia atractiva que facilite la construcción de estrategias de marketing.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción analiza características del producto como identidad, apariencia, sabor, olor, textura, presentación, potencial de desempeño en el mercado. • El taller de degustación y facilitación y la entrevista permiten evaluar el perfil



	emprendedor y validar el potencial del proyecto.
5)Justificación de las expectativas de crecimiento o potencial de escalabilidad de su producción en un horizonte de corto y mediano plazo, de manera que permita identificar posibilidades de crecimiento en función de la inversión necesaria y los beneficios a generar y una idea clara sobre la pertinencia del uso de los fondos para la validación de los mismos a través de un plan de inversión. Se busca identificar si tiene potencial de escalabilidad: a)puede alcanzar fácilmente ventas de hasta 100.000 USD anuales en sus primeros 2 años sin incrementar su estructura de costo, b) si tiene potencial de crecimiento mayor al 30%, o c)posibilidad de internacionalización en corto plazo.	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario de inscripción para la participación en el programa por capital semilla SBD Pasión por el Sabor – Puesta en marcha, así como el taller de degustación y la entrevista, arrojan los elementos necesarios para identificar este tipo de variables.
6)Características de diferenciación con respecto a productos similares de su misma categoría que se encuentran en el mercado, que permita identificar un mérito innovador, sus elementos diferenciadores o propuesta de valor única. Se busca identificar si el proyecto es de base tecnológica o si posee un alto grado de diferenciación de su producto o modelo de negocio en el mercado latinoamericano.	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción otorga información inicial sobre la visión del emprendedor sobre el nivel real y potencial de diferenciación con respecto a competidores. • El taller de degustación y facilitación y la entrevista permite evaluar directamente el producto con respecto a lo que existe en el mercado.
7)Aptitud y actitud del líder del emprendimiento o empresa interesada. Se busca tener una idea de las características personales y capacidad de compromiso del emprendedor o empresario. Se analiza si sus líderes muestran aptitud, compromiso y una formación básica, para	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción otorga la información relativa al nivel de formación del emprendedor, su disponibilidad de tiempo, sus actividades adicionales al proyecto y su nivel de compromiso.



<p>que una vez integrados al programa, mantengan una actitud que permita llevar el proceso de incubación hasta sus etapas finales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El taller de degustación y facilitación y la entrevista permite evaluar el perfil emprendedor y validar el potencial del proyecto.
<p>8) Nivel de cumplimiento de normativa. Esto es esencial para determinar el punto de inicio: inclusión, prototipado o puesta en marcha.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El formulario inicial de inscripción analiza el nivel de cumplimiento de normativas básicas de los alimentos industrializados como Permisos de Funcionamiento, Registros Sanitarios, regulaciones de etiquetado, así como la inscripción ante instituciones como CCSS, Hacienda o MEIC.
<p>9) Cumplan requisitos básicos exigidos por Sistema Banca para el Desarrollo para el otorgamiento de fondos no reembolsables de capital semilla, como lo son a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener menos de 42 meses de operación; • Estar inscritos y al día en la CCSS, • Estar inscritos y al día en el Ministerio de Hacienda • Estar inscritos ante el registro PYMES del Ministerio de Economía, Industria y Comercio. <p>En ausencia de estos requerimientos, la incubadora establecerá un tiempo prudencial para que dichas carencias sean solventadas para que el emprendedor pueda ingresar al programa de incubación PASIÓN POR EL SABOR.</p>	<p>Los emprendedores beneficiados con el capital semilla de Banca para el Desarrollo en 2026, aportarán (en caso de que aplique):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de cédula física del emprendedor a cargo del proyecto de incubación. • Cédula jurídica del emprendimiento si lo tiene. • Certificado de clasificación PYME del MEIC. • Debe aportar captura de pantalla de la consulta realizada en https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/ en donde sea visible cedula consultada y condición al día. Cualquier otro documento obtenido de la plataforma de la CCSS o comprobante que acredite dicha condición. Imagen de inscripción ante Ministerio de Hacienda. • Captura de pantalla de la consulta realizada en



	<p>https://atv.hacienda.go.cr en donde sea visible cedula consultada, estado tributario como inscrito y morosidad al día o cualquier otro documento obtenido de la plataforma del Ministerio de Hacienda o comprobante que acredite dicha condición.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El formulario de inscripción solicita esta información.
<p>10) Demuestre capacidad de aporte financiero para el financiamiento de todo o una parte del programa de aceleración o incubación, tanto en el aporte de contrapartida como el aporte administrativo de participación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En el momento de inicio del proyecto, el beneficiario deberá depositar el 100% de su aporte de contrapartida en las cuentas de la agencia y aportar el debido comprobante. Lo mismo con el inicio de las respectivas cuotas administrativas de participación en la incubadora.
<p>11) Participación de este emprendimiento en otros programas de capital semilla y fondos no reembolsables de SBD según las especificaciones del punto 1.12 anterior.</p>	<p>De ser el emprendimiento seleccionado, deberá aportar una declaración jurada en el proceso de presentación del proyecto a financiar mediante el programa de capital semilla PUESTA EN MARCHA con fondos no reembolsables de SBD.</p>

Estos elementos serán evaluados según el perfil inicial, el cual la Agencia Operadora extraerá del formulario de inscripción que cada participante llenará para participar en el programa PASIÓN POR EL SABOR.

Como parte de la admisibilidad, el proyecto será valorado por un equipo evaluador que verificará que el proyecto cumpla con los requisitos anteriores. No obstante, los criterios que permitirán esbozar una puntuación específica serán los expresados en la siguiente sección 1.15.



1.15 Criterios de puntuación

CRITERIOS GENERALES	PROTOTIPADO	PUESTA EN MARCHA
<i>i.</i> Potencial de convertirse en un producto viable mediante el análisis de los puntos 1) a 6) de los criterios de admisibilidad	20	15
<i>ii.</i> El emprendedor o empresario muestra ser conocedor de su mercado y muestra la actitud requerida para iniciar y terminar el proyecto. Se analizan los puntos 6) y 7) de los criterios de admisibilidad.	20	15
<i>iii.</i> Cumplimiento de requisitos básicos de participación (menos de 42 meses, inscritos al día en CCSS y Hacienda, inscritos registro PYME del MEIC). Se analizan los puntos 8), 9) y 11 de los criterios de admisibilidad.	30	20
<i>iv.</i> Capacidad de aporte de fondos de contrapartida. Se analiza el punto 10 de los criterios de admisibilidad	30	50
TOTAL DE PUNTUACIÓN	100	100

1.16 Selección de Beneficiarios

Una vez agrupadas las áreas de evaluación mediante los criterios de admisibilidad y de puntuación anteriores, se procede a la realización de un taller de exposición y degustación para obtener los elementos finales que permiten completar el proceso de evaluación y puntuación de las solicitudes.

Una vez finalizadas las tablas de evaluación y puntuación, el equipo técnico de profesionales de la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA)



realizará el análisis correspondiente y formulará recomendaciones para determinar si la iniciativa cumple con los requisitos necesarios para ser impulsada mediante el programa PROTOTIPADO o PUESTA EN MARCHA. Las propuestas serán clasificadas conforme al cuadro de puntuación citado en la sección 1.15, generándose una lista de finalistas que podrá acceder a fondos no reembolsables del Sistema Banca para el Desarrollo.

Este comité está conformado por:

- Mario Montero Pérez, Vicepresidente Ejecutivo de CACIA.
- Mónica Elizondo, Directora de Asuntos Científicos y Regulatorios.
- Carlos Antillón Morera. Director de Asuntos Jurídicos y Asuntos Públicos de CACIA.
- Laura Lorenzo Ferrat, Directora del área de Mercadeo y Comunicación.
- Henry Zúñiga Rodríguez, III Vicepresidente, Director Asesor Técnico de CACIA.

Posteriormente, el comité técnico enviará su informe y recomendación al Comité Evaluador Decisor conformado por 3 miembros de la Junta Directiva de CACIA, quienes cuentan con amplia experiencia en la gestión estratégica, empresarial y gerencial de reconocidas industrias del país.

- Diego Rojas Orlich, Presidente de Junta Directiva de CACIA. Gerente General de ALIMER.
- Juan Ignacio Pérez, ExPresidente de Junta Directiva de CACIA. Gerente General de Alimentos Turrialba.
- Henry Zúñiga, III Vicepresidente de Junta Directiva de CACIA y Directo a cargo del programa PASIÓN POR EL SABOR.

Este grupo estará a cargo de la recomendación final de las empresas ganadoras.

Una vez realizados los análisis de las iniciativas interesadas y que llegaron a la fase de degustación y entrevista, serán informados del resultado final para el inicio de la fase de aceleración correspondiente.

1.17 Otros compromisos para proyectos elegidos



Una vez elegidas las empresas, estas deben firmar un contrato con CACIA, donde se establecen todos los compromisos que ambas partes deben cumplir, lo cual incluye, entre otras cosas:

- Declaración jurada donde deje rendido el juramento sobre la inexistencia de conflictos de interés o situaciones análogas que pudieran afectar la objetividad de CACIA durante el proyecto. Asimismo, las empresas deberán declarar que no se encuentran en ninguno de los supuestos establecidos en el artículo 28 de la Ley General de Contratación Pública.
- Anuencia a ser evaluada a partir de los indicadores de seguimiento que defina CACIA y SBD durante el periodo de ejecución del proyecto y hasta 5 años posteriores.
- Anuencia a ser evaluada al finalizar el proyecto y participar dentro de un proceso de intercambio de experiencias y aprendizaje, según lo defina CACIA o SBD quienes también tendrán acceso a la información de la empresa y el proyecto como aliados del programa.
- Firmar un pagaré por el monto al cual tendrá acceso como fondo no reembolsable del Sistema Banca para el Desarrollo. El mismo se adjunta al contrato y se utilizará únicamente como garantía del SBD y CACIA en caso de que ocurra una situación irregular o mala utilización de los recursos a partir de una actuación negligente o no justificada adecuadamente por parte del beneficiario.

Junto con el contrato firmado y la declaración jurada la empresa deberá presentar la personería jurídica (en caso de que aplique) y una certificación emitida por un banco del Sistema Bancario Nacional de un número de Cuenta IBAN en colones a nombre del beneficiario del proyecto.

- La empresa ganadora deberá entregar informes de avance a CACIA junto con la solicitud de cada reembolso para la aprobación de este.

1.18 Procedimientos para el otorgamiento de los reembolsos

El otorgamiento de los fondos se realizará según los desembolsos realizados por el Sistema Banca de Desarrollo una vez que los proyectos son debidamente aprobados.



Al formularse el proyecto se establece un plan de inversión con una proyección del cronograma de ejecución de cada una de sus etapas, así como el gasto a realizar en cada una. La agencia operadora comunicará a los líderes de los proyectos escogidos, el momento a partir del cual se encuentran disponibles los fondos para el inicio del plan de inversión.

Es importante notar que para los sub programas PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA, tendrán un sistema de ejecución de fondos en el que la agencia operadora tendrá el control de los fondos, por lo que será la agencia operadora la que irá liquidando a los proveedores de los bienes y servicios que cada uno de los participantes requiera. El proceso de liquidación a proveedores de los beneficiarios se establece en el punto 4 de esta guía.



2 DESCRIPCIÓN: Incubación técnica especializada

2.1 Incubación del programa PROTOTIPADO

El proceso de incubación en la etapa de PROTOTIPADO consiste en el siguiente proceso:

2.1.1 Diseño y Revisión de fórmula:

- En esta etapa se revisa la receta del producto (ingredientes, gramaje, cantidad, etc).
- En caso de ser un desarrollo de producto, se genera en forma conjunta una fórmula de acuerdo con las características brindadas por la idea que EL EMPRENDEDOR tiene.
- En cada uno de los casos EL EMPRENDEDOR contacta casas comerciales o proveedores para suministros nuevos, de ser necesarios.

2.1.2 Costeo:

- Una vez que se genera la fórmula o se revisa la fórmula vigente, se valida, se revisa el costo unitario, y se buscan oportunidades de ahorro.
- Este ahorro debe ir relacionado y acorde a los requerimientos que más adelante serán solicitados en la fase de Ruta Crítica de Precios.
- Se realiza un análisis de mercado (mapa de precios) el cual será la guía para conocer la competencia y referencia de precios de lo que se encuentra en el mercado.

2.1.3 Empaque y materiales:

- Se analiza el tipo de empaque y si el mismo es apropiado para cada producto.
- A partir del análisis anterior se plantean recomendaciones para que sean evaluadas por EL EMPRENDEDOR en términos de costos y vida útil del producto y proceda a realizar los cambios.

2.1.4 Revisión legal:

- Cada producto durante su desarrollo y/o mejora debe cumplir con lo establecido en el RTCA de etiquetado y normativa del país.

2.1.5 Vida útil:

- Para salir al mercado cada producto debe tener un estudio de vida útil, este se hace de acuerdo con el tipo de alimento, y acorde al tiempo requerido para



el supermercado. El estudio de vida útil consiste en preparar muestras e ir revisando en el tiempo si mantiene sus características iniciales.

2.1.6 Producción y capacidad:

- Se analiza la capacidad de producción instalada versus la capacidad actual en uso para poder determinar si puede reaccionar a los órdenes de compra de los futuros supermercados.

2.1.7 Autoevaluación de Inocuidad:

- Se realiza un diagnóstico del nivel que tiene el proyecto en temas de seguridad alimentaria, basado en un cuestionario que debe llenar EL EMPRENDEDOR.

2.1.8 Acompañamiento en Mercadeo y Diseño de marca

2.1.8.1 Establecimiento del Nombre (de ser necesario)

- Se realiza una dinámica en la que se estudia la historia detrás del alimento y otras circunstancias de interés para definir el nombre correcto del producto.
- Se entregará al EMPRENDEDOR un máximo de dos propuestas.
- Una vez aprobado el nombre se procede al registro respectivo.

2.1.8.2 Diseño o remozamiento de logo

- Se realiza el diseño de logo nuevo con las guías generales para su uso.
- Se realiza un máximo de dos propuestas para elección de EL EMPRENDEDOR. Una vez aprobado ya no habrá más cambios.
- El logo aprobado se entrega en formato pdf e ilustrador a.i. con las especificaciones de uso de colores y tipografía.

2.1.8.3 Diseño de etiqueta:

- Se procede a diseñar la etiqueta y revisar todas las características importantes del producto, para una correcta comercialización. Se realiza desde la experiencia de una arquitectura de empaque: Marca + qué vendo + claims + lenguaje de color + categoría.
- Lineamientos importantes sobre el trabajo de desarrollo de la etiqueta:
- Se realiza máximo una propuesta de diseño de tres etiquetas para un mismo producto o familia del mismo producto.
- Esa etiqueta se analiza con EL EMPRENDEDOR y solamente se aceptan dos correcciones.
- Se realiza un dummie digital con el diseño de la etiqueta propuesta, no obstante, estará sujeto a que EL EMPRENDEDOR aporte el plano mecánico o



fotografía del envase o empaque a utilizar. Estas son visualizaciones de la etiqueta que no es el arte final de la misma.

2.1.8.4 Acompañamiento en el manejo de la marca

- Se realiza una guía verbal de asesoramiento sobre cuál es el mejor camino para seguir. Se realiza una sesión de trabajo en formato exposición / conversación / preguntas y respuestas que sirve de guía para EL EMPRENDEDOR, en el que se aconseja el tratamiento a las siguientes variables:
- Objeto y contenido de la comunicación (¿qué y cómo comunicar?);
- Utilización eficaz de los medios digitales (¿por qué digital es tan importante? ¿cómo se debería manejar la estrategia digital?).

2.1.9 Ruta crítica de precios

2.1.9.1 Mapa de precios

- Se realiza una revisión del mapa de precios contra el costo actual de producto con el fin de definir el precio al que se venderá el producto en el supermercado o tiendas de conveniencia.

2.1.9.2 Definición de márgenes de ganancia:

- Se determinan los márgenes de ganancia del participante, distribuidor y el punto de venta.
- Si el resultado de este análisis no satisface, EL EMPRENDEDOR se devuelve a fase 1 para aplicar mejoras en el producto o en los precios de los ingredientes y en materiales de empaque o envasado para bajar el costo a un porcentaje recomendado por el asesor.

2.2 Incubación del programa PUESTA EN MARCHA

El proceso de acompañamiento se caracteriza por la implementación de una serie de actividades que buscan asegurar la ruptura de uno de los mayores desafíos de las pequeñas industrias a la hora de asegurar un abastecimiento eficiente de las diversas cadenas de comercialización:

2.2.1 Identificación de prioridades de inversión del capital semilla

- Evaluación de capacidades de producción.



- Identificación de insumos y materias primas para llenado de producto.
- Evaluación de requerimientos técnicos y regulatorios para el llenado de canales de comercialización.
- Identificación de necesidades de equipo, maquinaria y tecnologías necesarias para llevar el producto al mercado.

2.2.2 Acompañamiento para la administración del proceso y eficaz ejecución

- Reuniones previamente coordinadas durante los 12 meses de desarrollo de la Puesta en Marcha con el asesor comercial del proyecto.
- Seguimiento al Cronograma de avance por emprendedor.
- Reporte de reuniones, status y seguimiento
- Informe del cierre final de todo el bloque de emprendimientos.
- Seguimiento, asesoría y coordinación para la búsqueda de proveedores óptimos.

2.2.3 Estrategia de comercialización

- Selección y negociación de posibles distribuidores de los diferentes productos para los distintos canales.
- Presentación y negociación con las diferentes cadenas de supermercados del país.
- Acompañamiento a los emprendedores en el proceso de salida al mercado según la ruta escogida.
- Acompañamiento en planes de activación en puntos de venta a través de terceros que se contratan.
- Acompañamiento post venta a cadenas en situaciones diversas del proceso de comercialización.
- Apoyo en todo el proceso de registro para los diferentes canales.
- Visualización de posibles oportunidades de negocio en el mercado general (Marca Privada).

2.2.4 Estrategia de marketing y comunicación para la salida y permanencia en el mercado.

- Preparación y acompañamiento al emprendedor durante el desarrollo del branding del producto y la venta, para la presentación a las cadenas de supermercados en el showroom.



- Creación de contenido: Generar y supervisar la creación de contenido relevante y atractivo que resuene con el público objetivo y potencie el branding.
- Un paquete de promoción durante la salida del producto en el GO to Market
- Análisis de resultados: Medir y analizar el rendimiento de las campañas de marketing y ajustar estrategias basadas en datos y resultados.
- Gestión de redes sociales: Supervisar y gestionar la presencia de la marca en plataformas de redes sociales, interactuando con la audiencia y creando contenido relevante.
- Revisar y verificar la viabilidad del logo y paleta de colores.
- Revisar y verificar la propuesta de etiqueta.

2.2.5 Nivel de preparación de la producción para abastecimiento eficaz para la puesta en marcha en los canales de comercialización.

- Revisión de la capacidad de producción instalada y actual con el abastecimiento de equipo básico, materiales, empaque y embalaje, así como una cadena básica de abastecimiento de materias primas e ingredientes que logren asegurar un abastecimiento de las unidades requeridas para el cumplimiento de orden de compra respectiva.

3 Plazos máximos para la ejecución del proyecto

El siguiente cuadro resume los plazos máximos para ejecución de los proyectos de la Edición 2026-2027 del Programa Pasión en sus dos áreas PROTOTIPADO Y PUESTA EN MARCHA:

Apertura del concurso	Límite de envío formulario de participación	Evaluación de candidatos	Anuncio de resultados	Inicio del programa 2026 – 2027 en ambas categorías	Finalización del programa 2026-2027
01 julio, 2026	17 julio, 2026	20 a 24 julio, 2026	27 julio, 2026	03 agosto, 2026	30 julio, 2027

*Fechas ajustadas debido a ampliación de periodo para la presentación de Proyectos



3.1 Postulación de proyectos por parte de los interesados.

El periodo para el envío de la información será del 01 al 17 de julio de 2026: Cada interesado llena el formulario "Solicitud de ingreso a PASIÓN POR EL SABOR" que se encuentra en este link: [FORMULARIO DE INGRESO](#).

- Con la información obtenida de la Solicitud de Ingreso a Pasión por el Sabor, se desarrolla una evaluación inicial, con la que se obtienen los criterios para la incubadora PASIÓN POR EL SABOR, que permitirán identificar aquellas iniciativas que tienen las características para aplicar por fondos no reembolsables del programa de capital semilla de SBD PASIÓN POR EL SABOR en sus dos subprogramas: PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA.
- Una vez aplicados los criterios de selección, se convoca a los potenciales beneficiados a un taller para explicar las fases del Programa, duración y costos.
- Si el participante confirma su interés, se le convoca a entrevista donde expone y degusta sus productos y contar su historia al grupo técnico de asesores de la agencia.

*Nota: Se otorgará puntos adicionales cuando el proyecto haya sido partícipe de un proceso previo de diseño de prototipo dentro de PASIÓN POR EL SABOR o de cualquier entidad similar parte de SBD. Sin importar la cantidad de puntos adicionales, la nota máxima será 100.

4 Reglas y procedimientos para el proceso de compras aplicadas a planes de inversión en los subprogramas PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA.

Para las empresas que sean financiadas por el Sistema Banca para el Desarrollo (SBD), aplicará la nueva Ley No. 9986, la cual resulta de aplicación para toda actividad contractual que utilice total o parcialmente fondos públicos, en este caso el uso de "fondos no reembolsables" que otorga el programa de capital semilla de SBD Puesta en Marcha.



Dicho lo anterior, el sujeto beneficiario y/o la agencia operadora, deberán realizar el procedimiento "Proceso de validación de cotizaciones" antes de realizar cualquier compra, el cual incluye los siguientes pasos:

REGLAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL PROCESO DE COMPRAS APLICADAS A PLANES DE INVERSIÓN 2026-2027

Objetivo: Las siguientes indicaciones tienen como objetivo establecer las reglas y procedimientos que EL BENEFICIARIO debe observar y aplicar para el cumplimiento y transparente diligencia en los procesos de compras relativas a los planes de inversión aprobados para los fondos provenientes de los programas PROTOTIPADO y PUESTA EN MARCHA de la agencia PASION POR EL SALBOR.

El procedimiento a seguir será el siguiente:

Requisitos Generales de los proveedores

1. Debe estar al día con las obligaciones de la CCSS.
2. Debe contar con sistema de facturación formal inscrito ante Hacienda.
3. Preferentemente, aunque no obligatorio, que esté inscrito ante SICOP.

Requisitos y procedimientos para el beneficiario

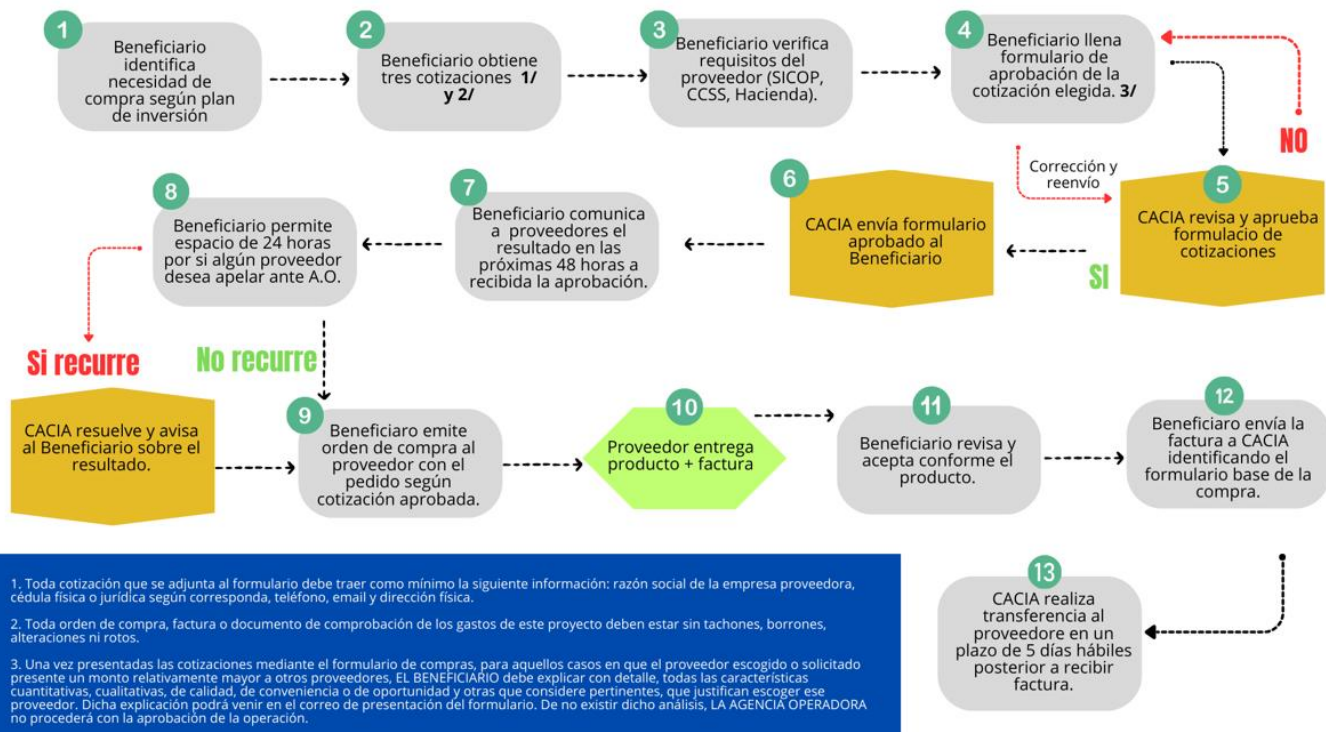
1. Todo proceso de compra debe contar con su respectivo formulario de aprobación previa. Dicho formulario contiene las cotizaciones que debe realizar el beneficiario a la hora de justificar la compra a realizar con la debida justificación del proveedor con que se desea trabajar.
2. Toda cotización que se adjunta al formulario debe traer como mínimo la siguiente información: razón social de la empresa proveedora, cédula física o jurídica según corresponda, teléfono, email y dirección física.
3. Toda orden de compra, factura o documento de comprobación de los gastos de este proyecto deben estar sin tachones, borrones, alteraciones ni rotos.
4. Una vez presentadas las cotizaciones mediante el formulario de compras, para aquellos casos en que el proveedor escogido o solicitado presente un monto relativamente mayor a otros proveedores, EL BENEFICIARIO debe explicar con detalle, todas las características cuantitativas, cualitativas, de calidad, de conveniencia o de oportunidad y otras que considere pertinentes, que justifican escoger ese proveedor. Dicha explicación podrá venir en el correo de presentación del formulario. De no existir dicho análisis, LA AGENCIA OPERADORA no procederá con la aprobación de la operación.



5. El formulario de compra debe tener una aprobación previa por parte de la agencia operadora, sin la cual el beneficiario no puede realizar ningún tipo de compra.
6. Una vez aprobado el formulario de compra, El BENEFICIARIO debe notificar a los oferentes si fueron seleccionados o no mediante correo electrónico dentro de las 48 horas siguientes a otorgada la aprobación por parte de LA AGENCIA OPERADORA.
7. Los oferentes no seleccionados tendrán un plazo de 24 horas para recurrir dicha escogencia ante LA AGENCIA OPERADORA. En caso de que LA AGENCIA OPERADORA no reciba ninguna notificación de recursividad en el plazo indicado, EL BENEFICIARIO podrá proceder con la compra al proveedor seleccionado.
8. El BENEFICIARIO realizará el pedido o la orden de compra a nombre de la persona jurídica que representa.
9. El proveedor procederá a entregar el producto y trasladar la factura a EL BENEFICIARIO.
10. Una vez que EL BENEFICIARIO recibe conforme el producto en su domicilio personal o comercial con su respectiva factura, EL BENEFICIARIO procederá a enviar dicha factura a LA AGENCIA OPERADORA.
11. LA AGENCIA OPERADORA procederá al pago de dicha factura directamente al proveedor, en un plazo no mayor a 5 días hábiles posterior a la fecha de recibida la factura por parte de LA AGENCIA OPERADORA.
12. Para todas las adquisiciones de bienes y cuando las características físicas y funcionales del bien así lo permitan, deberán contar con una etiqueta que muestre los logos e indique “Donado por Sistema de Banca para el Desarrollo”.



13. Será obligación de EL BENEFICIARIO llevar un registro claro y verificable de los activos tangibles e intangibles adquiridos con los fondos del proyecto, conservar los activos adquiridos, y utilizarlos durante (y posterior, si el activo lo permite) la ejecución del proyecto beneficiado. Los activos adquiridos serán propiedad de EL BENEFICIARIO y en caso de que se demuestre un uso inadecuado de los fondos se solicitará a la empresa el reintegro de los reembolsos otorgados.



1. Toda cotización que se adjunta al formulario debe traer como mínimo la siguiente información: razón social de la empresa proveedora, cédula física o jurídica según corresponda, teléfono, email y dirección física.
2. Toda orden de compra, factura o documento de comprobación de los gastos de este proyecto deben estar sin tachones, borrones, alteraciones ni rotos.
3. Una vez presentadas las cotizaciones mediante el formulario de compras, para aquellos casos en que el proveedor escogido o solicitado presente un monto relativamente mayor a otros proveedores, EL BENEFICIARIO debe explicar con detalle, todas las características cuantitativas, cualitativas, de calidad, de conveniencia o de oportunidad y otras que considere pertinentes, que justifiquen escoger ese proveedor. Dicha explicación podrá venir en el correo de presentación del formulario. De no existir dicho análisis, LA AGENCIA OPERADORA no procederá con la aprobación de la operación.