

MADERA CERO DEFORESTACIÓN

PLIEGO DE CONDICIONES PARA CONTRATACIÓN DE ASISTENCIA Y APOYO TÉCNICO EN DESARROLLO DE MODELOS DE TRANSFORMACIÓN NEARSHORING Y FACILITACIÓN COMERCIAL

Marzo 2025

1/ Antecedentes

El proyecto *Madera Cero Deforestación* es una iniciativa financiada por la Comisión Europea a través del programa AL-INVEST Verde, cuyo objetivo es promover el **crecimiento sostenible y la creación de empleo en América Latina**. Este programa impulsa la transición hacia economías bajas en carbono, eficientes en el uso de recursos y con modelos de producción circulares, fomentando la adopción de prácticas sostenibles en sectores estratégicos.

En su convocatoria de 2024, el programa AL-INVEST Verde otorga especial relevancia al cumplimiento del Reglamento (UE) 2023/1115, conocido como EUDR (*European Union Deforestation Regulation*), el cual establece criterios estrictos para garantizar que los productos importados a la Unión Europea no contribuyan a la deforestación y cumplan con estándares de sostenibilidad.

Bajo estas premisas, el proyecto *Madera Cero Deforestación* ha sido aprobado con el liderazgo de la **Asociación Técnica Internacional de las Maderas Tropicales (ATIBT)** y la participación de la cooperativa **Tuumben Kooben**, en colaboración con la Secretaría de Desarrollo Económico de Quintana Roo (SEDE) y la Secretaría de Medio Ambiente, Biodiversidad y Cambio Climático de Campeche (SEMABICE). ATIBT es reconocida por su trabajo en el desarrollo de una industria de madera tropical sostenible, ética y alineada con las legislaciones locales e internacionales, destacando la madera como un recurso renovable esencial para el desarrollo socioeconómico de los países productores.

La región de la Península de Yucatán, específicamente los estados de Campeche y Quintana Roo, es rica en biodiversidad y cuenta con una red extensa de ejidos forestales que desempeñan un papel fundamental en la conservación ambiental y el desarrollo económico local. Estos ejidos, considerados pilares del manejo forestal sostenible, enfrentan desafíos significativos para cumplir con normativas internacionales y acceder a mercados de alto valor añadido.

En este contexto, el proyecto tiene como objetivo principal **fortalecer las capacidades productivas y comerciales de los ejidos forestales**, promoviendo su **integración en cadenas de valor sostenibles que cumplan con los requisitos del mercado europeo**. Para lograrlo, el proyecto desarrollará entre mayo del 2025 y febrero del 2026 las siguientes actividades específicas:

- Talleres prácticos para la implementación de modelos de transformación *nearshoring*.
- Desarrollo de acciones comerciales para vincular ejidos forestales y compradores para el mercado europeo.

Esta iniciativa representa un paso estratégico hacia la consolidación de un sector forestal más competitivo, sostenible y orientado a mercados internacionales.

2/ Objeto del contrato y tareas específicas

El objeto de esta licitación es la contratación de una empresa consultora (o una asociación temporal de empresas) con experiencia en el sector forestal, comercio internacional y manejo de ejidos en la Península de Yucatán, para la ejecución de las siguientes actividades clave:

A. Taller para el desarrollo de modelos de transformación *nearshoring* (Actividad A2.3):

Este taller tiene como finalidad fortalecer la capacidad de transformación y adaptación de ejidatarios mediante la identificación y desarrollo de modelos de negocio basados en la transformación *nearshoring*. Este enfoque, implica trasladar o fortalecer la producción en ubicaciones más próximas a los mercados de destino, reduciendo costos logísticos y facilitando el acceso a clientes internacionales.

Se espera que, a partir de este proceso, se generen proyectos viables que permitan a los ejidos acceder a mercados internacionales con productos de mayor valor añadido, aprovechando su potencial productivo y garantizando una integración competitiva en cadenas de suministro regionales.

Tareas específicas

El consultor deberá coordinar y facilitar dos talleres con metodologías participativas, dirigidos a al menos 20 ejidatarios, con los siguientes componentes clave:

- Diagnóstico e identificación de oportunidades: Evaluación inicial para determinar la viabilidad de integrar a los ejidos en cadenas de valor internacionales bajo esquemas de transformación productiva.
- Desarrollo de estrategias de innovación: Implementación de herramientas para optimizar procesos productivos y agregar valor a los productos forestales.
- Exploración de mecanismos de financiamiento: Análisis y caracterización de esquemas mixtos de financiamiento para la capitalización de proyectos.
- Identificación de proyectos financiables: Formulación de al menos cinco proyectos orientados a la exportación de productos forestales con acceso a líneas de apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Quintana Roo.

Indicadores de éxito:

- **20 ejidatarios** participantes en el taller.
- **5 proyectos viables** de *nearshoring* identificados y alineados con líneas de ayuda gubernamentales.

Metodología y enfoque:

El taller estará basado en la metodología **LEAN**, promoviendo la construcción de modelos de negocio ágiles y eficientes. Presentación de conceptos básicos y herramientas de diagnóstico (por ejemplo, Lean Canvas y análisis FODA). Los temas que desarrollar incluyen:

1. Identificación de oportunidades de transformación *nearshoring* – Uso de dinámicas de lluvia de ideas con la participación de productores, importadores y comunidades locales.
2. Desarrollo del modelo económico – Aplicación de herramientas visuales para definir la propuesta de valor y la estructura financiera del negocio.
3. Identificación de aliados estratégicos – Mapeo de actores clave y determinación de roles colaborativos en la cadena de valor.
4. Definición de estrategia comercial – Elaboración de pitch y simulaciones de presentaciones empresariales.
5. Oportunidades de financiamiento – Identificación de fuentes de apoyo financiero, con énfasis en los programas de la Secretaría de Desarrollo Económico de Quintana Roo.

B. Facilitación comercial para la exportación (Actividad A3.1):

Esta actividad tiene como objetivo identificar oportunidades de acceso a mercados de mayor valor añadido para los ejidos productores madereros participantes de Campeche y Quintana Roo. Se busca establecer vínculos comerciales con empresas compradoras que faciliten la inserción de estos actores en el mercado europeo.

El consultor a cargo deberá asegurar que estas oportunidades cumplan con las normativas internacionales y los estándares de sostenibilidad, garantizando que la comercialización de los productos madereros se alinee con los requisitos del mercado global y contribuya al fortalecimiento de la cadena de valor internacional.

B.1 Capacitación comercial a ejidos y MiPymes:

Previo al encuentro comercial, el consultor deberá diseñar y ejecutar al menos una sesión formativa dirigida a **20 ejidatarios**, con el objetivo de fortalecer sus capacidades en temas clave para la comercialización de productos forestales en mercados internacionales. La capacitación se enfocará en:

- Requisitos del mercado europeo: Normativas ambientales y comerciales aplicables, incluyendo el Reglamento UE 2023/1115.
- Certificaciones de sostenibilidad y trazabilidad: Estándares indispensables para la exportación de productos forestales.

- Procesos comerciales internacionales: Estrategias para la negociación efectiva con compradores europeos.

Indicadores de éxito:

- **20 ejidatarios** capacitados en habilidades comerciales y exportación.

Metodología y enfoque:

- Desarrollo de habilidades para la creación de un pitch de ventas efectivo.
- Preparación y organización del material y la documentación comercial necesaria.
- Estrategias para la negociación y comunicación en entornos internacionales.

B.2 Facilitación del encuentro empresarial (B2B):

El consultor deberá organizar al menos un evento comercial dirigido a **100 participantes**, incluyendo ejidatarios, representantes de empresas compradoras, instituciones gubernamentales, integrantes del proyecto y otros actores clave. Este encuentro estará diseñado para facilitar la conexión entre los ejidos y potenciales compradores para el mercado europeo, promoviendo oportunidades comerciales y facilitar oportunidades comerciales.

Actividades del evento

- **Convocatoria de actores clave**, incluyendo empresas compradoras para el mercado europeo, representantes de mercados europeos, empresas del sector local, representantes de administraciones públicas, entre otros.
- **Diseño y gestión de un programa de actividades**, que incluirá:
 - Presentaciones técnicas y comerciales.
 - Mesas de negociación y rondas de negocios.
 - Espacios de intercambio de mejores prácticas.

Indicadores de éxito:

- Organización de al menos **1 encuentro comercial** que permita alcanzar al menos a **100 representantes**.

Metodología y enfoque:

- Desarrollo de una planificación integral del evento, definiendo actividades, tiempos y roles.

- Asesoramiento en la creación de presentaciones comerciales, resaltando los atributos diferenciadores de los productos de los ejidos.
- Facilitación de las reuniones de negocios, garantizando que los encuentros sean productivos y orientados a generar acuerdos comerciales.
- Implementación de mecanismos de evaluación, incluyendo encuestas y seguimiento de acuerdos posteriores al evento. Así como la asignación de personas claves en el ejido que den continuidad a los compromisos comerciales adquiridos.

B.3 Gestión y facilitación comercial:

El consultor deberá supervisar y ejecutar acciones comerciales que faciliten la vinculación efectiva de los ejidatarios con el mercado europeo. Para ello, se enfocará en identificar oportunidades comerciales, gestionar procesos regulatorios y apoyar en la negociación y formalización de acuerdos. Entre sus tareas se incluye:

- Desarrollo y acompañamiento en la implementación de procedimientos técnicos y regulatorios para la introducción de dos nuevas especies en el mercado.
- Identificación y conexión con compradores potenciales para mercados de la Unión Europea, interesados en madera tropical mexicana.
- Supervisión y apoyo en el proceso de negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- Gestión del proceso de exportación, asegurando el cumplimiento de normativas comerciales y certificaciones ambientales.

Indicadores de éxito:

- Al menos **3 expresiones de interés** logradas entre los ejidos y potenciales empresas compradoras para el mercado europeo

Metodología y enfoque:

- Análisis y segmentación del mercado europeo, priorizando clientes alineados con los valores de sostenibilidad del proyecto.
- Acompañamiento en la negociación, brindando soporte a los ejidatarios durante el cierre de acuerdos.
- Estrategia de seguimiento post-venta, asegurando la formalización y continuidad de las relaciones comerciales establecidas.

3/ Duración del contrato

La duración del contrato será de **10 meses**, comenzando en mayo de 2025 y finalizando en febrero de 2026. No se contempla la posibilidad de prórroga. Las actividades deberán ser realizadas dentro del plazo establecido, cumpliendo con los entregables y cronogramas acordados.

4/ Lugar de ejecución de los trabajos

Los trabajos se llevarán a cabo en **los estados de Campeche y Quintana Roo**, en la región de la Península de Yucatán, México. La consultora deberá demostrar capacidad logística y operativa en la región.

Considerar que el idioma del contrato es el **español únicamente**, ofertas recibidas en otro idioma o no acrediten dominio del idioma español serán **descartadas automáticamente**.

Se requiere que la empresa consultora:

- Realice visitas presenciales a los ejidos forestales seleccionados para garantizar una interacción directa con los actores locales.
- Coordine localmente las actividades relacionadas con la capacitación, los talleres de *nearshoring* y la organización de un encuentro empresarial.
- Supervise *in situ* los aspectos comerciales, logísticos y técnicos necesarios para la exportación de un contenedor de madera tropical mexicana a la Unión Europea.

5/ Presupuesto

El presupuesto máximo asignado para la ejecución de los trabajos es de **62,000 EUR**, sin incluir los impuestos aplicables según la normativa vigente. Este presupuesto deberá cubrir:

- Honorarios profesionales del equipo consultor.
- Gastos logísticos, como desplazamientos, viáticos y materiales necesarios para la implementación de talleres y eventos.
- Recursos técnicos para la facilitación del encuentro comercial y el cumplimiento de normativas de exportación.

La propuesta económica deberá detallar el desglose de costos asociados a cada actividad y garantizar la optimización de recursos para cumplir con los objetivos del proyecto.

6/ Entregables e informes a presentar

El contrato contempla la entrega de una serie de productos y reportes que deben evidenciar el cumplimiento de los objetivos y el alcance de cada actividad. Cada entregable deberá incluir la documentación que respalde el logro de los indicadores de éxito, y se presentará en formato digital (PDF) y, cuando se requiera, en formato físico.

A. Entregables del Taller para el Desarrollo de Modelos de Transformación *Nearshoring* (Act. 2.3):

1. Plan de trabajo inicial:

- Cronograma detallado con actividades, fechas, responsables y metodología de implementación del taller.
- Definición de indicadores de impacto, en particular:
 - Número de ejidatarios participantes (meta: 20).
 - Número de proyectos viables a desarrollar (meta: 5, con al menos 5 ejidatarios involucrados en cada uno).

2. Informe técnico del taller:

- Resumen y análisis de los contenidos y dinámicas realizadas en las dos sesiones.
- Descripción detallada de la aplicación de la metodología LEAN, incluyendo:
 - Identificación de oportunidades de transformación *nearshoring*.
 - Desarrollo del modelo económico.
 - Identificación de aliados estratégicos.
 - Definición de estrategia comercial.
 - Análisis de oportunidades de financiamiento.
- Presentación de los resultados obtenidos, destacando:
 - La participación de 20 ejidatarios.
 - La identificación y formulación de 5 proyectos viables.
- Recomendaciones y lecciones aprendidas para futuras iniciativas.

3. Documentación de seguimiento y retroalimentación:

- Registro de asistencia, evaluaciones y encuestas de satisfacción de los participantes.
- Propuesta de seguimiento post-taller para dar continuidad a los proyectos identificados (incluyendo reuniones periódicas y reportes de avance).

B. Entregables de la Facilitación Comercial para la Exportación (Act. A3.1)

1. Informe de capacitación previa:

- Contenido y materiales desarrollados para la capacitación de las MiPymes, orientada a fortalecer habilidades comerciales (elaboración de pitch, preparación de documentación, entre otros).
- Registro de asistencia y evaluación de la sesión, con la meta de contar con 20 MiPymes participantes.

2. Informe del encuentro comercial (B2B):

- Documentación integral del evento, que deberá incluir:
 - Descripción de la jornada.
 - Detalle de las reuniones realizadas en el segundo día.
- Evidencia que respalde los siguientes indicadores:
 - Número total de participantes en encuentros comerciales: 100.
 - Número de encuentros comerciales realizados: Al menos 1.
 - Número de expresiones de interés logradas: 3.
- Análisis de la eficacia del evento en la generación de vínculos comerciales.

3. Informe de acompañamiento y seguimiento post-evento:

- Registro de las acciones de apoyo y acompañamiento brindadas a las MiPymes durante el evento.
- Seguimiento a los acuerdos y expresiones de interés generados, incluyendo un análisis de la continuidad de las negociaciones y recomendaciones para potenciar la vinculación comercial a futuro.

C. Indicadores de Impacto y Evaluación Global del Proyecto

1. Informe de impacto final:

- Integración y análisis comparativo de los indicadores alcanzados versus los proyectados para cada actividad.
- Conclusiones sobre el impacto del proyecto, identificando éxitos, áreas de mejora y recomendaciones para la continuidad o replicabilidad del modelo.

2. Documentación de Auditoría y retroalimentación:

- Recopilación de evaluaciones internas y externas realizadas durante el desarrollo del proyecto.
- Análisis de encuestas de satisfacción y feedback cualitativo de todos los actores

involucrados (ejidatarios, empresas invitadas y facilitadores).

Formato y Plazos de Entrega:

- Cada entregable deberá ser presentado según el cronograma establecido en el plan de trabajo inicial.
- Los informes deberán contar con anexos de evidencia (fotografías, registros de asistencia, presentaciones, entre otros) que respalden el cumplimiento de los objetivos e indicadores.
- Se garantizará la transparencia y la trazabilidad de los resultados a lo largo de todas las fases del proyecto.

7/ Plan de trabajo y Metodología de evaluación

ACTIVIDADES	TAREAS	ene-	feb-	mar-	abr-	may	jun-	jul-	ago-	sep-	oct-	nov-	dic-	ene-	feb-	mar-	abr-
		25	25	25	25	-25	25	25	25	25	25	25	25	26	26	26	26
Actividad A2.3 Taller para el desarrollo de modelos de transformación <i>nearshoring</i>	Preparación del taller <i>nearshoring</i>																
	Desarrollo de los talleres de <i>nearshoring</i>																
Actividad A3.1 Facilitación comercial para la exportación	Preparación y planificación																
	Capacitación comercial y conexión inicial con compradores																
	Encuentro comercial empresarial																
	Seguimiento y formalización de acuerdos comerciales																
	Coordinación logística para exportación																
	Evaluación y cierre del contrato																

Para asegurar la efectividad del proyecto y el logro de sus objetivos, se implementará un sistema de evaluación integral que combine criterios cuantitativos y cualitativos:

Evaluación continua y seguimiento

- **Reuniones periódicas:** Se realizarán sesiones de seguimiento (mensuales o al final de cada fase) para revisar el progreso, identificar desafíos y proponer ajustes.

- **Monitoreo en tiempo real:** Se requiere el registro de la participación, la calidad de las actividades y los resultados inmediatos (por ejemplo, número de proyectos identificados, asistencia a capacitaciones, etc.). El consultor propondrá el mecanismo para poder llevarlo a cabo.

Mecanismos de retroalimentación

- **Encuestas y evaluaciones:** Aplicación de cuestionarios de satisfacción al término de cada sesión y evento, para recabar opiniones y sugerencias de los participantes.
- **Grupos focales y entrevistas:** Recopilación de feedback cualitativo mediante entrevistas y sesiones de discusión con actores clave (ejidatarios, facilitadores y representantes de empresas).
- **Análisis de reuniones y acuerdos:** Evaluación del impacto de las rondas de negocios y del seguimiento posterior a los encuentros comerciales.

8/ Perfil de los consultores requeridos

El equipo consultor deberá estar compuesto por profesionales altamente calificados y con experiencia comprobada en las áreas clave del proyecto. Los perfiles mínimos requeridos son los siguientes:

Perfil	Experiencia profesional
Coordinador/a del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos cinco años de experiencia liderando proyectos de desarrollo territorial y sostenibilidad en México. • Conocimiento y experiencia en sistemas de trazabilidad, comercio internacional y dinámica territorial de sistema ejidal mexicano. • Experiencia en la gestión de proyectos multidisciplinarios con resultados tangibles en contextos rurales y comunitarios. • Conocimiento profundo del sector forestal mexicano, con especial énfasis en las dinámicas productivas y sociales de Campeche y Quintana Roo. • Experiencia en estrategias de financiamiento y desarrollo empresarial orientadas a mercados internacionales.
Especialista en comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en el diseño e implementación de estrategias comerciales internacionales, con énfasis en el mercado europeo. • Trayectoria en negociación y formalización de contratos para productos forestales o sectores afines. • Conocimiento en la gestión logística de envíos internacionales, asegurando el cumplimiento de estándares regulatorios y comerciales. • Familiaridad con normativas clave, como el Reglamento UE 2023/1115. • Habilidad para dinamizar espacios comerciales y resolver conflictos en entornos de negociación.

Especialista en articulación territorial	<ul style="list-style-type: none">• Al menos 5 años de experiencia con comunidades locales, ejidos forestales y colectivos en Campeche y Quintana Roo.• Conocimiento sólido de normativas nacionales e internacionales sobre manejo forestal sostenible.• Habilidad para coordinar actividades de campo, logística de eventos y gestión de materiales.• Experiencia en la interacción y articulación con actores locales, incluyendo autoridades comunitarias, organizaciones civiles e instituciones públicas del territorio.• Conocimiento profundo del territorio, sus redes locales, dinámicas socioculturales y recursos logísticos.
--	---

9/ Presentación de ofertas y procedimiento de adjudicación

Las propuestas deben enviarse en formato PDF al correo electrónico de la Secretaría de ATIBT: secretariat.admin@atibt.org. La fecha límite para la recepción de ofertas es el **14 de abril del 2025 a las 23:59 h (CET)**. Las ofertas recibidas fuera de plazo no serán consideradas.

Documentación requerida:

- **Presupuesto detallado:** Desglose de costos asociados a las dos líneas principales del proyecto: Taller de transformación *nearshoring* y Facilitación comercial y exportación.
- **Presentación de la empresa:** Experiencias relevantes en proyectos similares, con énfasis en conocimientos técnicos y trabajos previos en Campeche y Quintana Roo. Incluyendo perfil del equipo asignado y currículums de los consultores principales.
- **Carta de compromiso:** Declaración de disponibilidad del equipo para desplazarse y operar en las regiones indicadas. Así como garantía de cumplimiento con las fechas, tareas y estándares establecidos en el contrato.

En el caso de asociación temporal de empresas se requerirá el acuerdo de asociación firmado por las partes y que incluya el reparto de tareas y presupuesto y la asignación de una empresa líder, responsable última de la ejecución y la interlocución con ATIBT.

Las propuestas serán válidas hasta la resolución de la licitación. En caso de cambios significativos en las normas o condiciones del proyecto, se repetirá el proceso, dejando sin efecto las ofertas anteriores.

10/ Criterios adjudicación

La evaluación de las ofertas se basará en dos componentes principales, con un máximo total de 100 puntos.

Oferta económica (25 pts.)

El presupuesto tendrá un peso de **25 puntos**, y la puntuación se calculará mediante la fórmula:

$$P_i = P O_m / O_i$$

P_i = puntos de la oferta i

P = puntos del criterio precio

O_i = precio de la oferta i

O_m = precio de la mejor oferta

Se desestimarán las ofertas anormalmente bajas o temerarias. Se considerará una oferta anormalmente baja o temeraria aquella que sea inferior en más de un 20% respecto a otra oferta presentada y, al mismo tiempo, inferior en más del 10% respecto a la media aritmética de las ofertas presentadas.

Oferta técnica (75 pts.)

La evaluación técnica tendrá un peso de **75 puntos**. La evaluación se dividirá en dos categorías principales:

Calidad de la propuesta técnica (20 pts.): Se evaluará la calidad, coherencia y pertinencia de la propuesta técnica presentada. Máximo 3 páginas:

Criterio de evaluación	Puntaje
Metodología propuesta para las actividades del proyecto: claridad, adecuación y detalle en el diseño de las actividades (taller de transformación nearshoring y facilitación comercial).	10 pts.
Innovación en las estrategias planteadas: Enfoques innovadores que garanticen el éxito de las actividades y la integración efectiva de los ejidos en mercados internacionales.	5 pts.
Cronograma y plan de trabajo: Factibilidad, claridad y alineación del cronograma con los objetivos del proyecto.	5 pts.

Experiencia de la empresa y equipo de trabajo (55 pts.)

Criterio de evaluación	Puntaje
a) Experiencia de la empresa (40 pts.)	
Experiencia de la organización en proyectos de sostenibilidad, manejo forestal y comercio internacional, con especial enfoque en Campeche y Quintana Roo.	8 pts.

Conocimiento y experiencia en el cumplimiento y aplicación de normativas internacionales, tales como el Reglamento EUDR, y en certificaciones de sostenibilidad (FSC, PEFC, entre otras).	8 pts.
Experiencia comprobada con instituciones públicas y federales de Quintana Roo vinculadas al comercio exterior.	8 pts.
Conocimiento del sistema ejidal de México y experiencia en trabajo y vinculación con este tipo de organizaciones de al menos 5 años.	8 pts.
Comprobado relacionamiento a nivel europeo que permita movilizar empresas en el sector maderero a la oportunidades identificadas.	8 pts.
a) Equipo de trabajo (15 pts.)	
Coordinador/a del proyecto: Experiencia comprobada en la dirección de proyectos de sostenibilidad y desarrollo territorial, especialmente en la Península de Yucatán durante al menos 5 años.	5 pts.
Especialista con más de 5 años de experiencia en comercio internacional: Experiencia en exportaciones hacia mercados europeos, dominio de normativas como el Reglamento EUDR y habilidades en la gestión logística internacional.	5 pts.
Especialista en articulación territorial: Experiencia operativa en Campeche y Quintana Roo, con capacidad para coordinar actividades logísticas y la organización de eventos en terreno.	5 pts.

11/ Facturación y condiciones de pago

El proveedor de servicios facturará sus servicios conforme al cumplimiento de los entregables, de acuerdo con el siguiente calendario de pagos:

Periodo de pago	Producto	Concepto	%	Monto (EUR)
1er	Plan de trabajo inicial	Cronograma detallado y estrategia de implementación	20%	12.400,00
2do	Informe técnico del taller de transformación nearshoring	Identificación de proyectos financiables y análisis de oportunidades nearshoring	30%	18.600,00
3er	Informes de las sesiones de capacitación y programa de facilitación comercial	Capacitación técnica y planificación de actividades comerciales	30%	18.600,00
4to	Informe final del encuentro comercial y proceso de exportación	Resultados del evento B2B, acuerdos comerciales y cumplimiento de normas y logística de exportación	20%	12.400,00

Condiciones de pago:

1. Los pagos se realizarán tras la presentación y aceptación de los productos correspondientes, cumpliendo con los estándares especificados en los términos de referencia.
2. El plazo para efectuar los pagos será de 45 días hábiles posteriores a la recepción de las facturas emitidas por el proveedor.
3. Las facturas deberán detallar los conceptos relacionados con los entregables específicos, de acuerdo con el calendario de pagos establecido.
4. En caso de que un producto no cumpla con los estándares requeridos, el proveedor será notificado para realizar los ajustes necesarios antes de la aprobación y pago correspondiente.

- Fin del documento -