

Estimado proveedor, reciba un cordial saludo del departamento de Compras de AGEXPORT, la presente es para invitarle a participar en el proceso de convocatoria abierto para la Consultoría **PROMOVER LA ALTERNATIVA DE EXPORTACIÓN DE GUATEMALA A ESTADOS UTILIZANDO LA RUTA TERRESTRE POR MÉXICO**

Para lo cual se adjunta:

1. Términos de referencia - TDRs -

**INSTRUCCIONES PARA CARGAR SU PROPUESTA:**

- Cargar su propuesta la plataforma de Licitaciones, en archivo PDF o Word, si su propuesta contiene **más de 01 archivo**, deberá subirlo en carpeta ZIP o bien unificar sus documentos en uno solo.

**La presente no es un compromiso de adquisición.**

Si Ud., ya se **encuentra registrado y no** cuenta con sus credenciales, deberá realizar lo siguiente: Al seleccionar la opción "Aplicar", deberá hacer clic en **Olvidé mi contraseña, su usuario es la letra P + su NIT, ejemplo P1234569. El correo electrónico que le solicitará la plataforma es al que le llegó la presente convocatoria.** Si ud no está registrado, al seleccionar la opción "Aplicar", deberá registrarse como proveedor siguiendo los pasos que en la plataforma se solicitarán.

Si es de su interés participar, y tiene alguna duda respecto a la presente convocatoria, puede comunicarse con Analee Hidalgo correo [analee.hidalgo@agexport.org.gt](mailto:analee.hidalgo@agexport.org.gt)

Las respuestas deberán ser subidas **únicamente** en el Portal de compras; cierre de proceso **(viernes 25 de julio de 2025).**

**Ultima fecha para recibir consultas viernes 18 de julio de 2025.**

**HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR**

# TÉRMINOS DE REFERENCIA

## ***CONSULTORÍA PARA PROMOVER LA ALTERNATIVA DE EXPORTACIÓN DE GUATEMALA A ESTADOS UTILIZANDO LA RUTA TERRESTRE POR MÉXICO***

### **I. ANTECEDENTES**

El sistema logístico a nivel internacional se ha venido complicando desde la pandemia y para Guatemala no es la excepción. Las rutas logísticas marítimas hacia Estados Unidos se han vuelto onerosas, en un porcentaje mayor para los productos perecederos. Debido a esta situación, los exportadores se han visto obligados a buscar otras alternativas que les permita llegar más competitivos al mercado estadounidense.

Tomando en cuenta lo anterior, varios exportadores están enviando su producto a Estados Unidos, vía terrestre a través de México. Encontrando en esta alternativa una manera más competitiva de llegar al mercado.

Con el fin de informar, preparar y acompañar técnicamente a los exportadores guatemaltecos en el uso de esta alternativa, se requiere una consultoría orientada a generar herramientas prácticas, actividades informativas y acciones exploratorias para facilitar su aprovechamiento.

### **II. OBJETIVO GENERAL**

Brindar a los exportadores información y herramientas prácticas que les permitan evaluar y aprovechar la ruta terrestre hacia Estados Unidos, utilizando el tránsito por México e ingresando al territorio estadounidense por las aduanas de Laredo y McAllen.

### III. PRODUCTOS ESPERADOS E INFORMES

1. **Presentación virtual dirigida a exportadores de productos perecederos y no perecederos, sobre la ruta terrestre Guatemala-México-EE.UU. con ingreso por Laredo y McAllen.**

La presentación debe incluir:

- Ventajas y oportunidades de esta ruta logística.
- Requisitos y procedimientos aduanales y de tránsito en Guatemala, México y Estados Unidos
- Requisitos documentales y para el transporte
- Rutas terrestres utilizadas dentro de México para el tránsito hacia Estados Unidos
- Costos logísticos estimados y tiempos de tránsito promedio.

2. **Dos Guías Prácticas**, una para productos perecederos y otra para productos secos, las cuales deben incluir:

- Requisitos y procedimientos documentales y aduanales, para tránsito y cruce fronterizo
- Rutas utilizadas dentro de México
- Tipos de transporte y requisitos logísticos
- Consideraciones de inocuidad para el caso de perecederos
- Tiempos promedio de tránsito
- Autoridades competentes involucradas en cada país
- Contactos logísticos recomendados
- Aspectos a considerar por los exportadores para contratar empresas que brindan el servicio
- Consejos prácticos y checklist para exportadores

3. **Reuniones individuales y presenciales con exportadores** interesados en utilizar la ruta terrestre por México a Estados Unidos. Este producto se ejecutará si existe interés por parte de las empresas:

- Reuniones uno a uno con exportadores a realizarse en las oficinas de AGEXPORT
- Previo a las reuniones, el consultor deberá enviar un formulario de la información mínima necesaria por parte de las empresas (tipo de producto, volumen, frecuencia, destino en Estados Unidos, otros).
- Durante las reuniones, se brindará asesoría técnica personalizada y se identificarán condiciones logísticas para una potencial cotización.
- Al cierre, se elaborará un informe consolidado de resultados, resumiendo hallazgos, inquietudes y oportunidades detectadas, sin revelar información sensible ni nombres de empresas.

4. **Visita técnica a Laredo y McAllen.** Sujeta al interés de exportadores. En caso de confirmarse el interés de las empresas, el consultor será responsable de:
- Diseñar y coordinar la agenda de visitas.
  - Contactar a autoridades aduanales, operadores logísticos, agentes de aduana, autoridades u otros actores relevantes.
  - Acompañar, coordinar y guiar la visita
  - Elaborar un informe final con hallazgos, contactos clave y recomendaciones logísticas.

#### **Informe y Entrega:**

- 1. Primer informe,** que consiste en la entrega del producto 1 de estos TDR. Debe presentarse a más tardar en la semana 2 de iniciado el plazo contractual.
- 2. Segundo informe,** que consiste en la entrega del producto 2 de estos TDR. Debe presentarse a más tardar en la semana 4 de iniciado el plazo contractual.
- 3. Tercer informe:** que consiste en la entrega del producto 3 de estos TDR, el cual está sujeto al interés manifestado por las empresas exportadores. De confirmarse, debe presentarse a más tardar en la semana 7 de iniciado el plazo contractual.
- 4. Cuarto informe:** que consiste en la entrega del producto 4 de estos TDR, el cual está sujeto al interés manifestado por las empresas exportadores. De confirmarse, debe presentarse a más tardar en la semana 10 de iniciado el plazo contractual.

#### **Propuesta técnica y económica:**

El consultor deberá presentar su propuesta económica desglosada en tres escenarios:

- **Propuesta económica 1:** Incluye únicamente los productos 1 y 2 (Webinar y Guías).
- **Propuesta económica 2:** Incluye el producto 3 (reuniones presenciales), condicionada su ejecución al interés de las empresas exportadoras.
- **Propuesta económica 3:** Incluye el producto 4 (visita técnica), condicionada su ejecución al interés de las empresas exportadoras.

#### **IV. PERFIL DEL CONSULTOR (Persona Individual)**

- Experiencia comprobada en logística internacional, comercio terrestre y aduanas en Guatemala, México y EEUU.
- Conocimiento específico de los cruces fronterizos de Laredo y McAllen.
- Capacidad para desarrollar herramientas prácticas y coordinar actividades de vinculación empresarial.
- Experiencia comprobable de trabajar con empresas exportadoras de Guatemala y la región.
- Experto nacional o internacional.
- Disponibilidad inmediata.

#### **V. CONDICIONES CONTRACTUALES**

- **Plazo de la consultoría: 10 semanas**, considerando que los productos 3 y 4 están sujetos a confirmación del interés empresarial.

- **Forma de pago:**

Propuesta económica 1: **100% contra** la entrega del producto 1 y 2 de estos TDR. Se hará efectivo quince (15) días hábiles posteriores a la entrega y aceptación del informe.

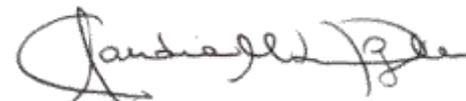
Propuesta económica 2: **100% contra** la entrega del producto 3 estos TDR, condicionada al interés manifestado por empresas. Se hará efectivo quince (15) días hábiles posteriores a la entrega y aceptación del informe.

Para la propuesta económica 3: **100% contra** la entrega del producto 4 estos TDR, condicionada al interés manifestado por empresas. Se hará efectivo quince (15) días hábiles posteriores a la entrega y aceptación del informe.

#### **INFORMACION IMPORTANTE PARA EL PROVEEDOR:**

- **Exención de IVA (cuando aplique, según el proyecto de que se trate):**  
Al momento de hacerse efectivo el pago de acuerdo a lo establecido, se estará entregando una Exención de IVA que cubre el 12% del respectivo impuesto.
- **Gastos adicionales a la contratación:**
  - La propuesta debe presentarse de manera desglosada según productos, los cuales deben incluir los costos por honorarios profesionales, todos los gastos por movilización, viáticos, así como los impuestos de ley y otros concernientes al desarrollo de las actividades.
  - En el caso de empresas y/o consultores no domiciliados en Guatemala, y que presten sus servicios dentro del territorio nacional, deben considerar el 15% del Impuesto sobre la Renta, el cual será retenido del pago correspondiente.

- Para contrataciones de servicios con proveedores nacionales, que conlleven anticipo por un monto igual o superior a Q. 30,000.00 o su equivalente en dólares de los Estados Unidos de América, el proveedor deberá acreditar Fianza de Anticipo y/o Cumplimiento, si así fuera requerido.
- En caso de requerir finiquito al finalizar la consultoría, deberá cancelar el valor de Q. 45.00 para la respectiva emisión de dicho documento.

Vo. Bo.   
Claudia de Del Águila  
Gerente de Competitividad