

**Solicitud de Propuesta # R217804-24-099**  
**Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México**  
**USAID México SURGES**

|  |  |
|--|--|
| <b>Solicitud de Propuesta No.</b>                        | R217804-24-099 – Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México  |
| <b>Resumen de la Solicitud</b>                           | Contratación de organización (Persona Moral) para la elaboración de un análisis del mercado de la miel en el sur-sureste de México, con el objetivo de identificar oportunidades de negocio y desarrollar estrategias comerciales efectivas. Se busca comprender la demanda actual y potencial de miel, explorar oportunidades de exportación, identificar nichos de mercado específicos, analizar a los competidores, evaluar la viabilidad económica de la producción, identificar posibles socios y aliados, y desarrollar un plan detallado de estrategias comerciales.  |
| <b>Proyecto</b>  | Generando Empleo y Sustentabilidad en Sur-Sureste (SURGES) de México, financiado por Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en Inglés).  |
| <b>Tarea (AWP)</b>                                       | 1.2 Resultado: Desarrollo y facilitación de asociaciones transformadoras en los sistemas de mercado objetivo   |
| <b>Tipo de Contrato</b>                                  | Precio Fijo  |
| <b>Tipo de Evaluación</b>                                | Mejor relación calidad-precio (BVTO – Best Value)  |
| <b>Período Estimado de Desempeño</b>                     | 3 meses (mayo a julio de 2024)   |
| <b>La Empresa</b>  | Palladium  |
| <b>Fecha de emisión de la Solicitud/RFP</b>              | 27 de marzo de 2024  |
| <b>Fecha límite para recibir preguntas y comentarios</b> | 5 de abril de 2024 hasta las 18:00 horas (hora de Ciudad de México (GMT-6))  |
| <b>Fecha de cierre</b>                                   | <b>29 de abril de 2024 hasta las 13:00 horas (hora de Ciudad de México (GMT-6)) - Se extiende fecha de cierre</b>  |
| <b>Detalles de la entrega</b>                            | <a href="mailto:SURGESProcurement@thepalladiumgroup.com">SURGESProcurement@thepalladiumgroup.com</a>   |
| <b>Documentos requeridos</b>                             | <input type="checkbox"/> Propuesta técnica<br><input type="checkbox"/> Propuesta económica<br><input type="checkbox"/> Acta Constitutiva<br><input type="checkbox"/> Nombramiento del Representante Legal<br><input type="checkbox"/> Identificación del Representante Legal<br><input type="checkbox"/> Constancia de Situación Fiscal<br><input type="checkbox"/> Opinión de Cumplimiento emitida por el Servicio de Administración Tributaria (SAT)<br><input type="checkbox"/> Formulario de Debida Diligencia llena (adjunto)<br><input type="checkbox"/> Información sobre la experiencia pasada/Declaración de aptitud: Información de referencia (incluya el nombre, cargo, correo electrónico y número de teléfono de al menos 3 referencias con las que contactar). Si tiene experiencia trabajando en proyectos financiados por USAID, incluya datos de referencia profesional. |
| <b>Archivos adjuntos</b>                                 | Anexo I: Formulario de Debida Diligencia<br>Anexo II: Términos y Referencias de la Solicitud de Propuesta<br>Anexo III: Plan de monitoreo de resultados, incluyendo metas en relación con los indicadores SURGES.  |

**Alcance del Trabajo/Términos de Referencia**  
**Estudio de Mercado de Oportunidades de Negocio de la Miel en México**

---

**I. ANTECEDENTES**

**Resumen:**

El Proyecto de USAID SURGES (Generando Empleo y Sustentabilidad en el Sur-Sureste de México) tiene el propósito de fomentar oportunidades económicas sustentables, e inclusivas, promover la inversión, y generar ventas y empleos. SURGES es un proyecto de 5 años (2022-2027) y adopta un enfoque de sistemas de mercado para lograr sus objetivos. El proyecto fortalece un conjunto prioritario de sistemas de mercado de alto potencial -café, turismo sostenible, cacao y miel- para catalizar un crecimiento económico sostenible e inclusivo a largo plazo.

SURGES se implementa con un enfoque facilitativo basado en la formación de alianzas para fortalecer los sistemas de mercado. Al mismo tiempo, esta estrategia cuenta con objetivos económicos y de protección al medio ambiente, buscando incrementar el nivel de ingreso de las personas participantes mientras se reducen las emisiones de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) generadas por las actividades económicas que apoye el proyecto.

Esta evaluación rápida tiene como propósito dotar al equipo del proyecto de conocimientos detallados sobre los actores clave en la industria mexicana de la miel, buscando identificar oportunidades en las cuales SURGES pueda facilitar vínculos estratégicos entre los principales actores y modelos de negocio del sector y los productores locales en el sur de México. El objetivo es fortalecer la cadena de valor de la miel, promoviendo una integración que beneficie tanto a productores como a empresas, impulsando así el desarrollo sostenible y la competitividad en la región.

**De la Entidad Oferente:**

La entidad oferente debe poseer una sólida experiencia en estudios de mercado especializados, con un enfoque específico en la industria apícola o alguna cadena de similar estructura a nivel nacional. Se dará especial consideración a aquellos con experiencia en mercados responsables, donde se consumen productos que cumplen con rigurosos criterios de responsabilidad social, ambiental y económica en toda la cadena de valor.

Es fundamental que la organización oferente demuestre un historial comprobado en el apoyo a proyectos de desarrollo económico inclusivo dentro del sector apícola. Se espera que tenga relaciones consolidadas con diversos actores de la cadena de valor, incluyendo productores organizados, entidades del sector privado y agencias de cooperación internacional.

Se valorará positivamente la capacidad de la entidad oferente para transversalizar estrategias de género e inclusión social en todas sus actividades relacionadas con la industria de la miel. Además, se requiere experiencia demostrada en la implementación de acciones concretas para promover la sostenibilidad ambiental en las cadenas de suministro de la miel, garantizando así prácticas agrícolas responsables y la conservación del medio ambiente.

**Tipo de Contrato y Período de Desempeño:**

Este Subcontrato/Orden de Compra de precio fijo estará ligado a los entregables que se detallan en este documento y tiene un periodo de duración estimada de tres meses, de mayo a / julio de 2024.

**AVISO**

El proyecto SURGES está siendo financiado por USAID. Los términos y condiciones comerciales generales y especiales del Gobierno de los Estados Unidos de América (USG por sus siglas en inglés) se aplicarán en la Orden de Compra/Contrato que sea adjudicado posteriormente. Las plantillas de Órdenes de Compra/Contrato se compartirán como parte de las negociaciones previas a la firma, pero las plantillas están disponibles previa solicitud vía correo electrónico para todos los solicitantes.

## II. OBJETIVOS DEL CONTRATO

### • OBJETIVO GENERAL

El objetivo central de este contrato es realizar un estudio sobre los mercados (demanda) de miel en México y a nivel internacional, que permita identificar oportunidades concretas que beneficien a los actores de la cadena de valor de la apicultura en los estados del sur-sureste. Entre los actores de la cadena de valor de particular interés para SURGES se encuentran personas productoras, procesadores, distribuidores y minoristas, entre otras. Este análisis propone generar recomendaciones estratégicas comerciales que maximicen la generación de valor dirigidas específicamente a los actores del sur-sureste de México, buscando maximizar tanto el rendimiento económico como el impacto social y ambiental positivo en las comunidades locales.

Para lograr estos objetivos, el estudio debe responder a las siguientes preguntas clave:

- ¿Cuáles son las oportunidades de mercado actuales y potenciales para la miel producida en el sur-sureste de México, tanto a nivel nacional como internacional?
- ¿Cómo pueden los actores de la cadena de valor de la apicultura en esta región posicionarse en el mercado de la miel para aprovechar estas oportunidades? ¿Qué barreras enfrentarían si lo intentaran? ¿Hay barreras diferenciadas para mujeres en toda su diversidad, o grupos en situación de vulnerabilidad y exclusión?
- ¿Qué estrategias comerciales pueden desarrollarse para maximizar el rendimiento económico y social de la producción apícola, contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo sostenible de la región? (esta pregunta abarca identificar los eslabones de la cadena de valor que tienen mayor rentabilidad, menores barreras de ingreso y menor riesgo, así como potencial de productos derivados de la miel)
- ¿Qué estrategias diferenciadas pueden aportar a una mayor inclusión en la cadena de mujeres, jóvenes y otras poblaciones vulnerables?

Este enfoque permitirá no sólo identificar las oportunidades existentes sino también diseñar un plan de acción estratégico y concreto que beneficie a todos los involucrados en la cadena de valor de la miel en el sur-sureste de México.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

El estudio final debe lograr lo siguiente:

1. **Comprensión clara y completa sobre la demanda y oportunidades de exportación para los actores de la industria apícola del sur-sureste.** Se realizará un análisis exhaustivo de la demanda actual y potencial de miel a nivel internacional, identificando nichos de mercado específicos como la miel orgánica, monofloral o de denominaciones de origen específicas. Además, se evaluarán las barreras de entrada y las preferencias de los consumidores en los mercados internacionales para diseñar estrategias que permitan la expansión global de la presencia de la miel mexicana, especialmente la producida en el sur-sureste de México.
2. **Comprensión clara sobre los nichos de mercado y competitividad en el mercado nacional para los actores de la industria apícola del sur-sureste.** Se llevará a cabo un análisis detallado de los nichos de mercado específicos y el panorama competitivo dentro del mercado nacional de la miel. Este análisis se centrará en identificar áreas de oportunidad donde la miel mexicana pueda diferenciarse, como productos orgánicos, monoflorales o con denominaciones de origen específicas, y se buscará mejorar la competitividad de los actores de la cadena apícola del sur-sureste frente a los principales competidores a nivel nacional.
3. **Evaluación de viabilidad económica y recomendaciones que sirvan de base para la creación de un plan estratégico en conjunto con los actores de la industria apícola del sur-sureste,** incluyendo consideraciones de inclusión social y de género. Se buscará una evaluación detallada de la viabilidad económica de la producción y comercialización de miel en la región, teniendo en cuenta aspectos de inclusión social y equidad de género. Se calcularán los costos de producción, incluyendo mano de obra,

materiales y equipos, y se analizará la rentabilidad del negocio en función de los precios de mercado actuales y los costos de producción, con especial atención a cómo estos aspectos pueden afectar a mujeres, jóvenes y otras poblaciones vulnerables en la región. Además, se identificarán los principales riesgos y desafíos asociados con la producción de miel en la región desde una perspectiva de inclusión social y de género. Basándose en este análisis, se formularán recomendaciones estratégicas específicas que servirán como fundamento para el desarrollo de un plan estratégico colaborativo que promueva la participación equitativa y el beneficio de todos los actores de la cadena apícola del sur-sureste.

### **III. Actividades y Especificaciones del Estudio Preliminar**

Las actividades mínimas que la entidad oferente debe desarrollar para alcanzar los objetivos específicos y producir los entregables detallados en la Sección V. de este RFP se listan a continuación:

- I. Preparar un estudio preliminar que incluya, sin ser limitativo, los siguientes partes:
  - Demanda actual y potencial de miel en México:
  - Explorar las oportunidades de exportación de miel mexicana:
  - Identificar y evaluar nichos de mercado específicos para la miel mexicana.
  - Analizar a los principales competidores en el mercado de la miel a nivel nacional en México.
  - Realizar un análisis de viabilidad técnica y económica de la producción de miel en el sur-sureste de México:
    - Calcular los costos de producción de miel, incluyendo mano de obra, materiales y equipos.
    - Evaluar la rentabilidad del negocio considerando los precios de mercado y los costos de producción.
    - Identificar los principales riesgos y desafíos asociados con la producción de miel.
  - Identificar posibles socios y aliados en la cadena de valor de la miel:
  - Desarrollar recomendaciones estratégicas específicas para el fortalecimiento del sistema de mercado apícola en el Sur-Sureste del país
2. Presentación de los resultados del análisis:
  - Se realizará una reunión de presentación con el equipo de SURGES, después de que se haya presentado el borrador, con un PowerPoint que incluya de manera resumida los principales hallazgos y recomendaciones del análisis.
  - Se realizará una presentación (por definir locación, será en uno de los estados de intervención del Proyecto) con los socios de SURGES y otros posibles interesados para presentar los hallazgos y recomendaciones del estudio. La sesión se planificará cuidadosamente para asegurar que la información presentada sea clara, concisa y altamente relevante para los asistentes. Se emplearán recursos visuales, como diapositivas y gráficos, para ilustrar los puntos clave del estudio, incluyendo las oportunidades de mercado identificadas, las estrategias recomendadas para capturar estas oportunidades, y los pasos propuestos para la implementación de estas estrategias. Además, se dedicará tiempo para un segmento de preguntas y respuestas, permitiendo a los socios estratégicos expresar sus inquietudes, sugerencias, y discutir posibles colaboraciones.
  - Se facilitará una dinámica de mesas de trabajo que pueda recoger las voces y opiniones de los distintos actores de la cadena.

Asimismo, las empresas participantes deberán presentar completado el **Anexo. III** en el que se establecen los entregables y sus contribuciones con los indicadores SURGES. Solamente llenar los indicadores a los que su propuesta puede contribuir, no es necesario que su propuesta contribuya a todos los indicadores.

#### IV. ENTREGABLES

Los entregables listados a continuación serán revisados por el punto de contacto técnico del equipo SURGES. La entidad oferente tendrá 7 días para incorporar comentarios y entregar la revisión del documento.

| ENTREGABLES                                   | DESCRIPCIÓN DE LOS ENTREGABLES   | CRITERIOS DE ACEPTACIÓN  | CANTIDAD | PRECIO ESTIMADO CON IMPUESTOS INCLUIDOS (MXN) |
|---|--|--|----------|---|
| <b>I. Outline del estudio y el cronograma</b> | <p>Documento en Word que detalle el índice del estudio.</p> <p>Documento en Excel que detalle el proceso y las fechas de implementación.</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Documento en Word que detalle el índice del estudio:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe incluir un índice completo y detallado que refleje la estructura del estudio de manera clara y organizada.</li> <li>• El índice debe abarcar todos los aspectos relevantes del estudio, como los objetivos, la metodología, los resultados esperados, etc. Debe incluir la metodología primaria y secundaria de análisis de datos.</li> </ul> </li> <li>2. La información proporcionada en el índice debe ser precisa y coherente con el contenido real del estudio.           <b>Documento en Excel que detalle el proceso y las fechas de implementación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe detallar el proceso completo de implementación del estudio, desde el inicio hasta la finalización.</li> <li>• Se deben listar todas las etapas importantes del proceso de implementación en filas separadas.</li> <li>• En columnas separadas, se deben especificar las fechas planificadas para cada etapa del proceso.</li> <li>• Se deben proporcionar descripciones claras y concisas de las actividades asociadas con cada etapa del proceso, incluyendo las metodologías primarias y secundarias. .</li> </ul> </li> </ol> | 1        |   |

|   |   |  |                |  |
|---|---|--|----------------|--|
| <p><b>2. Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio de la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México</b></p> | <p>Este informe se realizará en formato Word para la versión completa e incluye un resumen ejecutivo en PowerPoint. Se espera que proporcione una visión completa de la demanda actual y potencial de miel en México. Incluirá los siguientes apartados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar la demanda actual y potencial de miel en México:</li> <li>• Explorar las oportunidades de exportación de miel mexicana:</li> <li>• Identificar y evaluar nichos de mercado específicos para la miel mexicana.</li> <li>• Analizar a los principales competidores en el mercado de la miel a nivel nacional en México.</li> <li>• Realizar un análisis de viabilidad técnica y económica de la producción de miel en el sur-sureste de México: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Calcular los costos de producción de miel, incluyendo mano de obra, materiales y equipos.</li> <li>○ Evaluar la rentabilidad del negocio considerando los precios de mercado y los costos de producción.</li> </ul> </li> </ul> | <p>Los criterios de aceptación para los entregables anteriores incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevancia y exhaustividad. Los informes y documentos deben abordar de manera completa y detallada los aspectos específicos del objetivo correspondiente, proporcionando análisis profundos y recomendaciones fundamentadas.</li> <li>• Actualidad y precisión de los datos. Se espera que el entregable esté respaldados por datos actualizados y precisos, provenientes de fuentes confiables y relevantes para el contexto del estudio de mercado de la industria apícola en el sur-sureste de México.</li> <li>• Claridad y coherencia. La información presentada debe ser clara, fácilmente comprensible y coherente en su estructura y presentación, asegurando que los lectores puedan entender fácilmente los hallazgos y conclusiones.</li> </ul> | <p>I (uno)</p> |  |
|---|---|--|----------------|--|

|  |   |  |                |  |
|--|---|--|----------------|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identificar los principales riesgos y desafíos asociados con la producción de miel.</li> <li>• Identificar posibles socios y aliados en la cadena de valor de la miel:</li> <li>• Desarrollar recomendaciones estratégicas específicas para el fortalecimiento del sistema de mercado apícola en el Sur-Sureste del país, con criterios para mejorar la equidad en el sistema de mujeres, jóvenes, comunidades indígenas, afrodescendientes y aquellos grupos históricamente excluidos.</li> </ul>   |  |                |  |
| <p><b>3. Relatoría, lista de asistencia y minuta de la presentación en sesión para socios estratégicos y actores interesados</b></p> | <p>Consiste en organizar y ejecutar una sesión informativa dirigida a socios estratégicos clave dentro de la industria apícola del sur-sureste. El objetivo principal es compartir los hallazgos, recomendaciones, y planes estratégicos desarrollados a partir del estudio de mercado y análisis realizado sobre la industria de la miel. Esta presentación busca facilitar el diálogo directo con los actores relevantes, incluyendo personas productoras de miel, distribuidores, representantes de asociaciones apícolas, entidades gubernamentales, y potenciales inversores interesados en el sector.</p> | <p>1. <b>Relatoría:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El documento debe ser claro y conciso, capturando los puntos clave discutidos durante la sesión.</li> <li>• Debe incluir un resumen de los temas principales abordados, las decisiones tomadas y los próximos pasos a seguir.</li> <li>• La relatoría debe reflejar fielmente el contenido y el tono de la sesión, sin interpretaciones sesgadas.</li> <li>• La estructura del documento debe ser coherente y fácil de seguir.</li> </ul> <p>2. <b>Minuta:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe los nombres completos de todos los participantes.</li> </ul> | <p>1 (uno)</p> |  |



|  |  |   |  |  |
|--|--|---|--|--|
|  | <p>También se facilitará una mesa de diálogo para la creación de una base de un plan de fortalecimiento de la cadena a cinco años.</p> <p>La sesión se llevará tentativamente en Campeche.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe proporcionar un resumen de las discusiones y decisiones tomadas durante la reunión.</li> <li>• La minuta debe estar organizada de manera lógica y cronológica, facilitando la revisión de los puntos tratados.</li> </ul> <p>3. <b>Lista de asistencia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe incluir los nombres completos de todos los participantes que asistieron a la sesión, puesto, entidad, medio de contacto y firma.</li> </ul> |  |  |
|--|--|---|--|--|

## Instrucciones de Propuesta

---

### I. PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA

Los solicitantes presentarán una breve propuesta técnica y de costos que aborde el alcance del trabajo que incluirá lo siguiente:

- Propuesta técnica que no exceda de ocho páginas en un documento Word (sin contar CVs), detallando los siguientes puntos:
  - A. La metodología del oferente (máximo tres páginas). Como mínimo, se debe incluir:
    - Diseño de la investigación: Pregunta de investigación, objetivo general y objetivos específicos.
    - Análisis cuantitativo: Indicadores del análisis; fuentes de datos; criterios de selección de zonas geográficas para conducir el análisis cualitativo.
    - Análisis cualitativo: Diagrama de ecosistema y selección de actores. Metodología cualitativa.
  - B. Capacidades de la entidad oferente e historial de desempeño. En máximo tres páginas el oferente deberá detallar la experiencia y capacidades organizacionales que lo hacen competente para realizar el estudio, agregando la experiencia que se tenga en proyectos de naturaleza similar.
  - C. Personal Clave: Incluir al menos un CV (o más) del personal a cargo del estudio, y una matriz de personal y dedicación estimada.
  - D. El cronograma para lograr los entregables (máximo 1 página).
  - E. La experiencia previa en ámbitos de trabajo similares donde incluya al menos tres ejemplos con datos de contacto como: nombre y un email de contacto (máximo una cuartilla). Presentar ejemplos de visualizaciones que se han usado para comunicar hallazgos complejos de manera simple y visualmente atractiva. Se debe dar ejemplos de otros estudios o tareas parecidas.
- Precio por entregable en formato Excel con base en la tabla de los entregables del **Sección V** del Alcance del trabajo (adjunto a esta propuesta)

Las propuestas se evaluarán según los criterios establecidos en la **Sección III** de estas Instrucciones.

### II. DETALLES DEL ENVÍO:

- a. **Periodo de Validez:** Su Propuesta/Cotización debe ser válida durante noventa (90) días naturales a partir de la fecha de presentación de la Propuesta/Cotización.
- b. **Preguntas y Respuestas (Q&A):**
  - i. **Las preguntas** sobre las Propuestas/Cotizaciones pueden enviarse a [surgesprocurement@thepalladiumgroup.com](mailto:surgesprocurement@thepalladiumgroup.com) en la fecha establecida en el siguiente cronograma:

|  |   |
|--|---|
| <b>Fecha límite en la que se recibirán preguntas para Palladium:</b>     | 5 de marzo de 2024 hasta las 18:00 horas (hora de Ciudad de México (GMT-6)) |
| <b>Respuestas proporcionadas por Palladium a solicitantes conocidos:</b> | 8 de marzo de 2024  |

- ii. **El asunto del correo electrónico debe contener el siguiente asunto:** Q&A | Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México| SURGES 2024
  - iii. Palladium responderá con respuesta para las preguntas recibidas dentro de las fechas establecidas, mismas que serán comunicadas por correo electrónico o publicadas en su sitio web.
  - iv. **Enmiendas:** Palladium se reserva el derecho en cualquier momento antes de la Fecha y Hora de Cierre, por cualquier motivo modificar los documentos de esta solicitud, mediante una enmienda que se comunicara por correo electrónico o ser publicado en su sitio web.
- c. Envío de la Propuesta/Cotización:**
- i. **El asunto del correo electrónico debe contener el siguiente asunto:** Propuesta | Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México | SURGES 2024
  - ii. **Fecha y Hora de Cierre:** 25 de abril de 2024 hasta las 13:00 horas (hora de Ciudad de México (GMT-6)) - Se extiende una semana adicional
  - iii. **Envío de la Propuesta/Cotización:** Las Propuesta/Cotización deben enviarse al correo electrónico [surgesprocurement@thepalladiumgroup.com](mailto:surgesprocurement@thepalladiumgroup.com).  
**No se aceptan Cotizaciones/Propuestas tardías.**

### III. CRITERIOS DE SELECCIÓN:

Son requisitos indispensables y no sujetos a negociación, para considerar a una empresa (persona moral), la presentación, dentro de su propuesta, de los siguientes documentos legales en copia simple:

- Acta Constitutiva
- Nombramiento del Representante Legal
- Identificación del Representante Legal
- Constancia de Situación Fiscal
- Opinión de Cumplimiento emitida por el Servicio de Administración Tributaria (SAT)
- Formulario de diligencia debida completado y firmado (Adjunto)
- Información sobre la experiencia pasada/Declaración de aptitud: Información de referencia (incluya el nombre, cargo, correo electrónico y número de teléfono de al menos 3 referencias con las que contactar). Si tiene experiencia trabajando en proyectos financiados por USAID, incluya datos de referencia profesional.
- Al menos diez años de experiencia de trabajo en México. En el sur-sureste será un plus adicional.
- Experiencia comprobable en metodologías de investigación de mercado, preferentemente en el sector apícola.

**Solo se calificarán y evaluarán las propuestas técnicas que cumplan con los requisitos anteriores.**

Palladium se reserva el derecho de adjudicar un contrato sin necesidad de realizar discusión previa con los solicitantes, de acuerdo con lo establecido en la normativa FAR 52.215-1. Por lo tanto, se requiere que los solicitantes presenten su mejor propuesta inicial. Palladium tiene la intención de evaluar las propuestas de los solicitantes de acuerdo con los criterios establecidos a continuación y seleccionar múltiples solicitantes finales mediante la determinación del mejor valor (Best Value).

La propuesta técnica será evaluada por el Comité de Evaluación Técnica (TEC por sus siglas en inglés) usando los criterios técnicos explicados más adelante. Durante el proceso de evaluación de ofertas, el TEC tendrá en cuenta la información descrita sobre cualificaciones/capacidades presentadas por los solicitantes.

México SURGES utilizará un sistema de calificación, como se describe a continuación:

| Calificación | Descripción |
|--------------|-------------|
|--------------|-------------|

|             |  |
|-------------|--|
| Excepcional | Satisface y excede los requerimientos establecidos en los criterios de evaluación, la propuesta tiene una alta probabilidad de éxito, no se visualizan deficiencias o debilidades.                                     |
| Bueno       | Excede todos los requerimientos mínimos establecidos en los criterios de evaluación, la propuesta tiene un alto porcentaje de éxito, no se visualizan deficiencias significativas, debilidades que se pueden corregir. |
| Aceptable   | Cumple con los requerimientos mínimos establecidos en los criterios de evaluación, tiene probabilidades de éxito, debilidades y deficiencias no significativas, que pueden ser corregidas.                             |
| Deficiente  | No cumple con los requerimientos mínimos establecidos en los criterios de evaluación, bajas probabilidades de éxito, presenta mayores debilidades y deficiencias.  |
| Inaceptable | Falla en cumplir con los requerimientos mínimos establecidos en los criterios de evaluación, la propuesta necesita una mayor revisión, no tiene probabilidades de éxito.   |

### Propuesta técnica

| Criterios/Descripción   | Valor  |
|---|--|
| <p><b>Servicios y enfoque técnico</b></p> <p>Los aplicantes deben demostrar una comprensión clara del alcance de trabajo que debe realizarse para apoyar a SURGES, empresas y sectores. Se evaluará con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La calidad y relevancia de los servicios propuestos y los resultados requeridos</li> <li>• La viabilidad y eficacia de la metodología y el proceso lograr los objetivos y entregables en descriptos en esta orden de compra.</li> <li>• La robustez de los procesos de gestión de la calidad.</li> <li>• El cronograma es lógico, claro y razonablemente muestra un plan para alcanzar los objetivos específicos presentados en el RFP.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excepcional</li> <li>• Bueno</li> <li>• Aceptable</li> <li>• Deficiente</li> <li>• Inaceptable</li> </ul> |
| <p><b>Capacidad técnica y experiencia</b></p> <p>Las entidades oferentes deben mostrar capacidades y experiencias relevantes a los términos de referencia en los últimos diez años. Se evaluará con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La experiencia en estudios similares para el sistema seleccionado, las cuales deberán contar con evidencia comprobable de resultados</li> <li>• Tienen colaboraciones vigentes con actores clave relevantes para el sistema seleccionado, que estén promoviendo la producción y consumo responsable, incluyendo dentro de estos: universidades, organizaciones de productores, empresas privadas, organizaciones de la sociedad civil, entre otras, además de que cuentan con la capacidad para generar nuevos vínculos. según sea clarificado en la Propuesta Técnica.</li> <li>• Experiencia y casos de éxito en los estados del sur-sureste de México para el sistema seleccionado y productos sustentables/responsables, serán relevantes (es preferido).</li> <li>• Presentan visualizaciones efectivas para comunicar hallazgos complejos de manera sencilla.</li> <li>• Se evaluará la experiencia del personal a cargo del estudio</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excepcional</li> <li>• Bueno</li> <li>• Aceptable</li> <li>• Deficiente</li> <li>• Inaceptable</li> </ul> |
| <p><b>Personal clave</b></p> <p>El CV del personal a cargo de la dirección del estudio propuesto demuestra habilidades gerenciales robustas; demuestra experiencia en la cadena de valor y estudios de mercado similares; lista experiencia técnica relevante para completar el trabajo propuesta, y demuestra familiaridad con conceptos claves de género e inclusión social, y compromiso de transversalizar el enfoque de género e inclusión social en todas las actividades del proyecto.</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excepcional</li> <li>• Bueno</li> <li>• Aceptable</li> <li>• Deficiente</li> <li>• Inaceptable</li> </ul> |
| <p><b>Enfoque inclusivo</b></p> <p>Tanto en el enfoque y la experiencia técnicos del personal clave, se preferirán los aplicantes que demuestran comprensión y compromiso con la inclusión financiera y social de mujeres, jóvenes, comunidades indígenas y otros grupos en desventaja. Así mismo se dar preferencia a aquellas propuestas de personas físicas o morales comprometidas con la protección del medio ambiente y acciones para mitigar los efectos del cambio climático.</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excepcional</li> <li>• Bueno</li> <li>• Aceptable</li> <li>• Deficiente</li> <li>• Inaceptable</li> </ul> |

Una vez que se hayan recibido las propuestas/cotizaciones que cumplan con los requisitos indispensables de en esta **Sección III de las Instrucciones de la Propuesta** solo las propuestas completas, serán evaluadas por:

1. Un comité de selección (TEC, por sus siglas en ingles) y se clasificarán de acuerdo con las necesidades del proyecto, y el mejor interés para el proyecto y el cliente.
  - a. El TEC emitirá su evaluación con base en los criterios establecidos en la Sección III de este Alcance de Trabajo.
2. Después de evaluar las propuestas técnicas de cada oferente, se efectuará un análisis de los precios en comparación con las puntuaciones técnicas obtenidas por cada Solicitante con el fin de obtener la Mejor relación calidad-precio (BVTO – Best Value)
3. Sólo el solicitante/ofereente evaluado por el TEC con el resultado de Propuesta/cotización con la Mejor Calidad-Precio (BVTO - Best Value) serán considerados para una Orden de Compra/Subcontrato.

## Anexo I: Formulario de Debida Diligencia

Responda todas las preguntas que aparecen a continuación y proporcione la información que se solicita. Si necesita más espacio del que se da en el formulario para responder alguna de las preguntas, escriba la respuesta completa en una hoja aparte y adjúntela al formulario. Hasta donde lo permita la ley, toda la información que se proporciona en este formulario será confidencial y no se divulgará a terceros sin previa notificación y aprobación.

### Parte I Información de identificación

#### Parte I a

Se llenará si el sujeto de la Debida Diligencia es una **organización**

---

Nombre de la organización:

---

Dirección de la oficina central de la organización:

---

País o países donde se llevarán a cabo las actividades:

---

Sitio web de la organización:

---

Nombre de la persona o propietario/ director ejecutivo de la organización:

---

Enumere el nombre o nombres de las personas o propietario/ director ejecutivo de la organización anteriores:

---

#### Parte I b

Lo llenará el sujeto de la Debida Diligencia si éste es una **persona** individual o, lo llenará el propietario/ director ejecutivo de la organización si el sujeto de la Debida Diligencia es una **organización**.

---

Nombre legal completo (como aparece en su pasaporte o documento de identificación personal de su país):

---

Dirección domiciliar de la persona individual o propietario/director ejecutivo, número de teléfono y dirección electrónica:

---

Documento de identidad/ pasaporte:

---

|               |                      |
|---------------|----------------------|
| Nacionalidad: | Fecha de nacimiento: |
| Teléfono:     | E-mail:              |

---

## Parte 2 Información comercial

*(Sólo se aplica si el sujeto de la Debida Diligencia es una organización. Si es una persona individual, pase a la Parte 4)*

La llenará el propietario/ director ejecutivo

---

a. Empresa individual   c   Sociedad   c   Corporación   c   No Lucrativa   c   Otro   c

Si marcó “Otro”, por favor especifique:

---

b. ¿Esta entidad está constituida legalmente? Si es así, anote el país      Sí      c      No      c  
donde está establecida y el número de registro.

---

c. ¿La entidad es una empresa que cotiza en la bolsa? Si es así,      Sí      c      No      c  
proporcione los detalles pertinentes.

---

d. Si se aplica, enumere a continuación toda empresa matriz o subsidiaria:

---

  

---

---

¿Algún funcionario público o entidad gubernamental tiene intereses      Sí      c      No      c  
financieros, gerenciales o mayoritarios en su organización? Si es así,  
proporcione los detalles y el grado de este interés a continuación:

---

---

Enumere los nombres completos y las fechas de nacimiento de todos los directivos de su organización (Nota: el término “directivo” se aplica, entre otros, a los ejecutivos, socios, propietarios, directores, fideicomisarios u otros que ejerzan control sobre su organización):

---

  

---

### Parte 3 Cumplimiento, salud y seguridad

---

¿Cuenta la organización con una política de salud o seguridad ocupacional? **Sí** **c** **No** **c**  
Si es así, adjunte los detalles o escríbalos a continuación

---

---

Indique si la organización cumple con el requisito legal de contar con un seguro obligatorio y adjunte la certificación o escriba los detalles desglosados por país o países donde se llevan a cabo las transacciones comerciales.

---

### Parte 4 Relaciones con el gobierno

Lo llenará la persona individual o el propietario/ director ejecutivo de la organización. Indique si:

|                       |  |           |          |           |          |
|-----------------------|--|-----------|----------|-----------|----------|
| Por favor indique si: | En la actualidad, usted es un funcionario público (conforme a la definición de dicho término que se incluye en la Sección 7 de este documento.)  | <b>Sí</b> | <b>c</b> | <b>No</b> | <b>c</b> |
|                       | Su organización emplea a un funcionario público que ejerza en la actualidad como tal (si se aplica)  | <b>Sí</b> | <b>c</b> | <b>No</b> | <b>c</b> |
|                       | Es familiar cercano (Ej.: madre, padre, hermano(a), esposo(a) o hijo(a) de un funcionario público.   | <b>Sí</b> | <b>c</b> | <b>No</b> | <b>c</b> |
|                       | Un directivo de su organización tiene un familiar cercano que sea un funcionario público   | <b>Sí</b> | <b>c</b> | <b>No</b> | <b>c</b> |
|                       | De cada persona que enumeró anteriormente como familiar cercano, proporcione el nombre (apellido y primer nombre), título, su relación con usted y con la empresa y sus funciones en el gobierno, organismo o empresa o compañía controlada por el gobierno. Si necesita más espacio, adjunte una hoja de papel adicional. |           |          |           |          |

---

### Parte 5 Conducta anterior



---

|   |    |   |    |   |
|---|----|---|----|---|
| ¿Se le ha investigado, acusado, condenado o implicado de alguna otra forma a usted (o a algún directivo de su organización) con respecto a una forma de proceder criminal, corrupta, poco ética o ilegal? | Sí | c | No | c |
|---|----|---|----|---|

---

|  |    |   |    |   |
|--|----|---|----|---|
| (Si aplica) ¿Se ha investigado, acusado, condenado o implicado de alguna otra forma a su organización o directivo de su organización con respecto a una forma de proceder criminal, corrupta, poco ética o ilegal? | Sí | c | No | c |
|--|----|---|----|---|

---

|  |    |   |    |   |
|--|----|---|----|---|
| (Si aplica) ¿Se ha sancionado alguna vez a su organización o ha violado la ley o las regulaciones? | Sí | c | No | c |
|--|----|---|----|---|

---

Si responde "sí" a cualquiera de las anteriores, describa las circunstancias a continuación:

---

---

## Parte 6 Divulgaciones adicionales

La llenará la persona individual o el propietario/ director ejecutivo de la organización

---

A continuación, escriba cualquier información adicional que le podría ayudar a la Compañía a efectuar su revisión de Debida Diligencia. Si necesita más espacio, adjunte una hoja adicional.

---

## Parte 7 Certificación

La llenará la persona individual o el propietario/ director ejecutivo de la organización

---

Por este medio certifico que:

A mi más leal saber y entender, toda la información que se incluye en esta respuesta es verdadera y está correcta y completa; he leído toda la información que aparece en los sitios web que se mencionan más adelante y esto familiarizado con los requisitos de estas leyes en contra de la corrupción:

Ley contra el Soborno del Reino Unido 2010

Código Criminal de Australia

Ley de los EE.UU. sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero

Leí la definición de Funcionario Público que aparece más adelante y declaro que ni yo ni los miembros de mi familia inmediata somos funcionarios públicos, salvo lo declarado anteriormente.

Nunca pagué, aprobé el pago o proporcioné de cualquier otra forma, directa o indirectamente, algo de valor a un Funcionario Público con un fin impropio, corrupto o ilegal, ni lo haré en el futuro, y que nunca he elaborado una factura falsa o manipulado documentación para encubrir un pago realizado o encubrir la entrega de algo de valor a un Funcionario Público con cualquier fin, ni lo haré en el futuro.

NOTA: “Funcionario Público” significa toda persona, ya sea electa o designada, que desempeñe un puesto ejecutivo, legislativo, administrativo o judicial o un puesto en una entidad pública, incluyendo una agencia internacional. Además, “Funcionario Público” significa toda persona que desempeña funciones públicas en cualquier rama del gobierno nacional, estatal, local o municipal de cualquier país o territorio o que ejerza una función pública, ya sea como empleado o bajo contrato, para una entidad pública, organismo o empresa de dicho país o territorio, incluyendo las empresas propiedad del estado o controladas por el mismo. La definición de “Funcionario Público” también incluye a un funcionario de un partido político o candidato a un puesto político.

Por este medio acepto que Palladium me ha informado que podría tratar de obtener un informe investigativo que incluya información personal sobre mí, entre otra, mi historial académico y laboral, referencias laborales y antecedentes criminales o penales, si se permite, con el fin de ayudar a Palladium a determinar si puede suscribir un contrato conmigo o con mi organización. Considerando lo anterior, por este medio expreso mi consentimiento a la investigación que podría llevar a cabo Palladium y a los informes que otras empresas que éste subcontrate para ese fin le podrían entregar a Palladium.

Por este medio acepto, además, que revisé el Código de Conducta para Socios Comerciales y que yo, y/o mi organización, cumpliremos con todos los requisitos que allí se establecen.

---

Firma

---

Nombre

---

Título

---

Fecha

---

## **Anexo II: Términos y condiciones de la Solicitud de Propuesta**

### **1. Condiciones de la propuesta**

Al enviar su propuesta, los posibles proveedores se regirán por estos términos y condiciones, y deberán enviar sus ofertas con todos los detalles necesarios y con los precios cotizados en una sola moneda.

### **2. Presentación de la propuesta**

A su entera discreción, la empresa podrá conceder una prórroga de la hora de cierre para recibir propuestas. La empresa no evaluará ninguna propuesta recibida después de la hora de cierre especificada en la RFP, al menos que así lo determine a su entera y absoluta discreción.

### **3. Evaluación**

La empresa puede revisar todas las propuestas para constatar su conformidad con esta RFP y determinar cuál es la mejor bajo las circunstancias presentes.

### **4. Alteraciones**

La empresa puede rehusarse a evaluar una propuesta que presente alguna alteración, supresión, ilegibilidad, ambigüedad o detalles incompletos.

### **5. Derechos de la empresa**

A su entera discreción, la empresa puede suspender la RFP, rehusarse a aceptar cualquier propuesta, dar por concluido, prorrogar o modificar su proceso de selección; rehusarse a emitir cualquier contrato, buscar información o negociar con cualquier posible proveedor al que no se haya invitado a enviar una propuesta, satisfacer sus requisitos de forma separada a este proceso de RFP, dar por concluidas las negociaciones en cualquier momento e iniciarlas con otro posible proveedor, evaluar propuestas según lo considere pertinente (incluido lo referente a la información suministrada por un posible proveedor o por una tercera parte), y negociar con uno o más posibles proveedores.

### **6. Enmiendas y consultas**

La empresa puede enmendar o clarificar cualquier aspecto de la RFP antes de su hora de cierre, al emitir una enmienda a la RFP de la misma manera en que se distribuyó la solicitud original. En la medida de lo posible, estas enmiendas o clarificaciones se darán a conocer de forma simultánea a todas las partes. Cualquier consulta sobre esta RFP deberá enviarse a la persona de contacto mencionada en la primera página de esta RFP.

### **7. Clarificación**

En cualquier momento antes de la ejecución de un contrato, la empresa puede buscar clarificación o solicitar información adicional a alguno o a todos los posibles proveedores, al igual que efectuar negociaciones y conversaciones con estos con relación a sus cotizaciones. Al hacerlo, la empresa no permitirá que ningún posible proveedor adapte o enmiende considerablemente su propuesta.

### **8. Confidencialidad**

En sus propuestas, los posibles proveedores deberán identificar cualquier aspecto de estas que consideren que se deba tratar como confidencial y exponer las razones. Los posibles proveedores deberán tener presente que la empresa solo aceptará tratar información como confidencial en aquellos casos en que lo considere pertinente. En ausencia de un acuerdo al respecto, los posibles proveedores reconocen que la empresa tiene derecho a revelar información incluida en sus propuestas.

Los posibles proveedores reconocen que, en el transcurso de esta RFP, podrían tener acceso o familiarizarse con información confidencial de la empresa (incluida la existencia y los términos de esta RFP, al igual que los términos de referencia). Los posibles proveedores aceptan mantener la confidencialidad de esa información y evitar su divulgación no autorizada a cualquier otra persona. De tener que revelar información confidencial debido a algún procedimiento jurídico o ley pertinente, los posibles proveedores enviarán a la empresa una notificación con suficiente tiempo de anticipación sobre la divulgación de esta información. Las partes aceptan que esta obligación es pertinente durante la RFP y después de que finalice ese proceso.

### **9. Alternativas**

Los posibles proveedores pueden enviar propuestas mediante métodos alternativos que se aborden en los requisitos de la empresa descritos en la RFP, siempre que la opción de hacerlo se haya especificado en la RFP o se haya acordado por escrito con la empresa antes de la hora de cierre para enviar la solicitud. Los posibles proveedores son responsables de incluir suficientes detalles sobre una solución alternativa que permita su evaluación.

### **10. Material de referencia**

Si la RFP hace referencia a cualquier otro material, lo que incluye, sin limitación alguna, informes, planes,

ilustraciones, muestras y otros, los posibles proveedores son responsables de obtener ese material de referencia y analizarlo al estructurar sus propuestas y, de solicitárselo, de suministrar este material a la empresa.

#### 11. **Base de los precios/los costos**

Los precios o los costos de las propuestas deben incluirse como precios fijos máximos y mostrarse sin impuestos, así como el componente relativo a los impuestos y sus precios con impuestos ya incluidos. El monto del contrato, que deberá incluir todos los impuestos, al igual que todos los cargos y costos del proveedor, será la cantidad máxima que pagará la empresa por los bienes y/o servicios.

#### 12. **Información financiera**

Si así lo solicita la empresa, los posibles proveedores deberán tener la capacidad de demostrar su estabilidad financiera y su habilidad de permanecer viables como proveedores de bienes y/o servicios durante el período que abarque cualquier acuerdo suscrito. Además, si así lo solicita la empresa, los posibles proveedores deberán suministrar lo antes posible la información o la documentación que la empresa requiera de forma razonable, con el propósito de evaluar su estabilidad financiera.

#### 13. **Referencias**

La empresa se reserva el derecho de comunicarse con las partes incluidas como referencias, o con cualquier otra persona, directamente y sin tener que notificar al posible proveedor.

#### 14. **Conflicto de intereses**

Los posibles proveedores deberán notificar de inmediato a la empresa si surge algún conflicto de intereses, ya sea real o percibido (un conflicto de intereses percibido es aquel en el que una persona razonable pensaría que es probable que sus criterios y/o acciones se vean comprometidos, ya sea debido a un interés financiero o personal (incluidos los de sus familiares) en el proceso de adquisición o en la empresa).

#### 15. **Incongruencias**

Si se observa alguna incongruencia entre cualquiera de las partes que constituyen la RFP, se deberá aplicar el siguiente orden de precedencia:

- (a) Estos términos y condiciones;
- (b) La primera página de esta RFP; y
- (c) El/los anexo(s).

A fin de que prevalezcan las disposiciones incluidas en el documento de mayor rango jerárquico, en la medida en que existan tales incongruencias.

#### 16. **Confabulación e incentivos ilegales**

Los posibles proveedores y sus funcionarios, empleados, agentes y asesores no deberán adoptar una conducta colusoria, anticompetitiva u otro comportamiento similar contra cualquier otro posible proveedor o persona, o presupuestar un incentivo ilegal con respecto a la propuesta que envíen o referente al proceso de esta RFP.

Los posibles proveedores deberán revelar si las propuestas se han elaborado con ayuda de algún empleado, ya sea actual o anterior, de la empresa (dentro de los nueve meses anteriores y con un grado considerable de participación en el diseño, elaboración, valoración, revisión y/o gestión diaria de esta actividad), y deberán tener presente que, debido a esta situación, sus propuestas podrían quedar excluidas del proceso.

Los posibles proveedores garantizan que no han suministrado ni ofrecido ningún pago, obsequio, artículo, recepción o cualquier otro beneficio a la empresa, sus empleados, consultores, agentes, subcontratistas (o cualquier otra persona que participe en el proceso de toma de decisiones referentes a esta RFP), lo cual podría dar origen a la percepción de un soborno o corrupción con relación a la RFP o a otros negocios o tratos entre las partes.

#### 17. **Jurisdicción**

El presente contrato se ejecutará con sujeción a las leyes del Distrito de Columbia, Estados Unidos de Norteamérica. El lenguaje para arbitrar será el inglés. Tanto el proveedor como la empresa realizarán sus mejores esfuerzos para dirimir toda disputa, controversia, reclamo o demanda que surja o se relacione con este contrato, o con su incumplimiento, rescisión o invalidez.

Si no se puede lograr una resolución aceptable para ambas partes contratantes, toda disputa, controversia, reclamo o demanda que surja o se relacione con este contrato, o con su incumplimiento, rescisión o invalidez, se resolverá a través de mediación por medio de la Asociación Americana de Arbitraje llenando una petición para mediación con la AAA y la otra parte. Las partes contratantes están obligadas a aceptar y a cumplir con cualquier laudo arbitral que se dicte y se considerará que este representa el fallo final sobre esa disputa.

**DOCUMENTO CONSOLIDADO DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS (Q&A)**  
**Generando Empleo y Sustentabilidad en el sur-sureste de México**  
**(SURGES)**

**Fecha:** 8 de abril de 2024

**Solicitud de Propuesta:** R217804-24-099

**Título:** Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México

We wanted to confirm the deadline for the following opportunity "Solicitud de Propuesta # R217804-24-099 Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México" as the available RFP (please find attached) states the deadline was Friday, March 15th, and the online procurement notice states the deadline is April 18th. Could you please confirm there is still the possibility to submit a proposal.

Quisiéramos confirmar la fecha límite para la siguiente oportunidad "Solicitud de Propuesta # R217804-24-099 Estudio de Mercado para Oportunidades de Negocio para la Industria Apícola en el Sur-Sureste de México" ya que el RFP disponible (por favor encontrar adjunto) indica que la fecha límite era el 15 de marzo, y el aviso de adquisición en línea indica que la fecha límite es el 18 de abril. ¿Podría confirmar que aún existe la posibilidad de presentar una propuesta?

Yes, due to an inadvertent error, the dates in the RFP were erroneously published, we have republished an updated and corrected version for your reference at the following link: [Palladium - Market Study for Business Opportunities in the Agricultural Industry - South-Southeast Mexico \(thepalladiumgroup.com\)](https://www.thepalladiumgroup.com/Market-Study-for-Business-Opportunities-in-the-Agricultural-Industry-South-Southeast-Mexico)

Sí, por un error involuntario, las fechas en el RFP fueron erróneamente publicadas, hemos republicado una versión actualizada y corregida para su consulta en el siguiente enlace: [Palladium - Market Study for Business Opportunities in the Agricultural Industry - South-Southeast Mexico \(thepalladiumgroup.com\)](https://www.thepalladiumgroup.com/Market-Study-for-Business-Opportunities-in-the-Agricultural-Industry-South-Southeast-Mexico)