SEEDMATCHGROUP

# Glosario de agricultura comercial

## Proyectos, financiación y RFQ

### Solicitud de Cotización (RFQ)

Un documento formal que el comprador envía a varios proveedores describiendo exactamente lo que necesita para que cada uno presente una oferta comparable de precio y entrega. Una RFQ bien estructurada reduce las idas y vueltas y facilita comparar las ofertas.

### Solicitud de Información (RFI)

Una consulta en etapa temprana que el comprador envía para conocer qué soluciones, capacidades o categorías de equipos existen antes de comprometerse con una RFQ detallada. Ayuda a acotar el mercado y afinar los requisitos del proyecto.

### Solicitud de Propuesta (RFP)

Un documento utilizado cuando el comprador necesita que los proveedores propongan un enfoque o diseño, no solo un precio, porque el proyecto implica decisiones de ingeniería o métodos alternativos. La evaluación suele ponderar el mérito técnico junto con las condiciones comerciales.

### Alcance del Trabajo (SOW)

Una sección del documento de compra que define exactamente qué está incluido y excluido —equipos, instalación, capacitación o servicios— para que los proveedores coticen las mismas responsabilidades. Los vacíos en el alcance son una causa común de disputas durante la ejecución.

### Especificación Técnica

La descripción detallada de materiales, características de desempeño, normas y requisitos constructivos que deben cumplir los equipos o estructuras, adjunta o referenciada en una RFQ. Las especificaciones claras permiten a los proveedores cotizar alternativas funcionalmente equivalentes en lugar de adivinar la intención.

### Incoterms

Un conjunto de términos comerciales reconocidos internacionalmente (como FOB o DAP) que definen dónde se transfieren del vendedor al comprador el riesgo, el costo y la responsabilidad del transporte. Especificar el Incoterm correcto en una RFQ evita disputas sobre quién paga el flete, el seguro o el despacho aduanero.

### CAPEX (Gasto de Capital)

La inversión inicial necesaria para construir o adquirir los activos físicos de un proyecto, como estructuras, equipos e instalación, a diferencia de los costos de operación continuos. Los compradores usan las estimaciones de CAPEX de las respuestas a la RFQ para planificar el financiamiento antes de iniciar la construcción.

### OPEX (Gasto Operativo)
Los costos recurrentes de operar un proyecto después de la puesta en marcha —mano de obra, energía, mantenimiento e insumos— separados de la inversión de capital inicial. Comparar las implicaciones de OPEX, no solo el precio de compra, es esencial al evaluar propuestas de proveedores.

### Período de Recuperación
El tiempo que se espera que tarde un proyecto en que sus retornos acumulados compensen la inversión inicial, utilizado como medida de selección simple antes de un análisis financiero más detallado. No considera el valor del dinero en el tiempo, a diferencia de la TIR o el valor presente neto.

### Tasa Interna de Retorno (TIR)
Una métrica financiera usada en el análisis de factibilidad que representa la tasa de descuento a la cual los flujos de caja proyectados de un proyecto se equilibran en términos de valor presente. Prestamistas e inversionistas suelen comparar la TIR entre proyectos para priorizar la asignación de capital.

### Estudio de Factibilidad
Una evaluación estructurada de si un proyecto propuesto es técnicamente realizable y financieramente viable, que normalmente cubre las condiciones del sitio, la demanda del mercado, los costos y los riesgos antes de emitir una RFQ. Prestamistas e inversionistas suelen exigirlo como condición de financiamiento.

### EPC (Ingeniería, Procura, Construcción)
Un modelo de contratación en el que un único contratista es responsable de diseñar el proyecto, adquirir los equipos y completar la construcción bajo un solo acuerdo. Los compradores eligen EPC cuando desean un único punto de responsabilidad en lugar de gestionar varios proveedores directamente.

### Proyecto Llave en Mano
Un enfoque de entrega de proyecto en el que el contratista entrega al comprador una instalación completamente terminada y lista para operar, incluyendo diseño, equipos, instalación y puesta en marcha. Los compradores intercambian el control directo sobre componentes individuales por un único compromiso de entrega.

### Carta de Crédito (LC)
Un instrumento emitido por un banco que garantiza el pago a un proveedor una vez que se cumplen las condiciones de envío o entrega acordadas, comúnmente usado en compras transfronterizas de equipos para reducir el riesgo de pago para ambas partes. Los compradores suelen gestionar una carta de crédito a través de su banco antes de la fecha de envío contratada.

### Financiamiento Combinado (Blended Finance)

Una estructura de financiamiento que combina fondos concesionales de instituciones de desarrollo con capital comercial para hacer bancarizables los proyectos agrícolas ante prestamistas privados. Se usa típicamente cuando el impacto de desarrollo de un proyecto justifica condiciones por debajo del mercado en parte del financiamiento.

### Puesta en Marcha (Commissioning)

El proceso estructurado de probar, calibrar y verificar que el equipo instalado o una instalación terminada funcione según lo especificado antes de que el comprador acepte la entrega. Los requisitos de puesta en marcha suelen incluirse en la RFQ para que los contratistas sepan en qué consistirán las pruebas de aceptación.

### Asignación de RFQ con Revisión Humana

La práctica de que personal con experiencia revise cada RFQ antes de enviarla a los proveedores, verificando su completitud y pertinencia en lugar de depender únicamente de una coincidencia automatizada. Este paso de revisión se basa en los términos publicados de la plataforma que rigen el manejo de las solicitudes de compra.

---

Un especialista revisa cada solicitud manualmente. Los proyectos comerciales suelen empezar en USD 250,000. — seedmatchgroup.com/rfq-builder