



ACLARACIONES A LA CONVOCATORIA DE LICITACIÓN DE CONSULTORÍA PARA LA MEJORA Y DIVERSIFICACIÓN DEL CRÉDITO AGRO EN PROCRÉDITO

Ref.: TAFHURUMA08.PROCRÉDITO.05

Fecha: 04 de febrero de 2026

Aclaraciones recibidas

Observación o pregunta	Respuesta
- ¿Existen límites o lineamientos para el desglose de honorarios diarios y número máximo de días por consultor? - ¿Qué tan detallado se espera el desglose del valor de la consultoría?	No existen límites o lineamientos para honorarios diarios y días por consultor. Estos se deben ajustar al presupuesto máximo de la licitación. El nivel de detalle debe ser el suficiente para poder valorar adecuadamente el equipo consultor, sus funciones, responsabilidades y nivel de involucración.
- ¿Habrá una publicación consolidada de todas las preguntas y respuestas para asegurar igualdad de condiciones?	Sí, las preguntas relevantes a los demás licitadores son publicadas.
- ¿Los CV deben estar en formato específico o existe libertad? - ¿Los proyectos “comparables” deben incluir únicamente proyectos implementados en México o puede incluir otros relevantes ejecutados en Latinoamérica y el Caribe? - Confirmar si se contará con un formato para la presentación de la propuesta económica o es libre? - ¿Qué documentos exactos exige ProCredito para acreditar solvencia técnica más allá de la declaración responsable?	Los CV son en formato libre. La preferencia es por proyectos implementados en Mexico, pero también se valorarán proyectos en Latinoamérica. La propuesta económica es en formato libre aunque debe contar con el nivel de detalle suficiente para poder ser valorada adecuadamente. La solvencia técnica se basará en la experiencia previa y relevante en el objeto del contrato, adjuntando documentación oficial que sirva para demostrar la información requerida en el apartado 11-b.

FONDO HURUMA

Email: tafhuruma@gawacapital.com
www.fondohuruma.com



Observación o pregunta	Respuesta
- De acuerdo con el texto: <i>"...proyecto de asistencia técnica se llevará a cabo en Guadalajara, Jalisco, México con potenciales viajes dentro del estado y país."</i> ¿Se cuenta con un estimado de cuantos viajes serán requeridos, y de que otras áreas se espera visitar? - ¿Se espera que el producto financiero desarrollado este enmarcado como un producto financiero verde o con criterios de sostenibilidad? - ¿ProCredito proporcionará acceso completo a información histórica agrícola por cultivo, rendimiento, ubicación, tipo de productor, etc? - ¿ProCredito proporcionará detalles sobre las metodologías actuales? - En la evaluación de alianzas, ¿ProCredito ya tiene aliados identificados para nuevos cultivos o se partiría de cero? - ¿Que áreas internas trabajarán para el rediseño metodológico y cual será su nivel de involucramiento?	El n° de viajes y su función es parte de la propuesta metodológica de los consultores. Puede existir cierta variabilidad en función del desarrollo de las actividades. No es requisito que el producto desarrollado sea exclusivamente verde o con criterios de sostenibilidad. Debe considerar estas temáticas como ejes transversales similar a otros productos de crédito. ProCredito proporcionará y facilitará toda la información necesaria para llevar a cabo las actividades de la asistencia técnica. Existen algunos aliados preidentificados, aunque será necesario constatar y ampliar estos potenciales aliados. Las áreas de Negocio y Gerencia de ProCredito estarán involucradas en el rediseño metodológico. ProCredito proporcionará y facilitará toda la información necesaria para llevar a cabo las actividades de la asistencia técnica.
Considerando que el TDR menciona que la entidad contratante (Autoridad Contratante) es PRO CONFIANZA S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R. (ProCredito), con sede en México, quien además realizará la firma del contrato, quisiéramos verificar que la contratación y los pagos se realizarán en EUROS. Además, quisiéramos verificar cuales son los impuestos y otros costos aplicables para este proceso según la modalidad de contratación (retenciones en México (ISR, IVA, según estructura), es el IVA trasladable, retenido o no aplicable).	Moneda de contratación, honorarios y pagos De conformidad con lo establecido en los Términos de Referencia, el presupuesto máximo del contrato se encuentra expresado en EUROS, incluyendo impuestos, y la propuesta económica deberá presentarse en dicha moneda. En consecuencia, los honorarios del adjudicatario deberán fijarse y pactarse en EUROS. No obstante lo anterior, y por razones operativas, los pagos podrán realizarse en pesos mexicanos (MXN), aplicando el tipo de cambio vigente conforme a los criterios que se establezcan en el contrato correspondiente. Lo anterior es independiente del domicilio de la entidad contratante, PRO CONFIANZA S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R. (ProCredito). Régimen fiscal e impuestos aplicables El tratamiento fiscal aplicable a la contratación dependerá de la naturaleza jurídica y residencia fiscal del adjudicatario, de conformidad con la legislación fiscal mexicana vigente. En consecuencia, los licitadores deberán considerar en la preparación de su propuesta económica el impacto fiscal derivado de su situación particular, entendiéndose que el precio ofertado es final y cerrado, de acuerdo con lo previsto en los Términos de Referencia.



Observación o pregunta	Respuesta
Con relación a la conformación del equipo, ¿existe alguna restricción respecto a la ubicación geográfica del equipo o su nacionalidad? ¿Existe un equipo mínimo requerido o algún detalle adicional sobre los perfiles?	No existe ninguna restricción respecto a la ubicación geográfica ni a la nacionalidad de los miembros del equipo propuesto. Podrán participar profesionales locales o internacionales, siempre que cumplan con los requisitos técnicos y de experiencia establecidos en los Términos de Referencia. No obstante, se considera indispensable que el equipo tenga disponibilidad para realizar viajes a México, en particular para el adecuado desarrollo de las actividades presenciales previstas en el proyecto, tales como entrevistas, trabajo de campo, talleres, sesiones de formación y acompañamiento a ProCredito, de acuerdo con la naturaleza de los servicios objeto del contrato. En cuanto a la composición y perfiles del equipo, los requerimientos mínimos y criterios de valoración se encuentran descritos principalmente en: el apartado 12.3 "Equipo de proyecto" de los Términos de Referencia, donde se detallan la experiencia y capacidades esperadas de los expertos clave, y los Anexos, que desarrollan el alcance de los servicios y las condiciones para su prestación. Los licitadores deberán presentar un equipo que, en su conjunto, garantice el cumplimiento de dichos requisitos, justificando adecuadamente la experiencia, roles y dedicación de cada uno de sus integrantes.



Observación o pregunta	Respuesta
En relación con el pilotaje de los nuevos productos, ¿podrían precisar qué se entiende por "piloto" en términos operativos (colocación real de créditos, volumen esperado, criterios de éxito y alcance del seguimiento)? ¿Se puede entender que el pilotaje tiene que ver con la funcionalidad de los procesos para la concesión de crédito, y no el acompañamiento en el ciclo completo de una operación?	A efectos de los Términos de Referencia, el "piloto" se entiende como una fase de prueba operativa y controlada, orientada a validar la funcionalidad, viabilidad y consistencia de los nuevos productos de crédito y de los procesos asociados a su concesión, antes de su eventual escalamiento dentro de la institución. El pilotaje deberá contemplar la creación de una cartera piloto, conforme a lo indicado en el apartado de "resultados esperados" de los Términos de Referencia. En este sentido, el piloto incluye la colocación real de créditos, quedando aspectos más concretos sujetos a la definición conjunta entre el consultor y ProCredito durante el diseño del piloto, en función de criterios operativos y de riesgo. Los criterios de éxito del piloto estarán principalmente vinculados a: - la existencia y adecuada conformación de una cartera piloto asociada a los nuevos productos - la correcta implementación y funcionamiento de los procesos de originación, análisis, aprobación, desembolso y seguimiento inicial del crédito - la adecuación del producto al perfil del cliente objetivo y a los cultivos financiados - la capacidad de los equipos internos de ProCredito para operar los nuevos productos de manera autónoma - el cumplimiento de los KPI operativos y de desempeño que se definan para la fase piloto, de conformidad con lo previsto en los Términos de Referencia El pilotaje está principalmente enfocado en la validación del diseño del producto y de la funcionalidad de los procesos de concesión de crédito, y no implica el acompañamiento del consultor durante el ciclo completo de vida de las operaciones de crédito (hasta su vencimiento o repago total). El alcance del seguimiento se limitará a la fase inicial necesaria para evaluar el desempeño operativo de la cartera piloto y extraer aprendizajes relevantes.



Observación o pregunta	Respuesta
Para el estudio de mercado, ¿existen expectativas mínimas respecto al tamaño de muestra, cobertura geográfica y nivel de trabajo de campo, así como el apoyo de ProCrédito en el acceso a productores y aliados?	No se establecen expectativas mínimas predeterminadas en cuanto al tamaño de la muestra, la cobertura geográfica específica ni el número de entrevistas o actividades de trabajo de campo. Dichos elementos deberán ser propuestos y debidamente justificados por los licitadores en su propuesta técnica, en función de la metodología planteada, los cultivos y regiones objetivo, y los objetivos del estudio. El estudio de mercado deberá contemplar un nivel adecuado de trabajo de campo, que permita caracterizar de manera sólida a los clientes objetivo, las dinámicas de las cadenas de valor y el entorno competitivo, tal como se describe en los Términos de Referencia. La combinación de fuentes primarias y secundarias, así como de metodologías cuantitativas y cualitativas, será valorada positivamente, siempre que resulte pertinente y proporcionada al alcance del proyecto. En cuanto a la cobertura geográfica, se espera que el análisis se concentre prioritariamente en las regiones y cultivos de interés identificados en los Términos de Referencia, sin perjuicio de que los licitadores propongan ajustes o ampliaciones debidamente justificadas. Respecto al apoyo de ProCrédito, la institución facilitará, en la medida de lo posible, el acceso del equipo consultor a productores, clientes, aliados estratégicos y personal interno, con el fin de apoyar la ejecución del estudio de mercado. No obstante, la responsabilidad del diseño, ejecución y calidad del trabajo de campo recaerá en el adjudicatario.



Observación o pregunta	Respuesta
En el diseño de productos y metodología crediticia, ¿el alcance esperado incluye la definición detallada de pricing, modelos de rentabilidad/riesgo y ajustes a políticas y manuales internos?	El alcance esperado incluye la definición y ajuste de los principales elementos técnicos necesarios para la correcta implementación de los nuevos productos de crédito, en coherencia con el modelo operativo, de riesgo y estratégico de ProCredito. En particular, el trabajo del consultor deberá contemplar, entre otros aspectos: - la definición de esquemas de pricing a nivel de producto, considerando factores como el perfil del cliente, el cultivo, la estructura de costos, el riesgo asociado y la sostenibilidad financiera del producto - el desarrollo o ajuste de modelos de análisis de rentabilidad y riesgo, en la medida necesaria para sustentar el diseño del producto y apoyar la toma de decisiones durante el pilotaje; y - la propuesta de ajustes a políticas, lineamientos y manuales internos relacionados con la originación, análisis, aprobación y seguimiento del crédito agrícola, cuando dichos ajustes resulten necesarios para la correcta adopción de los nuevos productos o metodologías. No obstante, el alcance no implica una reingeniería integral del marco normativo interno de ProCredito, sino aquellos ajustes y desarrollos que sean directamente necesarios, proporcionales y funcionales para la implementación y operación de los productos diseñados, de conformidad con lo establecido en los Términos de Referencia. El nivel de detalle y profundidad de estos componentes deberá ser coherente con la fase de pilotaje y con los objetivos del proyecto, y será valorado en función de su viabilidad práctica, claridad operativa y capacidad de ser implementado por los equipos internos de ProCredito.
Con relación a la elaboración de acuerdos de asociación o colaboración en los que se definirán de manera clara y documentada, ¿existe una estimación del número mínimo de acuerdos?	Considerando que el proyecto prevé el diseño, pilotaje e implementación inicial de tres (3) nuevos productos de crédito agrícola, se espera que el proceso dé lugar, como referencia, a la formalización de acuerdos de colaboración vinculados a dichos productos, con comercializadores, proveedores u otros actores relevantes del ecosistema agroalimentario, en función del esquema de cada producto y de los resultados del estudio de mercado y del pilotaje. En consecuencia, el número final de acuerdos podrá variar en función de: los cultivos y regiones priorizadas, el modelo de alianza definido para cada producto, y la viabilidad operativa y de riesgo identificada durante la ejecución del proyecto. El énfasis del alcance no se sitúa en el número de acuerdos en sí mismo, sino en que las alianzas formalizadas sean operativas, funcionales y alineadas con los productos piloto, quedando claramente documentadas en términos de roles, responsabilidades y mecanismos de coordinación, conforme a lo establecido en los Términos de Referencia.



Observación o pregunta	Respuesta
En relación con seguros agrícolas y esquemas de garantías (FIRA, FEGA, FONAGA), ¿se espera un análisis de viabilidad y recomendaciones, o la estructuración e implementación concreta de dichos esquemas?	El alcance esperado del proyecto incluye el análisis de viabilidad y la formulación de recomendaciones técnicas sobre la posible utilización e integración de seguros agrícolas y esquemas de garantías en los productos de crédito a desarrollar, en función del tipo de cultivo, perfil del productor, estructura de riesgo y modelo operativo de ProCrédito. Dicho análisis deberá contemplar, entre otros aspectos: la pertinencia y factibilidad de estos instrumentos en el contexto de los productos piloto, los beneficios y limitaciones operativas y de riesgo asociados a su utilización, y las condiciones necesarias para su eventual implementación futura (requerimientos operativos, institucionales y de coordinación con terceros). No obstante, el alcance del proyecto no contempla la estructuración detallada ni la implementación concreta de seguros agrícolas o esquemas de garantías con dichas instituciones. Cualquier avance hacia una implementación efectiva quedará sujeto a decisiones posteriores de ProCrédito.
¿Existe una estructura de gobernanza del proyecto definida (project owner, comité de seguimiento, aprobaciones por fase) o deberá ser propuesta por el consultor?	Los Términos de Referencia no establecen una estructura de gobernanza del proyecto cerrada y predeterminada en términos de project owner, comité de seguimiento o esquemas formales de aprobación por fase. En este sentido, se espera que el consultor proponga una estructura de gobernanza adecuada, proporcional al alcance y complejidad del proyecto.
En cuanto al plan de formación, ¿existe una expectativa mínima del número de personas a capacitar y del nivel de profundidad esperado (sesiones puntuales vs. desarrollo de materiales y herramientas permanentes)?	Los Términos de Referencia no establecen un número mínimo predeterminado de personas a capacitar, ni un formato único obligatorio en cuanto al número de sesiones. Estos elementos deberán ser propuestos y justificados por el consultor en función del alcance del proyecto, los productos a desarrollar, los equipos involucrados y las necesidades identificadas durante la ejecución. No obstante, se espera que el plan de formación vaya más allá de sesiones puntuales, e incluya un nivel adecuado de profundidad, combinando: sesiones de capacitación presenciales y/o virtuales dirigidas a los equipos relevantes de ProCrédito (comercial, crédito, riesgos, operaciones y gestión), y el desarrollo de materiales, herramientas y contenidos de carácter permanente (por ejemplo, guías operativas, manuales, presentaciones, matrices de apoyo o herramientas prácticas), que faciliten la apropiación de los nuevos productos y metodologías y su sostenibilidad en el tiempo. El plan de formación deberá estar alineado con los resultados esperados del proyecto y orientado a fortalecer la capacidad operativa y la autonomía de los equipos internos de ProCrédito para implementar y escalar los productos y procesos desarrollados, conforme a lo previsto en los Términos de Referencia



Observación o pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los cultivos específicos que ProCrédito priorizará para el estudio de mercado y diseño de productos, además de los mencionados en el Apéndice A?	Los cultivos mencionados en el Apéndice A de los Términos de Referencia constituyen la referencia principal para el estudio de mercado y el diseño de los nuevos productos de crédito agrícola. Adicionalmente, no se ha definido de antemano una lista cerrada de cultivos adicionales a priorizar. No obstante, se espera que, como resultado del estudio de mercado y del análisis de viabilidad técnica, operativa y de riesgo, el consultor pueda proponer otros cultivos que considere relevantes.
¿Existe un orden de prioridad entre los cultivos preseleccionados que debamos considerar en la propuesta técnica?	No hay un orden de prioridad entre los cultivos. El consultor debe partir de las 53 combinaciones del Apéndice A para realizar un análisis de mercado profundo. La prioridad técnica es mejorar el producto de Berries y proponer esquemas para tres nuevos cultivos que equilibren el volumen con la resiliencia estratégica.
¿ProCrédito proporcionará datos históricos de desempeño por cultivo (rendimientos, siniestralidad, precios, comportamiento crediticio)?	Aunque ProCrédito proporcionará sus manuales y datos estadísticos internos de su labor actual, la propuesta debe contemplar que la caracterización detallada de rendimientos, precios y siniestralidad por cultivo forma parte del alcance del estudio de mercado que el consultor debe ejecutar.
¿ProCrédito pondrá a disposición la base de datos histórica de cartera agrícola para el diagnóstico inicial?	Para realizar el análisis de carencias y la adopción de la nueva metodología, ProCrédito facilitará la información necesaria de su gestión actual, incluyendo el acceso a sistemas y listados de clientes, bajo un marco de estricta confidencialidad.
¿Proporcionarán acceso a información operativa sobre metodologías vigentes (formularios, procesos, indicadores)?	Para realizar el análisis de carencias y la adopción de la nueva metodología, ProCrédito facilitará la información necesaria de su gestión actual bajo un marco de estricta confidencialidad.
¿El consultor tendrá acceso a personal de campo y analistas durante el diagnóstico?	Sí, el consultor tendrá acceso e interacción directa con el personal clave de ProCrédito para cumplir con los objetivos del proyecto.
¿ProCrédito cuenta con una lista inicial de aliados comerciales y proveedores para evaluar durante la consultoría?	ProCrédito cuenta con una base inicial de aliados estratégicos ya operativos y otros en proceso de negociación que podrán servir como punto de partida para la consultoría.
¿Se espera que el consultor identifique aliados adicionales o solo evalúe alianzas ya existentes?	Se espera que el consultor realice ambas tareas: evaluar y optimizar el esquema de alianzas actual y, fundamentalmente, identificar y desarrollar nuevas alianzas para la expansión de la cartera.
¿ProCrédito facilitará contacto con las alianzas actuales para entrevistas y levantamiento de información?	ProCrédito facilitará la información necesaria de su gestión actual, incluyendo el contacto con aliados, bajo un marco de estricta confidencialidad.
¿Los pilotos deberán realizarse con clientes reales y desembolsos efectivos, o solo pruebas de proceso?	Los pilotos deberán realizarse con clientes reales y desembolsos efectivos. Según los términos de la licitación, la fase piloto no es una simulación de procesos, sino una implementación operativa con objetivos financieros específicos.
¿Cuántas sucursales participarán en cada uno de los tres pilotos previstos?	No se ha establecido un número predefinido de sucursales para los pilotos, esa es una de las decisiones estratégicas que el consultor deberá proponer tras el diagnóstico inicial
¿Existe una meta mínima de clientes o de volumen de desembolso para cada piloto?	El pliego establece metas cuantitativas para la fase de pilotaje. Aunque estas cifras se presentan como un objetivo global para la fase de piloto (que



Observación o pregunta	Respuesta
	engloba los tres nuevos productos), son el referente mínimo para evaluar el éxito de la implementación.
¿Existe un plazo máximo estimado para la ejecución total del proyecto (desde adjudicación hasta cierre)?	Existe un plazo definido para la ejecución total del proyecto, el cual se detalla a continuación: Periodo inicial de ejecución: El contrato tiene una duración estipulada de 24 meses. Fecha de inicio: Se estima que el contrato comience de manera provisional durante el primer trimestre de 2026.
¿El componente de formación debe entregarse como cursos presenciales, virtuales o ambos?	Se espera una propuesta que combine ambas modalidades (híbrida), adaptándose a las necesidades de cada perfil: Presencial: Es necesaria para la capacitación del personal de campo en las actividades de visitas a los productores, recopilación de datos y análisis in situ. Asimismo, se han definido indicadores específicos basados en la asistencia a workshops (meta: 25 personas) que requieren interacción directa. Virtual/Digital: Se considera adecuada para la entrega de los contenidos y módulos de formación y para asegurar la viabilidad del Plan de formación continua que debe quedar en la institución. Logística: Todos los gastos derivados de desplazamientos y alojamientos para las sesiones presenciales deben estar incluidos en el presupuesto máximo de la oferta.
¿Podemos proponer el uso de herramientas tecnológicas propias (p. ej. scoring, onboarding digital)?	Es posible y valorable proponer el uso de herramientas tecnológicas propias (como modelos de scoring o soluciones de onboarding), siempre que la propuesta técnica cumpla con las siguientes condiciones: Integración Tecnológica: Debe detallarse claramente cómo interactuarán dichas herramientas con los sistemas actuales de ProCrédito, específicamente su CORE Tekprovider y Salesforce. Transparencia Financiera: Cualquier coste futuro, licencia recurrente o gasto de mantenimiento necesario para la continuidad del uso de estas herramientas tras los 24 meses de ejecución debe estar explícitamente detallado en la oferta económica. Propiedad Intelectual: El licitador debe aclarar si propone una licencia de uso o una transferencia de propiedad, recordando que, según el pliego, los materiales preparados para este trabajo se consideran de uso exclusivo para ProCrédito y GAWA Capital. Objetivo Metodológico: La herramienta debe estar orientada a eficientar la metodología crediticia, la recolección de datos en campo o la gestión de riesgos del sector agro.
¿Habrà acceso al CORE Tekprovider y Salesforce para análisis y diseño de procesos?	ProCrédito facilitará la información necesaria de su gestión actual, incluyendo el acceso a sus herramientas internas.



Observación o pregunta	Respuesta
¿Los consultores externos asociados al proyecto deben presentar documentación individual o solo CV?	En relación con la consulta planteada, se aclara que los consultores externos asociados al proyecto deberán presentar su Currículum Vitae (CV) como parte de la propuesta técnica. En esta fase de la licitación no es necesario aportar documentación administrativa individual adicional de dichos consultores (títulos, certificados, contratos, etc.). No obstante, los CV deberán permitir acreditar de forma suficiente la experiencia, perfil profesional y adecuación al rol asignado dentro del equipo de proyecto, de conformidad con los requisitos establecidos en los Términos de Referencia. La documentación acreditativa adicional, en su caso, podrá ser solicitada posteriormente al licitador propuesto para la adjudicación, conforme a lo previsto en la convocatoria.
¿ProCredito facilitará transporte para visitas de campo o debe presupuestarse dentro de los costos de viaje?	En relación con la consulta planteada, se aclara que ProCredito no facilitará transporte para las visitas de campo que deban realizarse en el marco del proyecto. En consecuencia, todos los costos asociados a viajes, desplazamientos, viáticos y logística deberán ser considerados y presupuestados por los licitadores dentro de su propuesta económica, de conformidad con lo establecido en los Términos de Referencia.
¿Cuántos viajes nacionales dentro de México se estiman necesarios durante la ejecución?	En relación con la consulta planteada, se aclara que no se ha establecido un número fijo o estimado de viajes nacionales dentro de México durante la ejecución del proyecto. La planificación, número y frecuencia de los desplazamientos quedarán a criterio del licitador, en función de la metodología propuesta, el plan de trabajo y las necesidades para el adecuado cumplimiento de los objetivos del proyecto. En todo caso, los licitadores deberán incluir en su propuesta económica todos los costos asociados a dichos desplazamientos.
¿Existe un límite o guía de costos máximos para viáticos y alojamiento?	En relación con la consulta planteada, se aclara que no se han establecido límites ni guías de costos máximos específicos para viáticos y alojamiento. Los licitadores deberán presupuestar dichos gastos de manera razonable, proporcionada y acorde a precios de mercado, asegurando la eficiencia en el uso de los recursos. En cualquier caso, el importe total de la propuesta económica no podrá superar el presupuesto máximo establecido en la convocatoria.
¿Se espera que el consultor participe activamente en negociaciones con aliados o solo prepare la estructura técnica?	Se aclara que se espera que el consultor participe activamente en el apoyo a la identificación, análisis y desarrollo de alianzas, incluyendo, cuando resulte pertinente, el acompañamiento técnico en procesos de negociación con potenciales aliados. No obstante, la responsabilidad final de la negociación y formalización de las alianzas corresponderá a ProCredito. El rol del consultor se centrará en aportar soporte técnico, metodológico y estratégico, así como en la preparación de esquemas, propuestas y recomendaciones que faciliten la toma de decisiones.



Observación o pregunta	Respuesta
¿Qué información de clientes estará permitida para análisis y bajo qué protocolos?	En relación con la consulta planteada, se aclara que el consultor podrá acceder únicamente a la información de clientes que sea estrictamente necesaria para el análisis y ejecución del proyecto, y siempre bajo los criterios de minimización y finalidad. Con carácter general, la información facilitada será anonimizada o agregada. En aquellos casos en que resulte imprescindible el acceso a información no anonimizada, dicho acceso estará limitado, justificado y sujeto a los protocolos internos de ProCredito, así como a la firma de los correspondientes compromisos de confidencialidad y protección de datos. El tratamiento de la información deberá realizarse en todo momento conforme a la normativa aplicable en materia de protección de datos y confidencialidad, y exclusivamente para los fines del proyecto, no estando permitida su cesión ni uso para otros propósitos.
Respecto al requisito de facturación mínima promedio superior a USD 300.000 para los años 2024–2025, ¿se acepta como válido el cumplimiento del requisito mediante la facturación consolidada del grupo empresarial (holding), aun cuando la propuesta sea presentada por una sola de las entidades legales del grupo?	El requisito de facturación mínima promedio anual podrá acreditarse mediante la facturación consolidada del grupo empresarial (holding), aun cuando la propuesta sea presentada por una sola de las entidades legales del grupo, siempre que dicha entidad forme parte del grupo y exista una vinculación societaria efectiva. En estos casos, el licitador deberá indicar expresamente esta circunstancia en su oferta y aportar la documentación que permita acreditar la pertenencia al grupo y la facturación consolidada correspondiente, sin perjuicio de que el Órgano de Contratación pueda solicitar documentación adicional al licitador propuesto para la adjudicación.
Pensamos participar en consorcio. Pueden confirmar que los criterios de elegibilidad relativos a la antigüedad mínima de la empresa y a la facturación mínima promedio anual solo aplica para el miembro líder del consorcio? Puede también confirmar que el único requerimiento que cada miembro del consorcio tiene que cumplir es llenar el Anexo III.	En caso de presentación de ofertas en consorcio, los criterios de elegibilidad relativos a la antigüedad mínima de la empresa y a la facturación mínima promedio anual podrán acreditarse a través del miembro líder del consorcio, sin perjuicio de que la solvencia técnica pueda valorarse de forma conjunta, de acuerdo con la información presentada en la oferta. Asimismo, se confirma que cada una de las entidades que integren el consorcio deberá presentar individualmente la Declaración Responsable (Anexo III) debidamente cumplimentada y firmada, acreditando su capacidad de obrar y que no se encuentra incurso en prohibiciones para contratar. La documentación acreditativa correspondiente será requerida, en su caso, únicamente al licitador propuesto para la adjudicación, conforme a lo previsto en los Términos de Referencia, sin perjuicio de que el Órgano de Contratación pueda valorar la solvencia global del consorcio en su conjunto.