

## TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA SERVICIOS DE CONSULTORÍA

<b>TÍTULO DE LA CONSULTORÍA:</b> JEFE DE FINANZAS INNOVADORAS Y ALIANZAS EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE		
<b>PROYECTO/PROGRAMA:</b> Director Regional para América Latina y el Caribe Línea punteada al director ejecutivo, Finanzas mixtas e innovadoras	<b>UBICACIÓN:</b> México, Guatemala, Panamá, Colombia, Perú, Bolivia o República Dominicana	
<b>NIVEL DE ESFUERZO ESTIMADO:</b> Tiempo completo (35 horas semanales)	<b>Fecha de inicio:</b> Marzo de 2026	<b>Fecha de finalización:</b> 12 meses
<b>ANTECEDENTES</b> <p>Save the Children es la organización independiente más grande del mundo dedicada a la infancia. Trabajamos en 120 países rescatando la vida de los niños, luchando por sus derechos y ayudándoles a desarrollar todo su potencial. Junto con nuestros socios, trabajamos para impulsar el progreso en la forma en que el mundo trata a los niños y para lograr un cambio inmediato y duradero en sus vidas.</p> <p>Save the Children desarrolla modelos innovadores, eficaces y escalables que permiten a los niños, adolescentes y jóvenes más excluidos alcanzar su máximo potencial y disfrutar de sus derechos de manera plena y sostenible.</p>		
<b>Objetivo general:</b> <p>El director de Finanzas Innovadoras y Asociaciones (LAC) desempeñará un papel fundamental en la creación de mercados, centrándose en originar, dar forma y convertir oportunidades de financiación innovadoras en toda América Latina y el Caribe en áreas como las soluciones basadas en la naturaleza (NbS) y los créditos de carbono, la inversión de impacto, la financiación combinada, la financiación preacordada, los contratos por resultados y otras.</p> <p>El puesto proporcionará liderazgo estratégico regional en el análisis del mercado existente, identificando, priorizando y promoviendo una sólida cartera de oportunidades de financiación innovadora en América Latina y el Caribe, configurando la estrategia de penetración de Save the Children para informar la toma de decisiones regionales y las estrategias de compromiso con los principales financiadores, en estrecha coordinación con las oficinas nacionales, el director regional de LAC y los equipos globales pertinentes, y posicionando a Save the Children como un socio creíble y en el que se puede invertir para movilizar fondos de alto impacto.</p> <p>La función se centra principalmente en dar forma a nuevas estrategias de desarrollo empresarial y recaudación de fondos en torno a la financiación innovadora, más que en la estructuración financiera técnica, aunque se requiere una sólida comprensión básica de los conceptos y mecanismos de la financiación innovadora. La responsabilidad de la estructuración financiera detallada y la ejecución de las transacciones seguirá recayendo en equipos técnicos especializados y socios.</p>		



Actuando como representante externo de confianza de Save the Children, el consultor cultivará y gestionará las relaciones con los financiadores, traducirá las fortalezas programáticas de la organización en propuestas de valor convincentes y financierables, y conectará a los proveedores de capital externos con los equipos internos de programas, propuestas y técnicos.

## **Objetivos específicos:**

### **Desarrollo del mercado y de oportunidades**

Analizar el mercado existente en América Latina y el Caribe, elaborar una estrategia de penetración para Save the Children y establecer y mantener una cartera regional bien priorizada y equilibrada de oportunidades de financiación innovadora mediante la identificación, el análisis y el desarrollo proactivos de perspectivas a corto y largo plazo alineadas con las prioridades estratégicas de Save the Children, la preparación de los países y las tendencias emergentes de los financiadores.

### **Participación de los financiadores y gestión de las relaciones**

Crear y gestionar relaciones de alto valor con instituciones financieras de desarrollo, empresas, inversores de impacto, financiadores institucionales y fundaciones, posicionando a Save the Children como un socio financiero innovador, creíble y de confianza en toda América Latina y el Caribe.

### **Creación de cartera, propuestas y conversión**

Convertir el interés de los financiadores en oportunidades de financiación tangibles, liderando la coordinación y el desarrollo de materiales de alta calidad dirigidos a los financiadores y garantizando una colaboración interna eficaz que refuerce las tasas de conversión desde la participación inicial hasta las iniciativas financiadas.

### **Coordinación interna y habilitación de la ejecución**

Fortalecer la alineación interna, la gobernanza y la rendición de cuentas en materia de financiación innovadora en toda la región, coordinando con las oficinas nacionales, los líderes regionales y los equipos globales, y traduciendo los compromisos estratégicos en planes viables con funciones y plazos claros.

### **Contribución estratégica y posicionamiento en el mercado**

Mejorar el posicionamiento en el mercado y la dirección estratégica de Save the Children en materia de financiación innovadora, aportando información sobre el mercado, conocimientos de los financiadores y lecciones aprendidas a la estrategia regional, el aprendizaje organizativo y el desarrollo de productos.

## **Actividades clave:**

### **Desarrollo del mercado y de oportunidades**

- Identificar, priorizar y desarrollar de forma proactiva oportunidades de financiación innovadora en América Latina y el Caribe, en consonancia con la oferta de financiación



innovadora de SC y la preparación, las prioridades estratégicas y la capacidad de ejecución a nivel nacional.

- Realizar un seguimiento y analizar los intereses emergentes de los financiadores, las señales políticas, las prioridades temáticas y los instrumentos de financiación relevantes para los resultados de los niños.
- Identificar oportunidades «fáciles de alcanzar» junto con propuestas escalables a largo plazo, creando una cartera regional equilibrada.
- Redactar una estrategia de penetración a medio plazo para Save the Children en América Latina y el Caribe.

### **Participación de los financiadores y gestión de las relaciones**

- Buscar, establecer y gestionar de forma proactiva las relaciones con instituciones financieras de desarrollo, empresas e inversores de impacto, así como con financiadores institucionales y fundaciones filantrópicas que estén activos o interesados en la región.
- Actuar como interlocutor creíble y seguro con los financiadores, capaz de articular la propuesta de valor financiero innovadora y los conceptos financieros de Save the Children en un lenguaje que resulte atractivo tanto para los profesionales de las finanzas como para los no especialistas.
- Representar a Save the Children en foros regionales y mundiales, redes y compromisos bilaterales relevantes.

### **Creación de cartera, propuestas y conversión**

- Traducir el interés de los financiadores en oportunidades reales conectando a los socios externos con los equipos internos de programas, técnicos, financieros y de propuestas.
- Dirigir y coordinar el desarrollo de materiales de alta calidad dirigidos a los financiadores, incluyendo notas conceptuales, avances, presentaciones y solicitudes de propuestas/manifestaciones de interés, garantizando la coherencia, la calidad y la presentación oportuna, y asesorando sobre las decisiones de seguir adelante o no en función de la viabilidad, el riesgo y la preparación.
- Trabajar en estrecha colaboración con los equipos de propuestas para garantizar la coherencia, la calidad y la presentación oportuna, mejorando la conversión del interés inicial en oportunidades financiadas o en fase avanzada.

### **Coordinación interna y habilitación de la ejecución**

- Coordinarse estrechamente con el equipo de financiación innovadora de SCGV, los colegas regionales de Save the Children y los grupos de discusión internos para garantizar la alineación y la claridad de las funciones.
- Apoyar la activación de la gobernanza regional de finanzas innovadoras, incluidos los puntos focales nacionales y los grupos de trabajo cuando sea pertinente.
- Garantizar que los compromisos del taller regional se traduzcan en acciones prácticas, plazos y responsabilidad.

### **Contribución estratégica y posicionamiento en el mercado**

- Contribuir al fortalecimiento de la visibilidad, la credibilidad y el posicionamiento de Save the Children como socio financiero innovador líder en América Latina y el Caribe.
- Aportar información sobre el mercado, comentarios de los financiadores y lecciones aprendidas a la estrategia, el desarrollo de productos y la priorización de Save the Children.
- Fomentar un aprendizaje organizativo más amplio mediante el intercambio de conocimientos sobre el comportamiento de los financiadores, las tendencias del mercado y los enfoques eficaces para la movilización.

<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	<b>Resultado</b>	<b>Plazo</b>
1	Plan de trabajo detallado para la misión de 12 meses, que incluye la metodología, el enfoque de coordinación, el calendario y los hitos clave.	Mes 1
2	Informe inicial que incluye análisis del mercado regional, estrategia de penetración, identificación de los principales financiadores, marco de proyectos en tramitación, criterios de priorización y estrategia de participación.	Final del mes 2
3	Seguimiento operativo regional de la cartera de financiación innovadora e informes trimestrales de progreso, incluyendo oportunidades priorizadas, evaluaciones de viabilidad, compromisos de financiadores y estado de avance de la cartera.	Versión inicial en el mes 3; actualizaciones trimestrales (meses 6, 9 y 12).
4	Desarrollo y coordinación de materiales de alta calidad dirigidos a los financiadores (notas conceptuales, presentaciones, manifestaciones de interés/solicitudes de propuestas) para oportunidades prioritarias.	En curso; informes consolidados en los meses 6 y 12.
5	Informe final que incluye los resultados de la cartera de proyectos, las oportunidades en fase avanzada, las lecciones aprendidas y las recomendaciones estratégicas para el futuro.	Final del mes 12.
<b>Responsabilidad de gestión de personal</b> (subordinados directos/indirectos) Número total de personas gestionadas: 0 Gerente de un equipo: No		
<b>Requisitos de viaje</b> Viajes internacionales requeridos: ocasionalmente Porcentaje de viajes requeridos: hasta un 30 %		
<b>Interno</b> (excluyendo al equipo directo y al gerente) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo de Global Ventures</li> <li>• LAC RD y equipo</li> <li>• CD de LAC y SMT relevantes de Guatemala, Colombia, Perú y Bolivia</li> <li>• Directores generales y directores ejecutivos y equipos relevantes de LAC Miembros no IP de México y República Dominicana</li> <li>• Equipos globales de SCI</li> </ul> <b>Externos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituciones financieras internacionales: BID, BM, CFI, CAF.</li> <li>• Gestores de activos y propietarios de activos con intereses en LAC</li> </ul> Empresas, oficinas familiares, fundaciones y personas con un elevado patrimonio neto con un mandato financiero innovador o en transición hacia las finanzas innovadoras como enfoque preferido		

## Valores en la práctica

### Responsabilidad:

- Se responsabiliza de tomar decisiones, gestionar los recursos de manera eficiente, alcanzar los objetivos y ser un modelo a seguir. Valores de Save the Children
- Hace responsables al equipo y a los socios del cumplimiento de sus responsabilidades, dándoles la libertad de actuar de la manera que consideren más adecuada, proporcionándoles el desarrollo necesario para mejorar el rendimiento y aplicando las consecuencias adecuadas cuando no se logran los resultados

### Ambición:

- Establece objetivos ambiciosos y desafiantes para sí mismo y su equipo, asume la responsabilidad de su propio desarrollo personal y anima a su equipo a hacer lo mismo.
- Comparte ampliamente su visión personal de Save the Children, involucra y motiva a los demás.
- Orientado al futuro, piensa de forma estratégica y a escala global.

### Colaboración:

- Establece y mantiene relaciones efectivas con su equipo, sus colegas, los miembros y los socios y colaboradores externos.
- Valora la diversidad y la considera una fuente de fortaleza competitiva.
- Es accesible, sabe escuchar y es fácil hablar con él/ella.

### Creatividad:

- Desarrolla y fomenta soluciones nuevas e innovadoras.
- Dispuesto a asumir riesgos de forma disciplinada.

### Integridad:

Honesto, fomenta la franqueza y la transparencia; demuestra los más altos niveles de integridad.

## Responsabilidades adicionales del puesto

Las funciones y responsabilidades descritas anteriormente no son exhaustivas y es posible que se requiera al titular del puesto que realice tareas adicionales dentro de lo razonable según su nivel de habilidades y experiencia.

## REQUISITOS Y EXPERIENCIA:

Formación académica requerida:	Máster o equivalente en un campo relevante.
Años de experiencia general y específica:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cinco años o más de experiencia en desarrollo empresarial, recaudación de fondos o asociaciones en el ámbito de las finanzas innovadoras, las finanzas</li> </ul>

	<p>combinadas, la inversión de impacto o campos adyacentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia demostrada en la creación y conversión de oportunidades de financiación con instituciones financieras de desarrollo, empresas o inversores de impacto.</li> <li>• Sólida comprensión de los conceptos de financiación innovadora y combinada, suficiente para interactuar de forma creíble con financiadores sofisticados (sin ser un estructurador técnico).</li> <li>• Experiencia trabajando con o junto a ONG internacionales, IFD, fundaciones, empresas de asesoría o plataformas de inversión.</li> <li>• Experiencia trabajando en Latinoamérica (preferiblemente en Colombia, Perú, Bolivia, México, Guatemala o República Dominicana).</li> </ul>
Conocimientos y experiencia requeridos:	<p><b><i>Mentalidad y atributos</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientado al exterior, impulsado por las oportunidades y relacional, con una fuerte inclinación hacia la acción y la conversión.</li> <li>• Capacidad para trabajar en entornos ambiguos y en fases iniciales de desarrollo de mercados.</li> <li>• Pensador estratégico con un enfoque pragmático y centrado en los resultados.</li> <li>• Fuerte alineación con la misión de Save the Children y compromiso con la movilización de capital al servicio de los resultados para los niños.</li> </ul> <p><b><i>Indicadores de éxito (ilustrativos)</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una cartera regional sólida y priorizada de oportunidades de financiación innovadoras.</li> <li>• Relaciones sólidas y activas con una cartera de financiadores prioritarios en toda la región.</li> <li>• Mejora en la conversión del interés de los financiadores en oportunidades financiadas o en fase avanzada.</li> <li>• Progreso claro en relación con los compromisos regionales de financiación innovadora y los planes de acción acordados.</li> <li>• Mayor visibilidad y credibilidad de Save the Children ante los financiadores externos en América Latina y el Caribe.</li> <li>• <b>Mejora de la preparación interna y la claridad en todas las oficinas nacionales de América Latina y el Caribe para aprovechar oportunidades de financiación innovadoras.</b></li> </ul>
Habilidades y competencias requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para representar con confianza a una organización ante terceros y establecer relaciones basadas en la confianza con financiadores de alto nivel.</li> <li>• Sólido criterio comercial y estratégico, con capacidad para priorizar oportunidades y gestionar una cartera dinámica.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Excelentes habilidades de comunicación, con capacidad para traducir conceptos complejos de programas y finanzas en narrativas claras y convincentes.</li><li>• Estilo de trabajo altamente colaborativo, cómodo coordinando múltiples equipos internos y partes interesadas de alto nivel.</li></ul>
Idiomas:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fluidez en inglés y español</li></ul>

### **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

Todos los consultores, ya sean personas físicas o jurídicas, deben comprometerse a cumplir las siguientes políticas institucionales:

#### **MARCO INSTITUCIONAL DE SALVAGUARDA:**

Save the Children tiene la responsabilidad individual y colectiva de garantizar que todos los niños y adultos estén protegidos contra actos deliberados o involuntarios que conduzcan a riesgos o daños reales, prestando especial atención a aquellos que forman parte de nuestras intervenciones. Por eso cuenta con Políticas de Protección, un código de conducta y herramientas de programación segura para prevenir riesgos y cualquier daño que pueda ser causado por su propio personal, representantes, consultores, socios, voluntarios, contratistas o visitantes a los beneficiarios de nuestros programas.

Las políticas contempladas en nuestro marco de protección son: Protección Infantil (CSG), Prevención contra la Explotación y el Abuso Sexual (PSEA), Política contra el Acoso, la Intimidación y el Acoso Escolar; y Código de Conducta.

En cumplimiento de las políticas CSG, PSEA y nuestro código de conducta, se solicitará lo siguiente:

Antes de la selección final:

- Antecedentes penales y policiales antes de la contratación.
- Referencias personales.

Durante el proceso de contratación:

- Firma de compromisos con las políticas.
- Firma de adhesión al código de conducta.

Después de la contratación y antes del inicio de las actividades:

- Participar en la formación sobre salvaguardia.
- Conocer los mecanismos para informar de incidentes.

Como parte del trabajo, usted se compromete a:

- Cumplir con las políticas y procedimientos de SCI, tales como Protección Infantil, Notificación Inmediata, Anti-Acoso y Bullying, Fraude, Salud y Seguridad y otras políticas relevantes.
- Notificar cualquier incidente de abuso, violencia física o emocional, o negligencia que afecte a un niño o adolescente, utilizando los mecanismos de notificación de SCI.
- Denunciar cualquier incidente de abuso o explotación contra beneficiarios adultos, utilizando los mecanismos de denuncia de SCI.



- Notificar cualquier incumplimiento del Código de Conducta de Save the Children, utilizando los mecanismos de notificación de SCI.

## **POLÍTICA DE FRAUDE, SOBORNO Y CORRUPCIÓN**

Save the Children (SCI) tiene una política de «tolerancia cero» hacia el fraude, el soborno y las prácticas corruptas.

El personal, los consultores, los contratistas, el personal comisionado, los becarios y los voluntarios de SCI deben denunciar inmediatamente cualquier sospecha de fraude, soborno o prácticas corruptas al director nacional y/o al director regional.

## **POLÍTICA DE PROTECCIÓN DE DATOS**

Si SCI celebra contratos que implican la transferencia de datos personales a una organización externa, el contrato incluirá una cláusula por la que la otra organización se compromete a proteger los datos personales.

## **SALUD Y SEGURIDAD**

El consultor seleccionado será responsable de proporcionar las medidas de salud y seguridad en el trabajo que le correspondan de conformidad con la ley. SC se reserva el derecho de exigir el cumplimiento de estas normas cuando se encuentre en sus instalaciones.

### **Además, el consultor seleccionado será el único responsable de:**

- Entregar los productos/resultados especificados en estos términos de referencia con la calidad y en los plazos requeridos.
- Mantener una relación de coordinación y comunicación constante con el personal de Save the Children, mediante reuniones periódicas sobre el progreso de los productos por correo electrónico y según lo acordado.
- Estar cubierto por un seguro contra accidentes y/o enfermedades que puedan ocurrir durante la ejecución de esta consultoría.
- Disponer de su propio equipo informático y material de oficina.
- Cubrir los gastos de transporte, alojamiento y alimentación que sean necesarios durante el trabajo de campo [añadir este punto solo si procede].

## **VALOR Y FORMA DE PAGO DE LA CONSULTORÍA**

Save the Children establece el pago en dólares estadounidenses mediante transferencias bancarias. El coste de las comisiones bancarias generadas por la gestión del pago al consultor correrá a cargo de Save the Children.

Save the Children solo establece pagos contra entregables de la siguiente manera:

- 20 % una vez que se hayan entregado y aprobado los productos/entregables 1 y 2.
- 20 % una vez que se haya entregado y aprobado el producto/entregable 3.
- 30 % una vez que se haya entregado y aprobado el producto/entregable 4.
- 30 % una vez que se haya entregado y aprobado el producto/entregable 5.

El consultor deberá emitir la factura contable correspondiente para el pago.

## **PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS**





El consultor deberá presentar su oferta técnico-económica, incluyendo su currículum y el de los demás miembros del equipo de consultoría, según corresponda, en la fecha del 24 de febrero de 2026, al siguiente correo electrónico: [adquisiciones.panama@savethechildren.org](mailto:adquisiciones.panama@savethechildren.org)

Se llevará a cabo un proceso de evaluación de las propuestas que tendrá en cuenta los siguientes criterios:

CLASE DE CRITERIOS	TIPO DE CRITERIO	DESCRIPCIÓN DE LOS CRITERIOS ESPECÍFICOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementos esenciales (excluidos)</li> </ul>	Si el proponente no cumple los siguientes criterios, quedará excluido del proceso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo de 5 años de experiencia profesional relevante en desarrollo empresarial, recaudación de fondos, asociaciones, financiación innovadora, financiación combinada, inversión de impacto o áreas relacionadas.</li> <li>• Experiencia demostrada en la creación y promoción de oportunidades de financiación con instituciones financieras de desarrollo, empresas, fundaciones o inversores de impacto.</li> <li>• Experiencia profesional trabajando en América Latina.</li> <li>• Dominio profesional completo del inglés y el español.</li> <li>• Presentación de toda la documentación requerida según se especifica en los Términos de Referencia.</li> <li>• Aceptación formal de las políticas, normas de protección y requisitos de cumplimiento de Save the Children.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad/Calidad 60 puntos</li> </ul>	<b>B.1</b> Cartera de experiencias previas iguales o similares <b>en la creación y conversión de oportunidades de financiación con instituciones financieras de desarrollo, empresas o inversores de impacto.</b>  <b>15 puntos</b>	Experiencia general: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 puntos por un portafolio de 1 a 3 experiencias de trabajo igual o similar</li> <li>• 10 puntos por una cartera de entre 4 y 9 experiencias de trabajo igual o similar</li> <li>• 15 puntos por una cartera de más de 10 experiencias de trabajo igual o similar</li> </ul>
	<b>B.2</b> Cartas de recomendación con experiencia específica <b>Experiencia trabajando con o junto a ONG internacionales,</b>	Experiencia específica: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 puntos por presentar al menos 2 cartas de recomendación con servicios iguales o similares a los que se pretende contratar.</li> </ul>



	<p>instituciones financieras de desarrollo, fundaciones, empresas de asesoría o plataformas de inversión.</p> <p><b>10 puntos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 10 puntos por presentar 3 o más de 3 cartas de recomendación con servicios iguales o similares a los que se pretende contratar.</li></ul>
	<p><b>B.3 Servicio/calidad</b></p> <p><b>25 puntos</b></p>	<p><b>1.</b> Experiencia comprobada trabajando en América Latina (preferiblemente en Colombia, Perú, Bolivia, México, Guatemala o República Dominicana).</p> <p><b>2.</b> Experiencia comprobada en la creación de mercados que hayan generado, configurado y convertido en oportunidades financieras innovadoras en América Latina y el Caribe.</p> <p><b>3.</b> Experiencia verificable en la realización de trabajos similares en entidades internacionales (de desarrollo o humanitarias), el sistema de las Naciones Unidas, ONG, sociedad civil, organizaciones multilaterales, etc.</p> <p><b>4.</b> Experiencia demostrada en estrategias de desarrollo empresarial y procesos de recaudación de fondos en torno a la financiación innovadora.</p> <p><b>5.</b> Experiencia demostrada en la comprensión básica de conceptos y mecanismos de financiación innovadora.</p> <p><b>1, 2 y 3</b> mediante cartas de referencia o contratos firmados y ejemplos de productos similares realizados.</p> <p><b>4 y 5</b> mediante ejemplos de productos similares relacionados y/o experiencia profesional y/o académica en las materias.</p>
	<p><b>B.4 Sostenibilidad</b></p> <p><b>10 puntos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El proveedor demuestra experiencia y conocimiento del contexto de intervención (región de América Latina y el Caribe) en su currículum vitae.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comercial</li></ul> <p><b>40 puntos</b></p>	<p><b>C.1 Precios</b></p> <p><b>40 puntos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Precios competitivos alineados con los estándares del mercado y acordes con la calidad demostrada.</li></ul>

**CALENDARIO DEL PROCESO DE SELECCIÓN**

ACTIVIDAD	FECHA Y HORA
Lanzamiento de la convocatoria.	17 de febrero de 2026
Recepción de preguntas relacionadas con el proceso, por correo electrónico.	3 de marzo de 2026
Presentación de propuestas (fecha límite).	10 de marzo de 2026
Reuniones del Comité de Adquisiciones para la apertura de las ofertas.	13 de marzo de 2026
Firma y legalización del contrato y/o envío de la orden de compra al proveedor.	17 de marzo de 2026