

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTORES Y CONTRATISTAS INDIVIDUALES

<p>Título Consultor de Recaudación de Fondos Face to Face</p>	<p>Tipo de contrato</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Consultor</p> <p><input type="checkbox"/> Contratista Individual</p>	<p>Duty Station</p> <p>Panamá</p>
<p>Organizational Context</p> <p>UNICEF en Panamá implementa estrategias de recaudación de fondos locales con el apoyo de distintos aliados, socios y proveedores del sector privado.</p> <p>La ejecución incluye acciones y campañas de adquisición, retención de donantes y maximización de valor a través de distintos canales. Esta operación se encuentra en permanente optimización de las actividades y procesos relacionados, para aumentar la comunidad de donantes y su fidelización con experiencias positivas.</p> <p>Propósito de la actividad/asignación: La función principal de la consultoría es impulsar la adquisición de nuevos donantes a través del canal de Face to Face, o diálogo directo, para incrementar los fondos recaudados para los programas de UNICEF.</p> <p>Para lograr este resultado, el consultor estará a cargo de implementar las estrategias del canal de Face to Face, monitorearlas, evaluarlas y optimizarlas, buscando el mejor desempeño y la adquisición de donantes con calidad, para mantener un portafolio sano, fidelizado y con valor en el tiempo.</p>		
<p>Alcance y descripción de la consultoría: Bajo la supervisión directa del Senior Fundraising Associate y en consecuencia del Partnership and Communication Specialist, el/la consultor/a seleccionado/a será responsable de:</p> <p>ESTRATEGIA DE CAMPAÑAS DE FACE TO FACE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-realizar la planificación de las estrategias y el plan de trabajo de F2F anual, trimestral y mensual, considerando los recursos necesarios. • Implementar las estrategias y actividades de recaudación de fondos, en modalidad Face to Face (F2F), con las agencias o los equipos internos, para lograr las metas de adquisición de nuevos donantes, y de indicadores de calidad. • Administrar las agencias o proveedores de servicios F2F, para garantizar la implementación de las campañas con alto desempeño. Realizar seguimiento cercano para identificar, proponer acciones y corregir problemas de operación. Mantener contacto con puntos focales de estos sobre indicadores, planes de motivación y calidad de las campañas. • Proveer retroalimentación sobre el proceso de reclutamiento e incorporación de fundraisers a las agencias, para optimizar perfiles adaptados a las necesidades de la campaña. • Elaborar y entregar contenido de valor para fortalecer las capacidades de los fundraisers, como pitches, capacitaciones sobre UNICEF, entrenamientos constantes sobre temas relevantes, pitch cards, herramientas de trabajo y similares. • Contribuir con el proceso de análisis y contratación de agencias o proveedores actuales y nuevos. 		

- Entender las oportunidades y analizar las tendencias de recaudación de fondos en Panamá para optimizar las campañas.
- Establecer una cultura de trabajo en el programa F2F, tanto con agencias como con equipos internos, que esté orientada a la productividad y la calidad.
- Asegurar la calidad del programa de donantes individuales en términos de permanencia de socios, de la entrega correcta de información acerca de UNICEF, y de la respuesta a incidencias de manera eficiente y eficaz.
- Co-liderar la estrategia de apertura de nuevas locaciones de trabajo, que garanticen el cumplimiento de las metas, incluyendo los análisis correspondientes para determinar el potencial económico, social y demográfico de los lugares.
- Apoyo en la gestión de las locaciones para para F2F y en las estrategias necesarias para adaptar las actividades en cada uno de estos sitios.
- Brindar el soporte de recaudación F2F para la implementación de todas las iniciativas de recaudación de fondos que lo requieran.

MANEJO DE EQUIPOS

- Participación en terreno con los fundraisers para supervisión, sombra, retroalimentación y apoyo.
- Co-gestionar la correcta implementación del calendario de locaciones para los equipos, coordinando con las agencias, el equipo interno y la persona responsable de la gestión de espacios.
- Coordinar los equipos internos de F2F para asegurar los resultados y las adecuaciones necesarias al programa.
- Apoyar el reclutamiento y garantizar la capacitación e incorporación de los fundraisers de los equipos internos.
- Definir e implementar estrategias de motivación al equipo, principalmente a los Team Leaders para asegurar la calidad y el buen desempeño de los fundraisers.
- Establecer el sistema de seguimiento y evaluación de las metas individuales de los equipos internos de fundraisers.
- Diseñar los correspondientes planes de crecimiento e incentivos para los fundraisers.

INDICADORES DE DESEMPEÑO Y REPORTE

- Establecer, implementar y monitorear indicadores de desempeño (KPI's) para las Estrategias y actividades de adquisición de donantes en modalidad F2F y su retención temprana.
- Generar y compartir los informes requeridos de las campañas de adquisición.
- Mantener paneles de control (dashboards) de seguimiento a los indicadores clave.

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

- Asegurar que las actividades, plataformas y sistemas de las agencias y proveedores de F2F garanticen la transferencia segura de datos y el cumplimiento de los estándares de UNICEF.
- Co-administración de los proveedores de las plataformas tecnológicas de las campañas de F2F. Responsable de asegurar la correcta administración de las plataformas, transferencia de archivos y accesos de los equipos de fundraisers.
- Garantizar el cumplimiento de los requisitos legales en todas las actividades de F2F.

SINERGIA DE EQUIPOS <ul style="list-style-type: none"> Servir de enlace y trabajar con el equipo de F2F regional (LACRO) e informar sobre los resultados, incluyendo la asistencia a foros y talleres de trabajo. Comunicación constante con pares de otros países para optimización de estrategias. Trabajar con el resto del equipo de Alianzas, Recaudación de fondos y Comunicaciones para garantizar que la comunicación sea coherente para los donantes, prospectos y aliados en la operación de F2F. <p>Otros</p> <ul style="list-style-type: none"> Este rol tiene la responsabilidad de estar un porcentaje significativo del tiempo en campo entrenando, supervisando y apoyando a los equipos. 	
Visión general de la asignación	
Productos entregables	Fecha de entrega*
Producto 1 Análisis situacional del canal F2F, con enfoque en adquisición y calidad. Cronograma de trabajo trimestral basado en el Plan de Trabajo 2025 del área de F2F.	22 de febrero de 2025
Producto 2 Reporte de implementación y resultados del canal F2F en el primer trimestre 2025, con análisis y propuestas de optimización o ajustes para el logro de los resultados anuales. Análisis trimestral de KPIs de F2F y propuesta de optimización. Páneles de control de KPI's desarrollados y actualizados. Plan de entrenamientos de equipo F2F. Plan anual de renovación y actualización de materiales de trabajo F2F.	3 de abril de 2025
Producto 3 Análisis situacional de la estrategia de locaciones para F2F. Reporte de implementación del plan de expansión territorial de 2025, con propuestas de optimización y mejora.	3 de mayo de 2025
Producto 4 Reporte de implementación y resultados del canal F2F en el segundo trimestre 2025, con análisis y propuestas de optimización o ajustes para el logro de los resultados anuales. Plan de implementación de campañas F2F para el segundo semestre de 2025.	22 de junio de 2025
Producto 5 Actualización SOP's del canal F2F. Plan y cronograma de trabajo para la configuración y desarrollo de un equipo In-House de F2F.	27 de julio de 2025
Producto 6	31 de agosto de 2025

<p>Reporte 1 implementación de las actividades para la configuración del equipo In-House. Análisis de la evolución de atrición temprana de donantes del canal F2F y propuestas de mejora.</p>	
<p>Producto 7 Reporte de implementación y resultados del canal F2F en el tercer trimestre 2025, con análisis y propuestas de optimización o ajustes para el logro de los resultados anuales. Reporte 2 implementación de las actividades para la configuración del equipo In-House.</p>	<p>15 de octubre de 2025</p>
<p>Producto 8 Reporte de implementación y resultados del canal F2F en el año 2025 (YTD), con análisis y propuestas de optimización o ajustes para el logro de los resultados anuales. Reporte 3 implementación de las actividades para la configuración del equipo In-House.</p>	<p>29 de noviembre de 2025</p>
<p>Producto 9 Informe final y sistematización de la experiencia. Documentación de procesos de F2F Páneles de control actualizados Reporte de lanzamiento equipo In-House F2F Plan de trabajo F2F para 2026 basado en los objetivos establecidos.</p>	<p>18 de enero de 2026</p>
<p><i>*Si la consultoría inicia en una fecha posterior, las fechas de entrega se ajustan automáticamente en la misma proporción, exceptuando las correspondientes a reportes de implementación de Enero 2025, Abril 2025 y Junio 2025.</i></p>	
<p>Requerimientos mínimos:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/> Maestría <input type="checkbox"/> PhD <input type="checkbox"/> Otros</p>	<p>Conocimiento/Experiencia/Habilidades:</p> <p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Título universitario en Administración de Empresas o negocios, Ventas, Economía, Mercadeo, Ciencias Sociales o equivalente deseable. <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> Al menos 4 años de experiencia laboral profesional trabajando con equipos o campañas de adquisición de donantes en modalidad Face to Face. Experiencia manejando equipos de F2F es una ventaja. Experiencia como fundraiser es una ventaja.

	<p>Habilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientado a resultados asegurando las metas establecidas en planes. • Alta capacidad de comunicación y análisis. • Proactivo para proponer estrategias y tácticas que ayuden a lograr las metas. • Habilidad de motivar, empoderar y entrenar equipos de trabajo. • Experiencia en realizar proyecciones de producción y gastos. <p>Dominio del idioma: Se requiere</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fluidez en español • Conocimiento de Inglés (oral y escrito) <p>Conocimiento técnico en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de desempeño de recaudación de fondos de donantes individuales. • Manejo de programas de Microsoft Office: Excel (avanzado), Power Point, Word, Outlook. • Deseable: conocimiento sobre Naciones Unidas u otras organizaciones internacionales; temas globales de derechos humanos, específicamente relacionados con niños y mujeres y conocimiento de los enfoques de UNICEF.
--	--

CRITERIOS DE SELECCIÓN

La selección del consultor se realizará mediante la siguiente ponderación: 80% propuesta técnica y 20% propuesta económica. Los aspirantes deberán presentar por separado la propuesta técnica y la propuesta económica:

1. Se considera como **propuesta técnica** la Hoja de vida (CV) actualizada, que incluya la formación educativa y la experiencia profesional, detallando los trabajos realizados que permitan identificar la experiencia con relación al objeto de la consultoría.

La ponderación de los factores de la propuesta técnica serán los siguientes:

- Factor 1- Formación Académica: Título universitario en Administración de Empresas o negocios, Ventas, Economía, Mercadeo, Ciencias Sociales o afines deseable.
 - Puntaje máximo: 20 pts. (maestría)
 - Criterio mínimo aceptable: 15 (licenciatura); 10 (Bachiller)
 - Acreditación: CV

- Rango de valoración: 0 a 20 pts.
- Factor 2 - Experiencia laboral: al menos 4 años de experiencia laboral profesional trabajando con equipos y campañas de adquisición de donantes en modalidad Face to Face. Experiencia manejando equipos de F2F o como Fundraiser son ventajas.
 - Puntaje máximo: 25 pts. (mayor a 5 años)
 - Criterio mínimo aceptable: 20 (mayor a 4 años); 15 (Igual a 3 años)
 - Acreditación: CV
 - Rango de valoración: 0 a 25 pts.
- Factor 3 – Experiencia, conocimiento técnico y habilidades personales, a evaluarse en la entrevista.
 - Puntaje máximo: 35 pts.
 - Criterio mínimo aceptable: 15 pts.
 - Acreditación: Entrevista y puntuación.
 - Rango de valoración: de 0 a 15 pts. Experiencia, 0 a 10pts conocimiento técnico y 0 a 10 pts. habilidades personales.

Total de puntos que la persona postulante puede alcanzar: **80 puntos, equivalente a 80% de la propuesta técnica.**

2. Se considera como **propuesta económica** el monto total de los costos de los entregables solicitados. Esta propuesta tendrá una ponderación del 20% para la selección.

Para cumplir con los entregables de la consultoría, el consultor/a deberá mantener constante comunicación y trabajo directo con la Asociada Senior de PFP, el Especialista de Comunicaciones y PFP, que serán los supervisores designados desde UNICEF para la consultoría; así como con el resto del equipo de Alianzas, Recaudación de fondos y Comunicaciones de la Oficina de Panamá y Regional; y con los puntos focales de las agencias que prestan servicios para UNICEF.

El consultor deberá contar con los equipos tecnológicos necesarios para el desempeño de la consultoría como Computador y otros. Asimismo, para todas las sesiones virtuales, el consultor deberá garantizar la conectividad y condiciones tecnológicas que faciliten la comunicación.

Sin perjuicio de lo anterior, la organización se reserva el derecho de entregar otras herramientas o equipos necesarios para la correcta ejecución y finalización de los productos entregables.

En caso de requerir viajes adicionales fuera de Panamá, que la organización establezca como necesarios para la producción de los entregables, la organización cubrirá los gastos inherentes a estos.

CONDICIONES DE PAGO:

- Sujeto a condiciones establecidas en el contrato
- Pago contra entrega de producto y a entera satisfacción del supervisor de UNICEF. Para recibir el pago será necesario la entrega de factura de acuerdo con la normativa vigente de Panamá o del país donde se emita el documento.
- Los pagos se acreditarán en la cuenta del consultor y/o contratista aproximadamente 15 días después de entregada la factura a UNICEF.

PENALIDADES POR MAL DESEMPEÑO:

El pago de honorarios al consultor y/o contratista de acuerdo con este contrato, incluidas las cuotas o pagos periódicos (si los hubiera), está sujeto al desempeño cabal y completo de sus funciones en virtud del presente contrato para tal pago a entera satisfacción de UNICEF.

Nota:

- Es requisito necesario para viajar que el consultor y/o contratista haga los cursos de seguridad (BSAFE) en el siguiente link:https://agora.unicef.org/c/BSAFE_SP
- Previo a viajar, el consultor y/o contratista debe informar los datos de pasaje y alojamiento a UNICEF para que se haga su Security Clearance.
- En el caso donde el viaje requiera trasladarse en avión, es requisito que el consultor y/o contratista vuele en aviones pertenecientes a las aerolíneas aprobadas por UNICEF.

¹ Los costos indican un estimado. El precio final debe estar respaldado por el principio de “mejor relación calidad-precio”. Por ejemplo, alcanzar el resultado requerido al precio más bajo posible. Se les exigirá a los consultores que estipulen todos los honorarios, incluso los gastos de viaje, costos de viáticos, si aplican.

Los pagos de honorarios se harán en base a la entrega de los productos previamente acordados. UNICEF se reserva el derecho de retener el pago en caso de que los productos no hayan sido entregados bajo los requerimientos estándares del contrato, o en caso de retraso en la entrega.