TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría

Recaudación de fondos privados y grandes donaciones, venta del Sello de Inclusión

1. CONTEXTO

Humanity & Inclusion (HI), es una organización de ayuda y desarrollo independiente e imparcial, sin afiliaciones religiosas ni políticas, que opera en situaciones de pobreza y exclusión, conflictos y desastres. Trabajamos junto a las personas con discapacidad y a las personas vulnerables para ayudar a satisfacer sus necesidades esenciales, mejorar sus condiciones de vida y promover el respeto de su dignidad y sus derechos fundamentales. Indignados por la injusticia a la que se enfrentan las personas con discapacidad y las poblaciones vulnerables, aspiramos a un mundo de solidaridad e inclusión, enriquecido por nuestras diferencias, donde todos podamos vivir con dignidad.

HI garantiza la autonomía y la inclusión de las personas con discapacidad, promoviendo la mejora de sus condiciones de vida, el respeto a su dignidad y el ejercicio de sus derechos fundamentales y su independencia.

Desde su creación en 1982, HI ha puesto en marcha programas en más de 50 países, de los cuales 10 se encuentran en América Latina. Actualmente HI tiene operaciones directas en: Colombia, Cuba, Ecuador Haití, Honduras, Perú y Venezuela.

Los proyectos implementados por HI o a través de sus socios en América Latina se organizan en tres ejes: (i) **salud inclusiva** (sistemas de salud inclusiva, salud mental y apoyo psico social, rehabilitación física y funcional), (ii) **protección y resiliencia** (protección contra las violencias, gestión inclusiva de riesgos de desastres y adaptación al cambio climático, desminado humanitario y acción integral contra las minas, transformación de conflictos); (iii) **inclusión** (educación inclusiva, medios de vidas, inclusión económica).

HI implementó varios contratos en Honduras entre 1999 y 2010, en las áreas de rehabilitación basada en la comunidad (RBC), educación inclusiva, detección temprana, inclusión de personas con discapacidad en la gestión inclusiva del riesgo de desastres. Honduras formaba entonces parte de un programa regional para Centroamérica, con operaciones también en Nicaragua y El Salvador. En 2021, tras un análisis de necesidades, HI decidió reabrir sus operaciones en este país. Desde 2023 contamos con operaciones en Norte de Centroamérica (con diferentes ECHO y OCHA que se han implementado en Honduras, Guatemala y El Salvador). HI desde 2024 completó la reactivación de su registro en Honduras y cuenta con bases en Tegucigalpa y San Pedro Sula y operaciones en varios municipios. Los proyectos cubren acciones en protección, preparación y gestión inclusiva de desastres y respuesta a violencias y El Niño.

En el primer semestre de 2026 HI realizó un estudio de necesidades y oportunidades para Guatemala. El resultado del estudio muestra necesidades sin responder en los sectores que representan la experticia de HI. A la vez, un interés marcado para las empresas y fundaciones privadas a financiar respuesta, nexus y desarrollo.

HI ha definido realizar una inversión con la activación de un servicio de consultoría que permita posicionar HI entre donantes privados y fundaciones, para promover sus acciones programáticas y el Sello de Inclusión - Humanity & Inclusion LAC.

El Sello Inclusión es una iniciativa de Humanity & Inclusion que acompaña a empresas, instituciones públicas y organizaciones en su proceso de incorporación progresiva de la inclusión de personas con discapacidad. Este sello reconoce el compromiso real y verificable de las organizaciones, entendiendo la inclusión no como un resultado puntual, sino como un **proceso continuo de transformación organizacional**. El modelo se estructura en **cuatro niveles progresivos** —**Comprometerse, Construir, Fortalecer y Sostener**— que permiten avanzar paso a paso, desde la sensibilización inicial hasta la integración completa de prácticas inclusivas en la cultura, los procesos y la toma de decisiones. A través de este enfoque, las organizaciones pueden:

- Identificar y eliminar barreras físicas, organizacionales y culturales
- Fortalecer políticas de recursos humanos inclusivas
- Implementar ajustes razonables y prácticas de no discriminación
- Desarrollar capacidades internas para la inclusión sostenible
- Medir avances y garantizar la mejora continua

El sello se adapta a diferentes contextos y niveles de madurez organizacional, ofreciendo herramientas prácticas, acompañamiento técnico y formación especializada.

HI ofrece gratuitamente una herramienta digital de autoevaluación que permite a las organizaciones realizar un primer diagnóstico de su nivel de inclusión, facilitando la toma de decisiones y la planificación de acciones. Igualmente, HI brinda un diagnóstico gratuito a raíz de la autoevaluación que permite a las empresas priorizar las actividades que quieran desarrollar. El servicio técnico de acompañamiento a la empresa para las 4 etapas sucesivas puede durar entre 6 y 12 meses con una inversión máxima de 30.000 euros.

Para más información sobre la organización en América Latina y el Caribe: **http://www.hi-lac.org**;

2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO PREVISTO

Bajo la responsabilidad de la Dirección Regional América Latina y el Caribe, la persona o entidad seleccionada alimentará la base de datos de organizaciones y oportunidades identificadas, más allá de la existente y de forma proactiva, animará la participación de HI en el ecosistema y asegurará la generación de fondos privados y de fundaciones para financiar las acciones de HI en Guatemala. Estos fondos podrán destinarse a actividades programática y/o a acompañar empresas en su proceso de volverse más rentables a través de la inclusión

3. PERFIL DEL/LA CONSULTOR/A

PERFIL SOLICITADO	COMPETENCIAS PROFESIONALES	COMPETENCIAS PERSONAL
- **Persona física o jurídica.** - Post/Grado en gestión de empresas, gestión de organizaciones sin fines de lucro, marketing, ventas o campo relacionado. - Experiencia relevante comprobable puede sustituir el requisito de titulación. - 5 años de experiencia profesional con resultados comprobables en recaudación de fondos en un entorno sin fines de lucro o en trabajos similares en ventas, marketing u otras profesiones relacionadas con la gestión de clientes; - Experiencia en recaudación de fondos privados y de fundaciones en Guatemala (grandes donaciones, venta de servicios y campañas). - Conocimiento de los gremios, ecosistema de RSC / CVC en Guatemala con contactos vigentes y resultados comprobables. - Conocimiento de las técnicas y prácticas eficaz de recaudación de fondos privado, incluyendo fondos anuales, técnicas de captación de fondos y programas de donaciones planificadas. - Conocimiento de las prácticas ética del sector filantrópico.	- Excelente comunicación escrita y oral en español e inglés (nivel C1 mínimo). - Habilidades sólidas de comunicación escrita, oral y de presentación y aprobación de propuestas para el sector privado y las fundaciones. - Capacidad demostrada para alcanzar objetivos de recaudación en el orden de los millones de USD y cienes de miles de USD. - Capacidad para desarrollar estrategias de adquisición; - Capacidad de analizar datos, anticipar tendencias, posicionar externamente, generar relaciones y asegurar resultados. - Habilidades para manejar una computadora y varios programas de soporte.	- Acuerdo con la visión, el Mandato y valores de HI y estrategia federal y regional. - Valores éticos y de transparencia. - Una mentalidad crítica constructiva. - Capacidad para conectar con donantes y cerrar acuerdos. - Capacidad de promover la misión de la organización en el sector privado y de las fundaciones. - Capacidad para desarrollar y mantener eficacia en la comunicación y las relaciones interpersonales. - Diplomático/a, capacidad para llevar iniciativas, proactividad, resiliencia al estrés - Capaz de autoevaluarse (escucha y búsqueda de mejoras) - Pragmatismo, adaptabilidad con agilidad.

d

4. DURACIÓN Y LUGAR DE DESARROLLO DEL SERVICIO

Fechas de inicio y finalización: del **27 de noviembre de 2026 al 31 de diciembre de 2027**

Cronograma propuesto para el desarrollo de la consultoría: El cronograma formará parte de la propuesta del consultor que se validará.

Lugar de trabajo: Ciudad de Guatemala.

Valor máximo para la consultoría: **33.000 USD VAT incluida** hasta su finalización.

Pagos mensuales del prorrateado mensual (50%), el resto a pagarse contra alcance objetivo de firmas de 250.000 euros (50%).

La organización, a parte, asegurará hasta un máximo de 8.000 EUR para eventos de posicionamiento, desayunos corporativos y material de promoción durante la duración de la consultoría.

5. PLAN DE TRABAJO

Producto 1: Define la estrategia de enfoque para los diferentes objetivos.

-Adaptar la preparación del presupuesto a las características y necesidades de cada donante importante (filantropía privada, fundación, empresas, etc.).

-Definir y desarrollar ofertas adaptadas a cada objetivo, así como el “engagement plan” para cada uno, sin olvidar los posibles beneficios de retorno.

-Define los medios que se aplicarán para facilitar el acercamiento y los medios para cultivar relaciones: actos, material de comunicación, etc.

-Moviliza recursos internos y externos en torno al proyecto: Senior Management Team, comunicación, gestión, red HI, etc.

Producto 2: Identifica objetivos

-Junto con los referentes asignados, realiza un análisis inicial para identificar a los proyectos con "alto potencial" que se incluirán en una base de datos de HI más las que la entidad o el/la consultor/a pueda proveer.

- Utilizar/adquirir herramientas externas para identificar clientes potenciales en diferentes grupos objetivo (filántropos, fundaciones, empresas, etc.), empezando con las que brinda HI

- Categorizar el potencial de la cartera.

.

Producto 3: Inicia relaciones con donantes privados clave mediante entrevistas personales.

-Se finaliza la convocatoria de licitación y la estrategia de enfoque individual (selección de proyectos, medios de contacto, etc.).

- Desarrolla el marco de la entrevista con temas apropiados para cada donante privado

- Analiza y resume la información resultante de la entrevista para extraer los puntos clave de la misma y formular las acciones apropiadas.

- Cultiva relaciones a lo largo del tiempo planificando y organizando "reuniones" (comunicaciones, entrevistas, eventos, etc.) hasta que se concretice la donación.

Producto 4: Monitorea la relación con donantes privados

-Define e implementa el plan de seguimiento objetivo.

-Coordina los aspectos administrativos y contractuales.

-Controla y supervisa el cumplimiento de los compromisos mutuos (progreso del proyecto, informes, comunicaciones, etc.).

-Define e implementa el plan de reconocimiento de objetivos.

-Informa a los servicios internos y se coordina con ellos.

Producto 5: Recaudación de fondos con donantes privados

-El plan de implementación debe incluir al menos 50 prospectos para acceso a fondos lideradas para el/la consultor/a.

-El plan de implementación debe incluir la presentación de 30 propuestas de proyectos lideradas para el/la consultor/a para obtener financiación privada.

- Antes de la finalización del contrato, el consultor deberá generar al menos **250.000 euros** de contratos firmados.

-La continuidad del contrato de consultoría se basará en los ingresos que financiarán su continuación.

-Tenga en cuenta que este perfil de trabajo debe permanecer modificable y responder a las tareas adicionales o cambios según lo identifique el gerente jerárquico.

6. INFORME

Contenido del informe (plan), idioma, formato, metodología y cantidad.

Se presentará un informe narrativo mensual sobre las actividades realizadas en relación con el plan de trabajo presentado y el cronograma propuesto, el cual será evaluado al momento de la presentación de los términos de referencia. El informe deberá incluir los resultados asociados a cada producto de la sección anterior y su evolución con respecto al cronograma presentado. El pago mensual estará sujeto a la aprobación del informe.

7. PERSONA DE CONTACTO

Nicola Momente', Director Regional América Latina y el Caribe HI

8. CONFIDENCIALIDAD

En el marco de este proceso, se exige la confidencialidad de toda la información y los datos proporcionados por HI. Todas las partes involucradas se comprometen a salvaguardar la integridad y la privacidad de la información, garantizando que no se divulgue ni se utilice para fines distintos a los estipulados en este acuerdo. La protección de datos es una prioridad y se implementarán las medidas necesarias para mantener su seguridad.

9. PROPIEDAD INTELECTUAL

Por la presente se acuerda que todos los productos, documentos y materiales entregados a Handicap International (HI) serán considerados propiedad intelectual de dicha organización. Esto incluye, entre

otros, investigaciones, informes, diseños y cualquier otra creación generada durante la colaboración. Las partes reconocen y aceptan que HI posee todos los derechos sobre dicha propiedad intelectual, incluyendo su uso, distribución y modificación.

10. CONDICIONES DE PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD

ETAPA	FECHA
Apertura y publicación del proceso	10 de noviembre de 2026
Solución de dudas por escrito	Hasta el 13 de noviembre del 2026. Respuestas en un plazo de 24 horas hábiles. **Al correo:** ra.delgado@hi.org; licitaciones@honduras.hi.org **Asunto: CONSULTAS Recaudación de fondos privados y grandes donaciones, venta del Sello de Inclusión**
Respuesta a dudas por escrito	Hasta 16 de noviembre de 2026
Fecha y hora máxima de recepción de propuesta técnica y económica	Hasta el 20 de noviembre de 2026 hasta las 23:59 hrs. (Hora Honduras). **Al correo:** ra.delgado@hi.org; licitaciones@honduras.hi.org **Asunto: PROPUESTA Recaudación de fondos privados y grandes donaciones, venta del Sello de Inclusión**
Fecha estimada de notificación a proveedor seleccionado.	25 de noviembre del 2026.
Fecha estimada de inicio del servicio.	27 de noviembre del 2026.
Fecha esperada de culminación de la consultoría con la totalidad de los productos aprobados.	31 de diciembre del 2026.

- Documentos que debe proporcionar el proveedor:
  1) *Certificados de experiencia comprobada en recaudación de fondos con el sector privado y las fundaciones en Guatemala para volúmenes similares a los esperados por la consultoría.*
  2) *Oferta técnica.*
  3) *Fichas técnicas.*
  4) *CV de la/s personas que realizarán la labor.*
  5) *Oferta económica. (las ofertas que superen el monto indicado no serán tomada en cuenta).*
  6) *Antecedentes penales de la/s persona/s que realizarán la labor.*
  7) *Registro de constitución de la empresa o cedula de identidad y registro fiscal de la/s persona/s que realizará/n la labor*

11. PROCESO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

Criterios de evaluación	Porcentaje
Oferta técnica	30%
Oferta económica.	10%
Experiencia previa en procesos similares	20%
Experiencia trabajando con fondos privados	40%

- Notificación a los proveedores del resultado del proceso de selección: 25 de noviembre de 2026
- Comienzo consultoría: 27 de noviembre de 2026