

**TERMINOS DE REFERENCIA****CONSULTORÍA EN VINCULACIÓN CON EL SECTOR PRIVADO Y CAPTACIÓN DE FONDOS CORPORATIVOS****EQUIPO/PROGRAMA:** Desarrollo de Nuevos Negocios**UBICACIÓN:** Perú**TÍTULO DEL PROYECTO:** N/A**DURACIÓN DEL CONTRATO:** 8 a 12 semanas**1. CONTEXTO**

Save the Children International es una organización global líder que trabaja para garantizar que las niñas y los niños sobrevivan, aprendan y estén protegidos. Presente en más de 100 países, implementa programas y promueve los derechos de la niñez, con un fuerte énfasis en llegar a las poblaciones más vulnerables y marginadas.

En el Perú, Save the Children cuenta con una sólida trayectoria, implementando programas integrados en áreas clave como protección infantil, educación, salud y nutrición, agua, saneamiento e higiene (WASH) y resiliencia climática. Sus intervenciones se concentran especialmente en regiones desatendidas, donde niñas, niños y adolescentes enfrentan mayores riesgos debido a la pobreza, el cambio climático, el acceso limitado a servicios básicos y las desigualdades estructurales.

En los últimos años, el Perú ha atravesado un contexto socioeconómico complejo, caracterizado por un aumento de la vulnerabilidad, incluyendo los impactos de eventos climáticos (como inundaciones y sequías), dinámicas migratorias y desigualdades persistentes que afectan a la niñez y adolescencia. Al mismo tiempo, ha crecido el reconocimiento del rol del sector privado en el desarrollo sostenible y el impacto social, particularmente a través de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), los compromisos ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) y la filantropía estratégica.

Como parte de su Plan de Acción de Financiamiento Nacional, Save the Children Perú busca diversificar y fortalecer su base de financiamiento mediante un mayor involucramiento del sector privado. Esto incluye el desarrollo de alianzas estratégicas de largo plazo con empresas locales, multilatinas, corporaciones multinacionales y sus fundaciones, interesadas en generar impacto social y alinearse con prioridades de desarrollo y acción humanitaria centradas en la niñez.

A pesar del gran potencial del sector privado en el país, su involucramiento sigue siendo limitado y poco sistemático desde un enfoque estratégico. Existe la necesidad de comprender mejor el ecosistema empresarial, identificar socios con alto potencial y posicionar a Save the Children como un aliado confiable y de alto impacto para la colaboración con el sector privado.

Esta consultoría responde a dicha necesidad, apoyando la identificación, priorización y acercamiento inicial a actores corporativos. Asimismo, contribuirá a fortalecer la visibilidad, la propuesta de valor y las estrategias de relacionamiento de Save the Children con el sector privado, permitiendo movilizar mayores recursos y ampliar su impacto en favor de la niñez en el Perú.

Además, esta consultoría no solo busca mejorar el entendimiento del sector privado, sino también apoyar la puesta en marcha inicial del modelo de relacionamiento corporativo de Save the Children a través de un enfoque de financiamiento conjunto (pooled funding). En ese sentido, se prioriza la generación de insumos accionables y alianzas tempranas que permitan validar este modelo en la práctica.

## 2. OBJETIVO

El objetivo de la consultoría es:

- ☐ Identificar, evaluar y priorizar donantes y socios corporativos con alto potencial en el Perú, considerando su disposición y capacidad de involucrarse con Save the Children a través de distintas modalidades de financiamiento.
- ☐ Analizar el interés, la viabilidad y las condiciones bajo las cuales las empresas objetivo participarían en un mecanismo de financiamiento colectivo gestionado por Save the Children.
- ☐ Apoyar el inicio del relacionamiento estratégico con un grupo seleccionado de empresas priorizadas, contribuyendo a su posicionamiento y a la construcción de relaciones.
- ☐ Proporcionar recomendaciones prácticas para fortalecer el enfoque de relacionamiento con el sector privado, con énfasis en la conversión de alianzas y la movilización temprana de recursos.

## 3. ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

El/la consultor(a) será responsable de:

### 3.1 Mapeo corporativo y análisis de mercado

- ☐ Realizar un análisis del sector privado en el Perú, tomando como base el mapeo previo de donantes de Save the Children, con foco en empresas locales, multilaterales y multinacionales.
- ☐ Identificar sectores con alto potencial de involucramiento (por ejemplo, finanzas, retail, telecomunicaciones, industria alimentaria, entre otros).
- ☐ Evaluar la disposición, condiciones y posibles limitaciones de cada empresa para participar en mecanismos de financiamiento colectivo, incluyendo montos esperados, requerimientos de visibilidad y tiempos de decisión.
- ☐ Elaborar una 'long list' de al menos 30 empresas potenciales alineadas con las prioridades temáticas de Save the Children.
- ☐ Identificar entre 5 y 10 empresas con alta probabilidad de involucramiento en el corto plazo (3 a 6 meses), considerando su capacidad de decisión y antecedentes de contribución.

### 3.2 Priorización y perfilamiento

- ☐ Definir criterios de priorización basados en: i) alineamiento con RSE/ESG, ii) trayectoria filantrópica y iii) afinidad estratégica con Save the Children, incorporando explícitamente la probabilidad de conversión en el corto plazo.
- ☐ Elaborar una lista corta de empresas priorizadas (10 a 15), cumpliendo con los estándares de Save the Children.
- ☐ Desarrollar perfiles detallados que incluyan: i) Tomadores de decisión clave (cuando sea posible) y su proximidad (local vs. regional vs. global), ii) Áreas de interés, iii) Alianzas existentes, iv) Mecanismos de financiamiento o colaboración (ej. Servicios, donaciones en especie, filantropía, employee giving, participación en campañas de recaudación, inversión de impacto, etc.), v) Puntos de entrada, vi) Probabilidad de participación en fondos colectivos (incl. barreras, condiciones e incentivos), y vii) Estrategia recomendada de acercamiento (ej. solicitud directa, co-diseño de alianzas, contribución piloto u otra modalidad).

### 3.3 Estrategia de relacionamiento

Desarrollar una estrategia de relacionamiento corporativo adaptada al contexto peruano y a cada sector prioritario y/o modalidad de financiamiento identificada, incluyendo:

- ☐ Mensajes clave y propuesta de valor
- ☐ Enfoques de relacionamiento (reuniones, eventos, alianzas, campañas, etc.)
- ☐ Rutas claras para convertir empresas prioritarias en socios iniciales (ej. secuencia de involucramiento, detonantes de decisión, campeones internos)
- ☐ Recomendaciones específicas sobre cómo posicionar el fondo colectivo como una propuesta atractiva para distintos tipos de empresas (incluyendo mensajes, puntos de entrada y propuesta de valor)
- ☐ Identificación de oportunidades de “quick wins” que puedan conducir a contribuciones iniciales o alianzas piloto en el corto plazo

Proporcionar recomendaciones sobre:

- ☐ Posicionamiento de Save the Children frente al sector privado
- ☐ Diferenciación frente a otras ONG
- ☐ Mapeo de conferencias/foros relevantes para participar

### 3.4 Relacionamiento y contacto inicial

Apoyar y facilitar activamente el relacionamiento inicial y el involucramiento con empresas seleccionadas, incluyendo:

- ☐ Elaboración de correos de contacto y materiales de comunicación
- ☐ Asesoría en presentaciones o pitch decks preparados por Save the Children
- ☐ Programar y acompañar reuniones iniciales
- ☐ Documentar aprendizajes clave de las interacciones
- ☐ Apoyar la priorización y secuenciación del alcance para maximizar la probabilidad de involucramiento temprano
- ☐ Cuando sea posible, apoyar en asegurar al menos 3 a 5 reuniones iniciales con empresas prioritarias
- ☐ Recoger retroalimentación estructurada de las empresas sobre su interés, restricciones y condiciones para el involucramiento, particularmente en relación con el financiamiento conjunto

## 4. ENTREGABLES Y CRONOGRAMA DE PAGOS

Fecha estimada de inicio: 01 de julio de 2026

Fecha estimada de finalización: 30 de setiembre de 2026

| # | Entregable                          | Descripción                                                                                                                                              | Fecha de entrega | Presentado a      | %   |
|---|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|-----|
| 1 | Informe Inicial                     | Plan de trabajo, metodología y cronograma                                                                                                                | Semana 2         | Save the Children | 30% |
| 2 | Informe de Mapeo Corporativo        | 'Long list' de al menos 30 empresas/contactos potenciales<br>Análisis sectorial                                                                          | Semana 4         | Save the Children | -   |
| 3 | Priorización y Perfiles de Empresas | Lista corta de empresas priorizadas<br>Perfiles detallados<br>Incluye evaluación del interés de vinculación y ruta de conversión recomendada por empresa | Semana 6         | Save the Children | -   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                          |                                                                                                                                                                                                                                       |           |                   |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------|-------------|
| 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Estrategia de Relacionamento Corporativo | Recomendaciones estratégicas y mensajes clave<br>Incluye enfoque de posicionamiento de fondo común y estrategia de conversión                                                                                                         | Semana 8  | Save the Children | -           |
| 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Outreach Package                         | Borradores de correos electrónicos, mensajes clave y estructura sugerida de presentación (pitch)<br>Materiales de acercamiento y plan de relacionamiento para empresas priorizadas, incluyendo mensajes adaptados para el fondo común | Semana 8  | Save the Children | 30%         |
| 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Informe de Vinculación Inicial           | Resumen de las acciones de acercamiento realizadas<br>Lista de empresas contactadas y reuniones sostenidas<br>Evaluación del nivel de interés y retroalimentación recibida<br>Recomendaciones para acciones inmediatas siguientes     | Semana 11 | Save the Children | -           |
| 7                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Informe Final                            | Resumen del proceso<br>Principales hallazgos<br>Recomendaciones para los siguientes pasos                                                                                                                                             | Semana 12 |                   | 40%         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |                                                                                                                                                                                                                                       |           |                   | <b>100%</b> |
| <p>Para proceder con los pagos, todos los entregables deben tener aprobación del responsable del Presupuesto (BH) y visto bueno de Gerencia de Desarrollo de Nuevos Negocios.</p> <p>Los pagos se realizarán contra entrega del <i>Recibo de Honorarios o Factura</i> (incluyendo los impuestos de acuerdo a ley) a nombre de:<br/> Save the Children International<br/> Av. Javier Prado Oeste 820, San Isidro, Lima, Perú<br/> RUC: 20547444125</p> |                                          |                                                                                                                                                                                                                                       |           |                   |             |
| <b>5. PERFIL REQUERIDO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                          |                                                                                                                                                                                                                                       |           |                   |             |

El/la consultor(a) (persona natural o firma) deberá demostrar sólida experiencia en relacionamiento corporativo, recaudación de fondos del sector privado y desarrollo de alianzas estratégicas, con capacidad para operar eficazmente en el contexto peruano.

#### **Formación Académica**

- ☐ Título universitario de posgrado en Administración de Empresas, Marketing, Comunicaciones, Desarrollo Internacional, Economía o campos afines.
- ☐ Se considerarán un valor agregado certificaciones adicionales en fundraising, RSE/ESG o desarrollo de negocios.

#### **Experiencia Profesional**

Mínimo de 10 a 15 años de experiencia profesional relevante en:

- ☐ Recaudación de fondos corporativos y relacionamiento con donantes
- ☐ Desarrollo de negocios o alianzas estratégicas
- ☐ Vinculación con el sector privado en ONG, organizaciones internacionales o firmas consultoras

Experiencia comprobada en:

- ☐ Identificación y gestión de alianzas con actores del sector privado
- ☐ Interacción con altos cargos corporativos (ej. CEOs, gerentes de RSE, directores de fundaciones)
- ☐ Diseño e implementación de estrategias de relacionamiento corporativo o fundraising

Experiencia demostrada en el contexto del sector privado peruano, incluyendo conocimiento de industrias clave, asociaciones empresariales y dinámicas de mercado.

Experiencia trabajando con ONG internacionales y/o en temas de RSE dentro del sector privado. Capacidad comprobada para ir más allá del análisis, impulsando el involucramiento práctico con empresas y la generación de oportunidades concretas de alianza.

Se valorará especialmente la experiencia en la evaluación de la disposición del sector privado para participar en mecanismos de financiamiento colectivo o fondos comunes.

#### **Competencias Técnicas**

Sólido conocimiento de:

- ☐ Marcos de Responsabilidad Social Corporativa (RSE)
- ☐ Estándares ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza)
- ☐ Tendencias en filantropía corporativa y alianzas de valor compartido

Capacidad comprobada para:

- ☐ Realizar mapeo de actores y análisis de mercado
- ☐ Desarrollar propuestas de valor corporativas adaptadas a distintos sectores
- ☐ Diseñar estrategias de relacionamiento y planes de acercamiento

Experiencia en la elaboración de productos de alta calidad como:

- ☐ Presentaciones corporativas (pitch decks)
- ☐ Materiales de comunicación externa para la vinculación con donantes

Habilidades y Competencias Clave

- ☐ Excelentes capacidades de pensamiento estratégico y análisis, con habilidad para traducir hallazgos en recomendaciones accionables
- ☐ Sólidas habilidades de comunicación e interpersonales, incluyendo capacidad de influencia y negociación con diversos actores
- ☐ Alto nivel de autonomía y proactividad, con enfoque en resultados
- ☐ Capacidad para trabajar de manera colaborativa en equipos multiculturales y multidisciplinarios
- ☐ Fuertes habilidades de organización y gestión del tiempo, con capacidad para cumplir plazos exigentes

Idiomas

- ☐ Dominio fluido del español (requisito indispensable)
  - ☐ Nivel profesional de inglés (deseable), tanto escrito como oral
- Criterios Adicionales (Deseables)
- ☐ Red de contactos existente en el sector privado peruano
  - ☐ Experiencia facilitando reuniones o alianzas de alto nivel
  - ☐ Conocimiento en derechos de la niñez, acción humanitaria o sectores de desarrollo (medios de vida, educación, protección, resiliencia climática).

## 6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Todas las propuestas serán evaluadas de acuerdo con los siguientes criterios:

| CRITERIO DE EVALUACIÓN                                      | %           |
|-------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>CAPACIDAD TÉCNICA Y OPERATIVA</b>                        | <b>70%</b>  |
| <i>Experiencia y calificaciones relevantes</i>              | 45%         |
| <i>Propuesta técnica</i>                                    | 25%         |
| <b>CRITERIO ECONOMICO</b>                                   | <b>30%</b>  |
| <i>Propuesta financiera alineada con tarifas de mercado</i> | 20%         |
| <i>Propuesta financiera alineada con el presupuesto</i>     | 10%         |
| <b>TOTAL</b>                                                | <b>100%</b> |

## 7. PRESENTACION DE PROPUESTAS:

Los interesados deben presentar su propuesta técnica y económica con los siguientes requisitos:

### PROPUESTA TÉCNICA:

Debe responder a los requerimientos planteados en los presentes Términos de Referencia e incluir: alcance, plan de trabajo, cronograma, carta de presentación, principales clientes (portafolio) y CV del Consultor/a o de la Empresa Consultora definiendo roles y responsabilidades de cada miembro.

### PROPUESTA ECONÓMICA:

La propuesta económica deberá ser presentada a suma alzada, incluyendo todos los costos necesarios para la realización del servicio. El Presupuesto deberá ser detallado por actividad y rubro y deberá incluir gastos operativos, logísticos, viajes, etc. (alimentación, alojamiento, transporte, materiales, equipos de protección personal, tickets aéreos, pasajes terrestres, entre otros).

La propuesta económica debe ser presentada de preferencia en soles y debe incluir los impuestos de acuerdo a ley.

El plazo límite para la presentación de propuestas es hasta **28 de junio**. Las propuestas enviadas posteriormente no serán tomadas en consideración.

SCI se reserva el derecho de realizar entrevistas con uno o más Consultores/as potenciales antes de tomar una decisión de adjudicación.

Las propuestas se deben enviar al correo: [peru.consultorias@savethechildren.org](mailto:peru.consultorias@savethechildren.org) con el Asunto: Consultoría "VINCULACIÓN CON EL SECTOR PRIVADO Y CAPTACIÓN DE FONDOS CORPORATIVOS"

Las propuestas enviadas a cualquier otro correo diferente al arriba indicado invalidarán su participación y no serán consideradas.

**SEGUROS:**

El Consultor/a debe contar con una Póliza de seguro médico y de accidentes vigente con cobertura en la zona donde llevará a cabo la consultoría. De ser necesario desplazarse dentro o fuera de su país de residencia, el Consultor/a deberá contar con un seguro de viaje nacional e internacional integral (accidente, robo, enfermedad, demora y pérdida de equipaje, reprogramación de vuelos, asesoría legal etc.).

|                                          |               |
|------------------------------------------|---------------|
| <b>Elaborado por: Lucía Pretto Rioja</b> | <b>Fecha:</b> |
| <b>Revisado por: Semirani Florián</b>    | <b>Fecha:</b> |
| <b>Aprobado por: Semirani Florián</b>    | <b>Fecha:</b> |