

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA SERVICIOS DE CONSULTORÍA

TÍTULO DE LA CONSULTORÍA: JEFE DE FINANZAS INNOVADORAS Y ALIANZAS EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE		
PROYECTO/PROGRAMA: Director Regional para América Latina y el Caribe Línea punteada al director ejecutivo, Finanzas mixtas e innovadoras		UBICACIÓN: México, Guatemala, Panamá, Colombia, Perú, Bolivia o República Dominicana
NIVEL DE ESFUERZO ESTIMADO: Tiempo completo (35 horas semanales)	Fecha de inicio: Marzo de 2026	Fecha de finalización: 12 meses
ANTECEDENTES <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>		
Objetivo general: <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 traduciéndolos 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.

RESULTADOS ESPERADOS	Resultado	Plazo
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.
Responsabilidad de gestión de personal (subordinados directos/indirectos) Número total de personas gestionadas: 0 Gerente de un equipo: No		
Requisitos de viaje Viajes internacionales requeridos: ocasionalmente Porcentaje de viajes requeridos: hasta un 30 %		
Interno (excluyendo al equipo directo y al gerente) <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de Global Ventures • LAC RD y equipo • CD de LAC y SMT relevantes de Guatemala, Colombia, Perú y Bolivia • Directores generales y directores ejecutivos y equipos relevantes de LAC Miembros no IP de México y República Dominicana • Equipos globales de SCI 		
Externos <ul style="list-style-type: none"> • Instituciones financieras internacionales: BID, BM, CFI, CAF. • Gestores de activos y propietarios de activos con intereses en LAC 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">• Cinco años o más de experiencia en desarrollo empresarial, recaudación de fondos o asociaciones en el ámbito de las finanzas innovadoras, las finanzas

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

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

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

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

MARCO INSTITUCIONAL DE SALVAGUARDIA:

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

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

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

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