



Invita a los y las interesadas en ofertar para la CONSULTORÍA:

“Gestor de Fundraising”

La cual se desarrollará en el marco del Proyecto “Promoviendo la ética y transparencia para combatir la corrupción dentro de la Administración Pública” Financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a través de Counterpart International con el proyecto Participación Cívica, Sociedad Civil transformando el futuro.

Presentación

La Fundación Myrna Mack (FMM) es una organización no gubernamental, sin fines de lucro, que depende de apoyos financieros para realizar su labor. Desde sus inicios la confianza y credibilidad de sus propuestas y acciones han sido apoyadas económicamente.

Derivado de cambios de interés o enfoques temáticos y estratégicos incluso geográficos, la cooperación internacional y sus condiciones no son las mismas, por lo que la FMM se ha ido adaptando a las nuevas disposiciones para mantenerse vigente en los temas en los cuales tiene experiencia como lo son: justicia, seguridad, derechos humanos y construcción de ciudadanía. Por esa razón la búsqueda de financiamientos nuevos o diversificación de fuentes de financiamiento, implica una nueva y mejor atención desde lo interno de la FMM. Para ello, se hace necesaria una estrategia integral que permita un escenario propositivo e innovador, de ello parte la necesidad inmediata de explorar el Fundraising como una opción en el marco de generar una estrategia de sostenibilidad más sólida.

Objetivo de la consultoría

Objetivo general

Fortalecer las capacidades de FMM y desarrollar una estrategia de movilización de recursos (fundraising) para el logro de sus objetivos institucionales. La estrategia debe contar con un plan operativo con recomendaciones sobre acceso a nuevas fuentes potenciales de financiamiento.

La estrategia de movilización de recursos deberá analizar las áreas de oportunidad de FMM para atraer financiamiento de diversas fuentes, considerando el contexto cambiante de Guatemala y las tendencias de la cooperación bilateral y multilateral, así como la del sector privado, fundaciones privadas locales e internacionales y ONG internacionales. La estrategia también deberá explorar otros mecanismos de recaudación de fondos que se adapten y sean funcionales dado el giro de las actividades de FMM.

Procesos y actividades derivadas de los mismos

- Elaborar un plan y cronograma con calendarización de entrega de productos de la consultoría que debería ser revisado con el Coordinador DO y aprobado por la Dirección Ejecutiva (DE).
- Identificar potenciales fuentes de financiamiento y análisis de viabilidad a nivel nacional e internacional (sector privado, cooperación bilateral, multilateral, fundaciones y ONG internacionales) en el marco de las temáticas que trabaja FMM.
- Realizar un diagnóstico que permita identificar otros mecanismos viables de recaudación de fondos alineados a la naturaleza de las actividades de FMM y actual figura legal.
- Desarrollar una estrategia y plan de Fundraising que incluya como mínimo lo siguiente:
 - a. El diseño de una Unidad de Movilización de Fondos, definiendo roles, procesos, el perfil de personas para integrarlo, cómo generar capacidades a lo interno, etc., de manera que de forma integral se pueda instalar dicha unidad y funcionar en el marco de la estructura organizacional.
 - b. Acciones para desarrollar relaciones con potenciales aliados/donantes (preposicionamiento) identificados en el mapeo.
 - c. Identificación y sugerencias de mecanismos de recaudación de fondos viables para FMM.

El desarrollo de la estrategia debe ser consultivo, es decir sostener reuniones con miembros de Junta Directiva, la Presidencia, Dirección Ejecutiva y para retroalimentar con equipo técnico de la FMM en la medida de lo que se considere necesario.

- Validar con Junta Directiva la estrategia de Fundraising para su aprobación final.
- Socializar la estrategia con la FMM.
- Desarrollar un Plan de Mejora y un proceso intensivo/cualitativo a través de 2 talleres a personal que se considera clave para implementar la estrategia y que incluya aspectos relacionados a la filantropía con el fin de tenerla como una opción en el marco de la unidad de Fundraising.
- Elaborar un informe final de la consultoría con los anexos respectivos.

Productos de la Consultoría

- Un plan con cronograma del proceso a realizar.
- Estrategia en borrador para validación y aprobación.

- Estrategia aprobada por Junta Directiva de la FMM.
- Sistematización del proceso de capacitación en talleres y anexos de documentos/presentación u otro material utilizado.
- Un informe final de la consultoría con sus anexos.

Perfil:

- a. Formación académica
 - Estudios especializados en Fundraising y filantropía y otros complementarios.
- b. Experiencia laboral
 - Experiencia documentada en el desarrollo de estrategias de recaudación de fondos.
 - Conocimiento documentado de la cooperación, programas de RSE y filantropía.
 - Facilitación de procesos de formación.
 - Trabajo con organizaciones sociales no lucrativas.

El expediente debe incluir (TODO EN FORMA DIGITAL)

- Carta de interés, indicando el nombre de la consultoría a la que está aplicando y su propuesta económica.
- Currículum vitae, que indique experiencia laboral relacionada con la consultoría, preparación académica, referencias laborales.
- Constancias académicas.
- DPI.

La consultoría tendrá una duración de 1.5 meses, los honorarios serán a convenir con el consultor.

Los interesados e interesadas que llenen los requisitos deben enviar su expediente completo en digital al correo: mpaz@myrnamack.org.gt (no se aceptarán propuestas en físico), deberán colocar el nombre de consultoría a la que están aplicando en el asunto del correo electrónico. El cierre de la recepción de la documentación es el 04 de julio 2018 hasta las 22 horas.

Guatemala, Junio 2018