

EL FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA (UNICEF)

Consultoría especializada sobre la viabilidad de legados y herencias de fondos para UNICEF en Chile

CLE-06/2021

IMPORTANTE – INFORMACIÓN ESENCIAL

Las postulaciones deberán ser enviadas por correo electrónico a:

chilereclutamiento@unicef.org

La referencia **CLE 06/2021** deberá estar indicada en el asunto en todos los correos electrónicos.

Las postulaciones deberán ser recibidas a más tardar a las **23:59 hrs. (hora de Santiago de Chile)** del día **18/02/2021**

IMPORTANTE: Las postulaciones serán declaradas como **no válidas** si éstas son recibidas **después de la fecha y la hora estipulada**.

Toda solicitud de cualquier información adicional deberá ser dirigida por escrito a chilereclutamiento@unicef.org

Debido al alto volumen de comunicaciones, UNICEF no emitirá confirmación en cuanto a la recepción de sus postulaciones.

Es importante que lea todas las disposiciones de este documento, para asegurarse de comprender los requerimientos de UNICEF y así poder presentar una postulación de acuerdo con dichos lineamientos.

LISTA DE ANEXOS

Anexo II – Condiciones Generales para los Servicios de Consultores y Contratistas Individuales

1. PROPÓSITO DE LA SOLICITUD DE PROPUESTA DE SERVICIOS

Objetivo

Se espera que la persona contratada trabaje de manera independiente en el diseño y realización de una investigación de mercado sobre el marco legal de legados, sus barreras, competidores y oportunidades en el mercado chileno.

Contexto

Los legados son una de las fuentes de ingresos de recaudación de fondos más rentables para UNICEF, ya que es una estrategia que representa fondos sin restricciones y que puede proporcionar ingresos sustanciales y sostenibles a largo plazo.

A nivel mundial y en países de América Latina como México, Argentina y Uruguay este canal se ha convertido en una estrategia importante que ha venido creciendo poco a poco, razón por la cual ha surgido la necesidad de explorarla también en el mercado chileno, debido a su fuerte potencial.

Si bien es cierto que la cultura latinoamericana sobre las herencias y legados es diferente a la encontrada en mercados europeos, el potencial reconocido es enorme debido a la creciente población con mayor poder adquisitivo y al crecimiento de las personas mayores en toda la región. En el caso de Chile, el 21% de la base de los donantes mensuales, son mayores de 50 años.

Por lo tanto, para participar de forma sistemática y explorar este nuevo canal para la recaudación de fondos, es necesario identificar con claridad las oportunidades y limitaciones que esta estrategia representa en Chile, desde las perspectivas del contexto jurídico nacional y sus regulaciones, así como los principales intermediarios involucrados, la comercialización y administración de legados

2. Actividades específicas para completar para el alcance de los objetivos

1. Regulación legal chilena referida a herencias y legados:
 - a) Diferencia entre donaciones, legados y herencias
 - b) Tipos de testamento
 - c) Requisitos para realizar un testamento
 - d) Herederos (forzosos y no forzosos)
 - e) Bienes ¿Qué se puede legar?
 - f) Herencias y legados a organizaciones sin fines de lucro
 - g) Obligaciones del beneficiario
 - h) Proceso de tramitación de la herencia y sus pasos a seguir
 - i) Barreras y superación de barreras
 - j) Oportunidades
 - k) Tamaño del mercado potencial
 - l) Competidores
 - m) Costos

2. Guía de recomendaciones para UNICEF
 - a) ¿Qué tener en cuenta a la hora de aceptar una herencia/legado? ¿Cuáles son los riesgos asociados?

3. Guía de recomendaciones para aquellos interesados en dejar una herencia/legado a UNICEF
 - a) ¿Por qué es recomendable hacer un testamento?
 - b) Recomendaciones a la hora de hacer un testamento
 - c) Costos
4. Mapeo y definición de prácticas comunes de los principales proveedores de servicios legales con experiencia en legados y herencias. Por ejemplo, entidades públicas y/o entidades privadas que desempeñan funciones públicas (notarios, bancos, abogados etc.) que participan en el proceso de legados.
5. Diseño inicial estrategia de legados UNICEF Chile. - Una vez determinado el potencial del canal de legados en el mercado chileno desarrollar los siguientes entregables:

Preparación a la gestión de legados: generar protocolos para la gestión de legados, avalados por una asesoría jurídica especializada.

Propuesta de TORS para la convocatoria de la firma aliada
Propuesta de firmas potenciales que pertenecen a la asociación internacional STEP
Acompañamiento a la firma para la validación de los productos a entregar

6. Preparación a la adquisición de legados: Identificar y enriquecer según el perfil establecido en el estudio de mercado a los prospectos con potencial de legatarios en la base de socios de UNICEF Chile, sobre la existencia de descendientes y la actualización de datos adicionales como estado civil, dirección y correo electrónico.

Preparación a la adquisición de legados:

- a) Construcción del guión
 - b) Apoyo para el desarrollo de la campaña
 - c) Apoyo para la capacitación, escucha de grabaciones y comentarios para telemarketers.
 - d) Balance de la campaña.
 - e) Propuesta del scoring de legados.
7. Comunicación para legados
 - d) Construcción de un brief detallado para el desarrollo de elementos de comunicación que apoyen campañas en medios ATL y BTL
 - e) Selección de key visual
 - f) Propuesta de frases claves (elementos jurídicos)
 - g) Acompañamiento a la agencia creativa para el desarrollo y entrega de los siguientes elementos:
 - Brochure/Guía de legados
 - Folleto/Volante para notarías
 - Display
 - h) Landing page

3. Productos a entregar

Producto 1: Una visión general del potencial de legados y de las tendencias existentes en Chile, teniendo en cuenta a los competidores y sus acciones relacionadas.

Producto 2: Un documento informativo sobre la regulación legal y sus prácticas vigentes, junto con recomendaciones para superar posibles barreras y aprovechar oportunidades

Producto 3: Un conjunto de directrices para la promoción de legados en Chile; incluyendo una lista de preguntas y respuestas que deben ser utilizados con la información básica para los procedimientos hacia UNICEF y hacia los posibles donantes de legados

Producto 4: Un documento que contenga los actores claves en la gestión y promoción de legados

Producto 5: Documentos con guías y protocolos para la gestión de legados, avalados por una asesoría jurídica especializada.

Producto 6: Acompañamiento a la preparación de la estrategia de legados

Producto 7: Elementos de comunicación para legados

4. Indicadores

Productos de calidad (responder en forma consistente y directa a las necesidades planteadas por el/la supervisor del contrato).

5. Modo de entrega de los productos

Los productos deberán ser enviados al supervisor del contrato por mail en formato PDF en las fechas previamente acordadas.

6. Duración del contrato

La duración del contrato será de aproximadamente de 10 meses desde la fecha de la firma del contrato.

7. Supervisión

Los servicios prestados serán supervisados por el Pledge Officer que dará la aprobación al informe de gestión mensual entregado por el/la consultor

8. Responsabilidades

UNICEF será responsable de:

- Establecer las coordinaciones con él/la consultora para conocer los avances de la consultoría, independiente de los informes.
- Facilitar el acceso a la información disponible para el mejor desarrollo de la consultoría.
- Gestionar las comunicaciones y contactos necesarios para el desarrollo de la consultoría.
- Proveer asistencia para orientar a él o la consultora respecto de los procesos que debe llevar adelante.

El/la consultor(a) será responsable de:

- Realizar las actividades necesarias de acuerdo con las responsabilidades asignadas y coordinar su trabajo de forma consistente a los resultados esperados. Dentro de los servicios de esta consultoría se contemplan viajes dentro del país, y cuya coordinación deberá ser coordinada en conjunto con Unicef.

9. Instrucciones a los(as) postulantes

9.1 Envío de postulaciones

Presentación de postulaciones de manera electrónica.

Toda la documentación presentada electrónicamente debe indicar claramente el número de referencia de la Solicitud de postulación CLE-06/2021 y el nombre del postulante, bajo el siguiente formato de ejemplo:

Correo electrónico.

Asunto: **CLE-06/2021 NOMBRE DEL POSTULANTE**

Archivos adjuntos: **CLE-06/2021 CV/ NOMBRE DEL POSTULANTE**

Archivos adjuntos: **CLE-06/2021 PROPUESTA ECONOMICA**

Todos los documentos deben enviarse en **ESPAÑOL** y en formato PDF Adobe Acrobat.

Los/las postulantes deben asegurarse de que los archivos enviados como parte de sus postulaciones estén libres de virus, no estén dañados, tengan el formato especificado y sean legibles. El incumplimiento de estos requisitos invalidará sus postulaciones.

Las postulaciones recibidas de cualquier otra manera serán INVALIDADAS. Tenga en cuenta que los envíos pueden enviarse en lotes que no excedan la cuota de tamaño de correo electrónico de UNICEF de cinco (5) megabytes.

9.2 Preguntas y respuestas

Consultas

Los/las postulantes podrán enviar las consultas por correo electrónico hasta el 5 de febrero de 2021 hasta las 12:00 horas A: chilereclutamiento@unicef.org Título del correo: **CLE-06/2021 CONSULTA**.

Solamente se responderán a consultas presentadas por escrito. Por favor tome nota que, si se considera que la pregunta es de común interés para todos los posibles proponentes, las respuestas pueden ser compartidas con todos los/las postulantes en la página web de Unicef.

Presentación de Antecedentes

Currículum Vitae actualizado con carta de presentación incluyendo referencias, datos de contactos de estas y propuesta económica correspondiente a los servicios a prestar.

Propuesta Económica

La propuesta económica debe incluir lo siguiente:

- a) Carta dirigida a UNICEF, indicando monto total de la propuesta en pesos chilenos, incluyendo IVA.
- C) Las tarifas de las propuestas deben ser expresadas en pesos chilenos (CLP).

10. Perfil del consultor

El/la consultora debe ser preferentemente un profesional de áreas asociadas al marketing, comunicación, recaudación de fondos u otras áreas afines. Con al menos 4 años de experiencia demostrable en el desarrollo e implementación de campañas de marketing, ventas, especialmente dirigidas a la captación de clientes en sectores de consumo o servicios. Experiencia en el desarrollo de la estrategia de Legados será tomado muy en cuenta.

- Experiencia en la gestión eficiente de distintas actividades y proyectos simultáneos.
- Capacidad de planificación y gestión organizativa y de proyectos.
- Orientación a resultados.
- Capacidad para trabajar en equipo y en coordinación con diversas áreas de la organización.
- Alta competencia relacional y de negociación, creatividad, así como destacable capacidad de comunicación.
- Profundo compromiso social e identificación y compromiso con la misión y objetivos de UNICEF.

- Uso de herramientas de Microsoft Office

11. Cronograma proyectado

El cronograma del proceso de contratación es el siguiente:

- Inicio de la invitación a postular: 18 de enero de 2021
- Recepción de preguntas: Hasta el 29 de enero de 2021
- Fecha de respuestas: Hasta el 11 de febrero de 2021
- Cierre de convocatoria: 15 de febrero de 2021
- Revisión de las postulaciones y entrevistas: 17 al 19 de febrero 2021
- Adjudicación y firma del contrato: febrero - marzo de 2021

12. Otros

A. Información confidencial

Toda información que el postulante considere ser de carácter confidencial deberá estar claramente demarcada incluyendo las palabras “confidencial” en el margen izquierdo, al lado de la parte relevante del texto. El equipo de evaluación de UNICEF tratará tal información según corresponda.

B. Derechos de UNICEF

UNICEF se reserva el derecho de aceptar todas y cada una de las postulaciones o rechazar en su totalidad. UNICEF se reserva el derecho a anular cualquier postulación recibida de un postulante quien, de acuerdo con la opinión de UNICEF, no haya tenido un desempeño adecuado o apropiado o no haya cumplido con un contrato a tiempo previamente, o cualquier postulación recibida que, en la opinión de UNICEF, el postulante no se encuentre en una situación apropiada para cumplir con los términos de referencia adjuntos a esta propuesta.

No se hará responsable a UNICEF por ningún costo incurrido por el postulante en relación con la presente oferta laboral. UNICEF expresamente se reserva el derecho de llevar a cabo las siguientes acciones luego de recibidas las postulaciones:

- Contactar cualquiera o todas las referencias mencionadas por (el/los) postulante(s);
- Solicitar información adicional suplementaria o de apoyo (del/de los) postulantes(s));
- Coordinar entrevistas con cualquier, algunos o con todos los postulantes, individual o colectivamente.
- Rechazar cualquier o todas las postulaciones;

- Aceptar cualquier postulación en su totalidad o parcialmente;
- Negociar con el postulante o los postulantes que haya o que hayan, según sea el caso, obtenido la mejor calificación en la evaluación de las postulaciones;
- Adjudicar contratos a la cantidad de postulantes que, en la opinión de UNICEF, sea requerido para lograr los objetivos generales de la presente invitación a postular.

C. Propiedad de UNICEF

La presente invitación a postular, junto con las respuestas a la misma, deberá ser considerada propiedad de UNICEF.

D. Términos y condiciones contractuales generales

Se adjuntan los Términos y Condiciones Generales Genéricos de UNICEF para los Contratos Individuales (Anexo II). Las disposiciones relevantes de estos Términos y Condiciones Generales Genéricos, junto con cualquier Término y Condiciones Especiales, serán parte integral de cualquier contrato que resulte de esta invitación a postular.

E. Pleno derecho a usar

El postulante garantiza que no ha celebrado y no celebrará acuerdo o pacto alguno que restrinja o contenga a UNICEF o a cualquier socio de implementación el derecho de usar, disponer de o de otra manera, lidiar con cualquiera de los productos que son objetos de la presente invitación a postular.

F. Condiciones de pago

Pago contra entrega de informe de gestión mensual y a satisfacción del supervisor de UNICEF. Para recibir el pago será necesario la entrega de boleta de honorarios y/o factura de acuerdo con la normativa vigente de Chile o del país donde se emita el documento. Las condiciones de pago son Netas a 30 días, después de la aceptación del trabajo y la recepción de la factura. El pago se efectuará por transferencia bancaria en la moneda del contrato.

Para asegurar equidad ante los postulantes, el criterio de evaluación establecido será la base para la evaluación; sin embargo, se prevé que la evaluación final podría contener conclusiones que se deriven no solamente de la tabla.

13. Criterio de evaluación de la postulación

A. Proceso de evaluación

El proceso de evaluación establecido y los pasos para finalizar esta adquisición son:

Requerimientos obligatorios de la Solicitud de propuesta. UNICEF evaluará solamente los CVs de los postulantes que cumplan con los requerimientos establecidos. Los postulantes que se consideren que no cumplen con todos los requerimientos obligatorios no serán considerados.

B. Proceso de verificación

Es de esperar que, durante la evaluación, que UNICEF pueda verificar la veracidad de las referencias que el postulante indique durante el proceso de selección.

C. Plantilla de evaluación general

CRITERIO	PONDERACIONES	
Profesional de formación técnica y/o universitaria: preferentemente educación superior vinculada al área marketing, comercial, ventas, recaudación de fondos o área relacionada a estas últimas.	25	90
Profesional con experiencia en promoción de Herencias y Legados en organizaciones no lucrativas.	40	
Profesional con conocimiento en planificación, gestión y coordinación de proyectos, experiencia en canales digitales, manejo de equipos y orientado a resultados.	25	
Costos de la propuesta / consultoría	10	10
Total		100

El equipo de evaluación de UNICEF seleccionará el CV que cumpla con los requerimientos mínimos establecidos.

D. Criterio de aprobación

Los postulantes con un puntaje técnico igual o superior a 70 puntos ponderado se considerarán aprobadas para pasar al proceso de entrevistas y futura selección.