



TÉRMINOS DE REFERENCIA

Elaboración de Plan de Negocio para el Programa Audiovisual “Espacio Verde”

I. Introducción

Centro Humboldt (CH) es una organización nicaragüense sin fines de lucro, dedicada a promover el desarrollo territorial mediante la gestión sostenible del medio ambiente y los recursos naturales. Su trabajo se centra en cinco temas priorizados; Gestión Integral de Riesgos, Cambio Climático, Actividades Extractivas, Recursos Hídricos y Energías Renovables.

La labor institucional durante estos 30 años se ha organizado en base a una política de alianzas con organismos de la sociedad civil y las instancias organizadas. De igual manera, las relaciones horizontales que establece con grupos e instancias locales, y el respaldo de diferentes sectores que comparten visiones, principios y estrategias para la solución de problemas ambientales y locales en pro de un desarrollo sustentable.

Con el apoyo de la agencia de cooperación internacional VIKES, la Oficina de Comunicación de CH ha fortalecido la comunicación externa institucional, desarrollando procesos de formación y capacitación a su personal. Como parte de la estrategia de difusión de CH, se ha desarrollado el programa audiovisual “Espacio Verde”, como un proyecto que pretende vincular a los jóvenes con temas ambientales, utilizando las plataformas digitales para llegar a este público meta.

Este proyecto audiovisual, publicado por un Canal de YouTube, tiene más de un año al aire y busca su autosostenibilidad. Por consiguiente, se encuentra en un proceso de preparación de diversas estrategias, desde diagnósticos, estrategias digitales y en esta ocasión se dispone a elaborar un Plan de Negocio.

En ese sentido, se presentan los siguientes términos de referencia, que orientan la **elaboración del Plan de Negocio del programa audiovisual Espacio Verde**. Esta labor se desarrolla en el marco del proyecto “Programa regional de apoyo para medios de independientes”, financiado por Vikes.

II. Justificación

En los últimos años el impacto de las redes sociales cambió la forma de hacer comunicación. Desde entonces, Centro Humboldt apuesta a desarrollar estrategias para fortalecer y amplificar la comunicación a través de sus plataformas digitales, con sus grupos metas, con la ciudadanía nicaragüense y con el público internacional. Pero, principalmente con grupos de jóvenes, quienes han demostrado un alto grado de sensibilización por la protección y conservación de los recursos naturales de nuestro país.

Por ello, se ha producido el programa audiovisual “Espacio Verde”, el cual cuenta con un Canal de YouTube, pero su amplificación también se realiza por las redes sociales institucionales. Espacio Verde es un programa que tiene como objetivo sensibilizar, educar y entretener sobre temas ambientales en Nicaragua, con la visión de ampliarse a la región centroamericana. Actualmente, el programa tiene una duración de 10 a 15 minutos, y se comparte en las redes sociales por segmentos todos los miércoles.

Hoy en día el proyecto se encuentra en fase de consolidación, trabajando en el posicionamiento del mismo, y a la vez, desarrollando las acciones y estrategias que conlleven a su sostenibilidad. Es por ello, que se hace necesario que “Espacio Verde” cuente con su Plan de Negocio, que permita a la Dirección de CH y equipo de Comunicación definir un modelo de negocio rentable.

III. Objetivo

Elaborar el Plan de Negocio del Programa Audiovisual Espacio Verde, bajo una metodología participativa, que permita conocer la viabilidad y rentabilidad del mismo.

IV. Acciones principales

La consultoría debe considerar las siguientes pautas generales para preparar su oferta técnica-económica:

- a) Reuniones previas informativas. Para conocer el trabajo que desarrolla la Oficina de Comunicación de CH en el marco del programa audiovisual Espacio Verde, así como las expectativas de la consultoría por parte del equipo de trabajo, gerencia y dirección ejecutiva.
- b) Sesiones de coordinación con el equipo de CH. A realizarse con la Oficina de Comunicación, Gerencia de Desarrollo Institucional y Dirección Ejecutiva, según el rol de cada una en el marco del programa Espacio Verde.

Durante las sesiones se recopilará la información necesaria para el diseño del Plan de Negocio y sus respectivas estrategias. Dichas sesiones se van a acordar mutuamente durante la elaboración del Plan de Trabajo respectivo, el cual debe plantear la cantidad de sesiones que se requieren con el equipo en los diferentes momentos de la consultoría.

- c) Procesos de retroalimentación. Esta fase puede ser tras la construcción de cada ítem del Plan de Negocios o según se proponga por la o el consultor, con el objetivo de que el equipo humano de Espacio Verde esté apropiado de todos los elementos del Plan de Negocios. Asimismo, para que el equipo de CH pueda brindar recomendaciones en cada fase del proceso.
- d) Desarrollo del Plan de Negocio. Elaboración del documento completo, el cual será presentado ante el equipo de CH, mismo que validará el documento final.

V. Productos Esperados

La consultoría debe entregar los siguientes productos:

- 1) **Plan de trabajo**. Un documento entregado al inicio de la Consultoría, que contenga el cronograma de actividades y la metodología a implementar para alcanzar los objetivos del contrato. Este plan debe ser presentado a y aprobado por el contratante.
- 2) **Documento de Plan de Negocio del programa audiovisual Espacio Verde**. Un documento que contenga en forma clara y precisa los diferentes elementos del Plan de Negocio:
 - a. Naturaleza del Negocio
 - b. Construcción del Planteamiento Estratégico
 - c. Análisis FODA
 - d. Sondeo de Mercado
 - e. Estrategia de Marketing online y offline

- f. Desarrollo y producción del servicio
- g. Organización y Recursos Humanos
- h. Análisis Financiero
- i. Conclusiones y recomendaciones

Se entregará un primer borrador, que recibirá retroalimentación por parte del equipo de Centro Humboldt. El consultor/a incorporará los ajustes respectivos en la versión final del documento.

VI. Perfil de la Consultoría

- 1) Profesionales graduados en las carreras o especialidades en: Economía, Administración de Empresas, Negocios Internacionales, Marketing, o carreras afines.
- 2) Experiencia mínima de 2 años comprobables en el desarrollo de Planes de Negocios. Conocimientos en el desarrollo de negocios relacionados a productos de comunicación social será un plus.
- 3) Disponibilidad de tiempo y equipos propios para ejecutar las actividades encargadas.

VII. Plazo, monto y forma de pago

Se espera que la consultoría tenga una duración máxima de 60 días calendario, a partir de la firma del contrato. El monto estimado para esta consultoría es de US\$ 2,000.00 (dos mil dólares americanos), deducibles de impuestos según legislación del país. Los desembolsos se realizarán de la siguiente manera:

- 20% a la firma del contrato y aprobación del Plan de Trabajo
- 40% con la entrega del primer borrador
- 40% una vez recibido a satisfacción el Documento Final del Plan de Negocio

VIII. Lugar, coordinación y supervisión de la consultoría

La consultoría se desarrollará en Managua. Centro Humboldt puede proveer espacio en sus instalaciones (Barrio Largaespada, Managua) para reuniones y sesiones de trabajo con su personal, en la medida que se le avise con anterioridad (1 semana).

Las coordinaciones se realizarán directamente con la Oficina de Comunicación y la Gerencia de Desarrollo Institucional de Centro Humboldt, bajo la supervisión de la Dirección Ejecutiva, quienes aprobarán los resultados finales de la consultoría.

IX. Presentación Ofertas

Las personas o empresas consultoras interesadas deberán demostrar que pueden cumplir con los objetivos y actividades expresadas anteriormente. Para ello, deberán presentar su oferta técnica y económica, acompañada de una carta de presentación, curriculum vitae y cédula RUC vigente (si aplica), a más tardar el día 26 de octubre a las 12.00 m.

Toda la documentación debe ser enviada en formato digital al correo electrónico talentohumano@humboldt.org.ni.