**PROPUESTA DESARROLLO NEGOCIO**

**PARA LA FUNDACIÓN SOMOS NATURALEZA**

****

**“Nombre Empresa o Proyecto”**

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE DE LA EMPRESA/PROYECTO** |  |
| **Persona/s de contacto** |  |
| **Teléfono/s**  |  |
| **Fecha** |  | **E-mail**  |  |

**ACTUALIZA LA TABLA DE ÍNDICE DE CONTENIDO ANTES DE FINALIZAR**

ÍNDICE

[1 Breve descripción de la idea de negocio. Objetivos sociales y medioambientales. Impactos 4](#_Toc113020440)

[2 Promotores de la idea de negocio y alianzas clave 5](#_Toc113020441)

[2.1 Promotores 5](#_Toc113020442)

[2.2 Alianzas 5](#_Toc113020443)

[3 Descripción del producto/servicio a comercializar 6](#_Toc113020444)

[3.1 Productos/servicios que comercializará la empresa. 6](#_Toc113020445)

[3.2 Breve reseña de los principales atributos y características de los productos/servicios . 6](#_Toc113020446)

[4 El mercado, la competencia y los proveedores 7](#_Toc113020447)

[4.1 Segmentos de clientes a los que orienta su oferta (tipos de clientes) 7](#_Toc113020448)

[4.2 Competidores 7](#_Toc113020449)

[4.3 Proveedores 7](#_Toc113020450)

[5 Mercado al que dirige su oferta 8](#_Toc113020451)

[5.1 Principales características del mercado al que se dirige 8](#_Toc113020452)

[5.2 Previsiones de evolución del mercado al que se dirige. 8](#_Toc113020453)

[6 Inversiones necesarias 9](#_Toc113020454)

[7 Costes y gastos asociados al proyecto 10](#_Toc113020455)

[7.1 Costes directos de materias primas (asociados al producto vendido) 10](#_Toc113020456)

[7.2 Costes de personal 10](#_Toc113020457)

[7.3 Gastos generales 11](#_Toc113020458)

[8 Información preliminar para el plan comercial 12](#_Toc113020459)

[8.1 Canales de comercialización. 12](#_Toc113020460)

[8.2 Gestión de la fuerza de ventas / soporte comercial requerido. 12](#_Toc113020461)

[8.3 Previsión de ventas. 12](#_Toc113020462)

[9 Financiación del proyecto 13](#_Toc113020463)

[9.1 Necesidades de financiación. 13](#_Toc113020464)

[9.2 Fuentes de financiación. 13](#_Toc113020465)

[9.3 Propuesta preliminar a la entidad receptora de la candidatura. 14](#_Toc113020466)

[10 Impactos positivos y negativos del proyecto 15](#_Toc113020467)

[10.1 Impactos negativos y mecanismos de corrección. 15](#_Toc113020468)

[11 Anexos 16](#_Toc113020470)

**LA INFORMACIÓN INCLUIDA EN EL PRESENTE DOCUMENTO SERÁ TRATADA CONFIDENCIALMENTE POR PARTE DEL DESTINATARIO**

**AVISOS IMPORTANTES**

La información a incluir en el presente documento es la necesaria para hacer una preevaluación del interés de participación en el proyecto empresarial por parte de la entidad receptora. No obstante, si hay algún epígrafe para el que no dispone de la información necesaria, puede entregar el documento y dicha información se le solicitará con posterioridad.

Tras la preevaluación correspondiente, se establecerá un acuerdo de colaboración para el análisis de viabilidad del proyecto y, en su caso, la puesta en marcha del mismo.

La presentación del presente documento por parte del promotor no implica que la entidad receptora vaya a desarrollar el proyecto que se propone.

Tenga en cuenta antes de empezar que su propuesta de emprendimiento debe cumplir alguno de los siguientes **requisitos**:

1. Favorecer la inclusión socio-laboral de colectivos en situación o riesgo de exclusión social, personas con diversidad funcional, juventud, mujeres, desempleados de larga duración entre otros.
2. Impulsar los principios y valores de la agricultura y ganadería ecológicas, la alimentación saludable, la sostenibilidad ambiental, la economía circular y el bien común.
3. Dinamizar el ecosistema emprendedor de la zona en sectores productivos clave para la generación de empleo y riqueza.
4. Desarrollar productos y servicio de alta calidad con un destacado componente de innovación y responsabilidad social empresarial.

Nombre de la empresa o proyecto

# Breve descripción de la idea de negocio

***Describa brevemente en qué consiste el negocio que se propone, qué impactos positivos se esperan y responda sintéticamente a las siguientes preguntas****. (máximo 2 hojas)*

***¿cómo contribuye su proyecto a los ODS de la Agenda 2030? ¿Cómo impulsa su iniciativa la conservación del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático?***

***¿qué valor añadido aporta a la Sociedad (en términos de empleos de calidad, mejoras sociales, impacto positivo en su comunidad)?***

# Promotores de la idea de negocio y alianzas clave

 *(máximo 1 hoja)*

## Promotores

*Breve reseña curricular de las personas que proponen e impulsan el proyecto en relación con el mismo.* Competencias, capacidades y experiencias previas de los promotores.

## Alianzas

*Si existe algún aliado estratégico para el desarrollo del proyecto, indíquelo. Si ya existe una composición accionarial indíquela.*

# Descripción del producto/servicio a comercializar

*Describa qué vende (producto/s y/o servicio/s). Si tiene una definición precisa de todos los productos y categorías indíquelo. No es necesario que sea exhaustivo. Indique brevemente que tipo de necesidad se atiende y si su oferta tiene algunas características singulares, innovadoras o si explota alguna oportunidad (máximo 1 hoja)*

## Productos/servicios que comercializará la empresa.

## los principales atributos y características de dichos productos/servicios

# El mercado, la competencia y los proveedores

*Breve reseña sobre el mercado al que cree puede orientarse el negocio que propone. Tratar de ser lo más concreto tanto sobre el perfil de clientes a los que venderá la empresa, como el ámbito geográfico en el que espera vender. Si tiene identificado algún competidor directo, indíquelo. De igual forma, identifique los que considere serán los tipos de proveedores más relevantes para su negocio (proveedores de producto o servicio). (máximo 2 páginas)*

## Segmentos de clientes a los que orienta su oferta (tipos de clientes)

## Competidores

## Proveedores

# Mercado al que dirige su oferta

*Si dispone de algún dato objetivo sobre el mercado al que dirigirá su oferta (volumen de ventas anuales, nivel de competencia, barreras de entrada…) indíquelo a continuación. Indique también, si tiene información de ello, cuál será la evolución futura de dicho mercado (crecerá, aumentará la demanda, aumentará el número de clientes…). En la medida de lo posible base su respuesta en datos objetivos y justifique sus previsiones (máximo 1 hoja)*

## Principales características del mercado al que se dirige. oportunidades y amenazas.

## Previsiones de evolución del mercado al que se dirige.

# Inversiones necesarias

*Si ha reflexionado sobre ello, indique los elementos de inversión (bienes adquiridos para su uso en varios ejercicios. Elementos materiales o inmateriales) que considera necesarios para un horizonte temporal de 5 años. No es preciso que sea exhaustivo, sólo los elementos más relevantes. (máximo 1 hoja).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Elemento (material o inmaterial)* | *Año de adquisición* | *Valor* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Costes y gastos asociados al proyecto

*Indique los elementos de coste y gasto más importantes y trate de valorar cómo evolucionan en el tiempo.*

## Costes directos asociados al producto vendido

*En caso de vender productos, identifique y valore los costes directos de materias primas, envases y embalajes según sus previsiones de ventas (punto 8).*

|  |  |
| --- | --- |
| *Elemento de coste* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Costes de personal

*Indique los costes de personal estimados en cada año en función del número de personas que necesita y los costes salariales de estos.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Puesto/función* | *Nº* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

##  Gastos generales

*Identifique los gastos generales necesario para el desarrollo del negocio que propone (algunos ejemplos: suministros – electricidad, agua..- , telefonía, material de oficina, publicidad, gastos de viaje... No sea exhaustivo, sólo lo más relevante.*

|  |  |
| --- | --- |
| *Elemento de gasto* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

# Información preliminar para el plan comercial

*Pensando en un horizonte de 5 años y de forma coherente a los datos antes aportados. Identifique los canales a través de los que comercializará y cuál será la fuerza de ventas, y realice una previsión de la evolución de las ventas.*

## Canales de comercialización.

## Gestión de la fuerza de ventas / soporte comercial requerido.

## Previsión de ventas.

|  |  |
| --- | --- |
| *Tipo de producto/servicio* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

# Financiación del proyecto

*Partiendo de la información de los epígrafes precedentes, haga una estimación de las necesidades de financiación del proyecto para cada año. Es muy importante tener en cuenta que además de prever la financiación para las inversiones, es preciso prever la financiación para el circulante (atender los gastos corrientes, el crédito que damos a los clientes, el stock necesario…).*

## Necesidades de financiación.

|  |  |
| --- | --- |
| *Tipo de necesidad* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Fuentes de financiación.

*Realice una previsión de financiación anual para las necesidades detectadas ( a título orientativo, además de la financiación procedente de recursos aportados por los socios, se puede financiar un proyecto con financiación bancaria, con los recursos generados por las operaciones, por el crédito de proveedores).*

|  |  |
| --- | --- |
| *Tipo de fuente de financiación* | *Estimación anual en €* |
| *Año 1* | *Año 2* | *Año 3* | *Año 4* | *Año 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Propuesta preliminar a la entidad receptora de la candidatura.

*Si ha reflexionado sobre ello, indique las necesidades de financiación para el Proyecto que desearía cubriese la entidad receptora de la candidatura, porcentaje de propiedad del negocio que cedería por la financiación indicada, destino de la financiación indicada.*

*Indique así mismo, cualquier premisa de partida ante un posible acuerdo de toma de participación en el negocio que propone.*

# Impactos positivos y negativos del proyecto

*Dado el perfil de la entidad receptora de la propuesta, es necesario conocer los impactos del proyecto en el entorno. Es necesario indicar los posibles impactos negativos y mecanismos para paliarlos así como los impactos positivos en el entorno (social y medioambiental).*

## Impactos negativos y mecanismos de corrección.

# Anexos

*Si considera de interés para evaluar el proyecto alguna otra información puede reseñarla aquí (ejemplo, derechos de explotación de una patente o marca, posibilidad de aliado estratégico, contratos de ventas cerrados…)*