

**Programa de Emprendimiento Social y Sostenible para Jóvenes (SUSE)**

**Anexo Empresa Social**

**Ejemplo de plan de empresa**

Todos los derechos reservados.

Copyright

© Copyright 2023 Sustainable and Social Entrepreneurship for Youth

**Miembros asociados:**



*Financiado por la Unión Europea. No obstante, las opiniones expresadas son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Unión Europea o de la autoridad que concede la ayuda, EISMEA. Ni la Unión Europea ni la autoridad que concede la subvención pueden ser consideradas responsables de las mismas.*Afbeelding met Lettertype, schermopname, Graphics, Elektrisch blauw

Automatisch gegenereerde beschrijving

**Contenido**

1. [Introducción](#_heading=h.2p2csry)

1. 2 Objetivos

1. 3 Estructura jurídica

1. Análisis de mercado

2. 1 Necesidades y tendencias del mercado

2. 2 Público objetivo

2. 3 Análisis de la competencia

1. Estructura cooperativa

3. 1 Modelo de afiliación

3. 2 Gobernanza y toma de decisiones

3. 3 Reparto de beneficios

1. Productos y servicios

4. 1 Descripción

4. 2 Propuesta única de venta (USP)

4. 3 Estrategia de precios

1. Marketing y promoción

5. 1 Marca y posicionamiento

5. 2 Estrategia de marketing

5. 3 Canales de venta

1. Plan Operativo

6. 1 Localización e instalaciones

6. 2 Gestión de la cadena de suministro

6. 3 Estructura y funciones del equipo

1. Plan financiero

7. 1 Costes de puesta en marcha

7. 2 Previsiones de ingresos

7. 3 Fuentes de financiación

7. 4 Presupuesto y controles financieros

1. Evaluación del impacto

8. 1 Medición del impacto social

8. 2 Medición del impacto económico

8. 3 Sostenibilidad y desarrollo

1. Gestión de riesgos

9. 1 Identificación de riesgos

9. 2 Estrategias de mitigación

1. Calendario

10. 1 Hitos y calendario

1. Anexos

11. 1 Proyecciones financieras

11. 2 Biografías de los miembros clave del equipo

11. 3 Documentos jurídicos

# Introducción

Antecedentes y justificación: La empresa social X se fundó para abordar problemas sociales y económicos acuciantes.

La exclusión económica a la que se enfrentan los grupos vulnerables de la sociedad. Las necesidades urgentes y apremiantes de las personas socialmente desfavorecidas de nuestra sociedad. Estos grupos incluyen, entre otros, a las personas con discapacidad, los refugiados, los ex reclusos y las comunidades marginadas. Mediante la creación de una empresa cooperativa social, pretendemos aprovechar el poder de la acción colectiva para proporcionar empleo sostenible, desarrollo de capacidades y una comunidad solidaria.

# 2 Objetivos

* Facilitar la integración de grupos vulnerables en la población activa,
* Facilitar la integración de grupos vulnerables en la mano de obra y la economía.
* Crear un negocio sostenible que genere beneficios al tiempo que sirve a una misión social.
* Fomentar un sentimiento de propiedad, pertenencia y capacitación entre los miembros de la cooperativa.

# 3 Estructura jurídica

La empresa social X funcionará como una empresa cooperativa, en la que los miembros participan activamente en la toma de decisiones y comparten los beneficios.

# Análisis del mercado

# 2. 1 Necesidades y tendencias del mercado

* La creciente demanda de productos y servicios socialmente responsables e inclusivos. Demanda creciente de empresas socialmente inclusivas e integradoras.
* La creciente concienciación sobre los beneficios de la diversidad y la mano de obra inclusiva.
* Incentivos y políticas gubernamentales que promueven la diversidad y la inclusión.

# 2. 2 Destinatarios

* Empresas locales que buscan diversificar su mano de obra.
* Consumidores con conciencia social que apoyan los negocios inclusivos.
* Agencias gubernamentales y organizaciones sin ánimo de lucro centradas en la inclusión social.

# 2. 3 Análisis de la competencia

* Identificar y analizar las cooperativas sociales existentes y los competidores en la
* Identificar y analizar las cooperativas y los competidores existentes en la región. Evaluar sus puntos fuertes y débiles y su posición

# Estructura cooperativa

# 3.1 Modelo de afiliación

* Afiliación abierta a grupos vulnerables y aliados.
* Igualdad de derechos de voto para todos los miembros.
* Suscripciones y requisitos de afiliación.

# 3.2 Gobierno y toma de decisiones

* Junta Directiva elegida por los miembros.
* Asambleas generales periódicas para tomar decisiones clave.
* Comités para funciones específicas (por ejemplo, finanzas, marketing).

# 3.3 Distribución de beneficios

* Los beneficios se distribuyen en función de la participación de los miembros y
* Una parte de los beneficios se reinvierten en iniciativas sociales.

# 

# 4. Productos y servicios

# 4.1 Gobierno y toma de decisiones

Descripción: La empresa social ofrecerá una serie de productos y servicios, como:

* Soluciones de mano de obra para las empresas, incluidas la contratación y la formación.
* Productos y servicios artesanales producidos por sus miembros. Productos y servicios producidos por los miembros de la cooperativa.
* Servicios de asesoramiento y formación para trabajadores sociales. Servicios y formación para el impacto social.

# 4.2 Propuesta única de venta (USP)

La USP de la empresa es su compromiso tanto con la inclusión social como con productos y servicios de alta calidad, lo que la convierte en un socio atractivo para las empresas y las personas y consumidores con conciencia social.

# 4.3 Estrategia de precios

Los precios serán competitivos, reflejando unos salarios justos y la misión de la cooperativa. Podrán aplicar precios superiores a los productos y servicios con un sólido historial de impacto social.

# 5. Marketing y promoción

# 5.1 Marca y posicionamiento

* La identidad de la marca pone de relieve la misión de la identidad de la marca y la marca debe reflejar la misión de la cooperativa.
* Posicionamiento como líder en inclusión e impacto social.

# 5.2 Estrategia de marketing

* Marketing digital, incluidas las redes sociales.
* Medios de comunicación social: incluidas las redes sociales y un sitio web.
* Asociaciones con empresas y organizaciones locales.
* Participación en eventos y exposiciones de la comunidad.

# 5.3 Canales de venta

* Escaparate online.
* Ventas B2B a empresas locales.
* Ventas en actos comunitarios.

# 6. Plan operativo

# 6.1 Localización e instalaciones

Identifica la ubicación y las instalaciones necesarias para las operaciones de la empresa. Ubicación e instalaciones para las operaciones de la cooperativa, incluidas las cuestiones de accesibilidad.

# 6.2 Gestión de la cadena de suministro

Abastecerse de materiales y recursos de forma ética, centrándose en apoyar a los proveedores locales y sostenibles.

# 6.3 Estructura y funciones del equipo

Especifica y define las funciones y responsabilidades de los principales miembros del equipo y de la cooperativa, incluidos los planes de formación y desarrollo.

# 7. Plan financiero

# 7.1 Costes de puesta en marcha

* Calcula los costes iniciales, incluidos los costes legales, las instalaciones, Costes iniciales.
* Proyecciones de ingresos:

Crea una previsión financiera detallada, que incluya proyecciones de ventas, gastos y márgenes de beneficio.

# 7.2 Fuentes de financiación

Identifica posibles fuentes de financiación, como subvenciones, préstamos o inversiones de inversores centrados en el impacto.

# 7.3 Presupuesto y controles financieros

Establece procesos presupuestarios y controles financieros para garantizar la sostenibilidad financiera de la cooperativa.

# 8.Evaluación del impacto

Medir y controlar el impacto social y económico de la cooperativa. Impacto social y económico de la sociedad cooperativa, utilizando métricas y métodos de información pertinentes.

# 9.Gestión de riesgos

Identificar los riesgos potenciales para el éxito de la cooperativa y desarrollar estrategias para gestionar dichos riesgos. Identifica los riesgos potenciales para el éxito de la cooperativa y desarrolla estrategias de mitigación para cada uno de ellos.

# 10.Calendario

Establece un calendario en el que se describen los hitos clave y las fechas de finalización previstas.

# 11.Anexo

Incluye cualquier documento o información adicional que respalde el plan de empresa. Documentos adicionales que apoyen el plan de empresa, como proyecciones financieras, biografías de los miembros clave del equipo y documentos legales Legales.

Esta es la primera parte del plan empresarial, que incluye un marco sólido para la empresa de nueva creación, una empresa cooperativa social dedicada a la inclusión de grupos vulnerables en la sociedad y la economía. Es importante adaptar este plan en función de las circunstancias específicas, el mercado objetivo y tus recursos. Además, considera la posibilidad de pedir ayuda a expertos en gestión de cooperativas y emprendimiento social para que te ayuden a dirigir tu empresa hacia el éxito.