

Anexo I. Registro del Título del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Elisa Cano Alcantarilla

PROGRAMA: E6

GRUPO: A

FECHA: 23/10/2025

Director Asignado: Morales Mediano, Javier
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

Elevare: el ecosistema que impulsa a los productores locales sostenibles

Plan financiero

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 4 páginas: Índice provisional, objetivos, metodología y bibliografía)

Firma del estudiante:



Fecha: 23/10/2025

Propuesta de Estructura de Trabajo de Fin de Grado

Título: Elevare: el ecosistema que impulsa a los productores locales sostenibles. Plan financiero

Índice provisional

1. Introducción

- 1.1. Justificación del tema y relevancia social
- 1.2. Objetivos del TFG
- 1.3. Metodología y fuentes de información
- 1.4. Estructura del trabajo

2. Descripción del proyecto y propuesta de valor

- 2.1. Origen e idea de negocio de *Elevare*
- 2.2. Misión, visión y valores de la empresa
- 2.3. Oportunidad de mercado y problemática detectada
- 2.4. Elementos diferenciales del modelo (Elevare Market, Tags inteligentes y Elevare Box)
- 2.5. Alineación con tendencias de sostenibilidad y digitalización

3. Análisis del mercado y del consumidor

- 3.1. Evolución del consumo sostenible y local
- 3.2. Perfil del consumidor consciente
- 3.3. Análisis del entorno (PESTEL)
- 3.4 Segmentación y potencial de mercado
- 3.5. Análisis DAFO

4. Análisis de la competencia

- 4.1. Competidores directos (otros marketplaces sostenibles/gourmet)
- 4.2. Competidores indirectos (Amazon, grandes plataformas)
- 4.3. Benchmarking y ventajas competitivas

5. Modelo de negocio y estrategia de monetización

- 5.1. Descripción del modelo *B2C* y *B2B*
- 5.2. Política de precios y estrategias de *pricing*

- 5.3. Tipologías de suscripción (*Elevare Box*) y fuentes de ingresos
- 5.4. Estructura de costes operativos y márgenes estimados
- 6. Estrategia B2B: captación y fidelización de proveedores locales**
 - 6.1. Identificación del perfil del productor local
 - 6.2. Proceso de incorporación al marketplace
 - 6.3. Incentivos, costes y beneficios para los proveedores
- 7. Plan financiero y proyecciones económicas**
 - 7.1. Supuestos financieros y metodología de cálculo
 - 7.2. Proyección de ingresos y gastos (mes a mes, 1–2 años)
 - 7.3. Proyección financiera a 5 años (año a año)
 - 7.4. Punto de equilibrio y rentabilidad esperada
- 8. Plan de financiación y estructura de capital**
 - 8.1. Necesidades de inversión inicial
 - 8.2. Fuentes de financiación (equity, préstamos, subvenciones, *crowdfunding*)
 - 8.3. Coste de financiación y análisis de viabilidad
 - 8.4. Estrategia de crecimiento y retorno para inversores
- 9. Conclusiones y recomendaciones estratégicas**
- 10. Bibliografía**
- 11. Anexos**
 - Tablas financieras detalladas
 - Plantillas de proyección
 - Benchmark de precios
 - Fuentes de datos y métricas de impacto

Objetivos: El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo principal elaborar el plan de negocio y financiero de *Elevare*, una startup que busca conectar a consumidores conscientes con productores locales éticos y sostenibles mediante un ecosistema digital basado en tres ejes: *Elevare Market* (marketplace de productos locales con criterios de sostenibilidad), *Elevare Tag* (etiquetas inteligentes que muestran el impacto y la trazabilidad de los productos) y *Elevare Box* (servicio de suscripción mensual que acerca al consumidor a productos de proximidad).

El propósito general del trabajo es evaluar la viabilidad económica y estratégica de la iniciativa, determinando su capacidad para generar rentabilidad y crecimiento sostenido a medio plazo dentro del marco del emprendimiento sostenible. Este objetivo se abordará desde una doble perspectiva: la financiera, centrada en la proyección de ingresos, gastos y fuentes de financiación, y la estratégico-comercial, orientada al diseño del modelo de precios, las suscripciones y la captación de proveedores locales.

De forma específica, el TFG persigue los siguientes objetivos:

1. Diseñar las proyecciones financieras de *Elevare* en distintos horizontes temporales; mes a mes para los dos primeros años y anualmente hasta el quinto, incluyendo la estimación de costes operativos, márgenes de beneficio, punto de equilibrio y flujo de caja.
2. Desarrollar una estrategia de *pricing* y suscripciones adecuada al modelo híbrido de *marketplace* + *box*, que permita optimizar la rentabilidad del negocio, equilibrando el valor percibido por el cliente con la sostenibilidad del modelo.
3. Identificar las necesidades de inversión inicial y evaluar diferentes fuentes de financiación, tanto internas como externas, incluyendo capital inicial, subvenciones, etc
4. Diseñar un plan de captación y fidelización B2B para productores locales, que incentive su participación en el marketplace y promueva relaciones comerciales duraderas y justas.
5. Analizar la viabilidad y escalabilidad del modelo de negocio, considerando escenarios financieros alternativos y su alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y las tendencias del consumo responsable.

En conjunto, este TFG busca no solo validar la sostenibilidad económica de *Elevare*, sino también demostrar su potencial como modelo de emprendimiento social y transformador dentro del mercado digital actual.

Metodología: El trabajo se desarrollará mediante una metodología aplicada de análisis empresarial, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas:

- Análisis cuantitativo: elaboración de proyecciones financieras con supuestos de ventas, costes, y márgenes utilizando herramientas de hoja de cálculo (Excel/Sheets) y métricas de *business planning*.
- Análisis cualitativo: revisión bibliográfica sobre modelos de negocio sostenibles, *pricing strategies* y financiación de startups.
- Benchmarking: comparación con modelos de referencia del sector (*La Colmena que dice Sí, Crowdfarming, Ecoalf, Km0*).
- Entrevistas exploratorias o análisis secundario de fuentes institucionales (INE, Statista, Observatorio de Sostenibilidad, Cámara de Comercio).

Bibliografía provisional

3Bee. (s.f.). *Modelos de negocio sostenibles para las empresas*.
<https://blog.3bee.com/es/modelos-de-negocio-sostenibles-para-las-empresas>

Aptki. (2024). *¿Cómo elaborar un modelo de startup financieramente sostenible?*
<https://aptki.com/publicaciones/como-elaborar-un-modelo-de-startup-financieramente-sostenible/>

Emprendedores. (2021). *14 startups sostenibles que marcan tendencia*.
<https://emprendedores.es/ideas-de-negocio/startups-sostenibles/>

ESIC. (2022). *Plan financiero para start-ups. Proceso y métricas en la ...* [PDF].
<https://www.esic.edu/sites/default/files/2022-04/978-84-18944-57-4%20Plan%20financiero%20para%20start-ups.pdf>

Intelectium. (s.f.). *La importancia de un modelo financiero profesional en startups tecnológicas*. <https://www.intelectium.com/es/post/la-importancia-de-un-modelo-financiero-profesional-en-startups-tecnologicas>

Signifyd. (2024). *Sostenibilidad en el ecommerce: ¿desafío u oportunidad?*
<https://mx.signifyd.com/blog/sostenibilidad-en-el-ecommerce/>

Slidebean. (2023). *La plantilla del modelo financiero para startups de Slidebean*.
<https://slidebean.com/es/blog/startups-financial-model-template>