Control interno

**Formulario de Postulación Ámbito 4**

**Sub Ámbito 4.1 Apoyo al fortalecimiento y reactivación de emprendimientos con negocios establecidos que acrediten antigüedad y ventas.**

**Monto máximo para postular: $2.000.000**

**Ficha Presentación**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Identificación del Proyecto** | | | |
| Nombre completo del Proyecto: | | | |
| Duración del Proyecto: | | | |
| Monto Solicitado: | | Monto Aporte Propio: | |
| Dirección donde se ejecutará el proyecto: | | | |
| **Datos Cuenta Bancaria del Emprendedor** | | | |
| Banco: | Tipo de Cuenta: | | Nº de Cuenta: |

|  |
| --- |
| **Identificación del Postulante** |
| Nombre: |
| RUT: |
| Dirección particular: |
| Teléfono: |
| Celular: |
| Correo electrónico: |

|  |
| --- |
| **Identificación de la empresa** |
| Nombre de la empresa/emprendimiento: |
| Rubro: |
| Antigüedad de empresa/emprendimiento: |
| Monto de Facturación mensual (¿Cuántos ingresos percibe mensualmente en la actividad económica mencionada): |
| Dirección de la empresa/emprendimiento: |
| Principal producto o servicio ofrecido: |

**Presentación del Postulante**

Se refiere a la descripción breve de la actividad que realiza, señalando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su empresa. Puede señalar también las capacitaciones realizadas, lugares y/o experiencias que se relacionen con las áreas de trabajo, entre otras cosas.

**Síntesis del Proyecto a presentar**

Describir brevemente el proyecto a postular.

|  |
| --- |
|  |

**Descripción del Proyecto**

**I. Fundamentación del Proyecto**

Se refiere a las razones que usted tiene para que la idea de negocio se desarrolle. Responde a la pregunta: ¿Por qué se quiere realizar este Proyecto?

**Para esto debe resolver 3 inquietudes:**

**1.-** ¿**Cuál es la oportunidad de negocio que su proyecto espera capturar?**

Responda de acuerdo a la necesidad que espera satisfacer en sus clientes.

|  |
| --- |
| E*jemplo: Tengo un negocio de artesanía en cuero donde las principales clientes son mujeres, en invierno y verano se venden todos los productos, sin embargo para el verano hay alta demanda de sandalias, las cuales se realizan a mano, por lo mismo son pocas las unidades a vender. Para su fabricación se necesitan más herramientas específicas, maquinaria e insumos propios del producto.* |

|  |
| --- |
|  |

**2.-** ¿**Quiénes y cómo son sus clientes actuales y/o potenciales?**

Señale las características más importantes de los clientes que quiere atender con su proyecto, mencione aspectos como; ubicación geográfica, periodicidad de compra, estilo de vida, cantidad de consumidores, género, edad, entre otros.

|  |
| --- |
| *Ejemplo: Tengo un puesto de venta de productos de cuero tales como carteras, cinturones, billeteras y otros. El producto está dirigido principalmente a mujeres de todas las edades. La venta se realiza en la plaza de mi comuna y también a pedidos de diseños únicos, entre otras cosas.* |

|  |
| --- |
|  |

**3.-** **Describa la competencia que tiene su producto o servicio.**

Señale las características más importantes de su competencia o posible competencia.

|  |
| --- |
| *Ejemplo: Tengo un puesto de venta de productos de cuero. Mi competidor más cercano es una tienda de ropa de lana que está ubicada a tres cuadras, si bien cuenta con clientela fija sus productos son muy costosos y mi alternativa es mucho más económica.* |

|  |
| --- |
|  |

**4.-Explique por qué se debe realizar este Proyecto y cómo este contribuye a la mejora de su actual negocio** (Puede ayudarle la pregunta: ¿Qué pasaría si este Proyecto no se realiza?)

|  |
| --- |
| *Ejemplo: Con el desarrollo de mi proyecto mejoraría sustancialmente la producción del negocio, aumentaría las ventas y podría contratar a un nuevo trabajador. Si no se realiza probablemente la oportunidad de negocio visualizada no se llevará a cabo y no cumpliría el objetivo.* |

|  |
| --- |
|  |

**Objetivo del Proyecto**

El objetivo describe la situación ideal a futuro que se desea alcanzar a través del proyecto. Se redacta en lenguaje claro, se busca que todos entiendan lo mismo al leerlo. Para escribir el objetivo tienen que pensar en la necesidad y transformarlo en positivo. Debe responder a la pregunta ¿Qué queremos lograr con este proyecto?

|  |
| --- |
| *Ejemplo: Aumentar la producción y venta de los artículos de cuero para mujeres a través de renovar las herramientas y maquinarias, adquirir insumos y contratar a una persona que apoye este proceso.* |

|  |
| --- |
|  |

**Escalamiento**

Describa cómo ha crecido su proyecto en el tiempo, cómo partió, cuál es su situación actual y qué sueña para el futuro.

Señale qué está haciendo o debería hacer para lograr que su emprendimiento siga creciendo.

|  |
| --- |
|  |

**Actividades**

Para el objetivo propuesto debe señalar las actividades necesarias para lograr los cambios esperados. Las actividades son los pasos concretos que tiene que dar para lograr lo señalado en el objetivo.

Se espera que en cada actividad usted responda con claridad lo siguiente:

¿En qué consiste?, **describa en detalle cada actividad.** ¿Dónde se va a realizar?, señalar el **lugar.** ¿Cuándo se realizará?, **fecha y duración.**

**COMPLETAR TABLA ACTIVIDADES.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **T A B L A   D E  A C T I V I D A D E S** | | |
| **OBJETIVO** ¿Qué se quiere lograr con este proyecto? *Copiar el objetivo anterior.* | | |
| **DESCRIBIR LA ACTIVIDAD**  ¿Cuáles son las actividades que se realizarán para desarrollar el proyecto? | **IDENTIFICAR QUÉ PARTE DEL PRESUPUESTO ESTÁ ASIGNADA A LA ACTIVIDAD.** | **LUGAR, FECHA, DURACIÓN**  ¿Dónde, cuándo (semana, mes) y cuánto va a durar la  actividad? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Presupuesto**

*A cada actividad se le asigna financiamiento, costo en pesos chilenos.*

**COMPLETAR TABLA PRESUPUESTO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **T A B L A D E P R E S U P U E S T O** | | | |
| **DESCRIPCIÓN ITEM** |  | | |
| **Gastos Recursos Humanos** | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
| *(Ej.: comisión de vendedores, diseñadores, entre otros)* |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Gastos Operacionales** | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
| **Gastos fijos** *(Por ejemplo: arriendo, luz, agua, gas) los gastos fijos deben ir mencionados en Aporte Propio.* |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Gastos variables** *(Por ejemplo: fletes del proyecto, gastos de mantención, insumos, etc.)* | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Equipamiento** *(Por ejemplo: maquinaria, muebles)* | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **TOTAL** | **$** | **$** | **$** |