

Número folio entrega: Fecha de entrega:

Nota: antes de comenzar a llenar este formulario tenga presente que será la base de su postulación al concurso. Por lo anterior y porque todas las preguntas serán evaluadas, procure entregar el máximo de información. Todo lo que indique permitirá tener la idea del proyecto del negocio.

Datos de Contacto

Nombre completo	
Cédula de Identidad	
Dirección	
Sector o localidad de la comuna de Yungay	
Teléfonos de contacto (2 o 3 números)	
E-mail	
Fecha de nacimiento	

I. Datos Generales

1.- ¿Tiene usted presente que las respuestas que indique a continuación podrán ser eventualmente corroboradas por la Universidad Católica de la Santísima Concepción y/o la I. Municipalidad de Yungay en futuras etapas del presente programa? Seleccione su respuesta con una “X”.

Sí No

2.- Nombre del proyecto. Explicar con palabras simples de qué se trata el proyecto.

3.- Descripción del proyecto. Describa detalladamente por qué postula el proyecto de negocio y qué inversiones requiere hacer para mejorar su actual emprendimiento; además, agregue si con este emprendimiento contribuye con el medio ambiente, reutiliza residuos, realiza manejos sustentables u otro similar.

4.- Indique a qué rubro pertenece su emprendimiento.

5.- ¿Es usuario de los siguientes programas u oficinas municipales? Marque con una X la(s) alternativa(s) que corresponda(n).

Fomento productivo PRODESAL Turismo y cultura PMJH¹ CDN²

¹ Programa Mujeres Jefas de Hogar de la Ilustre Municipalidad de Yungay

² Centro desarrollo de negocios de SERCOTEC

II. Cuestionario de caracterización del emprendimiento.

Instrumento para determinar, preliminarmente, la presencia de factores de éxito para la ejecución del proyecto de negocio.

1.- Capacidad del emprendedor.

1.1. ¿Iniciará o inició este negocio junto a socios(as)? Considere socios(as) formales o informales. Escoja una alternativa.

- No tengo, pero ya he contactado a mis futuros socios(as).
- No tengo, ni estoy pensando en tener socios(as).
- No tengo socios(as), pero no lo descarto.
- Tengo o tendré socios(as) familiares y no familiares.

1.2. ¿Cuántas personas a cargo ha tenido en trabajos anteriores o tiene actualmente? Escoja una alternativa.

- No he tenido personas a cargo.
- 1 a 2 personas.
- 3 a 5 personas.
- 6 a 10 personas.
- Más de 10 personas.

1.3. ¿En qué condición se ha mantenido el mayor tiempo de su vida laboral? Escoja una alternativa.

- Trabajador(a) en una empresa de rubro distinto al de mi actual o potencial negocio.
- Dueño(a) o trabajador(a) de una empresa del rubro vinculado con mi actual o potencial negocio.
- Dueño(a) de una empresa de otro sector completamente diferente al de mi actual o potencial negocio.
- Empleado(a) público(a).
- Prestador(a) de servicios (honorarios).
- Desempleado(a).

1.4. Estime un total de horas efectivas de capacitación recibidas en los últimos 3 años. Escoja una alternativa.

- No he asistido a ninguna capacitación.
- Menos de 20 horas.
- Entre 21 y 50 horas.
- Entre 51 y 100 horas.
- Entre 101 y 200 horas.
- Entre 201 y 300 horas.
- Más de 301 horas.

1.5. ¿Qué lo motiva a ser emprendedor(a)? Escoja una alternativa.

- Lograr independencia y ser mi propio(a) jefe(a).
- Tener personas a cargo.
- Ganarme la vida.
- Autorrealización.
- Contribuir a la sociedad.
- Mejorar mis actuales ingresos.
- Otro.

1.6. ¿Cuánto espera ver crecer su potencial o actual negocio? Escoja una alternativa.

- Mi objetivo es hacer crecer el negocio para abarcar más y mejores mercados.
- Mi objetivo es crecer sólo hasta donde lo pueda controlar.

1.7. Su emprendimiento contribuye con el medio ambiente. Escoja una alternativa.

- Sí
- No

1.8. ¿Ha realizado algún emprendimiento con anterioridad? Considere las actividades formales e informales. Indique los años de experiencia y antigüedad en la actividad.

1.9. Señale el nivel de conocimiento y manejo que posee usted en marketing, comercialización y generación de redes comerciales. Escoja una alternativa.

- No tengo dominio teórico ni práctico de la materia.
- Conozco poco sobre la materia y nunca lo he puesto en práctica.
- Conozco sobre el tema y algunas veces lo he aplicado.
- Conozco bastante el tema e intento ponerlo en práctica cuando puedo.
- Tengo un alto manejo teórico y práctico de la materia.

2.- Nivel de desarrollo del emprendimiento

2.1. ¿Quiénes son o serán sus principales clientes? Escoja una alternativa.

- Personas naturales o particulares.
- Empresas consideradas grandes.
- Empresas consideradas medianas o pequeñas.
- Instituciones públicas.
- No sé.

2.2. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento con que espera iniciar o con la que inició su emprendimiento? Escoja una alternativa.

- Una plata que recibiré o recibí (herencia, indemnización, finiquito, etc.)
- Un préstamo de amigos/as o familiares.
- Fondos propios ahorrados.
- Con mi sueldo, ya que también soy trabajador/a dependiente.
- Un subsidio que espero recibir de una institución pública.
- Un préstamo de una institución financiera (banco, cooperativa u otra).
- Otras.
- No sé.

2.3. Si tuviera que conseguir recursos para hacer crecer su negocio, ¿Cuál sería la mejor alternativa para obtenerlos? Escoja una alternativa.

- Préstamos de amigos(as) o familiares.
- Préstamos de bancos o instituciones financieras.
- Tarjeta de crédito o avances en efectivo.
- Subsidios de instituciones gubernamentales u organizaciones no gubernamentales (ONG).
- Ahorros propios.
- Otra forma de conseguir recursos.

3.- Potencial del negocio

3.1. ¿De qué manera espera que sus clientes le cancelen? Escoja todas las alternativas que correspondan.

- En efectivo.
- Cheques.
- Tarjeta de crédito o débito.
- Transferencia electrónica.
- Canje de insumos.
- Auspicio.

3.2. ¿Cuál es la forma de pago que preferiría para pagar las materias primas o insumos de su negocio? Escoja una alternativa.

- Al contado.
- Tarjetas de crédito en cuotas con interés.
- Tarjetas de crédito en tres cuotas sin interés o cheque de pie más cuotas sin interés.

3.3. ¿Qué nivel de avance presenta su proyecto de emprendimiento? Escoja una alternativa.

- Es solo una idea de negocio.
- Ya tengo definido el modelo de negocio (detalles del producto o servicio, quienes serán los clientes, como serán los ingresos del negocio, entre otros conceptos).
- Ya he definido el modelo de negocios y he desarrollado el producto o servicio.
- Ya he definido el modelo de negocios y le he vendido el producto o servicio a cercanos(as), amigos(as), familiares, vecinos(as) u otros(as).

3.4 Nivel de ventas actuales o proyectadas. Mencione cuál es el nivel de ventas promedio de los últimos seis meses de su actual emprendimiento (*Ejemplo: durante los últimos seis meses se estima un promedio de ventas de \$400.000 mensuales*) Si no posee ventas declare en “Comentario de cuadro de ventas” la proyección de sus ventas para los primeros seis meses.

Mes	Descripción de productos	Precio Unitario (\$)	Venta Mensual (\$)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
Suma total de ventas (\$)			
Ventas promedio (\$)			

Comentario cuadro de ventas

III. Modelos de Negocios Canvas.

1. Descripción de su producto o servicio. Describa detalladamente su producto o servicio, formato de venta, cantidad de producción, forma de entrega y mencione sus diferencias con respecto a su competencia. (Ejemplo: Elaboración de productos de amasandería y pastelería tradicionales y de elaboración propia, incorporando recetas caseras, lo cual permite diferenciarme de la competencia u otros negocios que se dedican a lo mismo).

2. ¿Quiénes son los clientes a los cuales se entrega el producto o servicio? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes a los que apunta nuestro negocio?

3. ¿A través de qué canales llego a los clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mis clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio?

4. ¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de las formas de relacionarse con cada segmento?

5. Acorde a los recursos claves (materias primas, etc.) y desarrollo de su emprendimiento. ¿Tiene claridad donde obtener los recursos claves necesarios para este? (Explique brevemente)

6. ¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?

7. Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor.

8. ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor?

9. ¿Reconoce algún periodo en el cual su emprendimiento tiene o tendrá aumento en sus ventas? ¿Cómo llegó a esta conclusión? (Explique brevemente)

10. Estructura de costos de mi proyecto

10.1. ¿Qué desea financiar si se adjudica este cofinanciamiento?

Recuerde considerar en la estructura de costos del proyecto el monto total, financiado por el aporte del fondo concursable (90%) + el aporte propio (10%).

Recuerde también que el fondo sólo podrá ser utilizado en la compra de equipamiento y/o maquinaria productiva, herramientas, insumos y/o mercadería, difusión y comunicación (marketing) (*adjunte cotizaciones que respalden cada ítem*).

Ítem	Detalle o Tipo	Proveedor (referencial)	Precio compras con IVA (\$)
Equipamiento y/o maquinaria			
Herramientas			
Insumos y/o mercadería			
Difusión y comunicación (marketing)			
Total de compras con IVA (\$)			

Describe: