

NOMBRE: _____ **CURSO:** _____ **RUT:** _____

Contenidos y Objetivos:

- Identificar una posibilidad de producción de un bien o la prestación de un servicio en forma independiente.
- Determinar los recursos humanos, materiales y financieros para el inicio de un negocio propio.

1. ¿Qué es una Micro Empresa Familiar (MEF)?

Como mencionamos en la guía de aprendizaje N° 6, sobre cómo se clasifican las empresas, en esta oportunidad nos detendremos, especialmente, en la Micro Empresa Familiar (MEF). Estas empresas pueden ser un almacén de barrio, un taller de artesanía en lanas o de helados de agua, todo cabe en este formato. Cualquier persona natural puede constituir una MEF, ya que no requiere de socios ni grandes capitales para iniciar la actividad emprendedora. Entre las cualidades que podemos destacar, para producir los bienes o prestar servicios se pueden realizar desde el domicilio particular como base de las operaciones, de la cual, debes ser el ocupante de la casa (propia, arriendo o cesión). Además, debe ser una actividad legítima, que no sea contaminante, peligrosa o molesta para los vecinos. Estos elementos lo podemos encontrar en la ley N° 19.749, que también estipula que los activos producidos durante un año, no deben superar las 1.000 U.F.

Para diseñar y elaborar un proyecto emprendedor, es necesario comprender cuál es el contexto desde el cual este surge, ya sea por una necesidad explícita de desarrollar un negocio, ya que nos encontramos sin trabajo estable, o bien, como una acción complementaria a nuestra labor habitual, o simplemente, formalizar una actividad que realizamos habitualmente. Pero para diseñar un buen proyecto de negocio rentable, es muy normal confundirnos con los términos, y perdernos en las palabras que usamos para referirnos a algunas cosas. Es por esto, que si bien en esta guía de aprendizaje, revisaremos cómo diseñar un buen proyecto, antes intentaremos explicar lo más simple posible los pasos a seguir.

Lo primero es definir qué quieres hacer y por qué. Luego pensar si realmente eres buena en aquello o si necesitas algún tipo de asesoramiento o conocimiento extra. Así sobre esa base te sientas a pensar en tus objetivos y metas, de corto, mediano y largo plazo. Para que sea un trabajo metódico, siempre anota todo lo que pienses en esta etapa lleva una bitácora en tu computador o bien en un cuaderno.

Luego de ello, debes revisar si efectivamente tu idea de negocio es viable, es decir:

- Tienes la capacidad para desarrollarlo
- Hay eventuales clientes
- Cuáles serían las características de este producto o servicio
- Dónde y cómo lo comercializarías
- Qué o cuánto esperas ganar al respecto. Expresado en número tal cual.

Lo que estás haciendo en definitiva es hacer tu proyecto, dando los primeros pasos para concretar tu negocio. Muchas veces el apuro nos presiona a la hora de emprender, pero ten en cuenta que mientras más planifiques tendrás mejores posibilidades de tu negocio. En definitiva esta etapa de proyecto de negocio te permite anticiparte a situaciones buenas y malas, distintas condiciones y sentar las bases de tu emprendimiento.

Cada cierto tiempo revisar este proyecto, estas primeras ideas, te permitirá hacer ajustes y sobre todo retomar o definitivamente cambiar tu iniciativa original. (Peralta, M. <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/como-elaborar-un-proyecto-para-comenzar-un-emprendimiento>)



¿Quieres complementar tus conocimientos? Revisa los siguientes videos:



¿Qué es una Micro Empresa Familiar?	https://www.youtube.com/watch?v=x69lc4eJA68
¿Cómo obtener una autorización sanitaria?	https://www.youtube.com/watch?v=uNKW5o_plU4

Desarrollo de Actividad Evaluadas (favor de enviar todo en un solo correo electrónico. Si es una foto, que sea legible)

1. Para la evaluación de estos contenidos, se propone que usted diseñe un proyecto de micro empresa familiar (MEF), **utilizando el formato** que aparece a continuación, en la cual debe plasmar una idea de negocio concreta para desarrollar ficticiamente. Su idea de negocio debe ser de un producto que legalmente se pueda comercializar, en este sentido, puede ser un producto nuevo y original, ó también de un producto ya elaborado por un tercero y que usted decide revender a otro público. **(28 Pts.)**

FONDO CONCURSABLE - “Yo Emprendo en ICEL” 2021

NOTA: PARA LLENAR ESTE FORMULARIO, TODAS LAS PREGUNTAS DEBEN SER CONTESTADAS, PROCURE ENTREGAR EL MÁXIMO DE INFORMACIÓN. NO HAY RESPUESTAS BUENAS NI MALAS Y TODO LO QUE NOS INDIQUE NOS PERMITIRÁ HACERNOS UNA IDEA DE SU NEGOCIO.

Antecedentes del postulante al beneficio

Nombre Ficticio del Negocio	
Rubro de su Negocio	

1. Describa su idea de Negocio o Proyecto a implementar. (Ejemplo: Mi idea es ser una panadería líder en producción de alimentos tradicionales, logrando producir y comercializar panificados y productos de pastelería, para todo público, logrando incorporar productos especialmente elaborados para diabéticos y celíacos...)

2. Descripción de su producto o servicio. Describa detalladamente su producto o servicio y mencione sus diferencias con respecto a su competencia, los principales costos involucrados para producirlo y el precio de venta. (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...)

3. Acorde a las materias primas y desarrollo de su Idea de Negocio. ¿Tiene claridad dónde obtener las materias primas necesarias para este? (Explique brevemente)

4. Reconoce quiénes son sus clientes, dónde están ubicados, rango de edad, características, etc. (Explique brevemente). Indique si posee redes sociales vigentes. Estime el número de clientes que podría tener al final del 1er año. (Ejemplo: Mis clientes estarían compuestos principalmente por mis vecinos, dueñas de casa, familiares, integrantes de redes de apoyo en las cuales he participado, como por ejemplo, mujeres dueñas de casa, etc.

5. ¿Cómo comercializará su producto o servicio? (Explique cómo hará llegar estos a sus clientes y como pretende captar a los mismos). Indique en detalle al menos 3 acciones comerciales concretas que realizará para reforzar las ventas. (Ejemplo: Los productos se venderán mediante venta directa en un lugar establecido y ofreciendo puerta a puerta en zonas cercanas a mi barrio, conforme a esto y en base al crecimiento de la demanda podré ampliar la entrega de mis productos, instalando carritos móviles en zonas céntricas... entrega de volantes... visitas a empresas, etc... Dado la naturaleza del producto las ventas se realizarán principalmente al contado...)

6. Nivel de ventas. Mencione cuál es el nivel promedio que pretende realizar de sus ventas en los primeros seis meses