**Ficha Fase 2 – Planificación**

 Ya hemos conocido la realidad sobre la cual queremos emprender, así como identificado posibles proyectos que podríamos realizar en una comunidad determinada. Ahora, en esta etapa, diseñaremos de manera concreta el proyecto de emprendimiento social a ser llevado a cabo.

 La planificación nos permite clarificar y responder preguntas clave tales como, “¿Qué queremos hacer?”, “¿Cómo hacerlo?” y “¿Cuáles son nuestros objetivos?”. De esta manera, comenzamos a considerar puntos esenciales en la gestión de nuestro proyecto, tales como los recursos a utilizar, cómo organizarse y cómo actuar en equipo, los cuales serán importantísimos para establecer un punto de partida y saber cómo llegar a la meta que nos hemos dispuesto. Es el proceso de darle forma a nuestra idea, trazando el camino a seguir, delimitando un Norte claro y más tarde facilitando la intervención.

**1-. Elección de un Proyecto:** En base a la lista del punto 7 (FICHA FASE 1 – DIAGNÓSTICO), elijan y nombren el proyecto sobre el cual emprenderán, considerando los criterios de evaluación del concurso.

|  |
| --- |
| Elegimos como proyecto “Pastelería La Rufina”. Lo llamaremos “Sur Vivo”. |

**2-. Descripción Proyecto:** Si tuvieran tan solo treinta segundos para exponer la idea de su proyecto, ¿cómo lo describirían? Tomando esto en cuenta, expliquen en qué consiste su proyecto a grandes rasgos.

|  |
| --- |
| Sur Vivo es una pastelería que se ubicará en una playa durante el verano del 2015 en Pichilemu. La idea es que todos los productos serán fabricados por los estudiantes del colegio Pastito del Sol en la localidad de La Rufina. Estos productos serán luego comprados por los estudiantes y revendidos en Pichilemu. Las recetas y materiales serán proveídos por los organizadores del proyecto, y el dinero recaudado por los estudiantes será luego utilizado para realizar la compra de textos y libros escolares esenciales para el colegio. Básicamente, lo que haremos es contratar la mano de obra por parte de los estudiantes, trayendo productos puramente del sur. |

**3-. Objetivos:** ¿Cuáles son los objetivos de su emprendimiento social? (*Nota:* Los objetivos específicos son sub-objetivos que se cumplirán con la realización de su proyecto. Tanto el objetivo principal como los objetivos específicos debiesen ser acotados y reflejar acciones, por ejemplo, “enseñar”, “desarrollar”, “facilitar”, etc.)

|  |
| --- |
| **Objetivo Principal** |
| Mejorar las condiciones educativas existentes dentro de la localidad de La Rufina. |
| **Objetivos Específicos** |
| Potenciar el liderazgo de los estudiantes, haciéndolos protagonistas y gestores de su propio cambio. |
| Entregar a los estudiantes del colegio Pastito del Sol una experiencia trabajando durante el verano. |
| Enseñar a los estudiantes un modelo de negocios que luego pueden replicar por sí mismos. |
| Incentivar la organización comunitaria dentro de la localidad de La Rufina. |
| Recaudar fondos para que los estudiantes del Colegio Pastito del Sol puedan comprar textos escolares. |

**4-. Justificación:** Realicen un análisis de su proyecto social. ¿Qué aspectos positivos y negativos pueden identificar? Escríbanlos a continuación.

|  |  |
| --- | --- |
| Aspectos Positivos | Aspectos Negativos |
| Participación directa con la comunidad y los beneficiarios. | Altos costos de movilización por movimiento de productos. |
| Genera un sentido de responsabilidad en los estudiantes, realizando actividades nuevas y coordinadas. | Productos no estarán perfectamente frescos a la venta. |
| Posibilidad de sustentabilidad a largo plazo, pudiendo replicarse en veranos siguientes. | Necesidad de espacios en las casas de los mimos estudiantes para la confección de productos. |
|  |  |
|  |  |

**5-. Necesidades:** ¿Qué necesidades exige su proyecto para poder ser implementado? (*Ejemplo:* Materiales, movilización, recursos humanos, etc.) Escríbanlos en forma de lista a continuación. Luego, realicen un presupuesto de todas las necesidades que su proyecto requiere, concretizando y valorizando las necesidades previamente señaladas.

|  |
| --- |
| **Lista de Necesidades** |
| Alojamiento en Pichilemu |
| Contacto con la municipalidad de Pichilemu |
| Patrocinadores, auspicios y media partners |
| Materiales para la confección de productos |
| Arriendo de local o kiosco en Pichilemu |

|  |
| --- |
| **PRESUPUESTO** |
| Gasto | Cantidad  | Costo |
| Harina | 40kg. | $18.000 |
| Azúcar | 10 kg. | $4.000 |
| Mermelada | 10kg. | $10.000 |
| Nueces | 5 kg. | $7.000 |
| Productos de limpieza | 6 | $4.500 |
| Envoltorios plásticos y stickers | 200 | $13.000 |
| Miel | 5 kg. | $13.500 |
| Frambuesas | 10 kg. | $5.000 |
| Frutillas | 10 kg. | $7.000 |
| Durazno | 10 kg. | $5.000 |
| Manzana | 10 kg. | $5.000 |
| Aporte en electricidad y agua | 10% factura | $13.000 |
| Mano de obra estudiantes para primera tanda | 5 | $50.000 |
| Movilización auto | 5 llenados de tanque | $100.000 |
| Arriendo local | 1 mes | $150.000 |
| **TOTAL** | $400.000 |

**6-. Responsables:** Dividan las distintas tareas necesarias para planificar, implementar y evaluar el proyecto entre los integrantes del equipo, estableciendo responsables y plazos realistas para el término de las actividades.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Responsable | Tarea | Plazo |
| Camila Ulloa | Permisos municipales | 4 de Octubre |
| Nicholas Gilbert | Plan de marketing | 20 de Noviembre |
| María Jesús Matamoros | Compra y abastecimiento de materiales | Enero-Febrero |
| Juan Pablo Bruzzone | Transporte | 21 de Octubre |
| Leticia Noemí | Coordinación con estudiantes | Diciembre-enero-febrero |
| Paulina Gracia | Contacto con empresas para patrocinios y media partners | 15 de Diciembre |

**7-. Hitos:** Nombren y distingan los hitos que se celebrarán a lo largo de la implementación de su proyecto social. Cada uno de estos hitos deberá tener una fecha tentativa de realización, la cual les sirva de referencia para evaluar el avance de su proyecto social.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Hito | Fecha | Responsables y Equipo |
| Visita a Colegio Pastito del Sol para presentación | 1 de septiembre | Equipo organizador |
| Contactos con municipalidad de Pichilemu para permisos | 10 de septiembre | Camila Ulloa |
| Búsqueda de recetas | 20 de septiembre | María Jesús Matamoros |
| Capacitación estudiantes | 3 de octubre | Leticia Noemí |
| Primer patrocinador | 10 de octubre | Paulina Gracia |
| Primer media partner | 20 de octubre | Paulina Gracia |
| Consolidación equipo de estudiantes | 3 de diciembre | Leticia Noemí, estudiantes |
| Diseño y promoción local | 15 de diciembre | Nicholas Gilbert |
| Primer transporte de productos | 18 de diciembre | Juan Pablo Bruzzone |
| Cierre período de venta verano 2015 | 5 de marzo | Organizadores Nuevas Fronteras |
| Compra libros y textos | 8 de marzo | María Jesús Matamoros |
| Donación de libros y textos escolares a Colegio Pastito del Sol | 15 de marzo | María Jesús Matamoros |

**8.- Rentabilidad:** En caso de ser un negocio social, ¿de qué manera esperan generar los recursos necesarios para hacer de su modelo algo sustentable? Expliquen por qué su negocio es rentable, indicando fuentes de ingresos y la forma en que las conseguirán. Recuerden que un negocio social se basa en su habilidad para cubrir costos y generar una ganancia con miras al largo plazo, por lo que es esencial detallar este proceso lo más posible.

|  |
| --- |
| El proyecto tiene el potencial de ser altamente rentable. Al utilizar el mismo local como punto de alojamiento, nos ahorraremos costos importantes. Asimismo, usaremos autos de nosotros mismos para poder transportar los productos, sin necesidad de contratar a terceros y cerciorándonos de que sean autos ahorrativos en términos de bencina. Nos aseguraremos de que los productos no solo tengan un precio atractivo, si no que sean lo suficientemente rentables tanto para nosotros como para los estudiantes. Asimismo, haremos varias veces la misma receta para alcanzar gran calidad y que exista un fuerte boca a boca entre nuestros consumidores, provocando que vuelvan a nuestra tienda luego de probarla. Esperamos también conseguir cierto nivel de auspicios y patrocinios que cubran parte de nuestros costos más bien operativos, tales como electricidad, agua, arriendo de máquinas conservadoras, etc. |