



## INSCRIBASE

**FECHA DE SU REGISTRO:**

**Nro. De Cédula de Identidad:**

**Nro. De RUC:**

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:**

**RAZÓN SOCIAL:**

**SECTOR PRODUCTIVO AL QUE PERTENECE:** (Se desprende el listado)  
Agropecuario, Industrial, Artesanal, Ciencia, Servicios, Tecnología e Innovación, apícola, acuícola y otros especifique.

**EPRESENTANTE LEGAL DEL EMPRENDIMIENTO:**

**RUC:**

**SECTOR PRODUCTIVO:** (Se desprende el listado) Agropecuario, Industrial, Artesanal, Ciencia, Servicios, Tecnología e Innovación, apícola, acuícola y otros especifique.

**DIRECCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO:**

Dirección Exacta:

Parroquia:

Cantón:

Número de celular:

Email:

**NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO:**

**UNIDAD DE MEDIDA DEL PRODUCTO** (Se desprende el listado) Kilogramos, libras, litros, cajas de sachets, unidades, otros especifique.

**TOTAL DE UNIDADES PRODUCIDAS DEL PRODUCTO EN EL AÑO FISCAL ANTERIOR DE SU REGISTRO:**

**CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL DEL PRODUCTO:**



## CONVOCATORIA

El Honorable Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, CONVOCA: A personas naturales y jurídicas, consideradas como Micro y Pequeñas Empresas, a que participen del Fondo Emprende Chimborazo Productivo, que es un fondo concursable no rembolsable, para el fortalecimiento de su emprendimiento o empresa, pudiendo se del sector productivo: agropecuario, industrial, artesanal, ciencia, servicios, tecnología e investigación y demás ámbitos afines a la producción.



## OFICIO PRESENTANDO DOCUMENTOS

Oficio Nro. ....  
Riobamba,----- de ----- --- 2021

Doctor  
Juan Pablo Cruz  
**PREFECTO DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO**  
Presente.-

De mi consideración:

Yo.....con cedula de ciudadanía Nro....., como representante legal del emprendimiento..... presento ante usted para que sea considerado mi Plan de Negocios y participar del **FONDO EMPRENDE CHIMBORAZO PRODUCTIVO.**

Muy atentamente,

Firma del representante legal  
C.I:



## REQUISITOS DEL POSTULANTE:

Los requisitos a cumplir por los postulantes, para acceder al fondo concursable no reembolsable son:

- Debe ser persona natural o jurídica (Nombre, dirección, correo electrónico, teléfono, permisos de funcionamiento, fecha de creación),
- Que se encuentre en marcha la producción (qué productos)
- Deben operar en la provincia de Chimborazo,
- Acreditación en el Honorable Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de CHimborazo, mediante la obtención del carnet agropecuario de ser el caso.
- Las personas naturales y jurídicas, deben ser consideradas como Micro y Pequeñas Empresas, acreditadas por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del sector: agropecuario, industrial, artesanal, ciencia, servicios, tecnología e investigación y demás ámbitos afines a la producción.
- Contar con el plan de negocios, que explique la estructura del emprendimiento.



## PLAN DE NEGOCIOS

Hay que identificar las fortalezas y las necesidades, el emprendedor deberá contar con una idea clara del proyecto y la determinación de invertir, talento, tiempo y recursos, para llevarla a cabo en forma exitosa.

### 1. PLAN DE NEGOCIO

#### 1.1. La Descripción del emprendimiento

- 1.1.1. Descripción de la sociedad (de existir)
- 1.1.2. Curriculum del representante legal
- 1.1.3. Antecedentes profesionales

#### 1.2. Breve descripción del proyecto:

- 1.2.1. Descripción del proyecto

#### 1.3. Objetivos del proyecto

- 1.3.1. Objetivos Específicos del Proyecto
- 1.3.2. Resultados del Proyecto

#### 1.4. Marco Lógico

### 2. PLAN DE MARKETING

#### 2.1. Marketing Operativo

#### 2.2. Estrategia de precios

- 2.2.1. Especificación de los precios de la gama ofertada,
- 2.2.2. Condiciones de venta (plazos, descuentos),
- 2.2.3. Posicionamiento del precio frente a la competencia.

#### 2.3. Estrategia de comunicación

- 2.3.1. Estrategia de comunicación,
- 2.3.2. Coste de la estrategia de comunicación,
- 2.3.3. Posicionamiento de la promoción frente a la competencia.

#### 2.4. Estrategia de distribución

- 2.4.1. Canales de distribución seleccionados,
- 2.4.2. Coste y organización de la distribución,
- 2.4.3. Posicionamiento de la distribución frente a la competencia.

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

*El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Anota los*



problemas a resolver y es posible encontrar más de una solución, por lo que se solicita lo siguiente:

- 3.1. Cuáles son los competidores, Sus productos, su precio, su público objetivo y sus valores diferenciales,
- 3.2. Cuáles son sus clientes y cómo se comportan frente a la oferta,
- 3.3. Opinión de sus consumidores, si creen que su producto cubre su necesidad, si están dispuestos a pagar más o menos o están conformes, que cambios necesita el producto, entre otros,
- 3.4. Variables como: Las dimensiones del espacio, los tiempos de desplazamiento de sus potenciales clientes, la densidad de competencia cercana a usted, entre otros,
- 3.5. Posibilidad de acceso a la materia prima y cercanía a los proveedores.

#### 4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- 4.1. **Analizar las necesidades de personal**
  - 4.1.1. Descripción de los puestos,
  - 4.1.2. Número de trabajadores,
  - 4.1.3. Remuneración por trabajador,
  - 4.1.4. Disponibilidad de los recursos humanos necesarios.

#### 5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Estados financieros de los años 2019 y 2020, ([Estado de Situación Financiera](#), Estado de Resultados, Flujo de Efectivo, debiéndose sustentar con información complementaria todo lo relacionado con el emprendimiento, a qué se dedica, desde cuándo, cómo hace su actividad productiva, cuáles han sido sus variaciones o fluctuaciones en temporadas altas y épocas de crisis, quién es y cómo se da la competencia, su radio de acción o cobertura, posicionamiento en el mercado, continuidad de los directivos, quienes son sus propietarios, y cuales han sido las estrategias implementadas para la consolidación del emprendimiento), para así poder hacer una mejor interpretación y análisis del emprendimiento que se está estudiando. A mayor información aportada, más acertado será el diagnóstico o análisis del emprendimiento, debiendo ser la información de calidad, pertinencia y veracidad de la información, indicar la



inversion que solicita al fondo, pudiendo ser para: maquinaria, equipos, material prima, entre otros.

## **6. PLAN JURÍDICO LEGAL**

- 6.1. Trámite de constitución y primer establecimiento,
- 6.2. Cumplimiento de la normativa (ej. Medioambiental),
- 6.3. Obstáculos legales a la actividad,
- 6.4. Diseñor del sistema de gestión administrativa,
- 6.5. Costes asociados a la gestión administrativa.

## **7. PLAN DE CONTINGENCIAS, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN.**

- 7.1. Previsión del escenario más desfavorable,
- 7.2. Medidas a adoptar en esta situación,
- 7.3. Seguimiento,
- 7.4. Evaluación.