

**MEMORIA PREVISIONAL DE PROXECTO EMPRESARIAL PARA A SÚA CUALIFICACIÓN
COMO INICIATIVA DE EMPREGO**

I. IDENTIFICACIÓN DO PROMOTOR.

1. DATOS PERSOAIS

Nome e apelidos		NIF
Domicilio r/		CP
Localidade	Provincia	Teléfono

2. EXPERIENCIA LABORAL

Actividades profesionais realizadas	Por conta allea	Por conta propia	Duración en meses/anos

II. IDENTIFICACIÓN DO PROXECTO

1. CARACTERÍSTICAS XERAIS DO PROXECTO

1.1 Denominación e Actividade

Nome		
Domicilio r/	Localidade e Provincia	CP
Actividade a desenvolver (indique brevemente o produto ou servizo que se propón ofrecer así como as necesidades que pretende cubrir)		
Formula xurídica prevista⁽¹⁾		
Nº de traballadores previstos		

(1)Empesario individual, sociedade anónima laboral, sociedade limitada, etc...

1.2. Aspectos Innovadores

(Indique brevemente que novidades cree Vd. Que aporta na súa localidade o seu proxecto empresarial en calquera campo: comercial, financeiro, etc...)

1.3. Actividades vinculadas ós novos viveiros de emprego

Indique se a actividade productiva principal se inscribe dentro dos ámbitos dos novos viveiros de emprego definidos na orde de convocatoria:

SERVICIOS DA VIDA DIARIA

SERVICIOS DE MELLORA DO MARCO DE VIDA

SERVICIOS CULTURAIS E DE OCIO

SERVICIOS DE AMBIENTE

1.4. Participación da Corporación Local ou Comunidade Autónoma

(Indique en que consiste a referida participación)

- CESIÓN VANTAXOSA DE SOLO MUNICIPAL
- CESIÓN VANTAXOSA DE LOCAIS
- EXENCIÓN OU REBAIXA DE TRIBUTOS LOCAIS OU AUTONÓMICOS
- APOIO FORMATIVO
- OUTRAS (indíqueas).....

2. PLAN COMERCIAL

2.1. DESCRIPCIÓN DO MERCADO POTENCIAL:

Describa brevemente as características máis destacadas do cliente potencial do seu produto ou servicio, facendo referencia a aspectos tales como idade, nivel de ingresos, (alto, medio, baixo), nivel cultural, etc... e comente se o cliente descrito corresponde ó que reside no contorno do seu negocio.

2.2. CARACTERIZACIÓN DA COMPETENCIA:

Sinalar brevemente os competidores que terá a empresa, as súas características e a estratexia que estes utilizan.

2.3. ESTRATEXIA DE POSICIONAMENTO:

Sinalar os medios específicos que vai utilizar para dar a coñecer o seu produto ou servicio e promove-las vendas do mesmo.

3. PLAN DE INVERSIONES E O SEU FINANCIAMENTO

3.1. Plan de Inversiones

INVESTIMENTO	IMPORTE
Fianzas por arrendamientos de edificios ou locais	
Compra de edificios ou locais	
Traspaso de negocio	
Acondicionamento do local	
Instalacións	
Maquinaria	
Mobiliario	
Ferramentas	
Elementos de transporte	
Equipos para proceso de información	
Leasing (arrendamento financeiro con opción de compra)	
Gastos de constitución e posta en marcha (escritura pública, avogados, IAE, gastos de lanzamento, gastos de xestión, etc)	
Existencias iniciais (primeiras compras de produtos)	
Outros	
TOTAL GASTOS DE INVERSIÓN (IVE non incluído)	

3.2. Financiamento

RECURSOS FINANCIEROS	IMPORTE
Financiamento propio	
Préstamos ou créditos concedidos	
Outras fontes de financiamento	
TOTAL FINANCIAMENTO	

4. PREVISIÓN DE RESULTADOS

INGRESOS	IMPORTE
Vendas	
Prestación de servicios	
Outros ingresos (rappells, descontos por pagamento cedo, etc...)	
TOTAL INGRESOS	

GASTOS	IMPORTE
Compras de mercadorías, materias primas e outros aprovisionamentos	
Arrendamientos	
Servicios de profesionais independentes	
Transportes	
Primas de seguros	
Subministros (luz, auga, etc)	
Tributos	
Gastos de persoal (salarios, seguros sociais, etc)	
Gastos financeiros	
Dotación por amortización	
Outros	
TOTAL GASTOS	

<u>BENEFICIOS OU PERDAS</u> (Ingresos-gastos) (en pesetas)	<u>IMPORTE</u>

5. RENDIBILIDADE ECONÓMICA

Resuma a valoración global que Vd. fai do seu proxecto, tendo en conta o beneficio ou perda reflectidos e a súa influencia nos investimentos iniciais.