

MODELO DE MEMORIA PARA UN PROXECTO EIBT's

1. IDENTIFICACIÓN DO PROMOTOR

1.1. DATOS PERSOAIS

Nome e apelidos	N.I.F.	Data de nacemento
Domicilio	Teléfono Fax	
Localidade	Provincia	Cód. Postal
E-mail	Apdo. Correos	

1.2. DATOS PROFESIONAIS

TITULACIÓN ACADÉMICA (Sinalar o máximo nivel académico alcanzado)
SITUACIÓN LABORAL ACTUAL

-EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Nome da entidade	Actividades profesionais realizadas	Tipo relación laboral *	Duración(meses)

*Indicar se é por conta propia ou allea

2. IDENTIFICACIÓN DO PROXECTO

2.1. DATOS DA EMPRESA

Nome ou Razón Social			NIF
Domicilio Social			Localidade
C. Postal	Provincia	Teléfono	Fax
E-mail			Apdo. Correos
Forma xurídica prevista			
Nº de postos de traballo previstos:			
% titulados universitarios sobre o total do cadro de persoal:			

2.2. DATOS DO REPRESENTANTE

Nome e apelidos			NIF
Domicilio			Localidade
C. Postal	Provincia	Teléfono	Fax
E-mail			Apdo. Correos

2.3. DATOS DA PERSOA DE CONTACTO PARA O PROXECTO

Nome e apelidos			NIF
Domicilio			Localidade
C. Postal	Provincia	Teléfono	Fax
E-mail			Apdo. Correos

2.4. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE

ACTIVIDADE A DESENVOLVER POLA EMPRESA

Especificar brevemente as características do produto ou servizo que se propón ofrecer, resaltando o seu carácter innovador e o seu contido científico ou tecnolóxico, as necesidades que pretende satisfacer e a súa comparación coa oferta existente:

IDENTIFICACIÓN DOS ASPECTOS INNOVADORES

Expoñer brevemente que elementos determinan e sosteñen o carácter innovador do proxecto empresarial:

ENTIDADES COLABORADORAS

En caso afirmativo, sinalar o departamento universitario ou centro público de investigación ou outros organismos de interfaz do Sistema Galego de Innovación que colaboran coa posta en marcha da empresa:

3. PLAN DE OPERACIÓN

DESCRIPCIÓN DO PROCESO PRODUCTIVO

Sinalar brevemente a relación secuencial das fases e actividades necesarias para a fabricación do produto ou a prestación do servizo e a súa posta a disposición no mercado, indicando os recursos implicados para a súa execución e o tempo medio estimado:

OBXECTIVOS DE PRODUCCIÓN FIXADOS PARA OS TRES OU CINCO PRIMEIROS ANOS DA EMPRESA:

4. VIABILIDADE COMERCIAL

DESCRIPCIÓN DO SECTOR DE ACTIVIDADE DA EMPRESA

Sinalar as características definitorias do sector: barreiras de entrada e saída, regulación específica, provedores, distribuidores, niveis de rendibilidade e evolución previsible para o futuro:

DELIMITACIÓN DO MERCADO POTENCIAL

Describir brevemente o ámbito xeográfico de actuación, o número estimado de clientes potenciais e as súas características máis destacadas, facendo referencia, se se trata de persoas físicas, a aspectos como idade, nivel de ingresos e cultural, etc., ou, en caso de persoas físicas, a outros como sector, actividade, tamaño, volumen de negocios, etc.:

CARACTERIZACIÓN DA COMPETENCIA

Sinalar brevemente os competidores que terá a empresa, as súas características e a estratexia que estes utilizan, así como, os competidores potenciais e os produtos ou servicios substitutivos:

ESTRATEGIA DE MERCADO

Indicar brevemente a estratexia de posicionamento e os obxectivos de mercado, así como a política de marketing –producto, comercialización, prezos e comunicación- a seguir pola empresa:

5. VIABILIDADE ECONÓMICA-FINANCEIRA.

5.1. PREVISIÓN DE INVESTIMENTOS

INVESTIMENTO	IMPORTE
Gastos de constitución e posta en marcha (escritura pública, avogados, IAE, gastos de lanzamento, xestoría, etc.)	
Fianzas por aluguer de locais	
Compra de locais	
Traspaso de negocio	
Acondicionamento do local	
Instalacións	
Maquinaria	
Mobiliario	
Ferramentas	
Elementos de transporte	
Equipos para procesos de información	
Leasing	
Existencias iniciais	
Outros	
TOTAL GASTOS DE INVESTIMENTO	

5.2. FINANCIAMENTO

RECURSOS FINANCEIROS	IMPORTE
Fondos propios	
Préstamo acollido ó convenio coa Consellería	
Outras axudas públicas	
Outras fontes de financiamento privadas	
TOTAL FINANCIAMENTO:	

5.3. PREVISIÓN DE TESOURERÍA

COBROS	1º ANO	2º ANO	3º ANO
Ventas			
Prestación de servicios			
Subvencions			
I.V.E. repercutido			
Outros			
TOTAL COBROS			
PAGOS	1º ANO	2º ANO	3º ANO
Proveedores			
Soldos e salarios			
Seguridade Social			
I.R.P.F.			
Outros impostos e taxas			
Comisións			
Publicidade e propaganda			
Alquileres			
Subministros			
Servicios exteriores			
Pagos por investimento			
Xuros de préstamos			
Capital amortizado de préstamos			
I.V.E. soportado			
Outros pagos			
TOTAL PAGOS			
DIFERENCIA COBROS – PAGOS	1º ANO	2º ANO	3º ANO

5.4. PREVISIÓN DE RESULTADOS

INGRESOS	1º ANO	2º ANO	3º ANO
Vendas			
Prestación de servicios			
Ingresos financeiros (xuros, dividendos, etc.)			
Outros ingresos (rappels,descontos por pronto pagamento, etc.)			
TOTAL INGRESOS			
GASTOS	1º ANO	2º ANO	3º ANO
Compras			
Gastos de persoal			
Servicios e subministros exteriores			
Impostos			
Gastos financeiros			
Xuros de préstamos			
Amortización de bens			
Arrendamentos			
TOTAL GASTOS			
	1º ANO	2º ANO	3º ANO
BENEFICIOS OU PERDAS (INGRESOS – GASTOS)			

6. INFORMACIÓN ADICIONAL QUE SE CONSIDERE DE INTERESE