



Centro de Desenvolvemento Local do Concello de Cambados

MEMORIA TÉCNICA E ECONÓMICA DO PROXECTO EMPRESARIAL OU PLAN DE EMPRESA

SOLICITUDE DE ADMISIÓN E SELECCIÓN DE PROXECTOS EMPRESARIAIS

ÍNDICE

PARTE I.- DESCRICIÓN DO PROXECTO EMPRESARIAL

1. Descrición xeral do proxecto:	
1.1. Datos de identificación da entidade.....	1
1.2. Breve descrición do proxecto.....	1
1.3. Localización xeográfica.....	2
1.4. Entidades colaboradoras.....	2
2. Análise do mercado:	
2.1. Ámbito territorial do negocio.....	2
2.2. Descrición do sector de actividade onde se pretende operar.....	3
2.3. Perfís dos clientes ós que se dirixe o produto ou servizo.....	3
2.4. Medida na que a idea responde a unha necesidade do mercado.....	4
2.5. Estimación do tamaño real de mercado.....	4
2.6. Plan de comercialización do produto ou servizo.....	5
3. Aspectos técnicos:	
3.1. Descrición do proceso productivo ou de prestación do servizo.....	5
3.2. Recursos técnicos necesarios.....	6
3.3. Aprovisionamentos e custos variables necesarios.....	7
4. Estructura organizativa. Estimación de creación de emprego:	
4.1. Definición da estrutura organizativa.....	8
4.2. Recursos humanos necesarios.....	8
4.3. Previsión de creación de postos de traballo.....	8
5. Plan económico – financeiro:	
5.1. Previsión de investimentos.....	9
5.2. Previsión de existencias iniciais.....	9
5.3. Previsión do financiamento.....	9
5.4. Previsión de tesourería.....	10
5.5. Previsión de resultados.....	11
5.6. Punto de equilibrio ou punto morto.....	11
5.7. Balance previsional.....	12
5.8. Rateos de xestión económica.....	13
5.9. Rateos de xestión financeira.....	13
5.10. Comentarios.....	13

PARTE II.- DESCRICIÓN DOS SOCIOS

1. Datos de identificación.....	14
2. Situación laboral.....	14
3. Formación académica.....	14
4. Experiencia profesional.....	14
5. Formación e coñecementos en xestión empresarial.....	15
6. Motivacións do socio.....	15
7. Achegas do socio ó proxecto.....	15



PARTE I.- DESCRICIÓN DO PROXECTO EMPRESARIAL

1. DESCRICIÓN XERAL DO PROXECTO

1.1. Datos de identificación da entidade:

NOME OU RAZÓN SOCIAL		
FORMA XURÍDICA		N.I.F. ou C.I.F.
DATA DE CONSTITUCIÓN	DATA DE ALTA NO I.A.E.	
DOMICILIO SOCIAL (<i>endereço</i>)		
LOCALIDADE	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA
TELÉFONOS	FAX	CORREO ELECTRÓNICO
REPRESENTANTE (<i>nome e apelidos</i>)		N.I.F. DO REPRESENTANTE
DOMICILIO PARA EFECTOS DE NOTIFICACIÓN (<i>endereço, código postal, localidade e provincia</i>)		

1.2. Breve descripción do proxecto:

Sinala-la actividade á que se dedica a empresa e os produtos ou servizos concretos que oferta. Neste apartado é preciso proporcionar unha idea xeral sobre as vantaxes competitivas nas que se basea a viabilidade do proxecto.

--

Codifica-la actividade principal da empresa de acordo co Imposto de Actividades Económicas (I.A.E.) e, a ser posible, coa Clasificación Nacional de Actividades Económicas (C.N.A.E.). En ambos casos sinala-lo epígrafe e a descrición a 4 díxitos.

	EPÍGRAFE	DESCRICIÓN
I.A.E.		
C.N.A.E.		



DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CÓDIGO DE PROXECTO
--------------------------	--------------------

Indicar se o proxecto necesita declaración de impacto ambiental. En caso afirmativo, comenta-lo estado no que se atopa o expediente administrativo.

1.3. Localización xeográfica:

Indica-lo número de centros de traballo da entidade (existentes ou previstos), así como as localidades onde se sitúan e tipo de local preferente, despacho compartido ou despacho individual.

1.4. Entidades colaboradoras:

Presenta-las referencias básicas dos organismos, das empresas ou das persoas externas a esta iniciativa empresarial que colaboran na súa posta en marcha, describindo os aspectos nos que se materializa o devandito apoio.

2. ANÁLISE DO MERCADO

2.1. Ámbito territorial do negocio:

Sinala-lo ámbito territorial concreto no que vai actua-la empresa. Indica-la dimensión xeográfica do mercado definido como obxectivo do negocio (local, comarcal, provincial, rexional, nacional, Unión Europea ou internacional).

2.2. Descrición do sector de actividade onde se pretende operar:

Efectuar unha breve descrición do sector de actividade no que se introduce a empresa, ou sectores no caso de considerar diversas liñas de negocio. Citar, entre outros, aspectos tales como o número e as principais características dos competidores, provedores e distribuidores que operan ou teñen previsto operar no mesmo ámbito de negocio; o nivel de competencia e a rendibilidade; as barreiras de entrada e saída; a regulación específica que se debe cumprir; e a evolución previsible para o futuro.

2.3. Perfís dos clientes ós que se dirixe o produto ou servizo:

Salienta-los aspectos que caracterizan ós clientes dos produtos ou servizos realizados pola empresa, así como as súas pautas de compra e capacidade de negociación. (A modo de exemplo, citar se están dirixidos a consumidores finais ou a empresas. No caso dos particulares, sinalar aspectos tales como a idade, o sexo, os niveis cultural e de renda, etc.; para as empresas, aqueles referidos ó sector, tamaño, etc.).

2.4. Medida na que a idea responde a unha necesidade do mercado:

Indicar qué necesidades cobren os produtos ou servizos da empresa e o modo en que estes as satisfagan. Neste apartado é preciso proporcionar unha idea dos elementos diferenciais que determinan que estes produtos ou servizos sexan especialmente atractivos para os clientes ós que se dirixen.

2.5. Estimación do tamaño real de mercado:

Avalia-las expectativas de venta durante os tres primeiros anos para cada produto ou servizo da empresa. No caso de que se teñan diversas liñas de produtos ou servizos, hai que utilizar unha táboa independente para cada un deles, sinalando o nome, ou no seu defecto a categoría, de produto ou servizo ó que se refire.

PROD. / SERV. 1:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS			
B. VOLUME DE COMPRA ANUAL POR CLIENTE EN EUROS			
C. VALOR TOTAL ANUAL DO MERCADO EN EUROS (A x B)			

PROD. / SERV. 2:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS			
B. VOLUME DE COMPRA ANUAL POR CLIENTE EN EUROS			
C. VALOR TOTAL ANUAL DO MERCADO EN EUROS (A x B)			

PROD. / SERV. 3:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS			
B. VOLUME DE COMPRA ANUAL POR CLIENTE EN EUROS			
C. VALOR TOTAL ANUAL DO MERCADO EN EUROS (A x B)			

PROD. / SERV. 4:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS			
B. VOLUME DE COMPRA ANUAL POR CLIENTE EN EUROS			
C. VALOR TOTAL ANUAL DO MERCADO EN EUROS (A x B)			

PROD. / SERV. 5:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS			
B. VOLUME DE COMPRA ANUAL POR CLIENTE EN EUROS			
C. VALOR TOTAL ANUAL DO MERCADO EN EUROS (A x B)			

2.6. Plan de comercialización do produto ou servizo:

Establece-la estratexia que se pretende levar a cabo na área de comercialización. Describir brevemente as decisións adoptadas en relación coa política de prezos, coas actividades de publicidade e promoción, cos canles de distribución e, no seu caso, co servizo post-venta.

Estima-lo presuposto que se prevé asignar ó plan de comercialización deseñado nos tres primeiros anos de funcionamento.

PRESUPOSTO ASIGNADO Ó PLAN DE COMERCIALIZACIÓN EN EUROS

ANO 1	ANO 2	ANO 3

3. ASPECTOS TÉCNICOS

3.1. Descrición do proceso produtivo ou de prestación do servizo:

Enumerar secuencialmente as diferentes operacións que teñen que realizarse no proceso produtivo ou de prestación de servizos. Indicar cales son asumidas internamente pola empresa e cales, no seu caso, son subcontratadas. Poderá utilizarse diagramas de fluxo de estimarse oportuno.

3.2. Recursos técnicos necesarios:

Describir brevemente os recursos técnicos (instalacións, máquinas, equipos, programas informáticos, etc.) necesarios para realiza-las operacións do proceso produtivo ou de prestación de servizos, así como para a súa comercialización, e que se van a levar a cabo internamente na empresa. No caso de que o recurso citado estea relacionado coas denominadas novas tecnoloxías da información e comunicación, indicalo colocando unha "X" na primeira columna que leva por título "NTICS".

NTICS	MEDIOS TÉCNICOS	UTILIZACIÓN (procesos ou funcións para os que se vai facer uso)	INVESTIMENTO EN EUROS

DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CÓDIGO DE PROXECTO
---------------------------------	---------------------------

3.3. Aprovisionamentos e custos variables necesarios:

Describir brevemente os aprovisionamentos e demais custos de natureza variable (mercadorías, materias primas, elementos e conxuntos incorporables, envases e embalaxes, materiais diversos, subcontratacións e man de obra externa, gastos de transportes, etc.) que son necesarios para fabrica-los produtos ou presta-los servizos que vai a ofrece-la empresa.

PROD. / SERV. 1:	
APROVISIONAMENTOS E CUSTOS VARIABLES	CUSTO POR UNIDADE DE PROD./SERV. EN EUROS

PROD. / SERV. 2:	
APROVISIONAMENTOS E CUSTOS VARIABLES	CUSTO POR UNIDADE DE PROD./SERV. EN EUROS

PROD. / SERV. 3:	
APROVISIONAMENTOS E CUSTOS VARIABLES	CUSTO POR UNIDADE DE PROD./SERV. EN EUROS

PROD. / SERV. 4:	
APROVISIONAMENTOS E CUSTOS VARIABLES	CUSTO POR UNIDADE DE PROD./SERV. EN EUROS

PROD. / SERV. 5:	
APROVISIONAMENTOS E CUSTOS VARIABLES	CUSTO POR UNIDADE DE PROD./SERV. EN EUROS

4. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA. ESTIMACIÓN DE CREACIÓN DE EMPREGO

4.1. Definición da estrutura organizativa:

Sinala-los departamentos de que se comporará a empresa. Utilizar, a ser posible, un organigrama.

4.2. Recursos humanos necesarios:

Indica-lo número de persoas que para o arranque do negocio formarán parte de cada departamento, así como as funcións que desempeñarán.

4.3. Previsión de creación de postos de traballo:

Estima-las expectativas de creación de emprego para os tres primeiros anos de funcionamento da empresa.

TIPOLOXÍA	INICIAIS	O REMATE ANO 1	O REMATE ANO 2	O REMATE ANO 3
SOCIOS TRABALLADORES OU DE TRABALLO				
OUTROS SOCIOS				
ASALARIADOS				
TOTAIS				

5. PLAN ECONÓMICO - FINANCEIRO

5.1. Previsión de investimentos:

Estima-los investimentos que son necesarios afrontar durante os tres primeiros anos de existencia da empresa para que o proxecto sexa viable. Os importes que se consignan deberán expresarse en euros e non deberán incluí-lo Imposto sobre o Valor Engadido (I.V.E.) soportado.

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. GASTOS DE ESTABLECEMENTO			
A) INVERSIONES EN I+D			
B) CONCESIONES, PATENTES, LICENCIAS, MARCAS E SIMILARES			
C) FONDO DE COMERCIO E DERECHOS DE TRASPASO			
D) APLICACIONES INFORMÁTICAS			
2. INMOBILIZACIONES INMATERIAIS (A+B+C+D)			
E) TERREOS			
F) CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES TÉCNICAS			
G) MAQUINARIAS, UTENSILIOS E FERRAMENTAS			
H) ELEMENTOS DE TRANSPORTE			
I) MOBILIARIO			
J) EQUIPOS INFORMÁTICOS			
3. INMOBILIZADO MATERIAL (E+F+G+H+I+J)			
4. OUTRO INMOBILIZADO (especificar cales)			
TOTAL INVERSIONES (1+2+3+4)			

5.2. Previsión de existencias iniciais:

Determina-la cantidade e o valor en euros dos produtos ou mercadorías que se estiman necesarias para inicia-la actividade da empresa. Indica-lo modo no que se acadaron estas cifras.

--

5.3. Previsión do financiamento:

Estima-los recursos propios, as subvencións ó capital e os préstamos a longo prazo (vencemento superior a un ano) ós que se ten previsto acceder durante os tres primeiros anos de existencia da empresa. Os importes consignaranse en euros.

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. FONDOS PROPIOS			
A) SUBVENCIONES DA CONSELLERÍA			
B) OTRAS SUBVENCIONES PÚBLICAS			
2. TOTAL SUBVENCIONES Ó CAPITAL (A+B)			
C) PRÉSTAMOS ACOLLIDO Ó CONVENIO COA CONSELLERÍA			
D) PRÉSTAMOS SUBVENCIONADOS POR OTRAS ENT. PÚBLICAS			
E) PRÉSTAMOS NON SUBVENCIONADOS			
3. TOTAL RECURSOS ALLEOS A LONGO PRAZO (C+D+E)			
4. OTRAS FONTES DE FINANCIAMIENTO (especificar cales)			
TOTAL FINANCIAMIENTO (1+2+3+4)			

DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CÓDIGO DE PROXECTO
--------------------------	--------------------

5.4. Previsións de tesourería:

Estima-la liquidez ou tesourería que vai a te-la empresa durante o primeiro ano de funcionamento cara a poder afronta-las súas débedas a curto prazo. Os importes consignaranse en euros.

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
1. SALDO INICIAL DE TESOURERÍA ⁽¹⁾												
A) COBROS DE CLIENTES												
B) COBROS DE SUBVENCIÓNS												
C) COBROS DAS ACHEGAS DOS SOCIOS												
D) COBROS DE CRÉDITOS E PRÉSTAMOS RECIBIDOS												
E) COBROS DE XUROS E DIVIDENDOS												
F) COBROS POR VENDA DE INMOBILIZADO												
G) OUTROS COBROS (<i>especificar cales</i>)												
2. TOTAL COBROS (A+B+C+D+E+F+G)												
H) PAGOS A PROVEDORES												
I) PAGOS POR SUBMINISTROS E SERV. EXTERIORES												
J) PAGOS POR ADQUISICIÓN DE INMOBILIZADO												
K) PAGOS DERIVADOS DE PRÉSTAMOS OU CRÉDITOS												
L) PAGOS Ó PERSOAL												
M) PAGOS Á SEGURIDADE SOCIAL												
N) PAGOS POR TRIBUTOS												
O) PAGOS POR GASTOS DE ESTABLECEMENTO												
P) OUTROS PAGOS (<i>especificar cales</i>)												
3. TOTAL PAGOS (H+I+J+K+L+M+N+O+P)												
4 SALDO DE TESOURERÍA DO PERÍODO (2-3)												
SALDO FINAL DE TESOURERÍA (1+3)												

(1) Saldo de tesoureira do período anterior.

DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CODIGO DE PROXECTO
--------------------------	--------------------

5.5. Previsión de resultados:

Determina-los ingresos e os gastos previstos para os tres primeiros anos de funcionamento da empresa. Os importes consignaranse en euros.

CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A) VENDAS OU PRESTACIÓNS DE SERVIZOS			
B) SUBVENCÍONS Á EXPLOTACIÓN			
C) SUBVENCÍONS DE CAPITAL TRANSFERIDAS Ó EXERCICIO			
D) ÍNGRESOS FINANCEIROS			
E) OUTROS ÍNGRESOS OU BENEFICIOS (<i>especifique cales</i>)			
1. TOTAL ÍNGRESOS (A+B+C+D+E)			
F) APROVISIONAMENTOS CONSUMIDOS PARA AS VENDAS			
G) GASTOS DE PERSOAL			
H) ALUGAMENTOS			
I) PUBLICIDADE E RELACIÓNS PÚBLICAS			
J) TRANSPORTES			
K) REPARACIÓNS E CONSERVACIÓN			
L) PRIMAS DE SEGUROS			
M) OUTROS SERVICIOS EXTERIORES			
N) DOTACIÓNS POR AMORTIZACIÓNS			
O) GASTOS FINANCEIROS			
P) TRIBUTOS			
Q) OUTROS GASTOS OU PERDAS (<i>especifique cales</i>)			
2. TOTAL GASTOS (F+G+H+I+J+K+L+M+N+O+P+Q)			
3. VARIACIÓN DE EXISTENCIAS			
RESULTADO PREVISTO (1-2 +/-3)			

5.6. Punto de equilibrio ou punto morto:

Sobre a base das estimacións de prezo de venda e de custos, calcular para cada un dos produtos ou servizos realizados pola empresa o número de unidades que é preciso vender para cubrir tódolos custos de funcionamento. Co obxecto de simplificar a determinación do punto de equilibrio adoptase como criterio de reparto dos custos fixos a porcentaxe que as vendas esperadas do produto ou servizo representará con relación ás vendas totais da empresa. No caso de preferi-lo emprego doutro criterio de cálculo, é preciso describilo brevemente e reflecti-los valores asignados a tódalas variables empregadas na súa estimación.

PROD. / SERV. 1:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. PESO ESPECÍFICO DAS VENDAS [(Vdas.pdto./Vdas.totais) * 100]			
B. CUSTOS FIXOS IMPUTABLES [(C.F totais * A) / 100]			
C. PREZO DE VENTA UNITARIO			
D. CUSTO VARIABLE UNITARIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO [B ÷ (C - D)]			

PROD. / SERV. 2:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. PESO ESPECÍFICO DAS VENDAS [(Vdas.pdto./Vdas.totais) * 100]			
B. CUSTOS FIXOS IMPUTABLES [(C.F totais * A) / 100]			
C. PREZO DE VENTA UNITARIO			
D. CUSTO VARIABLE UNITARIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO [B ÷ (C - D)]			

PROD. / SERV. 3:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. PESO ESPECÍFICO DAS VENDAS [(Vdas.pdto./Vdas.totais) * 100]			
B. CUSTOS FIXOS IMPUTABLES [(C.F totais * A) / 100]			
C. PREZO DE VENTA UNITARIO			
D. CUSTO VARIABLE UNITARIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO [B ÷ (C - D)]			

DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CODIGO DE PROXECTO
--------------------------	--------------------

PROD. / SERV. 4:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. PESO ESPECÍFICO DAS VENDAS [(Vdas.pdto./Vdas.totais) * 100]			
B. CUSTOS FIXOS IMPUTABLES [(C.F totais *A) / 100]			
C. PREZO DE VENTA UNITARIO			
D. CUSTO VARIABLE UNITARIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO [B ÷ (C – D)]			

PROD. / SERV. 5:	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A. PESO ESPECÍFICO DAS VENDAS [(Vdas.pdto./Vdas.totais) * 100]			
B. CUSTOS FIXOS IMPUTABLES [(C.F totais *A) / 100]			
C. PREZO DE VENTA UNITARIO			
D. CUSTO VARIABLE UNITARIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO [B ÷ (C – D)]			

5.7. Balance provisional:

Estima-la situación esperada ó final dos tres primeiros anos de funcionamento da empresa para as principais contas do balance. Os importes consignaranse en euros.

ACTIVO			
CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A) GASTOS DE ESTABLECEMENTO			
B) INMOBILIZACIÓNS MATERIAIS			
C) INMOBILIZACIÓNS INMATERIAIS			
D) INMOBILIZACIÓNS FINANCEIRAS			
E) OUTRO ACTIVO FIXO OU INMOBILIZADO (<i>especificar cales</i>)			
1. ACTIVO FIXO OU INMOBILIZADO (A+B+C+D+E)			
F) EXISTENCIAS			
G) CLIENTES POR VENTAS OU PRESTACIÓNS DE SERVICIOS			
H) DEBEDORES VARIOS			
I) INVESTIMENTOS FINANCEIROS TEMPORAIS			
J) TESOURERÍA			
2. ACTIVO CIRCULANTE (F+G+H+I+J)			
TOTAL ACTIVO (1+2)			

PASIVO			
CONCEPTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
A) CAPITAL			
B) RESERVAS			
1. FONDOS PROPIOS (A+B)			
C) SUBVENCIONES Ó CAPITAL			
D) OUTROS INGRESOS A DISTRIBUÍR EN VARIOS EJERCICIOS			
2. INGRESOS A DISTRIBUÍR EN VARIOS EJERCICIOS (C+D)			
3. PROVISIONS PARA RISCOS E GASTOS			
E) DÉBEDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO A LONGO PRAZO			
F) OUTROS ACREDORES A LONGO PRAZO			
4. ACREDORES A LONGO PRAZO (E+F)			
G) DÉBEDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO A CURTO PRAZO			
H) PROVEDORES			
I) ACREDORES NON COMERCIAIS			
5. ACREDORES A CURTO PRAZO (G+H+I)			
TOTAL PASIVO (1+2+3+4+5)			

5.8. Rateos de xestión económica:

Calcula-los rateos económicos máis característicos para analiza-la viabilidade económica do proxecto empresarial durante os tres primeiros anos de existencia da empresa.

RATEO	FÓRMULA	ANO 1	ANO 2	ANO 3
FONDO DE MANOBRA EN EUROS	$\text{Pasivo fixo} - \text{activo fixo}$			
RENDIBILIDADE ECONÓMICA	$\frac{(\text{Rdos. antes imptos.} + \text{Gtos. financeiros})}{\text{Activo total}}$			
MARXE SOBRE VENDAS	$\frac{(\text{Rdos. antes imptos.} + \text{Gtos. financeiros})}{\text{Ingresos por vendas}}$			

5.9. Rateos de xestión financeira:

Calcula-los rateos económicos máis característicos para analiza-la viabilidade financeira do proxecto empresarial durante os tres primeiros anos de existencia da empresa.

RATEO	FÓRMULA	ANO 1	ANO 2	ANO 3
RENDIBILIDADE FINANCEIRA	$\frac{\text{Resultado do exercicio}}{\text{Fondos propios}}$			
ENDEBEDAMENTO	$\frac{(\text{Esixible a longo} + \text{Esixible a curto})}{\text{Fondos propios}}$			
SOLVENCIA	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Esixible a curto prazo}}$			

5.10. Comentarios:

Neste apartado deberán reflectirse tódalas consideracións que se estimen oportunas para complementa-los datos cuantitativos ofrecidos sobre a estrutura e a rendibilidade económico-financiera do proxecto empresarial.

SINATURA DO REPRESENTANTE DA ENTIDADE

_____, ____ de _____ de _____

DENOMINACIÓN DO PROXECTO	CÓDIGO DE PROXECTO
--------------------------	--------------------

PARTE II.- DESCRICIÓN DOS SOCIOS

Hai que cubrir este epígrafe para cada un dos socios ou partícipes do proxecto. Recoller en primeiro lugar os datos correspondentes ó socio que actuará como representante da empresa.

1. Datos de identificación:

RAZÓN SOCIAL (<i>no caso de tratarse dunha persoa xurídica</i>)			C.I.F
1º APELIDO	2º APELIDO	NOME	N.I.F.
DATA DE NACEMENTO OU CONSTITUCIÓN	TELÉFONOS	FAX	CORREO ELECTRÓNICO
ENDEREZO			
LOCALIDADE	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	

2. Situación laboral:

Indica-la situación laboral do socio no momento da presentación desta solicitude. No caso de estar desempleado, sinalar se está inscrito como demandante de emprego no Servizo Público de Emprego e a data de antigüidade. (*Cubrir só no caso de tratarse dunha persoa física*).

--

3. Formación académica:

Sinala-la titulación académica máis alta acadada polo socio, así como a entidade que expediu o título e o ano no que este se obtivo. No caso de estar a cursar estudos de formación profesional ou universitarios, reflecti-lo curso máis alto no que se está matriculado. (*Cubrir só no caso de tratarse dunha persoa física*).

--

4. Experiencia profesional:

Indicar brevemente os empregos que mellor reflectan o perfil profesional do socio. Sinala-lo nome da empresa, o sector de actividade, o posto ou funcións desenvolvidas e o período temporal. (*Cubrir só no caso de tratarse dunha persoa física*).

--

5. Formación e coñecementos en xestión empresarial:

Efectuar unha breve descrición dos ámbitos sectoriais e xeográficos, o período temporal e os resultados das experiencias empresariais anteriores. Indicar tamén os cursos de formación máis significativos realizados neste eido. *(No caso de tratarse dunha persoa xurídica, os datos deberán referirse á actividade e traxectoria empresarial da entidade).*

6. Motivacións do socio:

Salienta-las razóns polas que o socio decidiu tomar parte na creación da empresa, así como as motivacións polas que elixiu a forma xurídica da mesma.

7. Achegas do socio ó proxecto:

Indica-los recursos en que se materializa a contribución do socio á empresa. (Por exemplo: achegas en diñeiro, instalacións, maquinaria, patentes, aplicacións informáticas, "know-how", traballo, etc.).

RECURSOS	UTILIZACIÓN	VALOR APROXIMADO EN EUROS

SINATURA DO SOCIO

_____, ____ de _____ de _____