Programa de apoio ás iniciativas de emprego de base tecnolóxica (Iebt’s)



 Modelo de Presentación

**ÍNDICE**

0. Introducción 4

1. Perfís dos promotores 5

1.1. Datos de identificación e de contacto: 5

1.2. Situación laboral actual: 5

1.3. Formación académica: 5

1.4. Experiencia profesional: 6

1.5. Formación e coñecementos en xestión empresarial: 6

1.6. Achegas do promotor ó proxecto: 6

1.7. Dispoñibilidade temporal diaria para desenvolve-lo proxecto: 7

2. Descrición xeral do proxecto 7

2.1. Denominación e código do proxecto: 7

2.2. Breve descrición do proxecto: 7

2.3. Orixe da idea de proxecto e proceso de maduración: 8

2.4. Forma xurídica prevista: 8

2.5. Localización: 8

2.5.1. Localización xeográfica na que se pretende empraza-la iniciativa de emprego: 8

2.5.2. Interese polos viveiros de empresas: 9

2.6. Expectativas de creación de emprego durante os dous primeiros anos: 9

2.7. Aspectos innovadores do proxecto: 10

2.7.1. Carácter innovador do proxecto: 10

2.7.2. Orixe da innovación tecnolóxica: 10

2.7.3. Elementos que determinan o carácter sostido da innovación: 11

2.7.4. Breve descrición do estado da técnica en Galicia e España en relación coa innovación tecnolóxica: 11

2.8. Recursos aportados ou dispoñibles por parte dos promotores: 12

2.8.1. Recursos humanos: 12

2.8.2. Garantías de cifras de negocios ou mercados cativos: 12

2.9. Entidades colaboradoras: 12

3. Descrición do sector de actividade e do mercado 13

3.1. Delimitación do sector de actividade onde se pretende operar: 13

3.2. Perfís dos clientes ós que se dirixe o producto ou servicio: 15

3.3. Medida na que a idea responde a unha necesidade do mercado: 15

3.4. Plan de comercialización ou distribución do producto ou servicio: 16

4. Descrición do plan de operacións 17

4.1. Explicación sucinta do proceso productivo ou de prestación do servicio: 17

4.2. Grao de coñecemento por parte dos promotores do conxunto de operacións do proceso completo, incluído o seu deseño e a súa problemática: 18

5. Calendario 20

5.1. Prazo no que se prevé estará desenvolvido o proxecto para a súa posta en marcha: 20

5.2. Previsións de datas para os fitos máis significativos no desenvolvemento do proxecto: 20

6. Outras consideracións de interese sobre o proxecto ou casuística especial a considerar 20

ANEXO: Informe sobre a viabilidade económica-financeira

**0. Introducción**

Este documento ten como obxectivo recoller unha información detallada sobre o proxecto para garantir o cumprimento dos requisitos establecidos para a súa cualificación e rexistro como Iebt, segundo o Decreto 56/2007 de 15 de marzo de 2007.

Trátase do modelo oficial de memoria técnica e explicativa do proxecto, ou plan de empresa, que deberá acompañar á solicitude de cualificación. Os distintos epígrafes que integran a memoria deben incluír información consistente, elaborada e razoada, para facilita-la avaliación da súa viabilidade e do seu posible carácter de Iebt por parte dos responsables do programa.

**1. Perfís dos promotores**

Este epígrafe ten como obxecto acadar información persoal e profesional do emprendedor ou emprendedores. No suposto de que sexan varias as persoas que promovan unha mesma iniciativa de emprego, hai que cumprimentar este epígrafe para cada un deles, non debendo ocupar máis de 2 páxinas por promotor.

* 1. **Datos de identificación e de contacto:**

No caso de ser varios promotores, recoller en primeiro lugar os datos correspondentes ó promotor que actuará como persoa de contacto.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1º Apelido | 2º Apelido | Nome |
| N.I.F. | Ano de nacemento | Código de usuario |
| Enderezo |
| Localidade | Código postal | Provincia |
| Teléfono(s) | Fax | Correo electrónico |

|  |  |
| --- | --- |
| **1.2. Situación laboral actual:** |  |
| Só no caso de estar desempregado, |  |  |
| ¿está inscrito no servicio público de emprego? | [ ] Si. | [ ] Non. |

**1.3. Formación académica:**

Sinala-la titulación académica, indicando a especialidade, a entidade que expediu o título e máis o ano. No caso de estar a cursar estudios de formación profesional ou universitarios, sinala-lo curso máis alto no que se está matriculado.

|  |
| --- |
|  |

**1.4. Experiencia profesional:**

Indicar brevemente os empregos que mellor reflictan o perfil profesional do promotor, sinalando o nome da empresa, o sector de actividade, o posto ou funcións desenvolvidas e o período temporal.

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Formación e coñecementos en xestión empresarial:**

Especificar brevemente os ámbitos sectoriais e xeográficos, o período temporal e os resultados de experiencias empresariais anteriores. Indicar tamén os cursos de formación máis significativos realizados neste eido.

|  |
| --- |
|  |

**1.6. Achegas do promotor ó proxecto:**

Indica-los recursos en que se materializa a contribución do promotor ó proxecto, por exemplo: achegas en diñeiro, "know-how", traballo, etc.

|  |
| --- |
|  |

**1.7. Dispoñibilidade temporal diaria para desenvolve-lo proxecto:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [ ] 1 hora. | [ ] 2 horas. | [ ] 3 horas. | [ ] 4 horas. | [ ] 5 horas. | [ ] Máis de 5 horas. |

**2. Descrición xeral do proxecto**

Este epígrafe non deberá ocupar máis de 6 ou 7 páxinas.

**2.1. Denominación e código do proxecto:**

|  |  |
| --- | --- |
| Denominación do proxecto | Código do proxecto |

**2.2. Breve descrición do proxecto:**

Resumi-las características que distinguen o producto ou servicio que se pretende ofrecer, facendo especial énfase no seu carácter innovador e no seu contido científico ou tecnolóxico, así como na súa aplicación comercial, as necesidades que pretende satisfacer e a súa comparación coa oferta existente.

|  |
| --- |
|  |

**2.3. Orixe da idea de proxecto e proceso de maduración:**

Describir brevemente o modo no que xorde a idea de levar a cabo o proxecto, o proceso seguido para o seu desenvolvemento e o grao de maduración no que se atopa na actualidade.

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.4. Forma xurídica prevista:** |  |

**2.5. Localización:**

**2.5.1. Localización xeográfica na que se pretende empraza-la iniciativa de emprego:**

Indicar cantos centros de traballo se prevén crear e as localidades onde se situarán. Destaca-lo enderezo do centro no que se emprazará a sede principal da empresa.

|  |
| --- |
|  |

**2.5.2. Interese polos viveiros de empresas:**

Sinalar se existe interese en poder dispor dos servicios dunha incubadora (arrendamento de espacio físico a prezo de mercado ou inferior durante os primeiros 3 ou 5 anos de actividade, servicios loxísticos, de asesoramento e apoio, ...) no caso de que se implantara algunha no entorno da localización planificada para a iniciativa de emprego.

|  |
| --- |
|  |

**2.6. Expectativas de creación de emprego durante os dous primeiros anos:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Estimación nº de empregados ó inicio da actividade** | Especifique segundo a situación laboral previa e o nivel de formación |
| Non desempregados inscritos | Desempregados inscritos |
| Titulados universitarios | Non universitarios | Titulados universitarios | Non universitarios |
| Socios |  |  |  |  |  |
| Non socios |  |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Estimación nº de empregados ó remate dos primeiros 12 meses** | Especifique segundo o tipo de contratación prevista e o nivel de formación |
| Contratación estable | Contratación temporal |
| Titulados universitarios | Non universitarios | Titulados universitarios | Non universitarios |
| Socios |  |  |  |  |  |
| Non socios |  |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Estimación nº de empregados ó remate dos seguintes 12 meses** | Especifique segundo o tipo de contratación prevista e o nivel de formación |
| Contratación estable | Contratación temporal |
| Titulados universitarios | Non universitarios | Titulados universitarios | Non universitarios |
| Socios |  |  |  |  |  |
| Non socios |  |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |  |

**2.7. Aspectos innovadores do proxecto:**

**2.7.1. Carácter innovador do proxecto:**

Describi-los aspectos innovadores do proxecto. Neste sentido, cabe lembrar que un proxecto é innovador cando incorpora algún elemento novo ou mellorado, diferente ó resto dos competidores, dentro do ámbito territorial no que se vaia a competir. O elemento novo, innovador, pode se-lo propio producto ou servicio, pode atoparse na forma ou no sistema de producción ou prestación do servicio, na forma ou sistema de comercialización, na loxística, etc.

|  |
| --- |
|  |

**2.7.2. Orixe da innovación tecnolóxica:**

Sinalar se a innovación é froito dun desenvolvemento propio ou dunha adquisición a terceiros. No caso de ser un desenvolvemento propio, indicar brevemente os proxectos de investigación, desenvolvemento ou demostración nos que se apoia. No caso de ser un desenvolvemento adquirido a terceiros, sinalar se existe algún tipo de acordo de exclusividade e, de ser así, a que nivel xeográfico e temporal.

|  |
| --- |
|  |

**2.7.3. Elementos que determinan o carácter sostido da innovación:**

Sinala-los elementos que permiten que a innovación tecnolóxica que incorpora o producto ou servicio non sexa doadamente copiable pola competencia. Estes elementos poden estar determinados pola existencia dalgún instrumento de protección da propiedade intelectual ou industrial, a necesidade de coñecementos especializados difíciles de adquirir, a escasa dimensión do mercado que orixina un baixo interese para outras empresas, etc.

|  |
| --- |
|  |

**2.7.4. Breve descrición do estado da técnica en Galicia e España en relación coa innovación tecnolóxica:**

|  |
| --- |
|  |

**2.8. Recursos aportados ou dispoñibles por parte dos promotores:**

**2.8.1. Recursos humanos:**

Indica-lo número de persoas coas que xa contan os promotores para participar no proxecto, así como o seu perfil profesional, xa que isto terá influencia na posterior captación do resto dos recursos humanos necesarios.

|  |
| --- |
|  |

**2.8.2. Garantías de cifras de negocios ou mercados cativos:**

Os promotores poden ter acadado acordos con algúns dos seus clientes potenciais polos que estes se comprometen a realizar unha determinada cifra de compras durante un período dado de tempo. Tamén poden existir circunstancias legais, de localización, de falta de competencia ou pola propia especificidade do producto ou servicio ofrecido, que permitan dispor duns mercados nos que a entrada doutras empresas sexa difícil.

|  |
| --- |
|  |

**2.9. Entidades colaboradoras:**

Presenta-las referencias básicas do departamento universitario, do centro público de investigación, da empresa ou calquera outro organismo que colabore coa posta en marcha da iniciativa de emprego, describindo os aspectos nos que se materializa o devandito apoio.

|  |
| --- |
|  |

**3. Descrición do sector de actividade e do mercado**

Este epígrafe non deberá ocupar máis de 3 ou 4 páxinas.

**3.1. Delimitación do sector de actividade onde se pretende operar:**

Efectuar unha breve descrición do sector de actividade no que se vai introducir, ou sectores no caso de considerar diversas liñas de negocio, facendo referencia ó nome do sector, subsectores ou segmentos deste; tipos de productos ou servicios; perfís dos competidores, provedores e distribuidores que se atopan no mesmo; dimensión territorial; barreiras de entrada e saída; regulación específica; niveis de rendibilidade e evolución previsible para o futuro.

|  |
| --- |
|  |
|  | Epígrafe | Descrición |
| C.N.A.E. |  |  |  |
|  |  |  |
| I.A.E. |  |  |  |

**3.2. Perfís dos clientes ós que se dirixe o producto ou servicio:**

Efectuar unha descrición dos aspectos que caracterizan ó cliente a quen vai dirixido o producto ou servicio, cales son as súas pautas de compra, etc.

|  |
| --- |
|  |

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

Indica-los elementos diferenciais que determinan que o producto ou servicio sexa especialmente atractivo, e que van a determina-lo posicionamento da empresa no mercado.

|  |
| --- |
|  |

**3.4. Plan de comercialización ou distribución do producto ou servicio:**

Establece-las accións que se pretenden levar a cabo na área de comercialización ou distribución e que comprenderán, entre outros, a forma de distribución, forza de ventas, servicios, publicidade e promoción de ventas.

|  |
| --- |
|  |

1. **Descrición do plan de operacións**

Este epígrafe non deberá ocupar máis de 2 páxinas.

**4.1. Explicación sucinta do proceso productivo ou de prestación do servicio:**

Enumere as diferentes operacións que teñen que realizarse no proceso productivo ou no proceso de prestación de servicio. Poderán empregarse diagramas de fluxo se se estima oportuno.

|  |
| --- |
|  |

**4.2. Grao de coñecemento por parte dos promotores do conxunto de operacións do proceso completo, incluído o seu deseño e a súa problemática:**

En caso de subcontratación de actividades, sinalaranse cales son e os subcontratistas previstos.

|  |
| --- |
|  |

**5. Calendario**

Neste epígrafe realízanse algunhas consideracións vencelladas coa planificación temporal da iniciativa e da súa posta en marcha.

**5.1. Prazo no que se prevé estará desenvolvida o proxecto para a súa posta en marcha:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| [ ] Inmediato. | [ ] Menos de 6 meses. | [ ] Entre 6 e 12 meses. | [ ] Máis dun ano. |

**5.2. Previsións de datas para os fitos máis significativos no desenvolvemento do proxecto:**

|  |  |
| --- | --- |
| Constitución da forma xurídica adoptada |  |
| Inicio de actividade (alta no I.A.E.) |  |
| Desenvolvemento do producto, servicio ou proceso |  |
| Comezo do investimento |  |
| Comezo da producción |  |
| Comercialización |  |

**6. Outras consideracións de interese sobre o proxecto ou casuística especial a considerar**

|  |
| --- |
|  |