**SOLICITUD DE INFORME PRECEPTIVO PARA RÉGIMEN ESPECIAL DE IRPF PARA EMPRENDEDORES**

1. **DATOS DE LA SOLICITUD**

**1.1 Datos del solicitante:**

Nombre\*:

Apellidos\*:

Hombre/mujer

Sexo\*:

NIF o NIE:

*en caso de no tenerlo, num. Pasaporte:*

Fecha de nacimiento\*:

País de residencia actual\*:

*\*Adjunto 1.1 (obligatorio): copia de NIF/NIE/Pasaporte*

**1.2 Datos del proyecto**

Nombre del proyecto empresarial\*:

Sector de actividad\*:

Provincia en la que se pondrá en marcha\*:

Si/No

¿Está trasladando una empresa/negocio desde otro país?\*

*En caso afirmativo, indique la siguiente información:*

*Nombre de la empresa:*

*País de constitución:*

*Número de identificación fiscal:*

*Volumen de facturación:*

*Número de empleados:*

*\*Adjunto 1.2 (obligatorio en caso de estar trasladando una empresa): información acreditativa de la información aportada.*

**1.3 Datos de socios (si los hubiera)**

En caso de que el proyecto empresarial vaya a contar con otros socios que solicitan el mismo informe preceptivo, es imprescindible su inclusión en este formulario.

*En este caso, indique la siguiente información:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Apellidos | Nombre | NIF/NIE/Pasaporte\* | Papel en el proyecto/empresa\*\* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

\*El NIF/NIE/Pasaporte facilitado debe ser el mismo que el que consigne en posteriores solicitudes.

\*\* Para poder acogerse a este régimen, los socios deben contar con la condición de socio fundador, o en caso de ser una empresa ya constituida, socio accionista.

**PLAN DE NEGOCIO**

1. **INNOVACIÓN**

La evaluación será positiva si se demuestra el carácter innovador del proyecto en al menos uno de los campos recogidos en el apartado 2. Es obligatorio rellenar al menos uno de los campos de este apartado, siendo recomendable aportar información en todos aquellos donde el solicitante considere que puede demostrar innovación.

**2.1 Desarrollo o utilización de patentes (máximo 3.000 caracteres)**

Se considerarán aquellas que por lo menos estén solicitadas. Aquellas en propiedad de la empresa o bien que la empresa vaya a tener derecho de uso y/o capacidad para realizar desarrollos sobre las mismas. Las patentes tienen que estar directamente vinculadas al desarrollo de negocio.

*\*Adjunto 2.1 (opcional): documento acreditativo de la información del apartado.*

**2.2 Utilización de tecnología propia (máximo 3.000 caracteres)**

En el caso de que haya una empresa anterior constituida, se tendrán en cuenta los gastos de investigación, desarrollo e innovación tecnológica respecto a los gastos totales de la empresa durante los dos ejercicios anteriores, o en el ejercicio anterior cuando se trate de empresas de menos de dos años.

*\*Adjunto 2.2 (opcional): documento acreditativo de la información del apartado.*

**2.3 Diferenciación en los procesos de la empresa (máximo 3.000 caracteres)**

Implementación de un método de producción o entrega nuevo o significativamente mejorado en un territorio o bien en su sector de actividad. Suele conllevar:

* La introducción de cambios significativos en técnicas, equipos y / o software.
* Cambios o mejoras menores, que pueden derivar en un aumento en las capacidades de producción o servicio.

*\*Adjunto 2.3 (opcional): documento acreditativo de la información del apartado.*

**2.4 Diferenciación del producto o servicio (máximo 3.000 caracteres)**

Introducción en el mercado, de un territorio o sector, de nuevos (o significativamente mejorados) productos o servicios. Incluye alteraciones significativas en las especificaciones técnicas, en los componentes, en los materiales, la incorporación de software o en otras características funcionales.

*\*Adjunto 2.4 (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

**2.5 Diferenciación en el modelo de negocio (máximo 3.000 caracteres)**

Estrategia de marketing que trata de resaltar aquella o aquellas características del producto que le permiten distinguirse como único y distinto en el mercado obteniendo, de esta forma una importante ventaja respecto a la competencia, en un territorio o sector.

*\*Adjunto 2.5 (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

1. **ESCALABILIDAD**

La categoría de escalabilidad recoge ocho apartados independientes con una puntuación total máxima de 100 puntos, para su aprobación la puntuación de la evaluación debe superar los 50 puntos.

**3.1 Grado de atractivo del mercado**

Se valorará el crecimiento de la demanda, la sensibilidad de la demanda al ciclo económico, a las barreras de entrada para nuevos oferentes, al nivel de competencia existente en el mercado en el que se desenvuelve la empresa, así como los aspectos indirectos que pueden ayudar a establecer o inferir el grado de atractivo del mercado.

* ***Análisis de la demanda de productos o servicios (máximo 1.000 caracteres) \****

*Identificación si los productos o servicios que desarrolla la empresa tienen suficiente potencial en el mercado.*

*\*Adjunto 3.1a (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

* ***Barreras de entrada existentes (máximo 1.000 caracteres) \****

*Identificar los obstáculos o impedimentos que dificultan el ingreso de nuevas empresas en el mercado objetivo- Las barreras a la entrada pueden ser factores tecnológicos, la fidelidad de los consumidores a los productos existentes, normativas gubernamentales, patentes, costes de puesta en marcha, etc.*

*\*Adjunto 3.1b (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

* ***Nivel de competencia (máximo 1.000 caracteres) \****

*Identificar y calificar, en términos generales, la presencia de competidores en el mercado objetivo*.

*\*Adjunto 3.1c (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

* ***Escalabilidad de sus productos o servicios (máximo 1.000 caracteres)*** \*

*Identificar la capacidad de la empresa para alcanzar un crecimiento exponencial sin la necesidad de aumentar los recursos utilizados en la misma proporción.*

*\*Adjunto 3.1d (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

**3.2 Fase de vida del proyecto**

Se valorará el crecimiento de la demanda, la sensibilidad de la demanda al ciclo económico, a las barreras de entrada para nuevos oferentes, al nivel de competencia existente en el mercado en el que se desenvuelve la empresa, así como los aspectos indirectos que pueden ayudar a establecer o inferir el grado de atractivo del mercado.

***Estado actual de los productos y servicios de la empresa (máximo 1.000 caracteres) \****

*\*Adjunto 3.2.a (opcional): documento acreditativo de la información del apartado.*

***Si ha comenzado a comercializar sus productos y/o servicios, rellene la siguiente tabla:***

Nombre del producto

Fecha de inicio de comercialización

Facturación total

Descripción (máximo 1.000 caracteres)

*\*Adjunto 3.2.b (opcional): documento acreditativo de la información del apartado.*

**3.3 Modelo de negocio**

***Descripción de la actividad de la empresa (máximo 3.000 caracteres) \****

Breve descripción de la actividad presente o futura de la sociedad. Describe sus productos o servicios y el modelo de ingresos (cómo se materializan dichos ingresos).

*\*Adjunto 3.3.a (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

***Antecedentes de la empresa (máximo 3.000 caracteres) - opcional***

En el caso de empresas que se trasladan, breve memoria de la empresa desde su constitución, detallando los principales hitos y cambios sustanciales.

*\*Adjunto 3.3.b (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

***Necesidades de inversión (máximo 3.000 caracteres)\****

Descripción de las necesidades financieras actuales:

* Detalla coste, cómo se va a financiar, la generación de empleo asociada y la planificación de plazos de inicio y finalización.
* Definir presupuesto de inversión en inmovilizado material e intangible.
* Detalla el porcentaje destinado a financiación del circulante y el destinado a otros conceptos

Cuantificación de las inversiones previstas:

* Esquema de al menos los próximos 18-24 meses sobre cómo se va a financiar la empresa en este plazo.
* Fuente de los recursos necesarios para acometer las inversiones descritas anteriormente (indicando qué parte aportan los socios, vía ampliaciones de capital social y cuál es el flujo de caja generado por la sociedad).

*\*Adjunto 3.3.c (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

**3.4 Competencia**

**Hace referencia a reseñar las ventajas e inconvenientes que representan las empresas competidoras con respecto a la empresa, fortalezas y debilidades de los mismos y de las características de sus productos y servicios comparándolos con los de la empresa.**

*Se valorarán las empresas competidoras en su ámbito o sector de actividad y la diferenciación respecto de las mismas.*

*Descripción de la competencia*

*\*Adjunto 3.4.a (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Empresa* | *Cuota de mercado* | *Diferenciación respecto a la empresa solicitante* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**3.5 Equipo directivo**

Hace referencia al grado de experiencia previa en el sector de los mismos y a su experiencia como directivos en otras empresas u otros sectores afines o no. Se podrán emplear fuentes externas como Linkedin y otras, para la obtención o contraste de información.

*Se valorará la experiencia, formación y trayectoria del equipo que componga la empresa.*

*Texto explicativo del equipo*

*\*Adjunto 3.5.a (opcional): documento acreditativo de la información del apartado*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Nombre y apellido* | *Sexo* | *Cargo actual* | *Empresa* | *Años experiencia en el sector* | *Años experiencia en dirección* | *Enlace Linkedin* |
|  | *M/F* |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

*\*Adjunto 3.5.b (opcional): en el caso de no facilitar enlace de Linkedin, será obligatorio adjuntar los CV.*

**4.6 Socios fundadores y accionariado**

Se valorará la experiencia de estos como socios en otras empresas y su grado de éxito, sus actividades fundamentales, así como el grado de implicación en la empresa y que se les pueda inferir solvencia económica

Como mínimo, introduce tus datos como emprendedor-fundador.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Nombre y apellido* | *Sexo* | *Cargo actual* | *Empresa* | *Años experiencia como socio* | *Enlace Linkedin* |
|  | *M/F* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

¿Van a participar inversores profesionales/fondos de inversión, sociedades de capital riesgo o business angels?

Si/No

*\*Adjunto 4.6: Si la respuesta es afirmativa, es obligatorio adjuntar cartas de compromiso de los inversores profesionales.*

**4.7 Proveedores**

Se valorará la relevancia/criticidad de las principales empresas o profesionales que prestan servicios a la empresa y su importancia en el proceso de producción de la misma, así como sus elementos diferenciales e importancia en la misma.

Descripción de proveedores, actuales o futuros (máximo 500 caracteres)

Listado de proveedores

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proveedor | Capacidad de sustitución | Servicios que se contratan |
|  | *Muy alta/ alta/ media/ baja /muy baja* |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**4.8 Clientes**

En el caso de empresas que se trasladan, se valorará tiene o no clientes y grado de concentración de los mismos y su relevancia en la empresa. Si no dispone de clientes, no rellenar.

Texto explicativo:

Listado de clientes

|  |  |
| --- | --- |
| Cliente | Importe de facturación último ejercicio |
|  |  |
|  |  |