



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA
Y TURISMO

enisa

Autorización de **residencia** para emprendedores

Guía para cumplimentar el formulario sobre
la actividad emprendedora y empresarial

¿Comenzamos?



Residencia para emprendedores/as

Pueden solicitar una **autorización de residencia para emprendedores** aquellas personas extranjeras que no sean ciudadanas de la Unión Europea ni les sea de aplicación el derecho de la Unión Europea por ser beneficiarias de los derechos de libre circulación y residencia, interesadas en desarrollar una actividad emprendedora, iniciar, desarrollar o dirigir una actividad económica como emprendedor/a en España.

La autorización de residencia tendrá validez en todo el territorio nacional y una **vigencia inicial de tres años**, renovable por dos años más. A los cinco años podrá obtenerse la residencia permanente.

¿Dónde presentar la solicitud de residencia y su renovación?

La solicitud se presentará electrónicamente ante la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones): <https://www.inclusion.gob.es/web/unidadgrandesempresas/solicitudes>. Podrá presentarla la persona interesada o su representante legal.

¿Por qué es necesario cumplimentar un formulario sobre la actividad emprendedora y empresarial?

Para conceder la autorización de residencia, la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos solicitará de oficio a Enisa, un **informe favorable sobre la actividad emprendedora y empresarial** para determinar si la actividad es innovadora y/o tiene especial interés económico para España. La evaluación de la actividad emprendedora y empresarial por parte de Enisa se basará en el grado de innovación y el grado de escalabilidad del proyecto empresarial.

Preguntas y contacto:

Solicitud de autorización de residencia. Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos: movilidad.internacional@inclusion.gob.es
Solicitud de informe sobre la actividad emprendedora y empresarial. Enisa: visados@enisa.es

Antes de comenzar

Deberás identificar y describir una oportunidad real de negocio y desde Enisa examinaremos su innovación y/o el especial interés económico para España.

Recomendaciones generales:

Lee este documento. Hacerlo te mostrará cómo es el proceso de cumplimentación del formulario y te ayudará a resolver las dudas que puedan surgir.

Ten en cuenta que nosotros no conocemos tu proyecto; cuanto más clara y concisa sea la información que nos facilites más fácil será avanzar en el proceso. No olvides que los datos que nos proporciones deberán ser veraces y comprobables.

Recuerda ir guardando los cambios realizados. Podrás cumplimentar el formulario a lo largo de varias sesiones, pulsando el botón “guardar” durante y al cierre de cada sesión. Cuando inicies sesión, accede al apartado Formularios, allí podrás visualizarla y editarla.



1. Registro

INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

1. Inicia sesión o Regístrate en el Área privada de Enisa.

2. Selecciona la opción:

Autorización de residencia para emprendedores/as

Y a continuación:

Rellenar el formulario

Recuerda leer y aceptar las condiciones de uso del Área privada.



Área privada

Cómo cumplimentar el formulario sobre la actividad emprendedora y empresarial

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

1. Registro

Crear cuenta con Enisa

Ingresa tus datos a continuación

Email

test@test.es

Contraseña



Confirmar contraseña



☐ Al acceder y registrarte a Enisa, aceptas los [Términos y política de privacidad](#).



No soy un robot



reCAPTCHA

Crear cuenta

[¿Ya tienes cuenta? Iniciar sesión](#)



Área privada

Cómo cumplimentar el formulario sobre la actividad emprendedora y empresarial

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

2. Datos del solicitante

Datos del solicitante

 INFORMACIÓN

 DATOS DEL SOLICITANTE

 PLAN DE NEGOCIO

- Innovación
- Escalabilidad
- Grado de Atractivo del Mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

Datos personales de solicitante

Nombre *

Apellidos *

NIF / NIE / Número de pasaporte *

Nacionalidad *

Fecha de nacimiento *

País de Residencia Actual *

Género *

- ☐ Hombre
- ☐ Mujer

¿Está la empresa constituida en España? *



2. Datos del solicitante

Indica si la empresa ya está constituida en España.

En caso afirmativo, completa todos los campos incluidos en **Datos de Empresa:**

- **Razón social:** Nombre de la sociedad, según aparece en sus escrituras de constitución.
- **NIF:** Número de identificación fiscal (letra seguida de número, sin ningún otro carácter).
- **Actividad:** Breve explicación de la actividad de la empresa.
- **CNAE.**
- **Dirección.**
- **Provincia.**
- **Código postal (opcional)**

En caso de no tener una empresa constituida en España completa los campos:

- **Nombre del proyecto empresarial.**
- **NIF (opcional)**
- **Actividad:** Breve explicación de la actividad de la empresa.
- **CNAE**
- **Dirección (opcional)**
- **Provincia** donde va a establecer el proyecto empresarial
- **Código postal (opcional)**



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

Los criterios para la evaluación del **carácter de emprendimiento innovador** contemplan la presencia de innovación, ya sea en el modelo de negocio o en el producto o servicio o en los procesos diferenciados del proyecto empresarial, en la utilización de tecnología propia o en la utilización de patentes y otros derechos de propiedad industrial.

Además, en el primer punto de este apartado se incluyen unos criterios objetivos adicionales para la evaluación del carácter de emprendimiento innovador que actúan, tan solo, cumpliendo uno de ellos **como factores de aprobación directa del carácter de emprendimiento innovador**. Su cumplimentación es opcional.

Apartados a cumplimentar:

- Criterios objetivos de evaluación del carácter de emprendimiento innovador.
- Desarrollo o utilización de patentes.
- Utilización de tecnología propia.
- Diferenciación en los procesos de la empresa.
- Diferenciación en el producto o servicio.
- Diferenciación en el modelo de negocio.



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

Criterios objetivos de evaluación del carácter de emprendimiento innovador:

- a) Que haya sido beneficiario de inversión, financiación y/o ayuda pública para el desarrollo de proyectos de I+D+i o de emprendimiento innovador, en los últimos tres años, sin haber sufrido revocación por incorrecta o insuficiente ejecución de la actividad financiada.

☒ Resolución de concesión de financiación y/o subvención pública para el desarrollo de proyectos de I+D+i o de emprendimiento innovador, en los últimos 3 años
En el caso de que se trate de un préstamo adicionalmente se requiere el contrato firmado.

Documento acreditativo ☐ Enlace acreditativo

- b) Que haya recibido un premio o reconocimiento (en la condición de ganador o finalista) como empresa innovadora. El premio o reconocimiento debe tener alcance al menos regional.

☒ Ha sido ganador o finalista en un Premio y/o Reconocimiento como Startup como mínimo a nivel regional

Documento acreditativo ☐ Enlace acreditativo

- c) Que la empresa disponga de un informe motivado vinculante, regulado por los artículos 35 y 39 de la Ley del Impuesto de Sociedades y del Real Decreto 1432/2003, de 21 de noviembre, emitido por el Ministerio de Ciencia e Innovación, respecto a su alto grado de innovación.

☒ Informe Motivado Vinculante emitido por el Ministerio de Ciencia e Innovación en los últimos 3 años

Documento acreditativo ☐ Enlace acreditativo



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

Criterios objetivos de evaluación del carácter de emprendimiento innovador:

- d) Que acredite disfrutar de bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social por tener contratado personal investigador, según lo dispuesto en el Real Decreto 475/2014, de 13 de junio.

☒ Acreditación la aplicación de bonificaciones a la Seguridad Social por Personal Investigador en el último año

Documento acreditativo ☐ Enlace acreditativo

- e) Que disponga de un Sello Pyme Innovadora concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación, regulado en la Orden ECC/1087/2015, de 5 de junio. O bien de la Certificación de Joven Empresa Innovadora emitida por AENOR (EA0043) o de Certificación de Pequeña o Microempresa Innovadora emitida por AENOR (EA0047) o Certificación conforme a la norma UNE 166.002-Sistemas de gestión de la I+D+i.

☒ Sello Pyme Innovadora vigente o la certificación de Joven Empresa Innovadora emitida por AENOR

Documento acreditativo ☐ Enlace acreditativo



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

En el caso de no disponer de alguno de los documentos anteriores, la empresa puede acreditar su grado de innovación a través de alguno/s de los siguientes criterios:

• Desarrollo o utilización de patentes

Se considerará aquella innovación tecnológica protegida por derechos de propiedad industrial (quedan excluidas marcas y nombres comerciales) u otros derechos como *software* o *know-how*. Se valorará que, por lo menos, estén solicitadas y especialmente las concedidas, en propiedad de la empresa o bien que la empresa tenga derecho de uso y/o capacidad para realizar desarrollos sobre las mismas. Las patentes tienen que estar directamente vinculadas al desarrollo de negocio.

Es posible añadir un documento justificativo

• Utilización de tecnología propia

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, con al menos, un 15 por ciento.

Es posible añadir un documento justificativo

• Diferenciación en los procesos de la empresa

Implementación de un método de producción o entrega nuevo o significativamente mejorado en un territorio o bien en su sector de actividad. Incluye la introducción de cambios significativos en técnicas, equipos y/o *software*, así como cambios o mejoras menores, que pueden derivar en un aumento en las capacidades de producción o servicio.

Es posible añadir un documento justificativo



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

- **Diferenciación en el producto o servicio**

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* u otras características funcionales.

Es posible añadir un documento justificativo

- **Diferenciación en el modelo de negocio**

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

Es posible añadir un documento justificativo



INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

Para valorar el especial interés económico para España, Enisa evaluará el grado de escalabilidad de la empresa solicitante a partir de los criterios siguientes:

- Grado de atractivo del mercado.
- Fase de la vida de la empresa.
- Modelo de negocio.
- Competencia.
- Equipo.
- Socios y accionariado.
- Contratos con proveedores, suministradores y contratos de alquiler.
- Clientes.



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

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.
 - Identificación si los productos o servicios que desarrolla la empresa tienen suficiente potencial en el mercado.
- Barreras de entrada existente.
 - 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.
- Nivel de competencia.
 - Identificar y calificar, en términos generales, la presencia de competidores en el mercado objetivo.
- Escalabilidad de sus productos o servicios.
 - Identificar la capacidad de la empresa para alcanzar un crecimiento exponencial sin la necesidad de aumentar los recursos utilizados en la misma proporción.

Es posible añadir documentos justificativos



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

[INICIO](#)[1. REGISTRO](#)[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

Fase de vida de la empresa

Se valorará la posición que tiene la empresa en el mercado, si los productos o servicios están o no en el mercado, desde cuánto tiempo se comercializan, cuánto tiempo llevan en desarrollo o cuánto tiempo tardarán en llegar a la fase de comercialización.

Si has comenzado a comercializar sus productos y/o servicios, rellena la siguiente tabla, indicando el nombre del producto o servicio, la fecha en la que se inició la comercialización, así como una breve descripción. Si aún no comercializas productos ni servicios, no hace falta rellenar estos campos.

Es importante pulsar el botón **"Añadir"** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.

Nombre del producto o servicio (250 caracteres) *	Fecha de inicio de comercialización
	dd/mm/aaaa 
Descripción (1000 caracteres) *	
<button>Añadir</button>	



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

INICIO

1. REGISTRO

2. DATOS DEL SOLICITANTE

3. PLAN DE NEGOCIO

Modelo de negocio (es posible añadir un documento justificativo en cada apartado siguiente)

Descripción de la actividad de la empresa

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

Antecedentes de la empresa

Breve memoria de la empresa, desde su constitución, detallando los principales hitos y cambios sustanciales.

Objetivo de la inversión

Describe la finalidad de las necesidades financieras actuales, su coste, cómo se va a financiar, la generación de empleo asociada y la planificación de plazos de inicio y finalización.

Detalle de las inversiones previstas

Definir presupuesto de inversión en inmovilizado material e intangible.

Detallar 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. Los datos deben coincidir con el punto anterior (Detalle de las inversiones previstas).

Esquema de financiación de las inversiones previstas

¿Cómo se va a financiar tu empresa en los próximos 18-24 meses?

¿Cómo obtendrás los recursos necesarios para acometer las inversiones descritas anteriormente?

Indica qué parte aportan los socios, vía ampliaciones de capital social y cuál es el flujo de caja generado por la sociedad.



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

[INICIO](#)[1. REGISTRO](#)[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

Modelo de negocio

Rellenar el siguiente cuadro con las previsiones de cada uno de los próximos cuatro años. Si dispones de los datos del último ejercicio cerrado, debes indicarlos también.

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.

Año *			
Número de clientes *		Número de empleados *	
Importe de la cifra de negocio *		Importe de los costes globales *	
			<button>Añadir</button>



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

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.

En el cuadro debes indicar el nombre de tus competidores directos,, reales o potenciales, indicando su cuota estimada del mercado y una explicación de sus diferencias con respecto a tu proyecto u empresa.

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.

Es posible añadir un documento justificativo

Nombre competidor directo (250 caracteres) *	Cuota estimada de mercado *
Diferenciación respecto a la empresa solicitante (1000 caracteres) *	
Añadir	



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

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. Como mínimo, introduce tus datos como emprendedor-fundador.

En el siguiente cuadro, deberás rellenar los datos de cada uno de los miembros del equipo directivo, que compongan o vayan a componer la empresa, indicando el cargo, la función (técnica, financiera o de negocio), años de experiencia en el sector y como directivo. Podrás acreditar los datos a través de un enlace o documento acreditativo.

Formulario para registrar miembros del equipo directivo:

Nombre y apellidos *

Cargo *

Documento acreditativo del cargo

Enlace acreditativo del cargo

Función *

Años de experiencia - Dirección * Años de experiencia - Sector *

Género *

☐ Hombre
☐ Mujer

Comentario

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

Socios y accionariado

Hace referencia a 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.

En el siguiente cuadro, deberás rellenar los datos de cada uno de socios que participen o vayan a participar en la sociedad, indicando los años de experiencia como socios en otras compañías. Podrás acreditar los datos a través de un enlace o documento acreditativo. Como mínimo, introduce tus datos como emprendedor-fundador.

En el caso de que participen, o vayan a participar en la sociedad, inversores profesionales (fondos de inversión, sociedades de capital riesgo o *business angels*), debes marcar la casilla e identificar a dichos socios. También puedes acreditarlo mediante documento justificativo.

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tablas

Nombre (200 caracteres) *

Años de experiencia en otras empresas como socio *

Género *

☒ Hombre

☐ Mujer

Añadir

☐ Van a participar inversores profesionales



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

Proveedores

Hace referencia a 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.

En el siguiente cuadro, deberás rellenar los datos de los proveedores más relevantes, que tengas o vayas a tener la empresa, en relación a su modelo de negocio, indicando una breve descripción de cada uno de ellos, de qué productos o servicios proveen a tu empresa y cuál sería la capacidad de sustitución de dicho proveedor.

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.

Empresa/Proveedor *	Capacidad de sustitución *
Comentarios (500 caracteres) *	
<button>Añadir</button>	

Texto explicativo (500 caracteres) *



3. Plan de negocio

Innovación

Escalabilidad

- Grado de atractivo del mercado
- Fase de vida de la empresa
- Modelo de negocio
- Competencia
- Equipo directivo
- Socios y accionariado
- Proveedores
- Clientes

enisa

[INICIO](#)

[1. REGISTRO](#)

[2. DATOS DEL SOLICITANTE](#)

[3. PLAN DE NEGOCIO](#)

Clientes

Se valorará si la empresa tiene o no clientes y grado de concentración de los mismos y su relevancia en esta.

En el siguiente cuadro, deberás rellenar los datos de los clientes más representativos que tenga la empresa, una breve descripción de su actividad, así como el importe neto facturado en el último ejercicio cerrado. **Si no dispone de clientes, No rellenar.**

Es importante pulsar el botón **Añadir** cada vez que se introduzca un nuevo registro de la tabla.

Empresa *	Importe facturado último ejercicio cerrado *
<button>Añadir</button>	

Texto explicativo (1000 caracteres) *

Adicionalmente detalla el número de clientes actuales y los potenciales más significativos. Cual es su recurrencia y estacionalidad de las ventas, la duración de los contratos, los costes de captación de nuevos clientes, etc.

Queremos ayudar

Si tienes alguna duda o consulta sobre el proceso de la solicitud, escríbenos a **visados@enisa.es**

