

Autorización de residencia para emprendedores

Guía para cumplimentar el formulario sobre la actividad emprendedora y empresarial

¿Comenzamos?

RESIDENCIA PARA EMPRENDEDORES

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



Antes de comenzar

Deberás identificar y describir una oportunidad real de negocio, y nosotros 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 proporcionas deberán ser veraces y comprobables.
- No olvides ir guardando los cambios realizados. Podrás cumplimentar el formulario a lo largo de varias sesiones, pero recuerda pulsar el botón “guardar” durante y al cierre de cada sesión. Cuando inicies sesión, accede al apartado «Formularios», allí podrás visualizarla y editarla.

Portal del cliente

Cómo cumplimentar el formulario sobre la actividad emprendedora y empresarial

Inicio: acceso al Portal del cliente

1. Registro

1. Identificación del solicitante (email y correo electrónico)

2. Datos del solicitante

1. Identificación del solicitante

3. Plan de negocio

1. Innovación

2. Escalabilidad

1. Grado de atractivo del mercado
2. Fase de vida de la empresa
3. Modelo de negocio
4. Competencia
5. Equipo directivo
6. Socios y accionariado
7. Proveedores
8. Clientes

1. Registro

1. Inicia sesión o Regístrate en el Portal del cliente Enisa.

2. Selecciona la opción:

AUTORIZACIÓN DE RESIDENCIA PARA EMPRENDEDORES

Y a continuación:

RELLENAR FORMULARIO

Recuerda leer y aceptar las condiciones de uso del Portal del cliente.

2. Datos del Solicitante

Una vez registrado deberás pulsar “Acceder” para entrar al Portal del cliente. Recuerda que necesitarás tu usuario y contraseña.

Completa la totalidad de los campos incluidos en “**Datos Personales**”:

- **Nombre:** Indica tu nombre tal y como aparece en tu pasaporte.
- **Apellidos:** Indica tus apellidos tal y como aparecen en tu pasaporte.
- **NIF/NIE/Nº Pasaporte.** Número de identificación fiscal .
- **Nacionalidad.**
- **Género.**
- **Fecha de Nacimiento**

Completa la totalidad de los campos incluidos en “**Dirección de Residencia**”:

- **País de Residencia:** Indica tu país de residencia actual
- **Código Postal.**
- **Dirección.** Indica la dirección completa de tu residencia actual
- **Provincia.**
- **Ciudad.**

2. Datos del Solicitante

Indicar 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.**
- **Fecha de constitución:** Fecha de las escrituras de constitución de la sociedad.
- **Código Postal.**
- **Dirección.**
- **Provincia.**
- **Ciudad.**

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

- **Nombre del proyecto empresarial.**
- **Actividad:** Breve explicación de la actividad de la empresa.
- **CNAE.**

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

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 un criterios objetivos adicionales para la evaluación 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 financiación 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 en el 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

▪ 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 ben 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 considerarán aquellas que por lo menos estén solicitadas y especialmente las concedidas. Aquellas 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.

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 o en 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 obteniendo, de esta forma una importante ventaja respecto a la competencia, en un territorio o sector.

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

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

▪ 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.
- Barreras de entrada existente.
- Nivel de competencia.
- Escalabilidad de sus productos o servicios.

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

▪ 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 cuanto tiempo se comercializan, cuánto tiempo llevan en desarrollo, o cuánto tiempo tardarán en llegar a la fase de comercialización.

Si ha comenzado a comercializar sus productos y/o servicios, rellene 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 comercializa 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
<input type="text"/>	<input type="text" value="dd/mm/aaaa"/> 
Descripción (1000 caracteres) *	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="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

- **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 (como 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

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. 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

▪ Modelo de negocio

Rellenar el siguiente cuadro con las previsiones de cada uno de los próximos cuatro años. Si dispone 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 *	<input type="text"/>		
Número de clientes *	<input type="text"/>	Número de empleados *	<input type="text"/>
Importe de la cifra de negocio *	<input type="text"/>	Importe de los costes globales *	<input type="text"/>
			<input type="button" value="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

▪ 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 *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Diferenciación respecto a la empresa solicitante (1000 caracteres) *	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="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

▪ 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, deberá 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. Podrá acreditar los datos, a través de un enlace o documento acreditativo.

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

Formulario de registro de un miembro del equipo directivo. El formulario contiene los siguientes campos:

- Nombre y apellidos *
- Cargo *
- Documento acreditativo del cargo (botón Adjuntar)
- Enlace acreditativo del cargo
- Función *
- Años de experiencia - Dirección *
- Años de experiencia - Sector *
- Género * (radio buttons para Hombre y Mujer)
- Comentario
- Botón 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

▪ 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, deberá 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. Podrá 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), debe marcar la casilla e identificar a dichos socios. También puede acreditarlo mediante documento justificativo.

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

Nombre (200 caracteres) *

Años de experiencia en otras empresas como socio *

Género *

Hombre

Mujer

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

▪ 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, deberá rellenar los datos de los proveedores más relevantes, que tenga o vaya 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 cual 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 *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Comentarios (500 caracteres) *	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="Añadir"/>	
Texto explicativo (500 caracteres) *	
<input type="text"/>	

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

▪ Clientes

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

En el siguiente cuadro, deberá 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 *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="button" value="Añadir"/>	
Texto explicativo (1000 caracteres) *	
<input type="text"/>	

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.

