

Guía para la certificación de empresas emergentes (startups)

*en base a la Ley 28/2022, de 21 de diciembre,
de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes*

Antes de comenzar con el proceso de certificación,
es importante que consultes esta guía

¿Comenzamos?



Certifica ya tu startup

Para ello, deberás identificar y describir tu empresa. Enisa examinará el cumplimiento de los requisitos que aparecen en la Ley de Startups y su grado de innovación y escalabilidad.

Recomendaciones generales

- Lee este documento. Hacerlo te mostrará cómo es el proceso de certificación y te ayudará a resolver las dudas que puedan surgir.
- Ten en cuenta que nosotros no conocemos tu empresa; cuanto más clara y concisa sea la información que nos facilites, más fácil nos será avanzar en el proceso.
- No olvides que los datos que nos proporciones deberán ser veraces y comprobables.
- Cada vez que inicies sesión no olvides ir guardando los cambios realizados. La sesión puede caducar por motivos de seguridad y, si no lo has hecho cada cierto tiempo, las modificaciones no se habrán salvado.
- Una vez cumplimentada la solicitud de certificación, y en un plazo no superior a tres meses, se notificará la resolución de la misma. El plazo podrá verse suspendido si hubiera la necesidad de requerir información y/o documentación adicional.
- Esta guía ha sido elaborada internamente por Enisa. El seguimiento de la misma no garantiza la certificación del solicitante.

Portal del cliente

Cómo cumplimentar
el formulario para certificar
tu empresa como emergente

1. Registro

2. Datos del solicitante

3. Grupo de empresas

4. Plan de negocio

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

1. Registro

- **Inicia sesión o Regístrate en el Portal del cliente Enisa**
- **Selecciona la opción:**

CERTIFICACIONES

Y a continuación:

RELLENAR FORMULARIO

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

Para poder recibir las notificaciones de resolución de este procedimiento, asegúrate de estar dado de alta en la Dirección Electrónica Habilitada Única de la Administración General del Estado
<https://dehu.redsara.es/>

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 empresa**”:

- **NIF:** Número de identificación fiscal
- **Razón social**
- **Fecha de inscripción en el registro**
- **Teléfono de la empresa**
- **CNAE**
- **Actividad:** Breve explicación de la actividad de la empresa

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

- **Dirección:** Indica la dirección completa de tu residencia actual
- **Provincia**
- **Ciudad**
- **Código postal**

2. Datos del solicitante

Cumplimentar los datos referentes a **“Representante legal empresa”**:

- **Nombre**
- **Apellidos**
- **DNI/NIE**
- **Correo electrónico para notificaciones.**
- **Poder notarial:** Registro de representante (Adjuntar documento en PDF, máximo 5 Mb)

Cumplimentar los datos referentes a **“Persona de contacto”**:

- **Nombre**
- **Apellidos**
- **DNI/NIE**
- **Correo electrónico**

2. Datos del solicitante

Para completar el registro con éxito será imprescindible aportar la siguiente documentación con documentos adjuntos:

- **NIF** de la empresa
- **Certificado** de estar al corriente de pago con la **Agencia Tributaria**
- **Certificado** de estar al corriente de pago con la **Seguridad Social**
- Las **cuentas anuales** del último ejercicio cerrado presentadas en el Registro Mercantil o en su defecto, las cuentas anuales del último ejercicio cerrado, aprobadas y firmadas por el órgano de administración.
- **En caso de no disponer de cuentas anuales, marcar la casilla correspondiente**
- **Escritura de constitución** de la sociedad
- Marcar cada uno de los epígrafes correspondientes a la **declaración responsable** que sean cumplidos
- **Adjuntar el modelo de declaración responsable:** Todas las empresas que soliciten la certificación de startup, deberán presentar firmada una declaración responsable [descargable [aquí](#)]

3. Grupo de empresas

Si la empresa solicitante no pertenece a un grupo de empresas, puede continuar con el cumplimiento de la solicitud en el apartado Plan de Negocio.

Si, por el contrario, la empresa solicitante formara parte de un grupo de empresas, deberá aportar:

- **NIF** de la empresa dominante
- **Razón social** de la empresa dominante
- **Fecha de constitución** de la empresa dominante
- **Actividad** . Breve explicación de la actividad de la empresa dominante
- **País** de la sede del grupo o empresa dominante del mismo
- **Estructura organizacional del grupo de empresas** . Descripción y documento adjunto opcional
- **Marca cada uno de los epígrafes correspondientes a la declaración responsable que sean cumplidos por el grupo de empresas**
- **Adjunta el modelo de declaración responsable de grupo de empresas** [descargable [aquí](#)]
- **Grado de innovación del grupo**. Descripción del carácter innovador del grupo de empresas, más allá de la empresa solicitante, y documento adjunto opcional
- **Grado de Escalabilidad del Grupo**. descripción del carácter de emprendimiento escalable del grupo de empresas, más allá de la empresa solicitante, y documento adjunto opcional

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 **los Artículo 3b y 7** de la orden ministerial aprobada, sobre **Criterios de evaluación del carácter de emprendimiento innovador y escalable**, respectivamente, se establece que Enisa considerará como factor de aprobación directa del carácter del emprendimiento innovador el haber firmado una o varias pólizas de crédito con Enisa en los últimos tres años; y el carácter de emprendimiento escalable, siempre que alguna de ellas esté vigente y no existan incidencias sobre el mismo. La concesión de una póliza de crédito con Enisa supone que el análisis de todos los criterios de escalabilidad y la valoración del carácter del emprendimiento escalable sea positiva.

Para conocer si la empresa solicitante posee un préstamo de Enisa habrá que confirmar las siguientes afirmaciones:

- Tengo vigente a fecha de esta solicitud algún préstamo de Enisa, firmado en los últimos 3 años
- Autorizo a ENISA para la consulta de la información que entregaste para la solicitud del préstamo
 - Si confirmas los estos dos últimos apartados, quedará exento del análisis del Grado de Innovación
- Estoy al corriente de pagos del préstamo/s de ENISA a fecha de esta solicitud
 - Aceptando esta última afirmación, también quedará exento del análisis de Escalabilidad

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 **unos criterios objetivos adicionales** (como el del préstamo de ENISA del apartado anterior) que actúan, tan sólo cumpliendo uno de ellos, **como factores de aprobación directa del carácter de emprendimiento innovador**.

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

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 públicas 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.

Que haya sido beneficiario de inversión, financiación y/o ayuda públicas 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.
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.

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.

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.

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.

Documento acreditativo Enlace acreditativo

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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.

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.

Documento acreditativo Enlace acreditativo

[Adjuntar](#)

- 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.

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.

Documento acreditativo Enlace acreditativo

[Adjuntar](#)

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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* protegidos de la empresa o bien que la empresa tenga derecho de uso y/o capacidad para realizar desarrollos sobre las mismas. Los derechos aportados tienen que estar directamente relacionados con el modelo de negocio de la empresa solicitante.

Es posible añadir un documento justificativo.

▪ **Utilización de tecnología propia**

Los gastos en investigación, desarrollo e innovación tecnológica respecto de 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 de, 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.

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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.

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 grado de escalabilidad de la empresa solicitante, Enisa valorará el crecimiento de la demanda, la sensibilidad de la demanda al ciclo económico, las barreras de entrada para nuevos oferentes, el 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, a partir de los criterios siguientes:

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

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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

- Identificación del suficiente potencial en el mercado de los productos o servicios que desarrolla la empresa

Barreras de entrada existente

- Identificación de los obstáculos o impedimentos que dificultan el ingreso de nuevas empresas en el mercado objetivo. Las barreras de 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 productos o servicios

- Identificación de 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

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 cuándo se comercializan, el periodo que 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 cumplimentar 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) *	Inicio de comercialización *
<input type="text"/>	<input type="text" value="dd/mm/aaaa"/>
Descripción (1000 caracteres) *	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="Añadir"/>	

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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.

Si no dispone de datos de ejercicios cerrados, rellenar solo las previsiones

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"/>

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 [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.

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.

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 tu empresa, fortalezas y debilidades de las mismas y de las características de sus productos y servicios comparándolos con los de tu empresa.

Se valorarán las empresas competidoras en su ámbito o sector de actividad y la diferenciación respecto a tu empresa.

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 o 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"/>	

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 del mismo y a su experiencia como directivos en otras empresas u otros sectores afines o no. Se podrán emplear fuentes externas como LinkedIn y otras plataformas, 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.

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

Nombre y apellidos *		<input type="text"/>
Cargo *		<input type="text"/>
Documento acreditativo del cargo	Enlace acreditativo del cargo	
<input type="button" value="Adjuntar"/>	<input type="text"/>	
Función *		<input type="text"/>
Años de experiencia - Dirección *		<input type="text"/>
Años de experiencia - Sector *		<input type="text"/>
Género *		
<input type="radio"/> Hombre <input type="radio"/> Mujer		
Comentario		<input type="text"/>
		<input type="button" value="Añadir"/>

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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, 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. Como mínimo, introduce tus datos como emprendedor-fundador.

Nombre (200 caracteres) *

Años de experiencia en otras empresas como socio *

Género *

Hombre
 Mujer

Añadir

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 cumplimentar la siguiente tabla.

Marcar para Accionistas Minoritarios

Accionista (250 caracteres) *

Capital *

Porcentaje *

Prima de emisión *

Nif *

Edad *

Género *

Hombre
 Mujer
 No aplica

Inversor Profesional *

Si
 No

Añadir

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

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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 esta.

En el siguiente cuadro, deberás 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 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 *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Comentarios (500 caracteres) *	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="Añadir"/>	
Texto explicativo (500 caracteres) *	
<input type="text"/>	

4. Plan de Negocio

- Préstamo Enisa
- Grado de 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, 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 dispones de clientes, no cumplimentar.**

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. Cuál es su recurrencia y estacionalidad de las ventas, la duración de los contratos, los costes de captación de nuevos clientes, etc.

Queremos ayudarte

Si tienes alguna duda o consulta sobre el proceso de certificación, escríbenos a

startups@enisa.es