

Residencia por cuenta propia y certificado de viabilidad

Qué debe demostrar un proyecto, qué papel tiene el plan de negocio y cómo reforzar la viabilidad antes de presentar el expediente.

Tu Plan de Negocio

Planes de negocio para extranjería, viabilidad empresarial y documentación técnica

Índice de la guía

1. Qué es la residencia por cuenta propia
2. Qué papel tiene el plan de negocio
3. Qué es el certificado o informe de viabilidad
4. Qué debe demostrar el proyecto
5. Documentación que suele reforzar el expediente
6. Diferencias con Ley de Emprendedores / ENISA
7. Errores frecuentes en este tipo de expediente
8. Checklist antes de presentar el proyecto
9. Cómo puede ayudarte Tu Plan de Negocio

Uso recomendado

Esta guía está pensada como una referencia práctica para entender la parte empresarial del expediente. No sustituye el asesoramiento jurídico de extranjería ni la revisión de la normativa aplicable al caso concreto.

1. Qué es la residencia por cuenta propia

La residencia temporal y trabajo por cuenta propia permite a una persona extranjera desarrollar en España una actividad económica o profesional por cuenta propia, siempre que cumpla los requisitos aplicables y que el proyecto sea real, lícito y viable.

En este tipo de expediente no basta con decir que se quiere emprender. Normalmente hay que explicar con claridad la actividad, el mercado, la inversión necesaria, la capacitación del promotor, los medios económicos y la capacidad del proyecto para sostenerse.

Idea clave

El expediente no se valora solo por la idea de negocio. Se valora la coherencia entre proyecto, perfil del solicitante, inversión, documentación y viabilidad económica.

2. Qué papel tiene el plan de negocio

El plan de negocio es la pieza que ordena la explicación empresarial del expediente. Sirve para presentar la actividad de forma estructurada y para justificar por qué el proyecto puede funcionar en España.

- Describe la actividad que se va a desarrollar y cómo generará ingresos.
- Explica el perfil del promotor y su relación con el proyecto.
- Detalla la inversión inicial y el destino de los fondos.
- Presenta costes, ingresos, márgenes y previsiones razonables.
- Identifica riesgos y explica cómo pueden reducirse.
- Aporta coherencia entre la documentación personal, económica y empresarial.

3. Qué es el certificado o informe de viabilidad

En los expedientes de cuenta propia, además del plan de negocio, puede ser necesario o muy conveniente aportar un informe de valoración o certificado de viabilidad emitido por una organización profesional o de autónomos.

Este informe no sustituye la resolución de la Administración y no garantiza por sí solo la concesión. Su función es reforzar técnicamente que el proyecto tiene una inversión suficiente, una lógica empresarial razonable y, en su caso, incidencia en la creación de empleo, incluyendo el autoempleo.

Aspecto evaluado	Qué conviene demostrar
Actividad real	Que el negocio está definido y puede desarrollarse legalmente.
Inversión suficiente	Que los recursos previstos son coherentes con la actividad.
Perfil del promotor	Que la experiencia o formación encaja con el proyecto.
Previsiones razonables	Que ingresos, costes y márgenes no son meras estimaciones infladas.
Recomendación profesional El certificado de viabilidad debe apoyarse en un plan de negocio coherente. Si el plan está débil, genérico o poco documentado, el informe pierde fuerza práctica.	

4. Qué debe demostrar el proyecto

Un proyecto de cuenta propia debe responder de forma clara a varias preguntas básicas:

- Qué actividad se va a realizar y dónde se desarrollará.
- Quiénes serán los clientes y cómo se captarán.
- Qué inversión inicial hace falta y cómo se financiará.
- Qué permisos, licencias o requisitos sectoriales pueden ser necesarios.
- Qué experiencia o capacitación aporta el solicitante.
- Qué ingresos y gastos son razonables durante los primeros meses.
- Cómo se sostendrá económicamente el proyecto hasta alcanzar estabilidad.

5. Documentación que suele reforzar el expediente

La documentación concreta depende del caso, del país de origen, de la actividad y del lugar de presentación. Aun así, desde el punto de vista empresarial, suelen ayudar estos elementos:

- Plan de negocio profesional adaptado a cuenta propia.
- Presupuestos, facturas proforma o documentos que justifiquen la inversión.
- Certificados bancarios o documentación que acredite fondos disponibles.
- CV, títulos, certificados o experiencia relacionada con la actividad.
- Cartas de interés, acuerdos comerciales o pruebas iniciales de demanda.
- Documentación sobre local, coworking, domicilio profesional o medios de trabajo.
- Información sobre licencias, colegiación, permisos o requisitos de la actividad, si proceden.
- Informe o certificado de viabilidad emitido por entidad u organización competente cuando corresponda.

Traducciones y legalizaciones

Los documentos extranjeros pueden requerir traducción jurada, legalización o apostilla, según su naturaleza y país de emisión. Esta parte debe revisarse siempre con criterio jurídico y consular.

6. Diferencias con Ley de Emprendedores / ENISA

Cuenta propia y Ley de Emprendedores no son lo mismo. Aunque ambas pueden estar relacionadas con iniciar una actividad en España, responden a lógicas distintas.

Vía	Enfoque	Qué suele ser clave
Cuenta propia	Actividad económica o profesional viable por cuenta propia.	Viabilidad, inversión, perfil del promotor, documentación y actividad real.
Ley de Emprendedores	Proyecto innovador o de especial interés económico para España.	Innovación, escalabilidad, mercado, equipo, financiación y valoración favorable.
ENISA	Entidad que puede valorar proyectos emprendedores en el marco de la Ley 14/2013.	Plan de negocio, perfil profesional, financiación e interés del proyecto.

7. Errores frecuentes en este tipo de expediente

Plan demasiado genérico

Utilizar una plantilla sin adaptar el análisis a la actividad, al solicitante y al contexto español.

Inversión poco justificada

No explicar qué se va a comprar, por qué es necesario y cómo se financia.

Previsiones infladas

Plantear ventas o márgenes poco realistas sin explicar la captación de clientes.

Actividad mal definida

No concretar servicios, productos, canales de venta, ubicación o forma de prestación.

Perfil del promotor desconectado

No demostrar experiencia, formación o capacidad suficiente para ejecutar el proyecto.

Falta de documentos de apoyo

No aportar presupuestos, fondos, cartas de interés, acuerdos o pruebas que refuercen el expediente.

Confundir cuenta propia con proyecto innovador

Presentar como Ley de Emprendedores un proyecto que en realidad encaja mejor como actividad por cuenta propia, o al revés.

8. Checklist antes de presentar el proyecto

Antes de preparar o presentar el expediente, conviene revisar si tienes claros estos puntos:

- ☐ Actividad concreta que se desarrollará en España.
- ☐ Relación entre la actividad y la experiencia o formación del solicitante.
- ☐ Inversión inicial prevista y fondos disponibles.
- ☐ Costes mensuales y previsión de ingresos razonable.
- ☐ Clientes objetivo y estrategia realista de captación.
- ☐ Permisos, licencias, colegiación o requisitos sectoriales, si proceden.
- ☐ Documentación de apoyo disponible.
- ☐ Necesidad de certificado o informe de viabilidad.
- ☐ Coherencia entre plan de negocio, documentos económicos y expediente jurídico.

9. Cómo puede ayudarte Tu Plan de Negocio

En Tu Plan de Negocio preparamos planes de negocio para expedientes de residencia por cuenta propia, certificados de viabilidad y documentación empresarial vinculada a extranjería.

Nuestro trabajo se centra en la parte técnica y empresarial: ordenar la información, estructurar el proyecto, preparar previsiones razonables, detectar debilidades y presentar una documentación clara para la entidad evaluadora o el despacho que tramita el expediente.

Podemos ayudarte especialmente si necesitas:

- un plan de negocio para residencia por cuenta propia;
- un plan adaptado a certificado o informe de viabilidad;
- revisar si tu proyecto es coherente antes de presentarlo;
- reforzar la parte económica y financiera del expediente;
- preparar documentación técnica para abogados o asesorías de extranjería;
- adaptar el plan a la finalidad concreta del expediente.

¿Necesitas un plan para cuenta propia o certificado de viabilidad?

Cuéntanos tu caso y te orientaremos sobre el tipo de documento que puede necesitar tu expediente.

Nota final

Esta guía tiene carácter informativo y se centra en la parte empresarial del expediente. No sustituye el asesoramiento jurídico, la revisión consular ni la comprobación de los requisitos vigentes en el momento de presentación.