## Sottounità 6.2: Istituzioni che sostengono le attività imprenditoriali

*Obiettivi di apprendimento*

- Identificare le istituzioni chiave che sostengono gli imprenditori.
- Comprendere il ruolo delle Camere di commercio, delle corporazioni professionali, dei consorzi e delle associazioni.
- Conoscere le normative nazionali che regolano le attività imprenditoriali.

### Definizione

La crescita imprenditoriale è spesso facilitata da istituzioni chiave che svolgono un ruolo fondamentale nel sostenere le imprese. Le Camere di commercio fungono da centri di aggregazione per la creazione di reti, la promozione delle imprese e il patrocinio. Le corporazioni professionali, i consorzi e le associazioni contribuiscono a promuovere la collaborazione, a condividere le conoscenze e a rappresentare gli interessi dei loro membri.

Nell'Unione Europea (UE), diverse organizzazioni essenziali svolgono un ruolo fondamentale nel fornire un supporto completo agli imprenditori. Riconoscere queste istituzioni è fondamentale per chi si trova a navigare nel complesso panorama dell'avvio e della crescita di un'impresa. Ecco alcuni enti chiave che gli imprenditori dovrebbero conoscere:

**Commissione europea**: In quanto braccio esecutivo dell'UE, la Commissione europea supervisiona vari programmi e iniziative a sostegno dell'imprenditorialità e dell'innovazione.

Sito web: Commissione europea - Imprese e industria

https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry_en

Una guida pratica per fare affari in Europa: https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm

**Fondo europeo per gli investimenti (FEI)**: facilita l'accesso ai finanziamenti per le imprese europee, sostenendo l'imprenditorialità attraverso il capitale di rischio e i sistemi di garanzia.

Sito web: Fondo europeo per gli investimenti https://www.eif.org/index

**Rete europea delle imprese (EEN):** Una rete che fornisce supporto e consulenza alle PMI (Piccole e Medie Imprese) che vogliono internazionalizzarsi e innovare.

Sito web: Rete europea delle imprese https://een.ec.europa.eu/

**Erasmus per giovani imprenditori**: Questo programma incoraggia i nuovi imprenditori a lavorare con imprenditori esperti in altri Paesi dell'UE, promuovendo la collaborazione transfrontaliera e lo scambio di conoscenze.

Sito web: Erasmus per giovani imprenditori https://een.ec.europa.eu/



Co-funded by the European Union

**Camere di commercio a livello nazionale e locale:** Le Camere di commercio nazionali e locali forniscono una serie di servizi, tra cui il supporto alla registrazione delle imprese, le opportunità di networking e il patrocinio.

Esempio: L'Associazione delle Camere di commercio e dell'industria europee (EUROCHAMBRES) rappresenta le Camere di commercio a livello europeo. https://www.eurochambres.eu/

**Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS):** Pur non essendo esclusivamente un'istituzione dell'UE, la BERS sostiene l'imprenditorialità nei Paesi candidati all'UE, fornendo finanziamenti e competenze.

Sito web: BERS https://www.ebrd.com/home

**Banca europea per gli investimenti (BEI):** Sostiene progetti che promuovono lo sviluppo economico e l'innovazione, fornendo risorse finanziarie alle imprese.

Sito web: Banca europea per gli investimenti https://www.eib.org/en/

**Programmi di finanziamento dell'UE:** Diversi programmi di finanziamento dell'UE, come Horizon Europe, COSME e LIFE, forniscono sostegno finanziario a progetti di ricerca, innovazione e sostenibilità.

Sito web: Finanziamenti e gare d'appalto dell'UE https://commission.europa.eu/funding-tenders_en

La comprensione e l'impegno di queste istituzioni chiave garantisce agli imprenditori dell'UE l'accesso a un'ampia gamma di risorse, opportunità di finanziamento e servizi di supporto essenziali per il loro successo. Gli imprenditori dovrebbero esplorare queste organizzazioni in base alle loro esigenze specifiche, al settore di riferimento e agli obiettivi di crescita.

## Ruolo delle istituzioni di supporto

Le istituzioni di supporto, tra cui le Camere di Commercio, le corporazioni professionali, i consorzi e le associazioni, svolgono un ruolo fondamentale nel favorire la crescita e il successo degli imprenditori. Ecco una panoramica delle loro funzioni e responsabilità:

**Le Camere di commercio** sono associazioni imprenditoriali che rappresentano e promuovono gli interessi delle imprese in una specifica area geografica. Si fa portavoce della comunità imprenditoriale locale, fornendo servizi di supporto, patrocinio e opportunità di networking. Le loro funzioni sono:

- Promozione delle imprese: Le Camere difendono gli interessi delle imprese, rappresentandole a livello locale, regionale e nazionale.
- Networking: Le Camere forniscono piattaforme per la creazione di reti tra le imprese, creando opportunità di collaborazione e partnership.
- Supporto alle imprese: Offrono vari servizi di supporto, tra cui assistenza per la registrazione delle imprese, ricerche di mercato e programmi di formazione.



Co-funded by the European Union

Esempio: Le Camere organizzano spesso esposizioni commerciali, missioni commerciali e seminari per mettere in contatto gli imprenditori e promuovere la crescita del business.

**Le corporazioni professionali** sono organizzazioni che riuniscono persone che esercitano una particolare professione o mestiere. Si concentra sullo sviluppo, la standardizzazione e la promozione delle competenze all'interno della professione. Le corporazioni spesso stabiliscono standard industriali, forniscono formazione e difendono gli interessi dei professionisti. Le loro funzioni sono:

- Sviluppo delle competenze: Le corporazioni si concentrano sullo sviluppo delle competenze e sulla formazione nell'ambito di professioni o settori specifici.
- Standard e certificazioni: Stabiliscono standard di settore e requisiti di certificazione per garantire qualità e professionalità.
- Difesa: Le corporazioni difendono gli interessi dei professionisti, affrontando le sfide e le opportunità specifiche del settore.

Esempio: Una corporazione di designer grafici potrebbe offrire workshop sui più recenti software di progettazione e difendere l'equità dei prezzi nel settore.

**Il consorzio** è un'associazione o un'alleanza di individui, aziende o organizzazioni con un obiettivo o un interesse comune. Nel contesto aziendale, un consorzio viene spesso costituito per collaborare a progetti specifici, condividere risorse e raggiungere obiettivi che potrebbero essere difficili da realizzare per le singole entità. Le loro funzioni sono:

- Collaborazione: I consorzi riuniscono imprese e organizzazioni per collaborare a progetti o iniziative.
- Condivisione delle risorse: I membri mettono in comune le risorse, come le conoscenze, le competenze e talvolta i fondi, a vantaggio reciproco.
- Accesso al mercato: I consorzi possono facilitare l'accesso al mercato per i membri, soprattutto nelle iniziative commerciali internazionali.

Esempio: Un consorzio di aziende produttrici di energia rinnovabile potrebbe collaborare a progetti di ricerca e rivolgersi collettivamente agli enti governativi per la difesa delle politiche.

**L'associazione** è un gruppo di individui, organizzazioni o aziende che si uniscono sulla base di interessi, obiettivi o finalità comuni. Le associazioni forniscono una piattaforma per il networking, lo scambio di informazioni e la collaborazione all'interno di uno specifico settore, professione o campo di interesse. Le loro funzioni sono:

- Networking: Le associazioni offrono opportunità di networking per i professionisti o le aziende di un settore specifico.
- Scambio di informazioni: Servono come centri per lo scambio di informazioni, tendenze e best practice specifiche del settore.
- Patrocinio: Le associazioni difendono gli interessi dei propri membri, rappresentandoli nelle discussioni con gli enti normativi.



Co-funded by the European Union

Esempio: Un'associazione per le startup tecnologiche potrebbe organizzare conferenze, condividere approfondimenti sul settore e promuovere politiche di sostegno.

**Come queste istituzioni sostengono gli imprenditori**

1. Risorse:

- Camere di commercio: Forniscono accesso a ricerche di mercato, risorse per lo sviluppo delle imprese e programmi di formazione.
- Corporazioni professionali: Offrono risorse educative, programmi di mentorship e pubblicazioni specifiche del settore.
- Consorzi: Mettere in comune le risorse per progetti comuni, iniziative di ricerca e sviluppo.
- Associazioni: Forniscono conoscenze, rapporti e risultati di ricerca specifici del settore.

2. Opportunità di networking:

- Camere di commercio: Organizzano incontri d'affari, fiere ed eventi di networking per gli imprenditori.
- Corporazioni professionali: Ospitano conferenze, workshop e seminari in cui i professionisti possono entrare in contatto.
- Consorzi: Facilitare la collaborazione e la creazione di reti tra i membri su iniziative comuni.
- Associazioni: Organizzare conferenze di settore, forum e incontri per favorire le connessioni.

3. Avvocatura per le imprese:

- Camere di commercio: Promuovono politiche commerciali adeguate, lo sviluppo delle infrastrutture e la crescita economica.
- Corporazioni professionali: Rappresentare gli interessi dei membri nelle discussioni sugli standard e le normative del settore.
- Consorzi: Impegnarsi nella difesa delle politiche a vantaggio degli interessi collettivi delle organizzazioni aderenti.
- Associazioni: Promuovere normative favorevoli all'industria, opportunità di finanziamento e accesso al mercato.

Queste istituzioni di supporto fungono da pilastri per gli imprenditori, offrendo una miriade di risorse, possibilità di networking e sforzi di advocacy per navigare e prosperare nei rispettivi settori e mercati. Gli imprenditori possono impegnarsi strategicamente con queste istituzioni per migliorare le loro conoscenze, espandere le loro reti e contribuire alla crescita delle loro aziende.

## Avviare un'impresa in ciascuno dei paesi del progetto

**Spagna:** Per fondare un'impresa in Spagna, occorre innanzitutto registrarsi presso l'Agenzia Tributaria spagnola (Agencia Tributaria) e ottenere un numero di identificazione fiscale (NIF). Scegliete una forma giuridica adeguata, come una ditta individuale (autónomo), una società a responsabilità limitata (S.L.) o una società di persone.



Co-funded by the European Union

Risorse: Il sito ufficiale della Camera di Commercio spagnola offre linee guida e risorse per l'avvio di un'impresa in Spagna. La Camera di Commercio spagnola https://www.camara.es/, aiuta a scegliere iltipo di impresa che meglio si adatta a un individuo o a un gruppo di persone.

**Italia:** La costituzione di un'impresa in Italia comporta la registrazione presso l'Agenzia delle Entrate per ottenere un codice identificativo unico (Codice Fiscale). Scegliere una struttura legale, come una ditta individuale (Impresa Individuale) o una società a responsabilità limitata (Società a Responsabilità Limitata - S.r.l.).

Risorse: L'Italian Trade Agency fornisce informazioni sull'avvio di un'attività in Italia, compresi i requisiti e le procedure legali. Italian Trade Agency https://www.ice.it/en/ RegistroImprese.it - I dati ufficiali delle Camere di Commercio https://www.registroimprese.it/le-camere-di-commercio

**Austria:** Per avviare un'attività in Austria, occorre iscriversi al Registro delle Imprese (Firmenbuch) e ottenere una licenza commerciale (Gewerbeschein). Scegliere una forma giuridica, come una ditta individuale (Einzelunternehmen) o una società a responsabilità limitata (Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH).

Risorse: La Camera Economica Federale Austriaca offre una guida passo passo sull'avvio di un'impresa in Austria. Camera Economica Federale Austriaca https://www.wko.at/

**Romania: la** costituzione di un'impresa in Romania comporta la registrazione presso il Registro del Commercio (Registrul Comerțului) e l'ottenimento di un codice di registrazione univoco (Cod Unic de Înregistrare - CUI). Scegliere una struttura giuridica, come una ditta individuale (Persoană Fizică Autorizată - PFA) o una società a responsabilità limitata (Societate cu Răspundere Limitată - SRL).

Risorse: L'Ufficio nazionale rumeno del registro delle imprese fornisce informazioni sul processo di registrazione e sui requisiti legali. Ufficio nazionale rumeno del registro delle imprese https://www.onrc.ro/index.php/ro/

**Grecia:** Per avviare un'attività in Grecia, occorre registrarsi presso il Registro generale delle imprese (Γενικό Εμπορικό Μητρώο) e ottenere un numero di registrazione fiscale (ΑΦΜ). Scegliere una forma giuridica, come una ditta individuale (ΕΠΕ) o una società privata (ΙΚΕ).

Risorse: L'organizzazione Enterprise Greece fornisce informazioni e servizi a sostegno degli imprenditori che creano imprese in Grecia. Impresa Grecia https://www.enterprisegreece.gov.gr/

Queste panoramiche forniscono un punto di partenza per chi vuole aprire un'impresa in Spagna, Italia, Austria, Romania e Grecia. Per informazioni più dettagliate, si consiglia di consultare i siti web ufficiali del governo e delle camere di commercio di ciascun Paese, regione o provincia.



Co-funded by the European Union

*Attività pratica:* ***Attenzione alla mappa dei "finanziamenti"!***

*Obiettivo:* mappare visivamente l'ecosistema di istituzioni che possono fornire supporto e risorse per la vostra idea di sviluppo aziendale. Creando una mappa completa, avrete una comprensione più chiara delle varie organizzazioni e risorse disponibili per aiutarvi a percorrere il cammino verso il successo della vostra impresa. Ciò può includere l'accesso a finanziamenti, mentorship, opportunità di networking, programmi educativi, orientamento normativo e altro ancora. La mappa è uno strumento prezioso per la pianificazione strategica e può aiutarvi a identificare potenziali partner e alleati con cui collaborare per portare a compimento la vostra idea imprenditoriale.

*Materiali*:

- un computer o un dispositivo mobile con connettività a Internet
- un account Google per accedere a Google My Maps
- documenti o appunti sulla vostra idea di sviluppo aziendale da tenere a portata di mano per fare riferimento durante la creazione della mappa.

*Tempo:* 60-90 minuti.

*Metodologia:*

1. Creare la mappa delle istituzioni che possono sostenere la vostra idea di sviluppo aziendale.

1. Iniziate con un brainstorming e una ricerca delle istituzioni che possono sostenere la vostra idea di sviluppo aziendale. Queste potrebbero essere agenzie governative, organizzazioni no-profit, associazioni industriali, università, incubatori, acceleratori, fonti di finanziamento e altro ancora.

2. Una volta individuate le istituzioni interessate, accedete a Google My Maps utilizzando il link fornito e accedete con il vostro account Google. Accedere a Google My Maps e creare la mappa: https://mymaps.google.com

Seguite le istruzioni del video tutorial per imparare a creare una nuova mappa e ad aggiungere marcatori per ogni istituzione. È possibile personalizzare i marcatori con colori, icone ed etichette diverse per classificare e distinguere i vari tipi di istituzioni:

https://youtu.be/K3qktxK4otg?si=hQG8OzwaWpeZyqm8

4. Man mano che aggiungete ogni istituzione alla mappa, includete le informazioni pertinenti, come il nome, l'indirizzo, i dettagli di contatto, il sito web e qualsiasi altro dato pertinente che possa essere utile per i vostri sforzi di sviluppo commerciale.

5. Una volta completata la mappa, prendetevi un po' di tempo per rivederla e perfezionarla, se necessario. Potreste anche pensare di condividere la mappa con i collaboratori o gli stakeholder che possono fornire un feedback o contribuire con ulteriori approfondimenti.

*Spunti di riflessione:*



Co-funded by the European Union

Ecco alcuni suggerimenti e trucchi per la costituzione di un'impresa

**Impegno strategico con le istituzioni di supporto:**

- Date priorità all'impegno con le istituzioni chiave come le Camere di commercio, le corporazioni e le associazioni in base alle vostre esigenze aziendali.
- Stabilite connessioni significative partecipando a eventi, workshop e forum organizzati da queste istituzioni.

**Approccio personalizzato per ogni Paese:**

- Riconoscere l'unicità dell'ambiente imprenditoriale e del quadro normativo di ciascun Paese.
- Adattate il vostro approccio alle norme culturali locali, alle richieste del mercato e ai requisiti legali.

**Ricerca approfondita e due diligence:**

- Effettuare una ricerca approfondita sulle normative e sul panorama commerciale di ciascun Paese di destinazione.
- Rivolgetevi a un professionista e all'assistenza legale per garantire la conformità alle leggi e ai regolamenti locali.

**Networking strategico per l'accesso al mercato:**

- Sfruttare le opportunità di networking offerte dalle Camere di commercio e dalle associazioni per stabilire un punto d'appoggio nel mercato locale.
- Collaborare con i consorzi per le joint venture per migliorare l'accesso al mercato e la condivisione delle risorse.

**Utilizzare il programma Erasmus per i giovani imprenditori:**

- Considerate la possibilità di partecipare al programma Erasmus per giovani imprenditori per la collaborazione transfrontaliera e lo scambio di conoscenze.
- Costruire relazioni con imprenditori esperti in altri Paesi dell'UE per acquisire preziose conoscenze.

**Adottare le migliori pratiche aziendali:**

- Collaborare con le associazioni professionali per rimanere aggiornati sugli standard e le best practice aziendali.
- Partecipate ai programmi di sviluppo delle competenze offerti dalle corporazioni per migliorare le competenze della vostra forza lavoro.

**Sfruttare i programmi di finanziamento dell'UE:**

- Esplorare i programmi di finanziamento dell'UE come Horizon Europe, COSME e LIFE per ottenere un sostegno finanziario.



Co-funded by the European Union

- Comprendere i criteri di ammissibilità e le procedure di richiesta per massimizzare i benefici di questi programmi.

**Utilizzo efficace delle istituzioni dell'UE:**

- Comprendere il ruolo delle istituzioni dell'UE come la Commissione europea, il Fondo europeo per gli investimenti e la Rete europea delle imprese.
- Sfruttate le loro risorse e iniziative per rafforzare le vostre basi aziendali e promuovere l'innovazione.

**Apprendimento e adattamento continui:**

- Abbracciare una mentalità di apprendimento continuo per rimanere informati sulle tendenze del mercato in evoluzione.
- Adattare le strategie aziendali in base ai feedback, alle dinamiche di mercato e al panorama in evoluzione.

**Localizzazione e integrazione culturale:**

- Localizzare il materiale di marketing in modo che risuoni con le preferenze culturali di ogni paese target.
- Investire nelle competenze linguistiche e nella comprensione culturale per migliorare la comunicazione e le relazioni.

**Esplorare le risorse e gli orientamenti locali:**

- Sfruttate le risorse locali fornite dalle camere di commercio, dalle agenzie governative e dalle associazioni imprenditoriali.
- Chiedete consiglio agli imprenditori locali che hanno affrontato con successo il panorama imprenditoriale.

**Dare priorità alle pratiche commerciali sostenibili:**

- Allineate la vostra attività agli obiettivi e alle iniziative di sostenibilità locali.
- Mostrate l'impegno nella responsabilità sociale d'impresa per migliorare l'immagine del vostro marchio.

**Conformità legale e mitigazione del rischio:**

- Dare priorità alla conformità legale seguendo attentamente le linee guida fornite dalle autorità locali.
- Sviluppare una strategia completa di gestione del rischio per affrontare le potenziali sfide in ogni mercato.

**Pianificazione finanziaria e considerazioni valutarie:**



Co-funded by the European Union

- Sviluppare un solido piano finanziario che tenga conto dei tassi di cambio e delle potenziali fluttuazioni economiche.
- Esplorare le opzioni di finanziamento locali oltre ai programmi di finanziamento a livello europeo.

**Utilizzare la tecnologia per l'efficienza:**

- Abbracciare la tecnologia per snellire le operazioni e migliorare la competitività.
- Rimanete aggiornati sulle tendenze tecnologiche del vostro settore e della vostra regione.

Dovete sapere che la creazione di un'impresa in diversi Paesi dell'UE richiede una miscela di pianificazione strategica, adattabilità e impegno efficace con le istituzioni di supporto. Prendendo in considerazione questi suggerimenti e trucchi, gli imprenditori possono navigare tra le complessità di ciascun mercato, sfruttare il sostegno delle istituzioni chiave e aprire la strada a una crescita sostenibile.

## Suggerimenti sui materiali didattici

Il futuro dell'innovazione e dell'imprenditorialità: Sbloccare il potenziale senza limiti: https://www.linkedin.com/pulse/future-innovation-entrepreneurship-unlocking-boundless-arise-ngo/



Co-funded by the European Union