

## Subunidad 6.2: Instituciones que apoyan las actividades empresariales

### Objetivos de aprendizaje

- Identificar las instituciones clave que apoyan a los empresarios.
- Comprender las funciones de las Cámaras de Comercio, los gremios profesionales, los consorcios y las asociaciones.
- Familiarizarse con la normativa del país que regula las actividades empresariales.

### Definición

El crecimiento empresarial suele verse facilitado por instituciones clave que desempeñan un papel vital en el apoyo a las empresas. Las Cámaras de Comercio actúan como centros de creación de redes, promoción empresarial y defensa de los intereses de las empresas. Los gremios, consorcios y asociaciones profesionales contribuyen fomentando la colaboración, compartiendo conocimientos y representando los intereses de sus miembros.

En la Unión Europea (UE), varias organizaciones esenciales desempeñan un papel fundamental en la prestación de apoyo integral a los empresarios. Reconocer estas instituciones es crucial para las personas que navegan por el complejo panorama de la creación y el crecimiento de una empresa. Estas son las entidades clave que los empresarios deben conocer:

**Comisión Europea:** Como brazo ejecutivo de la UE, la Comisión Europea supervisa diversos programas e iniciativas de apoyo al emprendimiento y la innovación.

Página web: Comisión Europea - Empresa e Industria

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry_en)

Guía práctica para hacer negocios en Europa: [https://europa.eu/youreurope/business/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)

**Fondo Europeo de Inversiones (FEI):** facilita el acceso de las empresas europeas a la financiación, apoyando el espíritu empresarial mediante capital riesgo y sistemas de garantía.

Página web: Fondo Europeo de Inversiones <https://www.eif.org/index>

**Red Europea de Empresas (EEN):** Una red que ofrece apoyo y asesoramiento a las PYME (pequeñas y medianas empresas) que desean internacionalizarse e innovar.

Página web: Red Europea de Empresas <https://een.ec.europa.eu/>

**Erasmus para jóvenes empresarios:** Este programa anima a los nuevos empresarios a trabajar con empresarios experimentados de otros países de la UE, fomentando la colaboración transfronteriza y el intercambio de conocimientos.

Sitio web: Erasmus para jóvenes empresarios <https://een.ec.europa.eu/>

**Cámaras de Comercio nacionales y locales:** Las Cámaras de Comercio nacionales y locales prestan una serie de servicios, como apoyo al registro de empresas, oportunidades de establecer contactos y defensa de intereses.

Ejemplo: La Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas (EUROCHAMBRES) representa a las Cámaras de Comercio a nivel de la UE. <https://www.eurochambres.eu/>

**Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD):** Aunque no es una institución exclusiva de la UE, el BERD apoya el espíritu empresarial en los países candidatos a la UE, aportando financiación y conocimientos técnicos.

Página web: [BERD](https://www.ebrd.com/home) <https://www.ebrd.com/home>

**Banco Europeo de Inversiones (BEI):** Apoya proyectos que promueven el desarrollo económico y la innovación, proporcionando recursos financieros a las empresas.

Página web: Banco Europeo de Inversiones <https://www.eib.org/en/>

**Programas de financiación de la UE:** Diversos programas de financiación de la UE, como Horizonte Europa, COSME y LIFE, ofrecen apoyo financiero a proyectos de investigación, innovación y sostenibilidad.

Página web: Financiación y licitaciones de la UE [https://commission.europa.eu/funding-tenders\\_en](https://commission.europa.eu/funding-tenders_en)

Comprender estas instituciones clave y comprometerse con ellas garantiza que los empresarios de la UE tengan acceso a una gran cantidad de recursos, oportunidades de financiación y servicios de apoyo esenciales para su éxito. Los empresarios deben explorar estas organizaciones en función de sus necesidades específicas, su sector de actividad y sus objetivos de crecimiento.

### Funciones de las instituciones de apoyo

Las instituciones de apoyo, incluidas las Cámaras de Comercio, los gremios profesionales, los consorcios y las asociaciones, desempeñan un papel integral en el fomento del crecimiento y el éxito de los empresarios. A continuación, se expone un desglose de sus funciones y responsabilidades:

**Las Cámaras de Comercio** son asociaciones empresariales que representan y promueven los intereses de las empresas de una zona geográfica determinada. Actúan como portavoz de la comunidad empresarial local, proporcionando servicios de apoyo, defensa y oportunidades para establecer contactos. Sus funciones son:

- **Defensa de las empresas:** Las cámaras defienden los intereses de las empresas, representándolas a nivel local, regional y nacional.
- **Creación de redes:** Las cámaras ofrecen plataformas para la creación de redes entre empresas, creando oportunidades de colaboración y asociaciones.
- **Apoyo empresarial:** Ofrecen diversos servicios de apoyo, como asistencia para el registro de empresas, estudios de mercado y programas de formación.

Ejemplo: Las cámaras suelen organizar exposiciones empresariales, misiones comerciales y seminarios para poner en contacto a los empresarios y promover el crecimiento empresarial.

**Los gremios profesionales son** organizaciones que agrupan a personas de una determinada profesión u oficio. Se centra en el desarrollo, la normalización y la promoción de competencias dentro de esa profesión. Los gremios suelen establecer normas industriales, ofrecer formación y defender los intereses de los profesionales. Sus funciones son:

- Desarrollo de competencias: Los gremios se centran en el desarrollo de competencias y la formación dentro de profesiones o industrias específicas.
- Normas y certificación: Establecen las normas del sector y los requisitos de certificación para garantizar la calidad y la profesionalidad.
- Defensa: Los gremios defienden los intereses de los profesionales, abordando los retos y oportunidades específicos del sector.

Ejemplo: Un gremio de diseñadores gráficos puede ofrecer talleres sobre los últimos programas de diseño y abogar por unos precios justos en el sector.

**Un consorcio** es una asociación o alianza de individuos, empresas u organizaciones con un objetivo o interés común. En el contexto empresarial, un consorcio suele formarse para colaborar en proyectos específicos, compartir recursos y alcanzar objetivos que podrían resultar difíciles de lograr para entidades individuales por sí solas. Sus funciones son:

- Colaboración: Los consorcios reúnen a empresas y organizaciones para colaborar en proyectos o iniciativas.
- Compartir recursos: Los miembros ponen en común recursos, como conocimientos, experiencia y, a veces, fondos, en beneficio mutuo.
- Acceso al mercado: Los consorcios pueden facilitar a sus miembros el acceso a los mercados, especialmente en las empresas internacionales.

Ejemplo: Un consorcio de empresas de energías renovables podría colaborar en proyectos de investigación y dirigirse colectivamente a los organismos gubernamentales para la defensa de políticas.

**Una asociación es** un grupo de personas, organizaciones o empresas que se unen para compartir intereses, metas u objetivos. Las asociaciones proporcionan una plataforma para la creación de redes, el intercambio de información y la colaboración dentro de una industria, profesión o campo de interés específico. Sus funciones son:

- Creación de redes: Las asociaciones ofrecen oportunidades de establecer contactos a profesionales o empresas de un sector específico.
- Intercambio de información: Sirven de centros de intercambio de información, tendencias y buenas prácticas específicas del sector.
- Defensa: Las asociaciones defienden los intereses de sus miembros, representándoles en los debates con los organismos reguladores.

Ejemplo: Una asociación de nuevas empresas tecnológicas puede organizar conferencias, compartir información sobre el sector y defender políticas de apoyo.

### Cómo apoyan estas instituciones a los empresarios

#### 1. Recursos:

- Cámaras de Comercio: Proporcionan acceso a estudios de mercado, recursos de desarrollo empresarial y programas de formación.
- Gremios profesionales: Ofrecen recursos educativos, programas de tutoría y publicaciones específicas del sector.
- Consorcios: Ponen en común recursos para proyectos conjuntos e iniciativas de investigación y desarrollo.
- Asociaciones: Proporcionan conocimientos específicos del sector, informes y resultados de investigaciones.

#### 2. Oportunidades de trabajo en red:

- Cámaras de Comercio: Organizan reuniones de negocios, ferias comerciales y eventos de *networking* para empresarios.
- Gremios profesionales: Organizan conferencias, talleres y seminarios en los que los profesionales pueden conectarse.
- Consorcios: Facilitan la colaboración y la creación de redes entre los miembros en empresas conjuntas.
- Asociaciones: Organizan conferencias, foros y encuentros del sector para fomentar las conexiones.

#### 3. Defensa de las empresas:

- Cámaras de Comercio: Abogan por políticas empresariales adecuadas, el desarrollo de infraestructuras y el crecimiento económico.
- Gremios profesionales: Representar los intereses de los miembros en los debates sobre normas y reglamentos del sector.
- Consorcios: Participar en la defensa de políticas que beneficien a los intereses colectivos de las organizaciones miembros.
- Asociaciones: Abogar por una normativa favorable a la industria, oportunidades de financiación y acceso al mercado.

Estas instituciones de apoyo actúan como pilares para los empresarios, ofreciéndoles una mirada de recursos, vías de creación de redes y esfuerzos de promoción para navegar y prosperar en sus respectivos sectores y mercados. Los empresarios pueden colaborar estratégicamente con estas instituciones para mejorar sus conocimientos, ampliar sus redes y contribuir al crecimiento de sus negocios.

## Crear una empresa en cada uno de los países del proyecto

**España:** Para crear una empresa en España, hay que empezar por darse de alta en la Agencia Tributaria y obtener un número de identificación fiscal (NIF). Elegir una forma jurídica adecuada, como empresario individual (autónomo), sociedad de responsabilidad limitada (S.L.) o sociedad colectiva.

Recursos: La web oficial de la Cámara de Comercio de España ofrece directrices y recursos para crear una empresa en España. Cámara de Comercio de España <https://www.camara.es/>, ayuda a través de la elección del [tipo de](#) empresa que mejor se adapte a un individuo o a un grupo de personas.

**Italia:** Establecer una empresa en Italia implica registrarse en la Agencia Tributaria (Agenzia delle Entrate) para obtener un código de identificación único (Codice Fiscale). Elija una estructura jurídica, como una empresa individual (Impresa Individuale) o una sociedad de responsabilidad limitada (Società a Responsabilità Limitata - S.r.l.).

Recursos: La Agencia Italiana de Comercio ofrece información sobre cómo crear una empresa en Italia, incluidos los requisitos legales y los procedimientos. Agencia Italiana de Comercio <https://www.ice.it/en/> RegistroImprese.it - I dati ufficiali delle Camere di Commercio <https://www.registroimprese.it/le-camere-di-commercio>

**Austria:** Para crear una empresa en Austria, regístrese en el Registro Mercantil (Firmenbuch) y obtenga una licencia comercial (Gewerbeschein). Elija una forma jurídica, como una empresa unipersonal (Einzelunternehmen) o una sociedad de responsabilidad limitada (Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH).

Recurso: La Cámara Económica Federal de Austria ofrece una guía paso a paso para crear una empresa en Austria. Cámara Económica Federal de Austria <https://www.wko.at/>

**Rumanía:** Establecer una empresa en Rumanía implica inscribirse en el Registro Mercantil (Registrul Comerțului) y obtener un código de registro único (Cod Unic de Înregistrare - CUI). Elija una estructura jurídica, como una empresa unipersonal (Persoană Fizică Autorizată - PFA) o una sociedad de responsabilidad limitada (Societate cu Răspundere Limitată - SRL).

Recurso: La Oficina Nacional del Registro Mercantil de Rumanía ofrece información sobre el proceso de registro y los requisitos legales. Oficina Nacional del Registro Mercantil de Rumanía <https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

**Grecia:** Para crear una empresa en Grecia, regístrate en el Registro Mercantil General (Γενικό Εμπορικό Μητρώο) y obtén un número de registro fiscal (ΑΦΜ). Elige una forma jurídica, como una empresa unipersonal (ΕΠΕ) o una sociedad privada (IKE).

Recursos: La organización Enterprise Greece ofrece información y servicios de apoyo a los empresarios que crean empresas en Grecia. Enterprise Greece <https://www.enterprisegreece.gov.gr/>

Estos resúmenes constituyen un punto de partida para las personas que deseen establecer empresas en España, Italia, Austria, Rumanía y Grecia. Para obtener información más detallada, se recomienda consultar los sitios web oficiales del gobierno y las cámaras de comercio pertinentes de cada país, región o provincia.



*Actividad práctica: ¡Cuidado con el mapa de "financiación"!*

**Objetivo:** trazar un mapa visual del ecosistema de instituciones que pueden proporcionar apoyo y recursos para tu idea de desarrollo empresarial. Mediante la creación de un mapa exhaustivo, obtendrás una comprensión más clara de las diversas organizaciones y recursos disponibles para ayudarte a recorrer el camino hacia el éxito de tu empresa. Esto puede incluir acceso a financiación, tutoría, oportunidades de establecer contactos, programas educativos, orientación normativa y mucho más. El mapa es una herramienta valiosa para la planificación estratégica y puede ayudarte a identificar posibles socios y aliados con los que colaborar para llevar a buen puerto tu idea empresarial.

**Materiales:**

- un ordenador o dispositivo móvil con conexión a Internet
- una cuenta de Google para acceder a Google My Maps
- documentos o notas sobre tu idea de desarrollo empresarial a mano para consultarlos mientras creas tu mapa.

**Duración:** 60-90 minutos.

**Metodología:**

1. Crea tu mapa de instituciones que pueden apoyar tu idea de desarrollo empresarial.

1. Empieza por hacer una lluvia de ideas e investigar las instituciones que pueden apoyar tu idea de desarrollo empresarial. Puede tratarse de organismos públicos, organizaciones sin ánimo de lucro, asociaciones sectoriales, universidades, incubadoras, aceleradoras, fuentes de financiación, etc.

2. Una vez que hayas identificado las instituciones pertinentes, accede a Google My Maps utilizando el enlace proporcionado e inicia sesión con tu cuenta de Google.

3. Accede a Google My Maps y crea tu mapa: <https://mymaps.google.com>

Sigue las instrucciones del vídeo tutorial para aprender a crear un nuevo mapa y añadir marcadores para cada institución. Puedes personalizar los marcadores con diferentes colores, iconos y etiquetas para categorizar y distinguir entre diferentes tipos de instituciones:

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

4. A medida que añadas cada institución al mapa, incluye información relevante como el nombre, la dirección, los datos de contacto, el sitio web y cualquier otro detalle pertinente que pueda ser útil para tus esfuerzos de desarrollo empresarial.

5. Una vez completado el mapa, dedica algún tiempo a revisarlo y perfeccionarlo según sea necesario. También puedes considerar la posibilidad de compartir el mapa con colaboradores o partes interesadas que puedan proporcionar comentarios o aportar ideas adicionales.

*Para reflexionar:*

A continuación, se exponen algunos consejos y trucos para crear una empresa:

**Compromiso estratégico con instituciones de apoyo:**

- Prioriza el compromiso con instituciones clave como Cámaras de Comercio, gremios y asociaciones en función de las necesidades de tu empresa.
- Establece conexiones significativas asistiendo a actos, talleres y foros organizados por estas instituciones.

**Enfoque personalizado para cada país:**

- Reconoce la singularidad del entorno empresarial y del marco regulador de cada país.
- Adapta su enfoque a las normas culturales locales, las exigencias del mercado y los requisitos legales.

**Investigación en profundidad y diligencia debida:**

- Investiga a fondo la normativa y el panorama empresarial de cada país objetivo.
- Busca asesoramiento profesional y asistencia jurídica para garantizar el cumplimiento de las leyes y normativas locales.

**Redes estratégicas para el acceso al mercado:**

- Aprovechar las oportunidades de establecer contactos que ofrecen las Cámaras de Comercio y las asociaciones para afianzarse en el mercado local.
- Colaborar con consorcios para crear empresas conjuntas que mejoren el acceso al mercado y el intercambio de recursos.

**Utilizar Erasmus para jóvenes empresarios:**

- Considera la posibilidad de participar en el programa Erasmus para Jóvenes Emprendedores para la colaboración transfronteriza y el intercambio de conocimientos.
- Establece relaciones con empresarios experimentados de otros países de la UE para obtener valiosos conocimientos.

**Adopta las mejores prácticas empresariales:**

- Alinéate con gremios profesionales para estar al día de las normas y mejores prácticas de la empresa.
- Participa en los programas de desarrollo de competencias que ofrecen los gremios para mejorar los conocimientos de tu plantilla.

**Aprovecha los programas de financiación de la UE:**



- Explora los programas de financiación de la UE como Horizonte Europa, COSME y LIFE para obtener ayuda financiera.
- Entiende los criterios de elegibilidad y los procesos de solicitud para maximizar los beneficios de estos programas.

#### **Utilización eficaz de las instituciones de la UE:**

- Comprende las funciones de instituciones de la UE como la Comisión Europea, el Fondo Europeo de Inversiones y la Red Europea de Empresas.
- Aprovecha tus recursos e iniciativas para reforzar los cimientos de tu empresa y fomentar la innovación.

#### **Aprendizaje y adaptación continuos:**

- Adopta una mentalidad de aprendizaje continuo para mantenerse informado sobre la evolución de las tendencias del mercado.
- Adapta tus estrategias empresariales en función de las reacciones, la dinámica del mercado y la evolución del panorama.

#### **Localización e integración cultural:**

- Localiza los materiales de marketing para que se ajusten a las preferencias culturales de cada país.
- Invierte en conocimientos lingüísticos y comprensión cultural para mejorar la comunicación y las relaciones.

#### **Explora los recursos y la orientación locales:**

- Aprovecha los recursos locales que ofrecen las cámaras de comercio, los organismos públicos y las asociaciones empresariales.
- Busca la orientación de empresarios locales que se hayan desenvuelto con éxito en el panorama empresarial.

#### **Dar prioridad a las prácticas empresariales sostenibles:**

- Alinea tu empresa con los objetivos e iniciativas locales de sostenibilidad.
- Muestra tu compromiso con la responsabilidad social corporativa para mejorar tu imagen de marca.

#### **Cumplimiento legal y mitigación de riesgos:**

- Da prioridad al cumplimiento de la ley siguiendo de cerca las directrices de las autoridades locales.
- Desarrolla una estrategia global de gestión de riesgos para afrontar los posibles retos de cada mercado.

### Planificación financiera y consideraciones monetarias:

- Desarrolla un plan financiero sólido que tenga en cuenta los tipos de cambio y las posibles fluctuaciones económicas.
- Explora opciones de financiación local además de los programas de financiación a escala de la UE.

### Utilizar la tecnología en aras de la eficiencia:

- Adopta la tecnología para agilizar las operaciones y mejorar la competitividad.
- Mantente al día de las tendencias tecnológicas relevantes para tu sector y región.

Debes saber que crear una empresa en diversos países de la UE requiere una mezcla de planificación estratégica, adaptabilidad y compromiso efectivo con las instituciones de apoyo. Teniendo en cuenta estos consejos y trucos, los empresarios pueden sortear las complejidades de cada mercado, aprovechar el apoyo de las instituciones clave y allanar el camino hacia un crecimiento sostenible.

### Sugerencias de material didáctico

El futuro de la innovación y el espíritu empresarial: Liberar un potencial sin límites:  
<https://www.linkedin.com/pulse/future-innovation-entrepreneurship-unlocking-boundless-arise-ngo/>