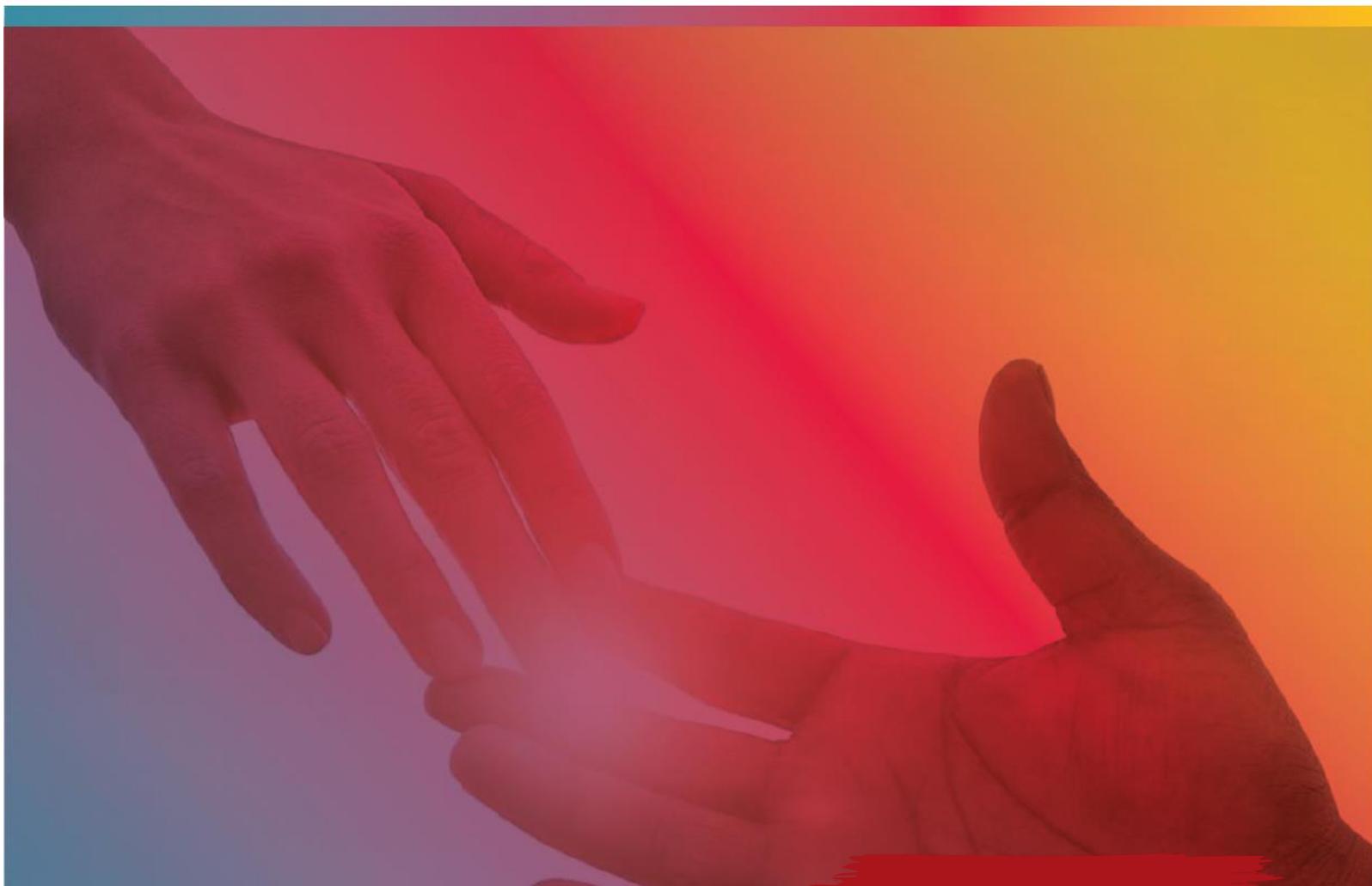




SOCIAL INCLUSION
OF MIGRANTS THROUGH
CREATIVE INDUSTRIES



From Migrant to Creative Entrepreneur

Manual

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Erasmus+



PARTNERS



This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



INCREA - Manual “De migrante a emprendedor creativo”

Tabla de contenidos

SECCIÓN (A) Introducción al proyecto INCREA y a las industrias culturales y creativas.....	3
A.1 Introducción.....	3
A.2 ¿Qué es y para quién es este manual?	5
A.3 Fases para iniciar y dirigir un negocio de los sectores de la creatividad y la cultura ...	6
A.4 Dos herramientas y estrategias para construir y visualizar tu idea creativa	12
SECCIÓN (B) Principales fuentes de financiación de las empresas creativas.....	18
B.1 Cómo financiar tu negocio	18
B.2 Oportunidades de financiación en Europa.....	19
B.3 Fuentes de financiación	25
SECCIÓN (C) Procedimientos legales y administrativos para fundar y dirigir una empresa	28
C.1 Normas básicas legales y administrativas en Italia	28
C.3 Normas jurídicas y administrativas básicas en Eslovenia	33
C.4 Normas básicas legales y administrativas en España.....	35
C.5 Normas jurídicas y administrativas básicas en Grecia.....	36
C.6 Una visión general de Europa.....	37
SECCIÓN (D) Consejos y sugerencias sobre competencias lingüísticas, empresariales y digitales esenciales	40
D.1 COMPETENCIAS DIGITALES	40
D.2 COMPETENCIAS EMPRESARIALES	43
D.3 COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS	47

SECCIÓN (A) Introducción al proyecto INCREA y a las industrias culturales y creativas

A.1 Introducción

El proyecto INCREA (*Impulsar la INclusión social de los migrantes a través de las industrias CREATivas*) es un proyecto transnacional desarrollado en el marco del programa Erasmus + EU con el objetivo de apoyar a los inmigrantes y refugiados aspirantes a empresarios en Europa para que desarrollen las competencias lingüísticas, profesionales y laborales adecuadas, incluidas las competencias digitales y empresariales aplicadas en los sectores de las industrias culturales y creativas. El proyecto nace de la concienciación de estos dos grandes retos para la inclusión personal y profesional de los inmigrantes y refugiados en Europa, que son la falta de:

- 1) Conocimiento de idiomas, considerando que las poblaciones de inmigrantes son infinitamente diversas en cuanto a la cultura, la sociedad a la que pertenecen y la lengua que hablan.
- 2) Competencias profesionales y laborales, considerando que en términos de capital educativo van desde los analfabetos hasta los altamente cualificados e incluyen a grupos vulnerables como los ancianos, los sordos y las personas que cumplen penas de prisión.

Para superar estos retos, la asociación del proyecto ha desarrollado actividades, herramientas y estrategias de aprendizaje de competencias lingüísticas, digitales y empresariales a medida (es decir, cómo crear una empresa, una normativa nacional, y habilidades prácticas y sociales relacionadas con el espíritu empresarial).

El proyecto centró sus actividades en el sector creativo con el objetivo de capacitar a los inmigrantes/refugiados para que exploten sus antecedentes culturales y creen empresas, así como para promover la inclusión social y el crecimiento, haciendo que el aprendizaje de idiomas sea más práctico y esté más anclado en la vida profesional real.

En particular, la asociación del proyecto INCREA ha abordado la inclusión social mediante el desarrollo de:

- tres planes de estudios específicos para apoyar el aprendizaje de idiomas de los inmigrantes que combinen el aprendizaje de competencias empresariales y digitales aplicadas en el sector creativo
- una nueva herramienta de TIC para transferir conocimientos hacia los inmigrantes/refugiados
- este “manual del inmigrante al emprendedor creativo”

Por último, la ejecución de las actividades de INCREA en un campo transnacional ha tenido un mejor impacto global, a la vez que ha creado una red de actores que apoyan la integración de los inmigrantes, capaz de ser capitalizada también después de la finalización del proyecto y de llegar a un mayor número de partes interesadas para fomentar el interés, la concienciación, las inversiones y el desarrollo de capacidades.

La asociación incluye:



[CCS Digital Education \(CRYSTAL CLEAR SOFT\) – Grecia \(Coordinador\)](#)

Crystal Clear Soft (CCS) es una empresa de desarrollo de software que investiga activamente sobre los usos innovadores de la tecnología más avanzada en la publicación digital, la educación, la formación y la difusión de conocimientos. Ofreciendo una solución desde la conceptualización y el diseño instruccional hasta las pruebas y la implementación, CCS ha desarrollado aplicaciones que se utilizan en miles de aulas en todo el mundo. CCS es una empresa principalmente comercial con presencia internacional y una impresionante cartera de clientes, especialmente en los sectores editorial y de formación corporativa.

[MateraHub – Italia](#)



Materahub es un consorcio que trabaja a nivel internacional para apoyar a empresas, startups y aspirantes a emprendedores, instituciones y organizaciones a través de proyectos europeos. Desde hace años, Materahub es una organización intermediaria en el sur de Italia del programa europeo ERASMUS+ para jóvenes empresarios, y también el anfitrión italiano de la Creative Business Cup, la competición internacional más importante para las industrias creativas. Materahub es miembro del distrito de Puglia Creativa y forma parte de CRESCO, la red de organizaciones culturales y creativas de Basilicata. Por último, el consorcio se ha incorporado recientemente al NICE, la Red de Innovación en cultura y creatividad.



[DomSpain – España](#)

DomSpain Consulting es una organización de educación de adultos especializada en el campo de la educación y formación, estudios profesionales, ocupación, habilidades sociales e interculturales, idiomas y nuevas tecnologías. Está especializada en lenguas extranjeras, informática y economía, y ofrece una amplia gama de cursos y talleres, que pueden adaptarse a necesidades específicas de cualquier tipo (cursos intensivos o de larga duración, e-learning online, etc.). Además, organiza, diseña y dirige todo tipo de cursos de formación, proyectos internacionales, seguimiento laboral, etc., para estudiantes, profesores, personal académico y administrativo o personas que quieran trabajar en el extranjero.



[UPI – Eslovenia](#)

UPI-LJUDSKA UNIVERZA ŽALEC es una institución pública sin ánimo de lucro para la educación y formación de adultos en la región del Valle de Savinja, Eslovenia. Está especializada en una amplia gama de programas de educación formal y no formal. Además, proporciona servicios de orientación y asesoramiento de calidad a diferentes grupos de adultos, como los desempleados, los inmigrantes, los ninis, las personas mayores y los adultos en general. En nuestros numerosos proyectos nacionales e internacionales (Erasmus+), trabajan en estrecha colaboración con las partes interesadas a nivel local, nacional y europeo. Están comprometidos con el camino del aprendizaje a lo largo de toda la vida y se esfuerzan

constantemente por mejorar sus programas de educación de acuerdo con las necesidades de nuestros grupos objetivo.



Società Cooperativa Sociale Onlus (ARNERA) – Italia

Società Cooperative Sociale Onlus ARNERA es una asociación multiprofesional fundada en 2014 por la unión de cuatro cooperativas sociales diferentes: Il Ponte, Il Cerchio, Paideia e Il Progetto. ARNERA trabaja en diferentes distritos de la Toscana y es capaz de cubrir las necesidades del territorio a través de un cuidadoso análisis e implementación de estrategias apropiadas. Las áreas de intervención son las siguientes: infancia y juventud, alta marginalidad, atención a las adicciones, atención a la tercera edad. ARNERA tiene como objetivo crear oportunidades de trabajo y prestar servicios cerca del territorio en una perspectiva de trabajo en red y de empoderamiento para promover la calidad de vida, el bienestar y los derechos de ciudadanía.



Coopération Bancaire pour l'Europe – Bélgica

Coopération Bancaire pour l'Europe es una agrupación europea de interés económico (AEIE) con sede en Bruselas, fundada en 1992 por un grupo de bancos europeos. CBE cuenta con 10 miembros de 3 países europeos, incluyendo bancos y cámaras de comercio europeos, llegando a una amplia red de bancos, PYMES y asociaciones económicas de toda Europa. El CBE tiene como objetivo fomentar el desarrollo económico en Europa y contribuir a la consecución de los objetivos de la Estrategia Europa 2020 proporcionando a sus miembros y a sus clientes información y apoyo para comprender adecuadamente las políticas y estrategias de la UE. El objetivo final del CBE es apoyar a las PYME innovadoras para que puedan acceder al mercado y a la financiación de la UE.

A.2 ¿Qué es y para quién es este manual?

Este "manual del inmigrante al emprendedor creativo" de INCREA pretende ser una herramienta sostenible y fácil de usar para transferir los resultados de INCREA y resume los resultados de actividades de proyectos anteriores junto con una serie de normas y prácticas básicas sobre "cómo dirigir un negocio".

Su objetivo es definir un conjunto de consejos claros, sencillos y adaptables para los empresarios creativos dispuestos a comprender mejor este campo y apoyar a los futuros emprendedores creativos inmigrantes en la gestión y el desarrollo de sus negocios.

Estructura de este manual

- ✚ La SECCIÓN (A) incluye una introducción al proyecto Increa y a este manual, sus objetivos y estructura, una visión general de las industrias culturales y creativas y un enfoque en dos herramientas innovadoras principales para reflejar y construir una idea de proyecto empresarial creativo.
- ✚ La SECCIÓN (B) es una especie de "sección técnica" dedicada a las principales fuentes de financiación para establecer y apoyar una industria creativa y para asesorar sobre cómo obtener un préstamo, cómo redactar un plan de negocio y cómo diseñar un modelo de negocio.
- ✚ La SECCIÓN (C) incluye las normas básicas del Derecho de sociedades y todos los procedimientos administrativos y burocráticos necesarios para fundar y dirigir una empresa

en los principales países socios, así como una sección más general, para las normas aplicadas a nivel europeo.

- ✚ La SECCIÓN (D) incluye sugerencias y consejos sobre los temas y contenidos desarrollados en los tres currículos de aprendizaje que son:

Curso de COMPETENCIAS DIGITALES

- Cómo encontrar recursos online y de libre acceso
- Cómo crear tu identidad de marca propia
- ¡Trabaja online! Banca electrónica y freelance
- Cómo hacer que tu negocio sea visible online (cuentas personales online e imagen y Marketing a través de las redes sociales)
- Cómo proteger tu ordenador y la documentación digital de tu empresa

Curso de COMPETENCIAS EMPRESARIALES

- ¿Cómo puedo investigar y encontrar una idea de negocio?
- ¡Planeemos! Cómo preparar un plan de negocios
- ¿Sabes cómo registrar una empresa (estructuras jurídicas nacionales)?
- ¿Cómo gestionar los contratos, la fiscalidad y la contratación?
- ¿Cómo puedo financiar u obtener crédito para mi negocio?

Curso de COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS

- Cómo preparar mi CV
- ¿Estás listo para una entrevista?
- ¡Vamos a trabajar! Cómo comunicarte con tus colegas
- Cómo escribir un email y tratar con la burocracia
- Cómo hacer llamadas telefónicas

A.3 Fases para iniciar y dirigir un negocio de los sectores de la creatividad y la cultura

- ¿Qué son las industrias creativas y culturales (ICC)? Sectores, impulsores y competencias empresariales clave

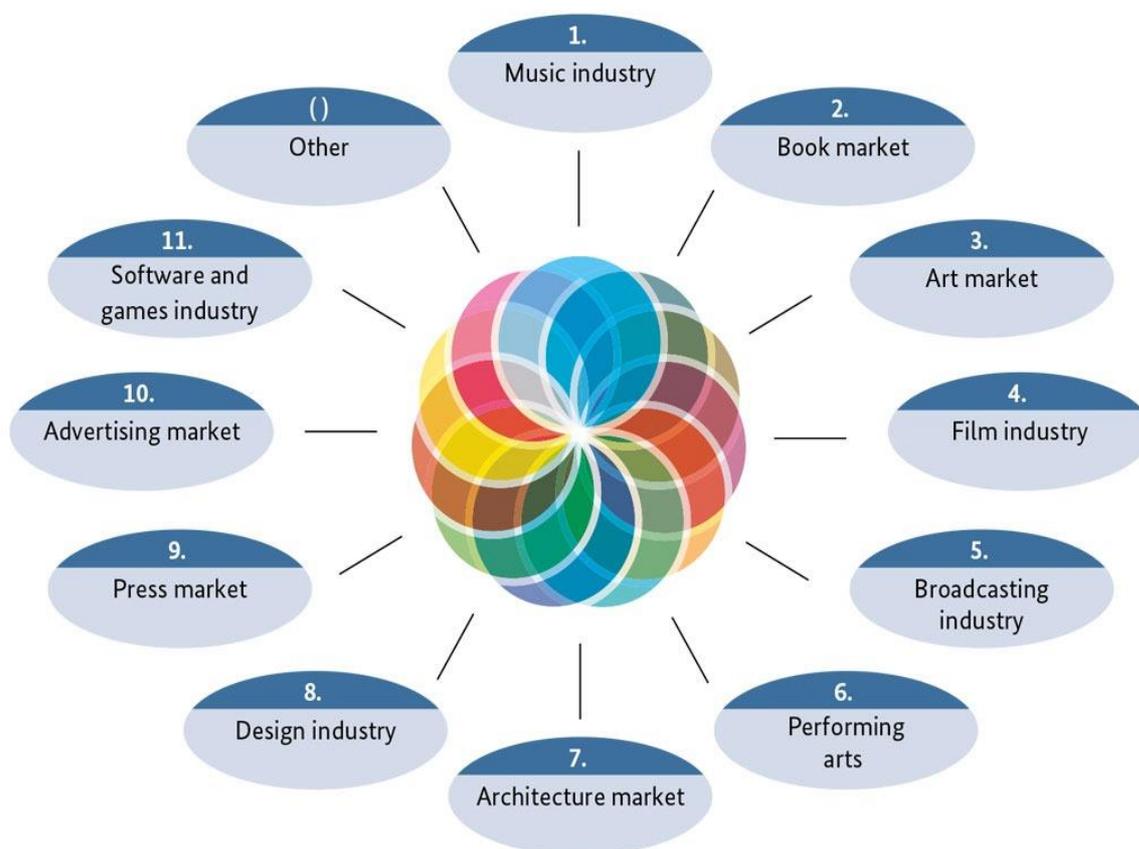


comercial que puedan tener.”

(Image source: The GoDown Arts Centre - Creative Economy Conference)

Las ICC comprenden las industrias que producen o distribuyen bienes y servicios culturales y creativos, definidos en 2005 por la UNESCO como **“actividades, bienes y servicios que... encarnan o transmiten la expresión cultural. Independientemente del valor**

Los sectores de la cultura y la creación incluyen todos los sectores cuyas actividades se basan en los valores culturales y/o las expresiones artísticas y creativas, independientemente de que estas actividades estén orientadas al mercado o no, y cualquiera que sea el tipo de estructura que las lleve a cabo.



(Fuente: BMWi - Federal Ministry for Economic Affairs and Energy - Cultural ...)

Estas actividades incluyen la creación, la producción, la difusión y la preservación de bienes y servicios que encarnan expresiones culturales, artísticas o creativas, así como funciones afines, como la educación, la gestión o la reglamentación.

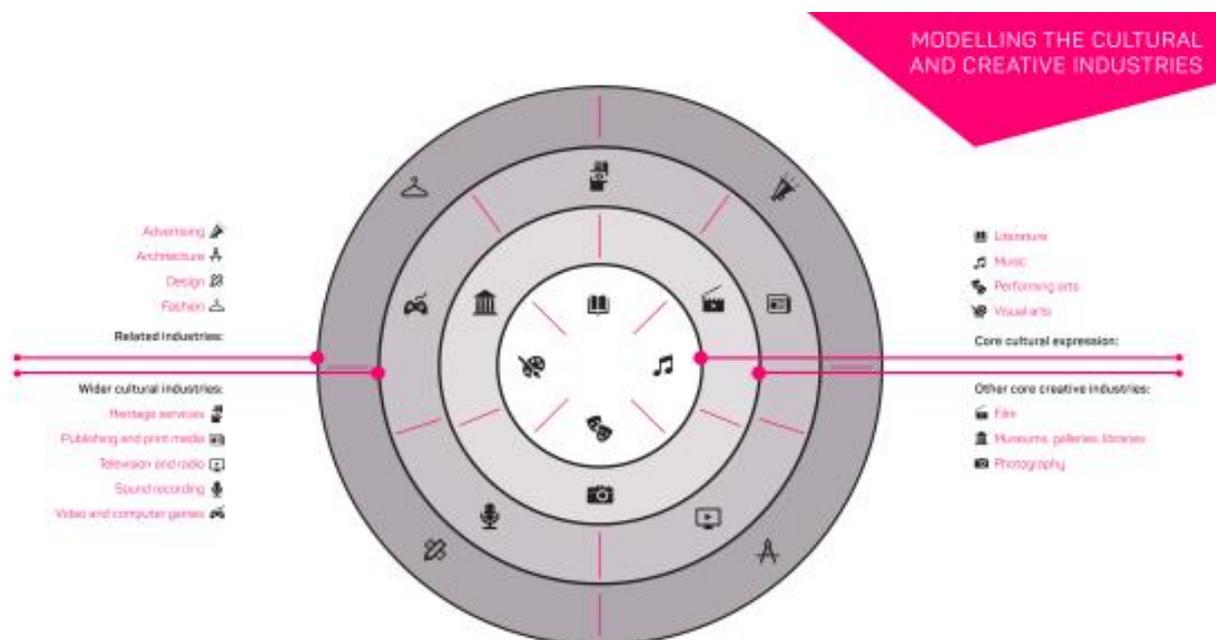
El teatro, las artes visuales, el cine, la televisión, la radio, la música, la industria editorial, los juegos de ordenador, los nuevos medios, la arquitectura, el diseño, la moda y la publicidad forman parte de las industrias culturales y creativas.

Los términos "industrias culturales" e "industrias creativas" son prácticamente intercambiables.

El concepto de "industrias culturales" está más relacionado con el patrimonio cultural y las formas tradicionales de creación, mientras que las "industrias creativas" incluyen las prácticas artísticas aplicadas, las innovaciones y la creación de propiedad intelectual que genera beneficios y crea puestos de trabajo.

Las industrias culturales y creativas (ICC) son el núcleo de la economía creativa: son potentes en conocimientos, se basan en la creatividad y el talento individual, generan una enorme riqueza económica y preservan la identidad, la cultura y los valores europeos. La creatividad y el diseño están a la vanguardia de un mundo que cambia rápidamente, pero la creatividad nunca ha sido

valorada por los individuos, la sociedad y los empleadores. **Los trabajadores creativos desempeñan un papel importante en el impulso del desarrollo económico, social y cultural.**



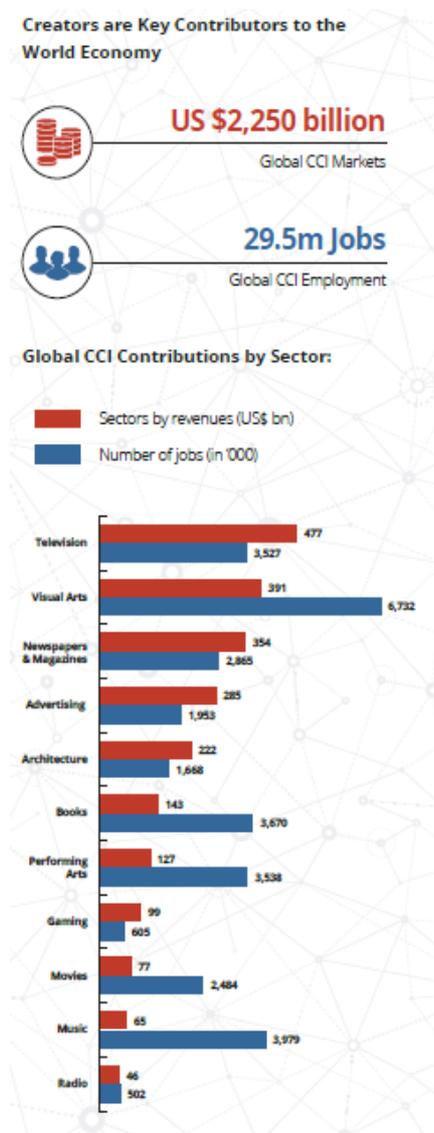
(Fuente: Lecture 5. Cultural and creative industries)

Las líneas entre los campos creativos son cada vez más borrosas. Los artistas visuales utilizan imágenes interactivas y en movimiento, los artistas intérpretes o ejecutantes utilizan medios digitales, y los equipos de colaboración crean producciones sofisticadas que cautivan nuestros sentidos.

La tecnología ofrece nuevas posibilidades a los artistas tanto en la creación de sus obras como nuevas salidas para su creatividad, y como un medio para promover y distribuir su trabajo. El uso vanguardista de las tecnologías digitales produce actuaciones online y experiencias culturales.

- Los sectores culturales y creativos incluyen, en particular, la arquitectura, los archivos y las bibliotecas, la artesanía artística, el sector audiovisual (incluidos el cine, la televisión, los videojuegos, etc.), el patrimonio cultural, el diseño, los festivales, la música, las artes escénicas, la edición, la radio y las artes visuales.

- Impulsores de las ICC para la economía mundial



Las industrias culturales y creativas (ICC) dan trabajo a más de 12 millones de personas en la UE, lo que representa el 7,5 % de todas las personas empleadas en la economía total.

Las ICC incluyen varios subsectores, como la artesanía artística, el patrimonio cultural, el diseño, la moda, el cine, la música, las artes escénicas y virtuales, la edición, la radio, la televisión y los videojuegos.

Las ICC contribuyen de forma importante a la economía con el 5,3 % del VAB total de la UE y otro 4 % del PIB nominal de la UE generado por las industrias de gama alta.

CISAC - la Confederación Internacional de Sociedades de Autores y Compositores - lanzó un nuevo estudio publicado por EY titulado "Cultural Times - The First Global Map of Cultural and Creative Industries".

Por primera vez, esta encuesta cuantifica la contribución económica y social global de este importante sector. El estudio analiza 11 sectores de las industrias culturales y creativas (ICC): publicidad, arquitectura, libros, juegos, películas, música, periódicos y revistas, artes escénicas, radio, televisión y artes visuales. Los tres principales empleadores son las artes visuales (6,73 millones), los libros (3,67 millones) y la música (3,98 millones).

(Fuente: "Cultural Times – The First Global Map of Cultural and Creative Industries")

- **¿Cuáles son las características esenciales y los principales tipos de empresarios creativos?** Una visión más profunda de las habilidades sociales de los empresarios creativos



Creativity



Collaboration



Entrepreneurship

El *empresario creativo* es un pensador talentoso que combina la perspicacia empresarial con la creatividad y la estética. Ya sea que trabajen por cuenta propia o en una industria específica, los empresarios creativos utilizan tanto el lado izquierdo como el derecho de su cerebro para generar ingresos. No son aficionados... son innovadores que hacen que las ideas se hagan realidad.

Un pensador creativo brillante sigue adelante, hace las cosas y es capaz de dominarlas:

- **Creatividad:** generar nuevas ideas, evaluarlas eficazmente, actuar para convertirlas en nuevos productos y servicios.
- **Colaboración:** conectar y trabajar con socios, clientes y otros actores importantes en su propia red, que probablemente estará dispersa por todo el mundo y contendrá más relaciones "virtuales" que las presenciales.
- **Emprendimiento:** identificar oportunidades en el mercado y utilizar las habilidades empresariales para convertir ideas en productos en ganancias.

Los empresarios creativos piensan en términos de crear oportunidades, producir resultados y obtener beneficios. Esto les lleva a crear sistemas y negocios que generan riqueza y liberan su tiempo para su próxima gran idea.

- **¿Cuáles son las principales competencias de un empresario creativo?**



La primera está relacionada con las **CAPACIDAD EMPRESARIAL**, incluyendo:

- La toma de riesgos que es la capacidad de evaluar, disfrutar y enfrentar riesgos, incluyendo las habilidades/iniciativas para impulsar exitosamente las ideas.
- Habilidades de planificación que incluyen la capacidad de visualizar, crear y organizar un marco estructurado de acciones y actividades para decidir qué se debe hacer y cómo hacerlo.
- Pasión por su sector creativo: los emprendedores creativos son los mediadores que traen productos creativos al mercado y requieren la capacidad de detectar, respetar, comprender y gestionar la creatividad.
- Habilidades corporativas: perspicacia para los negocios, conciencia comercial, capacidad de gestión, visión y estrategia.
- Habilidades interpersonales que son la capacidad de vender una idea, negociar y relacionarse.

La segunda está relacionada con la **CREATIVIDAD, la RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS y la INNOVACIÓN**, incluyendo la capacidad de encontrar:

- formas nuevas e innovadoras de llevar el trabajo creativo a las audiencias y comunidades - nuevos modelos de producción, distribución y valor- destacando los beneficios sociales, económicos y culturales más amplios que ello conlleva.
- ideas originales y ser flexible y seguro de sí mismo a la hora de llevarlas al mercado.

La última está relacionada con las **HABILIDADES DE PENSAR CREATIVAMENTE / POTENCIAL PARA CAMBIAR DE SECTOR**, ya que pueden ver las situaciones desde una variedad de perspectivas y proponer ideas originales.

A pesar de la idea errónea común de que la creatividad es algo por lo que uno tiene una afinidad natural o no, cualquiera puede dar rienda suelta a su creatividad cultivando la mentalidad correcta y, al hacerlo, sentar las bases para una vida profesional y personal saludable.

La práctica hace la perfección

Pasamos tanto tiempo dedicando nuestras capacidades mentales a nuestra rutina diaria que a menudo nos olvidamos de salir de nosotros mismos y de soñar. Independientemente de la edad o el nivel de experiencia que tengas, es vital reservar tiempo para dejar que tu mente se desvíe y aumentar tu conocimiento de un campo específico, para liberar la creatividad.

La creatividad no requiere reinventar la rueda

Steve Jobs y el iPhone es un buen ejemplo. Aunque Martin Cooper fue el creador del teléfono móvil, Jobs es más conocido como un faro de creatividad porque hizo avanzar el móvil de un producto que podía hacer llamadas a un dispositivo que tenía capacidades musicales e inalámbricas.

Usa los problemas como inspiración

En lugar de considerar los obstáculos que se encuentran en la vida diaria como inconvenientes, puedes verlos como oportunidades para la innovación. Lo más probable es que no seas la única persona que haya tenido problemas con ellos, lo que significa que no sólo hay un hueco en el mercado, sino que hay un público objetivo preparado y a la espera de tu solución creativa.

No subestimes las soluciones prácticas

Cuando los empresarios sueñan con su primer negocio, tienden a imaginar y a sentirse atraídos por la idea de crear un producto o servicio glamuroso. Sin embargo, esto subestima el valor y la longevidad de los negocios basados en soluciones prácticas.

Cuestiónatelo todo

Para convertir una idea creativa en un negocio exitoso es necesario cuestionar cada aspecto del producto y de la compañía en general, para establecer que es factible. Asegúrate de poder articular tu idea en un par de frases, **crear un plan de negocios**, calcular las cifras y pensar en cómo funcionará el negocio en la práctica.

Cualquiera puede ser creativo siempre y cuando esté dispuesto a dedicar tiempo a la práctica de la innovación, pensando en cómo se podrían optimizar los productos existentes, y esté dispuesto a ver los problemas como oportunidades para la innovación, independientemente de lo "poco glamuroso" que pueda ser el producto resultante. Al cuestionar la viabilidad de tu idea una vez formada, sentarás las bases para convertir tu propuesta única en un negocio exitoso.

A.4 Dos herramientas y estrategias para construir y visualizar tu idea creativa

1) Herramienta 1: El proceso de diseño de ideas



Entre las varias herramientas existentes para construir, visualizar y revisar una idea de negocio o proyecto creativo, está la innovadora herramienta **Proceso de Diseño de Ideas** que te ayudará a construir tu idea creativa paso a paso y hacer realidad tu proyecto creativo.

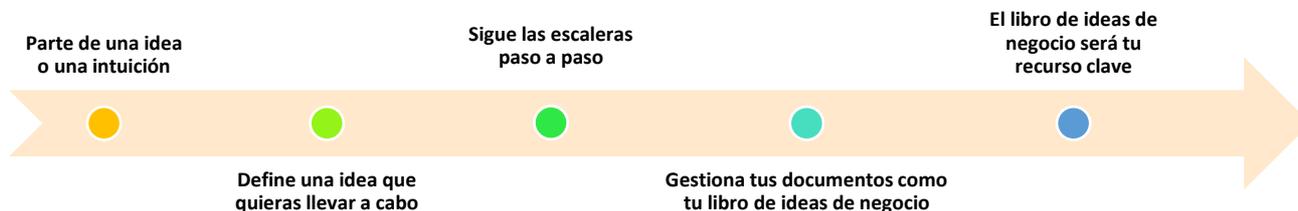
Una idea de negocio necesita tiempo para ser desarrollada, probada y evaluada.

El "Proceso de diseño de ideas" desarrollado por Materahub y los socios del proyecto "Break in the desk", financiado por la UE, es una herramienta clave para analizar los puntos fuertes y débiles y la viabilidad de una idea de negocio creativa en función de quién eres y el contexto en el que te gustaría realizarla. ¡Esta herramienta te ayudará a definir y detallar tu idea creativa de negocio antes de hacerla realidad!

Para utilizar el Proceso de Diseño de Ideas es necesario partir de una idea o un concepto y definir una idea que se quiere realizar, un sueño que se quiere hacer realidad, el próximo proyecto empresarial que se va a desarrollar, el proyecto para modificar, restaurar y ampliar.

Sigue las escaleras paso a paso, realiza todas las gestiones y proporciona documentación y evidencias, gestiona tus documentos como tu Libro de Ideas de Negocio, en el que añadirás bocetos, fotos, imágenes, vídeos, enlaces, feedback, etc. y finalmente el libro de ideas de negocio será

el recurso clave para escribir tu proyecto de la mejor manera.



Los seis pasos del proceso de diseño de ideas:

Hay 6 pasos para diseñar tu idea creativa de negocio:

**PASO
1**

Investigando la idea - explorando la idea

Empieza a considerar tus pasiones, habilidades, creencias, sueños y busca en internet otros proyectos similares. Estás en el suelo, buscando a tu alrededor una idea, una visión. Escoge 3-4 proyectos por lo menos, evalúa las diferencias y similitudes con tu idea y hazla visual (un boceto, un mapa mental, una lista de palabras clave y conexiones, etc.).

**PASO
2**

Búsqueda y obtención de recursos - evaluación de los recursos probables

Haz una lista de los recursos necesarios para desarrollar tu proyecto que puedas alcanzar por ti mismo. Recuerda: los recursos no son sólo económicos, sino también habilidades y equipos.

**PASO
3**

Creación de artefactos y experiencias - experimentación y pruebas

Estás en medio del proceso, la actividad central del proceso de diseño de ideas. En esta etapa estás listo para desarrollar un prototipo de la idea. Si tu idea de negocio es un producto, realízalo en un tamaño pequeño y/o con materiales baratos; si es un servicio, hazlo con amigos y/o en familia. Haz algunas fotos o un video como evidencia de la experiencia.

Haz una lista de lo que funciona y lo que no sobre el producto/servicio y la experiencia desde el punto de vista de los clientes. Haz una segunda lista con las competencias y habilidades en las que confiaste (basado en la experiencia).

"Algunos consejos para hacer un prototipo de tu idea...

-Si tu proyecto ofrece o vende productos: puede ser útil verlo y tocarlo. Por lo tanto, intenta crear una muestra utilizando cualquier tipo de material (papel, plástico, etc.).

-Si tu proyecto está relacionado con eventos, festivales...intenta crear un guion gráfico, un video, un dibujo con cualquier tipo de herramienta de negocio para visualizarlo.

Compartir tu idea es importante: hablar de tu proyecto y recibir comentarios de los demás hace la diferencia. No te preocupes por compartir tu idea con otros, ya que más sugerencias iluminarán tu mente".

**PASO
4**

Creación de artefactos y experiencias - experimentación y pruebas

Ahora lee la lista con lo que funciona y lo que no en el Paso 3 y reflexiona sobre lo que puedes mejorar tu idea de negocio. Revisa tu idea de negocio y responde a esta pregunta: ¿Las personas que participaron en la fase de creación de prototipos han entendido el proyecto con facilidad?

**PASO
5**

Feedback y revisiones - dirección y oportunidades

Estás muy cerca de la cima, ¡buen trabajo! Revisa y escribe de nuevo tu idea de negocio. Recopila feedback de las personas involucradas en la fase del prototipo (puede ser un comentario textual, una imagen, un vídeo, una entrevista, etc.). Revisa y escribe de nuevo tu idea de negocio. ¡No temas si tu idea de negocio puede ser completamente diferente desde el principio! Te esfuerzas por llegar a lo más alto, por desarrollar tu idea de negocio de la mejor manera posible. ¡Recuerda que las ideas exitosas pueden venir de los errores!

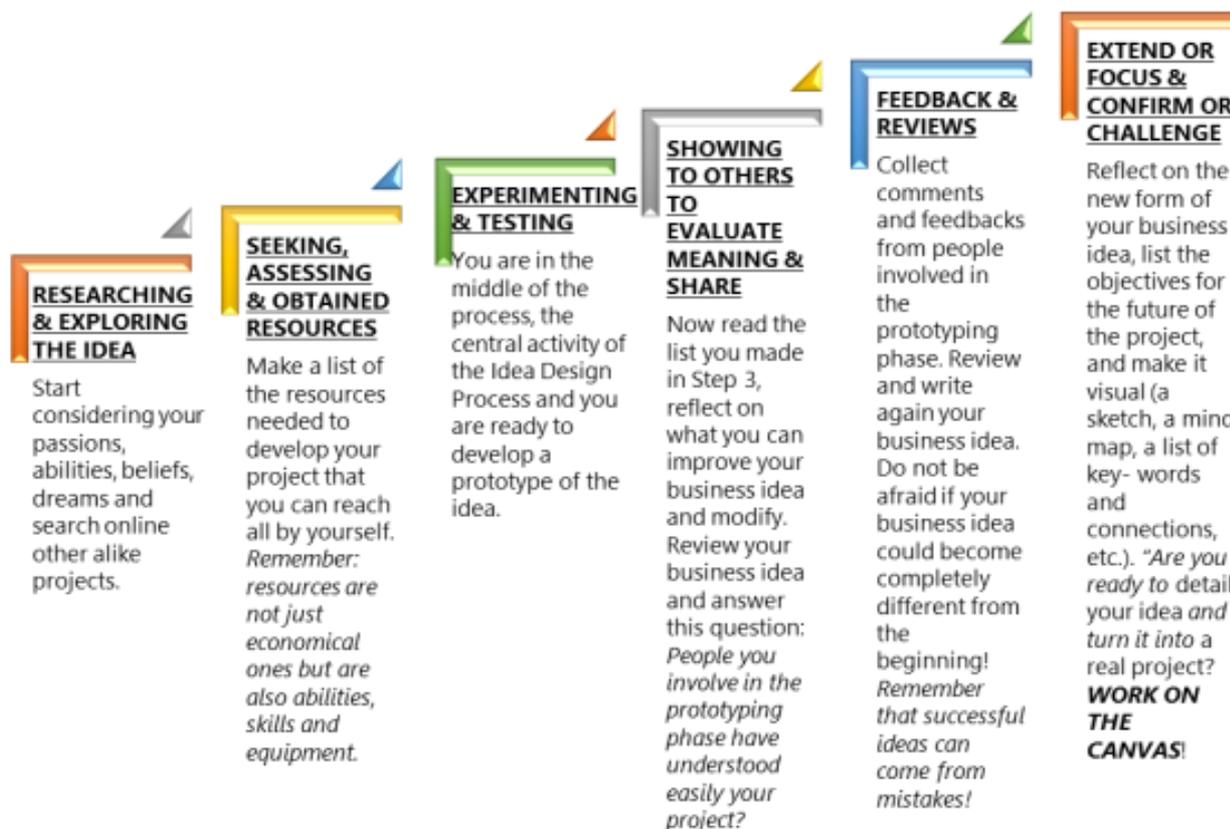
**PASO
6**

Extender o enfocar y confirmar o desafiar - fracaso y éxito

Reflexiona sobre la nueva forma de tu idea de negocio y enumera los objetivos para el futuro del proyecto y hazlo visual (un boceto, un mapa mental, una lista de palabras clave y conexiones, etc.).

Desarrolla tu proceso de diseño de ideas: Bueno, este es el proceso de diseño de la idea explicado paso a paso. Una explicación detallada de esta herramienta junto con el Creative Project Canvas está disponible en el WorkPlayBook, incluyendo juegos interactivos en <https://www.creativeprojectcanvas.com/>

¡Disfruta de tu proceso creativo de ideas de negocio!



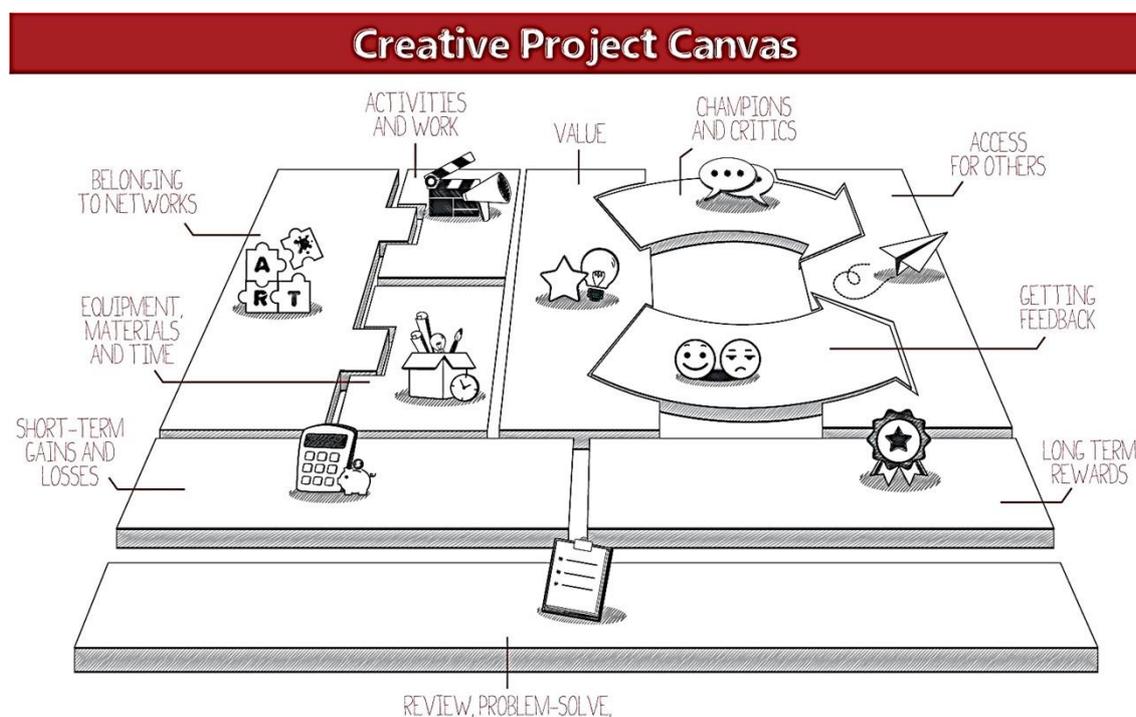
2) Herramienta 2: El Creative Project Canvas

¿Por qué es tan importante el modelo de negocio?

Los modelos de negocio te permiten crear valor a partir de nuevas ideas. Tener una buena idea para un nuevo producto o servicio no es suficiente si no puedes responder algunas preguntas clave sobre cómo llevarlo adelante. Del mismo modo, tener sentimientos positivos acerca de hacer cosas buenas para las personas no es una base sólida para crear una plataforma sobre la que prestar servicios importantes, especialmente en sectores como el desarrollo y las empresas sociales. Trabajar con compañeros para estructurar una idea ayuda a sacar a la luz riesgos y suposiciones importantes asociados con esa idea.

Un modelo de negocio innovador es el Creative Project Canvas (CPC)

Partiendo del lienzo del modelo de negocio (LMN) que es una herramienta estratégica de gestión y emprendimiento para visualizar tu idea y convertirla en un proyecto vivo, Materahub ha desarrollado el innovador Creative Project Canvas.



El Creative Project Canvas es un marco visual estratégico que ayuda a planificar proyectos SOSTENIBLES, donde la sostenibilidad no se refiere necesariamente a los beneficios económicos a largo plazo, sino a los sólidos cimientos que necesitas establecer para tus proyectos profesionales.

Nuestro CREATIVE PROJECT CANVAS es una herramienta de exploración y planificación de ideas para proyectos creativos.

¿Por qué necesito el **Creative Project Canvas**? Porque me ayuda a...



Hay 9 temas para cada bloque que incluyen preguntas para ayudarte a aclararte y reflexionar sobre tu proyecto.

A continuación, puedes ver el Creative Project Canvas dividido en 4 partes para ayudarte a visualizar los aspectos principales de tu proyecto:

2 .The practical part of your project
who will help you, how do you do it, what do you need?

1 .The core of your project
what do you do?

3 .The external-perception of your project
how do you interact and how do you reach your target audience?

CREATIVE PROJECT CANVAS

Project name: _____ Date: _____
 Team members: _____ Rate:

<p>BELONGING TO NETWORKS</p> <ul style="list-style-type: none"> - How can current and potential networks support with this project? Learning? Preparing? Travelling? Creating, producing and sharing? Coordinating all the aspects of it? Reviewing and reflecting? Recovering and refreshing before the next project? 	<p>ACTIVITIES AND WORK</p> <ul style="list-style-type: none"> - What activities are required? - Who does these? - Could others do these? - What would enable them to do these? - What impact would that have on the project; you, family, others? 	<p>VALUE</p> <ul style="list-style-type: none"> - How would you describe the value of this project to yourself, your family, others? Emotional Intellectual Material/Financial Spiritual Social Other 	<p>CHAMPIONS AND CRITICS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Who is a champion and supporter of your creative projects? - What impact do they have on the project; you, family, others? - Who is a critic and blocker of your creative projects? - What impact do they have on the project; you, family, others? - How can you increase the positive and reduce the negative impact? 	<p>ACCESS FOR OTHERS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Who has access to experience your project? When? Where? - How often? - How can others gain access? - How can others request access? - How can you improve access?
<p>EQUIPMENT, MATERIALS AND TIME</p> <ul style="list-style-type: none"> - What equipment and materials are needed? - Who provides these? - Who else has these? - What would enable others to provide these? - How much time is needed? - Recovering and refreshing before the next project? 	<p>GETTING FEEDBACK</p> <ul style="list-style-type: none"> - Who gives feedback about your project? - How do you use this? - What is important to know about? - How often? - How can others give feedback? - How can others request the opportunity to give feedback? - How can you get more useful feedback? 	<p>LONG TERM REWARDS</p> <ul style="list-style-type: none"> - What are the long-term rewards from undertaking this creative project? - How will you use these rewards to stimulate further opportunities, create sustainability or long-term impact ? 		

SHORT TERM GAINS AND LOSSES

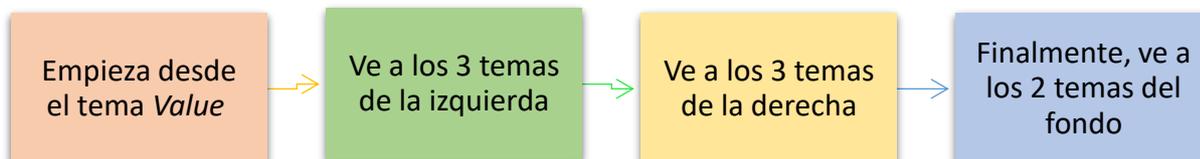
- What are the short-term gains from doing this project?
- Money; Contacts; Credibility; Opportunities; Other;
- What are the short-term losses from doing this project?
- Money; Time; Missed opportunities;

REVIEW, PROBLEM-SOLVE, SCOPE AND PLAN

4 .The future plans of your project
what could you gain and lose in the near future? which rewards could you gain in the next future.

¿Cómo utilizarlo?

- Lee las preguntas clave enumeradas en cada uno de los 9 temas y escribe tus respuestas en una nota adhesiva para que se pegue a cada tema (recuerda: sólo 1 nota adhesiva para cada bloque)



- Lee las preguntas clave enumeradas en cada uno de los 9 temas y escribe tus respuestas en una nota adhesiva para que se pegue a cada tema (recuerda: sólo 1 nota adhesiva para cada bloque)

SECCIÓN (B) Principales fuentes de financiación de las empresas creativas

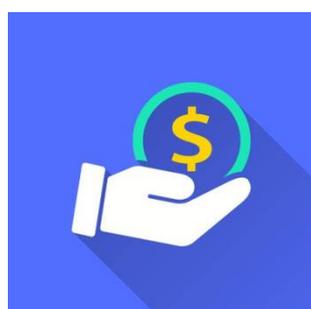
B.1 Cómo financiar tu negocio

- **Inversiones permanentes**

Son el crédito bancario a largo plazo. Son préstamos recibidos de entidades financieras y cuyo vencimiento es superior a un año. El crédito bancario es la fuente de financiación más común en el mundo de los negocios.

Es evidente que el acceso a estos créditos será mucho más fácil para aquellas empresas con resultados y actividades consolidadas en comparación con las nuevas empresas o emprendedores que deseen comenzar un nuevo proyecto. Si se trata del inicio de una nueva actividad, es seguro que las condiciones establecidas por la entidad financiera serán más duras que si se tratara de una empresa contrastada.

Estas condiciones más duras se traducirían en mayores intereses de reembolso, posiblemente una temporalidad un poco más limitada dentro del plazo establecido para el reembolso, mayores comisiones, y sobre todo la exigencia de mayores garantías que se extenderán desde las personales hasta las reales o hipotecarias, y que en la mayoría de los casos requerirán del aval de terceros a través de su patrimonio.



- **Inversiones a corto plazo**

Préstamos a corto plazo. En este caso, el plazo de vencimiento y, por tanto, el plazo de devolución del préstamo más los intereses para el banco, será inferior a un año.

La complejidad de estos préstamos a corto plazo es la misma que la de los préstamos a largo plazo, en el caso de nuevas empresas con nuevos proyectos para iniciar nuevas actividades.

La única diferencia es que este tipo de financiación no utiliza la garantía hipotecaria, debido al corto plazo. Normalmente, en estos casos, las garantías son sólo personales, pero casi siempre van acompañadas de un

aval de terceros que cuentan con una gran credibilidad y, por lo tanto, con su patrimonio.

- **Recursos propios**

Ampliaciones de capital: una empresa puede optar por este tipo de financiación para cualquier nuevo proyecto, normalmente cuando la empresa cuenta con una cierta credibilidad en el mercado. Es prácticamente imposible que esta financiación sea utilizada por las empresas de nueva creación, ya que todavía no tienen resultados que puedan respaldar su actividad. Se realiza a través de la oferta de nuevas acciones o aumentando el valor de las acciones ya existentes, como es el caso de una sociedad anónima; en el caso de una sociedad anónima, los accionistas dan dinero en forma de nuevas acciones o aumentando el valor de las ya existentes.



Autofinanciación: este tipo de financiación interna para iniciar nuevos proyectos podría ser utilizada por empresas que llevan algún tiempo operando, con actividades de las que obtienen un beneficio mínimo. Se trata de financiar con los beneficios de la empresa, o sólo con una parte de ellos, y con amortizaciones. Por lo tanto, esta fuente de financiación no necesita del endeudamiento para poder poner en marcha nuevos proyectos.

Una de las consecuencias más relevantes de la autofinanciación es la disminución de los gastos externos de la empresa. Podría decirse que la única desventaja de esta fuente de financiamiento es el hecho de que en la medida en que la empresa la utiliza, elimina o disminuye la participación en las utilidades entre los propietarios o accionistas.

Venta de activos fijos: en este caso y si su situación lo permite, la empresa financia nuevos proyectos mediante la venta de activos fijos que ya no son de uso o que pueden aumentar su valor mediante la nueva actividad. Este tipo de financiación sólo se puede encontrar en empresas que están consolidadas en cierta medida en otras actividades que les han permitido contar con una determinada cantidad de capital en activos.

Reducción de inventario: este tipo de financiación es fundamentalmente posible para las empresas cuyo principal objetivo es la producción, ya que tienen un alto stock, ya sean materias primas o productos acabados. Se trata de mejorar la gestión, en el almacén (materias primas) en la producción (just in time) o de mejorar las ventas para reducir su volumen; con el consiguiente ahorro en los costes generales de la empresa.

Reducción del ciclo de cobro a clientes: esta financiación puede ser utilizada por la empresa mediante una disminución máxima del periodo de cobro a clientes. Este tipo de financiación está muy relacionado con la capacidad de la empresa para extender el pago a sus proveedores en la medida de lo posible. Cuanto mayor sea la diferencia de tiempo que la empresa logre para el pago a sus proveedores y el cobro a sus clientes, mayor y mejor será su nivel de financiación a través de este sistema.

Este tipo de financiación requiere de una buena capacidad de negociación con clientes y proveedores. Esta capacidad suele estar ligada a la credibilidad, antigüedad e imagen de la empresa, condiciones que sólo se consiguen con tiempo y buen hacer. Esto significa que la financiación mediante este sistema es realmente difícil para un empresario novato o para una empresa joven que desea iniciar un nuevo proyecto.

Por razones obvias, antes de un proyecto de alguien o de una empresa joven, los proveedores tenderán a querer que se les pague en efectivo o a reducir el periodo de cobro tanto como puedan, debido a la falta de experiencia y referencias comerciales del empresario. Asimismo, los clientes tenderán a aumentar el plazo de pago en la medida de lo posible, dependiendo de la actividad, y lo harán basándose en su desconocimiento del nuevo producto o servicio y lo utilizarán para negociar y mejorar sus condiciones de compra.

B.2 Oportunidades de financiación en Europa

La Unión Europea tiene varios programas de financiación, que puede solicitar dependiendo de la naturaleza de sus actividades o proyectos. Existen dos tipos de financiación: directa e indirecta.

La concesión de *financiación directa* es gestionada por las instituciones europeas. La financiación puede adoptar la forma de subvenciones o contratos. Puede solicitar subvenciones y contratos gestionados por la Comisión Europea en el [portal "Financiación y licitaciones"](#).

La *financiación indirecta* es una autoridad nacional y regional responsable de proporcionar financiación indirecta, que representa casi el 80% del presupuesto de la UE, principalmente a través de cinco fondos principales, que constituyen los Fondos Estructurales y de Inversión europeos.

La Unión Europea proporciona apoyo a los empresarios y empresas europeos. Esto está disponible directamente o a través de programas gestionados a nivel nacional o regional, como los Fondos Estructurales de la Unión Europea. Los empresarios también pueden beneficiarse de una serie de medidas de ayuda no financiera en forma de servicios de apoyo a las empresas.

• Creative Europe Programme

La Europa creativa es el programa marco de la Comisión Europea para el apoyo a la cultura y al sector audiovisual. Como continuación del anterior Programa Cultura y del programa MEDIA, Creative Europe, con un presupuesto de 1 460 millones de euros, apoyará a los sectores culturales y creativos de Europa.



Los objetivos declarados de la Europa creativa son:

- ayudar a los sectores culturales y creativos a aprovechar las oportunidades de la era digital y la globalización.
- permitir que los sectores alcancen su potencial económico, contribuyendo al crecimiento sostenible, al empleo y a la cohesión social.
- dar a los sectores de la cultura y los medios de comunicación europeos acceso a nuevas oportunidades, mercados y audiencias internacionales. Esto implicará, en concreto, proporcionar financiación para: 2.500 artistas y profesionales de la cultura, 2.000 cines, 800 películas, 4.500 traducciones de libros. En 2016 se creó también un mecanismo de garantía financiera de hasta 750 millones de euros para las pequeñas empresas activas en el sector.

¿Quién puede participar?

El programa Europa creativa está abierto a las organizaciones culturales y creativas de los Estados miembros de la UE, así como de terceros países. Los países del EEE (Espacio Económico Europeo), los países candidatos o candidatos potenciales y los países de la PEV (Política Europea de Vecindad) pueden participar en el programa en pie de igualdad con los Estados miembros, siempre que cumplan determinadas condiciones.

Para obtener más información sobre los países elegibles, consulta el cuadro sobre países no pertenecientes a la UE, así como las directrices de cada convocatoria de propuestas específicas.



¿Cómo se puede solicitar?

Las organizaciones interesadas en solicitar oportunidades pueden encontrar más información en las páginas individuales de:

Oportunidades en el sector cultural; Oportunidades en el sector audiovisual; El capítulo intersectorial. En la web de la Agencia Ejecutiva

en el Ámbito Educativo, Audiovisual y Cultural ([EACEA](#)) puede obtenerse información más detallada sobre el proceso de solicitud y los resultados de las convocatorias anteriores.

• Instrumento para las PYME (fases 1 y 2)

La Unión Europea presta apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYME) europeas. Está disponible en diferentes formas, como subvenciones, préstamos y, en algunos casos, garantías. Las PYME también pueden beneficiarse de una serie de medidas de ayuda no financiera en forma de programas y servicios de apoyo a las empresas. A continuación, los esquemas de asistencia se dividen esquemáticamente en cuatro categorías:



1. Oportunidades de financiación temáticas: Esta financiación es en su mayor parte temática con objetivos específicos - medio ambiente, investigación, educación - diseñados y ejecutados por varios departamentos de la Comisión Europea. Por lo general, las PYME u otras organizaciones pueden solicitar directamente los programas, en general, a condición de que presenten proyectos sostenibles, con valor añadido y transnacionales.

Dependiendo del programa, los solicitantes también pueden incluir agrupaciones industriales, empresas asociaciones, proveedores de apoyo empresarial y/o consultores. La cofinanciación es la

regla general: el apoyo de la Unión Europea suele consistir en subvenciones que sólo cubren una parte de los costes de un proyecto.

2. Los Fondos Estructurales: (Fondo Europeo de Desarrollo Regional[FEDER] y Fondo Social Europeo[FSE]) son los mayores instrumentos de financiación comunitaria en beneficio de las PYME, a través de los diferentes programas temáticos e iniciativas comunitarias aplicadas en las regiones. Los beneficiarios de los Fondos Estructurales reciben una contribución directa para financiar sus proyectos. Obsérvese que los programas se gestionan y los proyectos se seleccionan a nivel nacional y regional.

3. Instrumentos financieros: La mayoría de los instrumentos financieros sólo están disponibles indirectamente, a través de intermediarios financieros nacionales. Muchos de ellos son gestionados por el Fondo Europeo de Inversiones.

4. Apoyo a la internacionalización de las PYME: en general, se trata de ayudas a organizaciones intermediarias y/o autoridades públicas en el ámbito de la internacionalización, con el fin de ayudar a las PYME a acceder a mercados fuera de la UE.

Instrumento PYME - cómo funciona

Este programa de apoyo financiero orientado a las pequeñas y medianas empresas puede resultar muy eficaz también para la creación de empresas. Es perfecto para desarrollar y ampliar una idea de negocio innovadora. Además de eso, un empresario puede hacer uso de los recursos de desarrollo de negocios y de la formación para impulsar su empresa hacia adelante. El Instrumento PYME forma parte ahora del proyecto piloto del Consejo Europeo de Innovación (EIC), que apoya a innovadores, empresarios, pequeñas empresas y científicos de alto nivel con oportunidades de financiación y servicios de aceleración. El objetivo principal del proyecto piloto de EIC son las innovaciones radicales y creadoras de mercado para mejorar la productividad y la competitividad internacional y generar nuevos puestos de trabajo y un nivel de vida más alto.

¿Quién debe presentar la solicitud?

El Instrumento PYME se dirige a las pequeñas y medianas empresas (PYME) con una idea radicalmente nueva respaldada por un plan empresarial para desplegar soluciones de innovación comercializables y con ambiciones de expansión. Apoya a las PYME de alto riesgo y alto potencial diseñadas para las PYME con ánimo de lucro, incluidas las empresas jóvenes y las de nueva creación, de cualquier sector. Debes ser residente en un Estado miembro de la UE o en un país asociado a Horizonte 2020.

La competencia es dura, sólo se financian las propuestas más convincentes y excelentes tras una evaluación exhaustiva por parte de paneles multinacionales de expertos en tecnología, negocios y finanzas. Las empresas seleccionadas reciben financiación y se les ofrece asesoramiento empresarial para ampliar su idea de innovación, y también pueden recibir asesoramiento. Se les ayuda a establecer contactos con otros clientes del Instrumento EIC para las PYME, con otras empresas de todos los tamaños, y con coinversores potenciales e inversores de seguimiento en toda Europa. Hasta 2020 se seleccionarán alrededor de 4.000 pequeñas empresas para su financiación. Como cliente de Instrumento PYME, ganarás visibilidad y aumentarás tus posibilidades de éxito en los mercados europeos e internacionales.

¿Qué tipo de apoyo puedes obtener?

El Instrumento PYME proporciona apoyo a la innovación empresarial a lo largo de todo el ciclo. Tiene tres fases, incluyendo un servicio de formación y asesoramiento. No hay temas fijos, las empresas innovadoras en general son bienvenidas a presentar sus brillantes ideas. Se recomienda

que las empresas soliciten primero la Fase 1, pero también pueden solicitar directamente la Fase 2 dependiendo de la madurez de su proyecto.

Estudio de viabilidad - Fase 1

La Fase 1 te ayuda a controlar la I+D, la viabilidad técnica y el potencial comercial de una idea revolucionaria e innovadora y a desarrollarla en un plan de negocio creíble para ampliarla. Los proyectos recibirán un importe global de 50.000 euros y tendrán una duración aproximada de 6 meses.

Del concepto al mercado - Fase 2

La fase 2 te ayuda a desarrollar tu concepto de negocio hasta convertirlo en un producto, servicio o producto listo para el mercado, alineado con la estrategia de crecimiento de tu empresa. Las actividades podrían incluir, por ejemplo, ensayos, creación de prototipos, validación, demostración y ensayo en condiciones reales, así como su reproducción en el mercado. Si la actividad se refiere principalmente a una innovación tecnológica, se prevé un nivel de preparación tecnológica (NPT) de 6 o más. Los proyectos recibirán entre 0,5 y 2,5 millones de euros, pero puedes solicitar un importe superior o inferior, debidamente justificado, en el momento de la solicitud. La realización de los proyectos debería durar normalmente entre 12 y 24 meses, pero podría ser más larga en casos excepcionales y bien justificados.

¿Cómo presentar la solicitud?

El Instrumento PYME es una convocatoria abierta y continua con 4 plazos por año para cada fase. Las propuestas son evaluadas por expertos sobre la base de tres criterios de adjudicación: "impacto", "excelencia y calidad" y "eficiencia en la implementación". Para la Fase 1, las propuestas son evaluadas a distancia por expertos independientes. Las propuestas que superen el umbral de calidad de 13 de 15 serán consideradas para su financiación en la medida en que del presupuesto disponible. Para la Fase 2, las solicitudes se evalúan en dos pasos. En el Paso 1 las propuestas son evaluadas a distancia por expertos independientes. Las propuestas que superen el umbral de calidad serán invitadas a la Etapa 2 (aproximadamente el doble de las propuestas que el presupuesto disponible serán invitadas a la Etapa 2). El segundo paso consiste en entrevistas de grupo con un jurado de expertos en tecnología, negocios, finanzas e industria.

- **COSME**

COSME es el programa de la Comisión Europea dedicado a la competitividad de las empresas. Su objetivo es promover las empresas y el espíritu empresarial en Europa, con especial referencia a las pequeñas y medianas empresas (PYME), que constituyen la "columna vertebral" de la economía europea y crean el 85 % de todos los nuevos puestos de trabajo.

El programa COSME contribuye a los objetivos de Europa 2020 de crecimiento inteligente, inclusivo y sostenible, al tiempo que optimiza las sinergias con otros programas de la UE, como Horizonte 2020 y los Fondos Estructurales y de Inversión europeos.



Los objetivos que se alcanzarán son: mejorar el acceso de las PYME a la financiación, facilitar el acceso al mercado, en particular en la Unión Europea, pero también a nivel mundial, mejorar las condiciones marco para la competitividad y la sostenibilidad de las empresas, en particular para las PYME, incluido el sector turístico, apoyar a los empresarios y fomentar el espíritu empresarial. COSME tiene un presupuesto indicativo de 2.300 millones de euros para el período 2014-2020. El programa se lleva a cabo mediante un plan de trabajo anual y medidas de apoyo. El programa de

trabajo para 2017 cuenta con un presupuesto total de 292 millones de euros, de los cuales el 60% se destina a instrumentos financieros y el 20% a actividades para facilitar el acceso de las empresas al mercado, las dos prioridades principales del programa.

Gestión del programa

La gestión estratégica del programa (presupuesto, objetivos y prioridades) es responsabilidad de la Dirección General de Crecimiento, que, dentro de la Comisión Europea, es responsable de las cuestiones relacionadas con la industria, las empresas, las PYME, el espíritu empresarial y el mercado interior.

Su aplicación es responsabilidad de la Agencia Ejecutiva de la EASME, aunque gran parte de la información pertinente sigue concentrada en la web de la Dirección General de Crecimiento. Por otra parte, el COSME, por su carácter temáticamente transversal, se adapta especialmente bien a las sinergias con otros fondos de gestión directa (programas comunitarios) y gestión indirecta (Fondos Estructurales).

En particular, COSME comparte algunos instrumentos con otros programas relacionados de interés para las empresas (por ejemplo, el portal del participante compartido con el programa Horizon2020 y otros programas).

El Fondo Europeo de Inversiones gestiona los componentes financieros del COSME (Instrumento de Garantía de Préstamos e Instrumento de Garantía de Capital de Riesgo), en colaboración con intermediarios financieros acreditados a nivel local.

Por último, existe una amplia red de puntos de contacto nacionales, la Red Europea de Empresas (EEN). Más que un mero punto de referencia para la participación en el programa, su actividad es una de las medidas importantes financiadas por el propio programa para apoyar a las empresas de forma "global" y descentralizada (acceso a la financiación, acceso a los mercados internacionales, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, cuestiones jurídicas, etc.).

Entidades y asociaciones elegibles

Como ya se ha mencionado, los beneficiarios potenciales del programa COSME son todos los actores (físicos y legales) en órbita dentro de la empresa: empresarios, empresas, aspirantes a empresarios, start-ups y organizaciones de apoyo a empresas públicas y privadas, activas a nivel local, a nivel regional y nacional.

Al igual que en el caso de otros programas, conviene distinguir entre dos niveles de beneficiarios: los organismos que prestan apoyo a las empresas (los primeros beneficiarios de muchas de las convocatorias lanzadas a través de COSME) y a las propias empresas, que se benefician de la ayuda proporcionada. Por ejemplo, para una PYME o una empresa de nueva creación es importante conocer los instrumentos de apoyo financiero (acceso a préstamos y capital) ofrecidos por COSME, pero el acceso a estos instrumentos se realiza principalmente a través de los intermediarios financieros presentes a nivel local, cuya acreditación está sujeta a una convocatoria específica dentro de COSME. Sin embargo, siempre existen, dentro de COSME, muchas convocatorias de propuestas destinadas a la participación directa de las PYME y otros agentes más pequeños del sector, para las que es conveniente consultar las convocatorias individuales.

La formación de la asociación (y en particular de una asociación transnacional) debe orientarse hacia la producción de un "valor añadido europeo" funcional al tipo de acción específica financiada: según el caso, la innovación de la idea, su potencial de mercado, la transferibilidad de las prácticas a diferentes sectores, países y procesos de producción, o incluso la capacidad del proyecto para influir en las "políticas" de la empresa y el entorno empresarial general pueden ser decisivas. Las convocatorias de propuestas están abiertas a entidades pertenecientes a la zona de la UE, a la zona AELC/EEE y (sobre la base de acuerdos específicos que se verificarán caso por caso) a los países candidatos, candidatos potenciales y vecinos.

COSME Tipos y ámbitos de actuación:

El Programa COSME se estructura en cuatro acciones clave principales, que son también sus principales áreas de actuación intervención:

1) Acceso a la financiación.

La primera prioridad de COSME, en orden de importancia y volumen, es facilitar el acceso a la financiación de las PYME, en todas las fases de su ciclo de vida, en particular en los momentos clave de su creación, el inicio, expansión y transferencia de negocios. Las formas de apoyo incluyen el acceso a garantías, préstamos y capital de riesgo y fondos propios, canalizados a través de entidades financieras ya presentes en el territorio.

Existen dos instrumentos principales para lograr este objetivo:

- *El mecanismo de garantía de préstamos (MGP)*, a través del cual el programa ofrece garantías y contragarantías a los intermediarios financieros (bancos, sociedades de arrendamiento financiero y de garantía, etc.) para que puedan aumentar el volumen de préstamos concedidos a las PYME, tanto en términos cuantitativos como en términos de los tipos de PYME subvencionadas y de los tipos de servicios prestados a las PYME. En particular, se espera que el impacto se produzca en las microempresas (menos de diez empleados), en las empresas menos seguras y en las que tienen una "percepción del riesgo" más elevada (por ejemplo, porque son jóvenes o innovadoras).

- *El Fondo de Inversión para el Crecimiento (FIC)*, a través del cual el programa proporciona capital de riesgo a fondos de inversión (principalmente fondos de capital riesgo) destinados principalmente a las pequeñas y medianas empresas que se encuentran en fase de expansión y crecimiento. Se presta especial atención a las PYME con actividad internacional. La elección de las PYME beneficiarias de las inversiones correrá a cargo de los gestores de los fondos, que, además de operar sobre la base de criterios comerciales, evaluarán el potencial de crecimiento de las empresas.

2) Acceso al mercado.

COSME ayuda a las empresas a acceder a los mercados de la UE y de terceros países. En particular, el programa apoya:

La red Enterprise Europe Network, una red de más de 600 oficinas en más de 50 países que ayuda a las PYME a encontrar socios empresariales y tecnológicos, a comprender la legislación europea y a acceder a la financiación de la UE; el portal Tu Europa: Empresas y el portal para la internacionalización de las PYME, que proporcionan información práctica a los empresarios que desean crear empresas (respectivamente) en otro Estado miembro o fuera de Europa; los servicios de ayuda para las PYME en materia de DPI, para el apoyo a la propiedad intelectual, las normas o la contratación pública, con especial referencia a Asia Sudoriental, China y América Latina; y el Centro de la UE-Japón para la Cooperación Industrial, que fomenta todas las formas de cooperación en los ámbitos de la industria, el comercio y la inversión entre los dos países.

3) Mejorar el marco de condiciones para las empresas.

Esta prioridad COSME prevé una serie de líneas de actuación, que pueden ser objeto de convocatorias de propuestas específicas: reducción de la carga administrativa y reglamentaria de las empresas (en particular las PYME) mediante la evaluación de su impacto y el desarrollo de una legislación más adaptada a las empresas y las PYME; creación de industrias competitivas con potencial de mercado, apoyando a las PYME en la adopción de nuevos modelos empresariales y su integración en "cadenas de valor"; acciones específicas (que complementan las realizadas a nivel nacional) en ámbitos con un alto potencial de crecimiento (por ejemplo, el sector turístico); el desarrollo de grupos de alto nivel y su internacionalización en la Unión Europea, con una especial

atención a la cooperación intersectorial y a las industrias emergentes; digitalización de la comunidad empresarial y promoción de la competencia y el liderazgo en el uso de las TIC.

4) Apoyo a los emprendedores y al espíritu empresarial.

Dentro de esta prioridad, también hay numerosas líneas de acción que podrían ser objeto de convocatorias de propuestas específicas: iniciativas de movilidad e intercambio, para la investigación y la difusión de buenas prácticas; proyectos piloto en ámbitos como la educación en materia de espíritu empresarial, la tutoría o el desarrollo de servicios de orientación para nuevos y potenciales empresarios (jóvenes, mujeres y personas de la tercera edad); Erasmus para jóvenes empresarios: un sistema de intercambio transfronterizo destinado a ayudar a los nuevos empresarios (o a los aspirantes a empresarios) a adquirir las competencias necesarias para gestionar y expandir una empresa, asistiendo a un empresario experimentado de otro país durante un período de uno a seis meses; apoyar el espíritu empresarial digital y la "transformación digital" de las empresas europeas, con el fin de comprender plenamente las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías y beneficiarse de ellas.

B.3 Fuentes de financiación

Financiación basada en el mercado

En el caso de las finanzas basadas en el mercado, incluimos fuentes de financiación distintas de los bancos. En este párrafo se describen las oportunidades de financiación que provienen de otras fuentes, tales como inversiones, crowdfunding y aceleradores de negocio.



- **Business Angels**

Un Business Angel, o un ángel inversor, es una persona, negocio o grupo que proporciona una fuente de financiación para pequeñas empresas o emprendedores. El capital que proporcionan puede ser una inyección única de capital inicial o apoyo continuo para llevar a la empresa a través de tiempos difíciles.

Un ángel inversor utiliza su financiación personal disponible y su negocio o experiencia profesional para invertir en el crecimiento de una pequeña empresa, generalmente en la puesta en marcha o en la fase inicial. Los ángeles inversores pueden realizar inversiones por su cuenta o como parte de un sindicato. Este tipo de inversores quieren un intercambio por una participación en el capital social.

La inversión típica de los ángeles oscila entre 25.000 y 100.000 euros por empresa, pero puede ser aún mayor. Se preocupan especialmente por los siguientes aspectos: la calidad de la empresa o idea, la pasión de las personas, la integridad de los fundadores.

Si puedes participar en este tipo de fuente de financiamiento, debes hacer un plan de negocios claramente pensado y cualquier evidencia temprana del proyecto. Están interesados en la tecnología o la propiedad intelectual. Los ángeles inversores dan condiciones más favorables que otros prestamistas y se centran en ayudar a los inversores a Los negocios tienen éxito en lugar de cosechar grandes ganancias de su inversión. Dos redes que recogen Business Angels en toda Europa son: Business Angels Europe y European Business Angels Network. En ambas páginas web se puede encontrar un catálogo de los inversores.

- **Capitales de riesgo**

Empresas de capital de riesgo (CR) que invierten el dinero de otras personas en tu idea. Este tipo de inversores por lo general quieren tomar entre el 20 y el 30 por ciento de su empresa y van a unirse a la junta y tratar de dirigirte hacia la salida potencial más masiva posible, lo que tal vez no quieras hacer así que tienes que pensártelo bien antes de coger ese dinero. Las empresas de capital

de riesgo son organizaciones privadas que acumular capital para comprar posiciones de capital en empresas jóvenes con potencial para crecer a largo plazo y desarrollarse en una empresa rentable.

Un inversor de capital de riesgo puede ser una entidad como un fondo o una empresa tradicional. Su actividad principal es inversión en otros negocios. Los inversores de capital de riesgo están interesados en cualquier potencial rentable oportunidad de negocio, por lo tanto, están acostumbrados a identificar dichas oportunidades, evaluarlas y negociar con los empresarios las condiciones en las que los inversores obtendrán altos rendimientos.

Los inversores de capital riesgo aprovechan la ventaja de un valor bajo de una empresa en la que invierten. Esto les permite obtener beneficios vendiendo su participación cuando el valor de la empresa es mucho mayor. Por lo tanto, el objetivo de los inversores de capital riesgo es invertir, desinvertir y obtener rentabilidad. Al invertir en una empresa de nueva creación, el inversor se convierte en un accionista adicional de esta empresa (con participación minoritaria o mayoritaria). En el momento de la desinversión, el inversor tendrá que vender su participación. Típicamente, la participación del inversionista de capital de riesgo dura de tres a siete años.

Además de los inversores de capital riesgo puramente financieros, hay socios industriales que también pueden ser importantes para una empresa de nueva creación. Ambos sois socios estratégicos, pero vuestros intereses y funciones son diferentes. Por ejemplo, si una empresa de nueva creación desarrolla una solución tecnológica particular para una gran empresa industrial por ejemplo, si una empresa de nueva creación desarrolla una solución tecnológica particular para una gran empresa industrial en de telecomunicaciones, esta gran empresa puede mostrar interés en tener una participación en una empresa de nueva creación. ya que este nuevo negocio está estrechamente relacionado con su actividad principal. ¿Qué pareja es mejor? Es difícil generalizar, ya que cada puesta en marcha tiene su propia especificidad, necesidades, proyecciones futuras, etc. Además, es importante tener en cuenta las diferentes legislaciones adoptadas en los distintos países.

Los inversores financieros de capital de riesgo están interesados en vender su participación después de cierto tiempo, pero los socios industriales no fijan el límite de tiempo, por lo que su participación en el accionariado de una empresa puede ser ilimitada. Su objetivo es diferente del mero cumplimiento de un plan de negocio, ya que esta asociación es vista como una decisión estratégica que contribuye a una estrategia global de la gran empresa (mejora su posición en el mercado principalmente). Pero esto no significa que los inversores industriales no prestarán atención al plan de negocio de una start-up y no se comprometerán a que esta empresa adquiera un alto valor.

Para cualquier tipo de inversor de capital de riesgo, es importante que los fundadores originales de una empresa de nueva creación mantengan su participación en ella y sean independientes, autónomos y responsables del proyecto empresarial.

Los inversores de capital de riesgo pueden imponer ciertas condiciones para garantizar una gestión adecuada. Normalmente se hace exigiendo a la empresa que implemente ciertos mecanismos de control que también proporcionen un análisis detallado de la realidad, lo que ayuda en la toma de decisiones. Destaca una vez más el papel de los socios que existen entre los inversores de capital riesgo y los fundadores de la empresa.

Una asociación de éxito que representa al sector del capital riesgo es Invest Europe. Contribuye a la política que afecta a la inversión de capital privado en Europa, proporcionando información sobre el papel de sus miembros. Su estructura de plataforma incluye Limited Partner, Venture Capital, Mid-Market y Large Buyout.

En la página web de Invest Europe, es posible encontrar la lista de los inversores que son miembros del de la asociación. Consulta este enlace para saber qué miembros de Invest Europe incluyen.

- **Crowdfunding**

Este es un método efectivo de rápido crecimiento para reunir capital que aprovecha el poder de las redes sociales y permite a los empresarios publicar sus propuestas de ascensores y condiciones de inversión en páginas web especializadas, así como recaudar dinero de muchas personas comunes que no son inversores acreditados y que invierten pequeñas cantidades de dinero en línea. Los inversores de crowdfunding pueden incluir seguidores de marcas e incluso clientes y otros perfiles de personas que deseen apoyar la idea de negocio.

Normalmente se utiliza para recaudar fondos para causas sociales o para apoyar expresiones culturales, pero también es muy útil para nuevos proyectos, ya que los "inversores" descubren que la idea de negocio tiene un valor financiero para ellos o que el proyecto tiene un atractivo social. La contribución de las personas que invierten en el negocio se considera como donación y no como inversión en el sentido estricto de la palabra. Una plataforma web para la recaudación de fondos es muy relevante en el crowdfunding, ya que permite a los inversores y a las empresas conocerse e interactuar. Las empresas que se benefician del crowdfunding deben prever cualquier tipo de recompensa o devolución para los contribuyentes, algo que les puede interesar: descuentos, reservas preferentes, productos o servicios gratuitos (con una cantidad o cantidad determinada), descarga gratuita, dinero en efectivo, etc.

En Europa, la Red Europea de Crowdfunding Network (ECN) es una red profesional que ejecuta iniciativas destinadas a innovar, representar, promover y proteger la industria europea de crowdfunding. Su objetivo es facilitar la interacción entre los miembros y los participantes clave en la industria. Puede ser una herramienta útil para encontrar plataformas de crowdfunding para financiar un proyecto. Puede ser una herramienta útil para encontrar plataformas de crowdfunding para financiar un proyecto. Ver qué plataformas incluye la red, mire este enlace. Una exitosa plataforma de crowdfunding es Crowd cube, que es reconocida como el sitio de crowdfunding más grande del Reino Unido en 2018. En los Estados Unidos, esta fuente de financiación ha generado contribuciones valoradas en 16 billones de dólares estadounidenses.

- **Aceleradores de Start-ups**

Muchas regiones, comunidades y universidades establecen programas de aceleración que ofrecen un pequeño capital inicial y apoyo adicional a las empresas de nueva creación. Los aceleradores, a través de programas intensivos de desarrollo personal y empresarial, ayudan a los empresarios a pasar de la idea inicial de negocio a un modelo sólido sobre el que puedan construir su nueva empresa. Esto resulta ser muy eficaz para atraer a los inversores para un mayor desarrollo.

Los aceleradores suelen utilizar un programa estructurado que dura un máximo de un año y se ofrece a un número limitado de empresarios que demuestran estar comprometidos con la idea y que presentan una idea de negocio viable (las más prometedoras, donde vale la pena invertir). Además del espacio donde trabajar, los emprendedores tienen acceso a mentores que les guían en el diseño de su negocio. Al final del período, los empresarios presentan sus propuestas (el llamado "día de demostración") a los inversores y capitalistas de riesgo con la idea de obtener la primera financiación.

Una iniciativa importante impulsada por la Comisión Europea es *Startup Europe*, un punto de encuentro de las empresas de nueva creación en Europa para ayudarles a acceder a la información que necesitan para crecer. Conecta a empresas de nueva creación, inversores, aceleradores y otras partes interesadas con el fin de crear un ecosistema local y apoyarlo.

Otra red exitosa de alrededor de 150 centros de negocios e innovación y otras 70 organizaciones es la *red de innovación EBN*. Su objetivo es apoyar el desarrollo y el crecimiento de los empresarios, las nuevas empresas y las PYME. Además, reúne a una comunidad de profesionales que ayuda a estos negocios para que crezcan de la manera más efectiva, eficiente y sostenible.

SECCIÓN (C) Procedimientos legales y administrativos para fundar y dirigir una empresa

C.1 Normas básicas legales y administrativas en Italia

Hay varias maneras de abrir una empresa en Italia. En Italia, la forma más común de empresa es la Pequeña y Mediana Empresa (PMI), que son empresas en asociación con otros empresarios, pequeñas empresas que sólo operan en una parte de la cadena o cooperan con otras empresas para la producción y el comercio de un producto acabado o de un servicio. Las formas jurídicas más extendidas de las PYME son:



- Spa: Incorporated Spa - Sociedad anónima
- Srl: Sociedad de responsabilidad limitada
- Srls: Sociedad de responsabilidad limitada simplificada
- Sapa: Sociedad limitada por acciones
- Snc: Sociedad colectiva
- Sas: Sociedad limitada
- Sociedad Cooperativa Europea
- Empresa individual

• **Cómo fundar una empresa o una sociedad unipersonal en Italia**

Si quieres fundar una empresa/sociedad unipersonal en Italia, tienes que:

- Inscribir tu empresa en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. La fecha del registro tiene porqué ser la misma que la fecha de inicio del negocio, ya que esta puede ser pospuesta.
- Notificar la fecha de inicio del negocio al Índice Económico y Administrativo (IEA) de la Cámara de Comercio a través de la página web de ComUnica en el plazo de treinta días después de la fecha de inicio.
- Informarte sobre los requisitos para fundar un negocio (disponible sólo en italiano).
- Si necesitas la autorización del ayuntamiento antes de abrir tu negocio, tienes que ponerte en contacto con la oficina del ayuntamiento de actividades productivas (SUAP, es decir, Sportello Unico Attività Produttive), la oficina en línea donde se solicitan todas las licencias y permisos requeridos por la ley.
- Solicitar un correo electrónico certificado.

• **Qué hacer**

De acuerdo con el Código Civil, el Registro Mercantil contiene información relevante sobre las empresas y los empresarios individuales que desarrollan actividades agrícolas, comerciales o productivas. Proporciona datos básicos tales como nombres comerciales, estatutos, juntas y sedes así como registra cambios en estatutos, nombres o administración, insolvencia y aperturas de nuevas sucursales. Es una base de datos exhaustiva para analizar y comprender las tendencias de las economías locales en cualquier provincia de Italia.

El Índice Económico y Administrativo (IEA) es un registro público que contiene datos económicos, administrativos y estadísticos de todas las empresas inscritas en el Registro Mercantil Italiano, es decir, volumen de negocios anual, fechas de inicio de actividad, cierres temporales superiores a 30 días de empresas y aperturas de nuevas sucursales. Requieren que firmes cualquier registro o solicitud de cambio concerniente a tu compañía/sociedad unipersonal por medio de un dispositivo de firma digital

- **Cuáles son los principales procedimientos de registro de empresas**

Para registrar una empresa en Italia, debes seguir varios pasos: el registro ante las autoridades locales, la legalización de los documentos de la empresa ante un notario público local, así como el registro para asuntos fiscales. Al fundar una empresa en Italia, los inversores también deben tener en cuenta:

- redactar la escritura de constitución y los estatutos de la sociedad y legalizarlos ante notario en Italia;
- presentar todos los documentos requeridos en el Registro de Empresas en Italia;
- comprar libros corporativos y libros de contabilidad, según lo especificado en el artículo 2478 de la Código Civil Italiano;
- al contratar empleados en Italia, es necesario registrarlos en la Oficina de Trabajo y notificarlo a la institución cada vez que se contrata a un nuevo empleado (la notificación debe enviarse un día antes de la fecha de inicio del contrato de trabajo).

- **Tributación de las empresas en Italia**

Por regla general, una compañía está sujeta a impuestos en Italia siempre que se haya constituido en este país o que desarrolle sus actividades en él a través de un establecimiento permanente.

Una empresa está sujeta al impuesto de sociedades, al impuesto sobre las ganancias de capital, al impuesto sobre los dividendos y a la retención de impuestos aplicables a los royalties, intereses y otros. Al mismo tiempo, es responsable de la tributación de los ingresos de los empleados de la empresa y, por lo tanto, debe inscribirse en la seguridad social.

Los inversionistas también deben saber que las fusiones y adquisiciones también se imponen con un impuesto sustitutivo sobre la reorganización (aplicable en condiciones específicas).

- **Cómo abrir tu propia empresa si no eres ciudadano de la UE**

Los ciudadanos de fuera de la UE que deseen iniciar un negocio (como una empresa unipersonal) o convertirse en socios de una nueva sociedad general, gestores de una nueva sociedad de responsabilidad limitada, representantes legales de una sociedad extranjera o administradores de una sociedad existente, deben cumplir las siguientes condiciones:

- si se instalan en el extranjero deben comprobar las condiciones de reciprocidad;
- si se instalan en Italia (ya sean residentes o tengan la intención de trasladarse a Italia);
 - deben comprobar las condiciones de reciprocidad y solicitar un permiso de residencia válido expedido para los trabajadores autónomos, los trabajadores empleados y otros trabajadores en paro (por razones familiares, humanitarias o de asilo político);
 - o, deben obtener un permiso de residencia y de trabajo, de acuerdo con el Decreto Legislativo 40/2014 (disponible sólo en italiano). Los ciudadanos no pertenecientes a la UE que tengan un permiso de residencia de larga duración pueden realizar cualquier actividad empresarial en Italia (Decreto Legislativo 3/2007).

El principio de reciprocidad implica que un ciudadano italiano tendrá los mismos derechos en un país extranjero, que un extranjero de dicho país tendría en Italia. Cualquier persona puede verificar las condiciones de reciprocidad en la embajada italiana en su país de origen y en Italia, el funcionario público/organismo público que recibe la solicitud se encarga de verificarlas (es decir, el notario, cuando se crea una empresa, la Cámara de Comercio, cuando se nombra a un gestor, etc.).

Una vez cumplidas todas las condiciones necesarias, la empresa o la sociedad unipersonal debe inscribirse en el Registro Mercantil italiano en un plazo de 30 días a partir de la fecha de inicio de la actividad. Se solicitan los siguientes documentos:

- los ciudadanos con un permiso de residencia válido (o con un permiso de residencia de larga duración de la UE) deben presentar una fotocopia;
- los ciudadanos en espera de la expedición de un permiso de residencia deben presentar el recibo del correo certificado, enviado al *Centro Servizi Amministrativi* de Roma vía Poste Italiane cuando solicitaron el permiso y una fotocopia del pasaporte con un visado de tipo "D" válido;
- los ciudadanos que estén a la espera de la renovación de un permiso de residencia deberán presentar una fotocopia del permiso caducado y el recibo de la carta certificada, enviada al Centro Servizi Amministrativi de Roma vía Poste Italiane en el momento de la solicitud de renovación. Mientras se expide o renueva el permiso de residencia, se entrega a los ciudadanos un recibo temporal con la siguiente nota: "Se ha solicitado un permiso de residencia y aún no se ha expedido o renovado".

C.2 Normas básicas legales y administrativas en Bélgica

Bélgica es considerada un buen lugar para empezar un negocio ya que tiene una fuerte cultura empresarial (especialmente en Bruselas y algunas de las ciudades más grandes). Según las estadísticas de la UE, hay más de 620.000 empresas activas en Bélgica, la mayoría de las cuales son pequeñas y medianas empresas (PYME) que generan alrededor del 62,4% del valor de la economía belga. Hay muchas empresas belgas que son propiedad de extranjeros, con empresas de propiedad extranjera que representan alrededor del 28% del valor en el sector privado. Las empresas suelen ser planas en su estructura organizativa, con menos niveles de mandos intermedios.



Para crear tu propia empresa profesional en Bélgica, el primer paso consistirá en elegir la estructura jurídica que mejor se adapte a tu proyecto. Hay dos maneras de estructurar tu negocio independiente:

- trabajar como autónomo (persona física autónoma)
- crear una empresa (persona jurídica)

Ambas opciones proporcionan beneficios y desventajas, y tu elección tendrá importantes consecuencias en la vida de tu negocio:

- La **sociedad anónima (SA)** es una sociedad en la que al menos dos accionistas están dispuestos a invertir;
- La **sociedad privada de responsabilidad limitada (SPRL)** está formada por una o más personas que están vinculadas sólo por su inversión. Los derechos de los accionistas sólo

pueden cederse en virtud de ciertas condiciones. Este tipo de sociedad puede ser constituida por una sola persona física;

- La **sociedad de responsabilidad limitada de nueva creación (SPRL-S)** está reservada a las personas físicas que no siempre disponen de recursos económicos suficientes para crear su propia empresa. El objetivo de este formulario es fomentar la creación de nuevas empresas y, al mismo tiempo, proteger la propiedad privada y familiar del empresario de los riesgos comerciales;
- La **sociedad cooperativa de responsabilidad limitada o ilimitada (SCRL o SCRI)** es una sociedad cuyos miembros trabajan y comparten valores y objetivos comunes. Es un tipo específico de empresa comercial caracterizado por un número variable de socios y capital;
- La **sociedad colectiva (SNC)** es una sociedad formada por socios responsables solidariamente. Tiene como objetivo el ejercicio de una actividad civil o mercantil bajo denominación social. Todas las decisiones deben tomarse por unanimidad;
- La **sociedad limitada (SCS)** tiene socios activos y pasivos. Los socios de trabajo gestionan la compañía. Los patrocinadores financian, pero no tienen voz en la gestión;
- La **sociedad limitada por acciones (SCA)** es una sociedad constituida de forma conjunta por uno o más socios, socios solidarios (llamados socios gerentes) y uno o más socios limitados que contribuyen con una inversión específica.
- La **asociación de organizaciones sin ánimo de lucro (ASBL)** es una asociación sin ánimo de lucro es un grupo de personas naturales o jurídicas con un propósito desinteresado. La ASBL está compuesta por al menos tres personas.

Cuando hayas hecho tu elección, puedes dar los primeros pasos para crear tu empresa:

- establecer el acta de constitución
- presentar la escritura de constitución
- registrar la escritura de constitución de la sociedad

La primera formalidad es establecer, por escrito, la escritura de constitución de su empresa. Incluye los estatutos de la sociedad, que incluyen todas sus características (denominación, forma jurídica de la sociedad, domicilio social, duración de la sociedad: duración fija o indefinida, objeto, en su caso, importe del capital, acciones de la sociedad) y sus procedimientos de funcionamiento. Para establecer la escritura de constitución, se necesitan los siguientes documentos:

- un plan económico que justifique el importe del capital o de los fondos propios iniciales de la empresa en formación y que ofrezca una estimación de las necesidades y de los ingresos previstos;
- en el caso de una contribución en efectivo: un justificante de que se ha abierto una cuenta especial a nombre de la empresa que se está creando (certificado bancario);
- en el caso de una contribución en especie (edificio, equipo, etc.): un informe de un auditor.

A continuación, tienes que presentar la escritura de constitución ante el secretario del tribunal de la empresa en la que su empresa tiene su domicilio social. Esta presentación tiene que hacerse dentro de los 30 días siguientes a la constitución de la escritura de constitución.

Dependiendo del tipo de empresa, esta escritura puede tomar la apariencia de:

- **un documento público a través de un notario público (directorío de notarios en Bélgica):** Si eliges una de las formas jurídicas más comunes (SRL, SA, SC), tendrás que acudir a un notario para redactar la escritura de constitución de la sociedad. El coste varía en función de la complejidad del acto. Los acuerdos así celebrados adquieren valor y seguridad jurídica, pero

los firmantes de estos actos podrán hacer uso de esta garantía entre ellos y con respecto a cualquier persona ajena a este acuerdo.

- **una escritura privada:** Si optas por una de las otras formas de sociedad (SNC, SComm), una escritura privada es suficiente. Es un acuerdo escrito, redactado por las propias partes o por un tercero. Los estatutos se pueden presentar ante la Oficina Judicial de un Juzgado de lo Mercantil:
 - Online (para empresas constituidas como SCS, SNC, SCRI, SAGRI y GIE) con autenticación electrónica.
 - mediante la presentación física de los documentos ante la Oficina Judicial de un Juzgado de lo Mercantil:
 - a través de una ventanilla única (fr)

Después de esta presentación, el empleado inscribe los datos de identificación de la compañía en el Crossroads Bank for Enterprises, que asigna un número de empresa a tu empresa. El Secretario se encargará asimismo de la publicación del acto constitutivo por extractos en los anexos del Boletín Oficial de Bélgica. La escritura de constitución de una sociedad debe estar inscrita en uno de los registros de la Administración del Catastro, del Registro y de los Dominios (*Administration du Cadastre, de l'Enregistrement et des Domaines*).

Contratación de personal cuando se abre un negocio en Bélgica

Las empresas que contratan personal en Bélgica deben completar algunos trámites administrativos relacionados con la legislación fiscal y de seguridad social. Estos son:

- inscripción como empresario en la Oficina Nacional Belga de la Seguridad Social (ONSS)
- hacer una declaración electrónica de empleo (DIMONA)
- hacer una declaración trimestral multifuncional a la ONSS sobre las prestaciones y remuneraciones de los empleados

Una vez que hayas contratado personal, tendrás que cumplir con la legislación laboral belga:

- no exceder la jornada laboral semanal legal de 38 horas para todos los empleados
- ofrecer un mínimo de 20 días de vacaciones anuales al personal a tiempo completo
- seguir las directrices sobre seguridad y bienestar de los trabajadores
- pagar el salario mínimo belga
- ofrecer prestaciones sociales como el subsidio de desempleo y el subsidio de invalidez

Todas las empresas belgas deben llevar una contabilidad precisa y detallada a efectos fiscales que deben conservarse durante siete años después del período de declaración de impuestos al que corresponden. Las obligaciones contables dependen del tipo de negocio:

- **Pequeñas y medianas empresas:** deben llevar una contabilidad completa según el principio de partida doble y pueden optar por presentar sus cuentas en forma abreviada.
- **Grandes empresas:** necesitan presentar sus cuentas anuales en su totalidad, mantener una buena contabilidad comercial significa llevar un registro de los ingresos y gastos, así como emitir facturas de bienes y servicios de acuerdo con las directrices.

Una factura belga debe incluir:

- Información de la empresa (nombre legal, número de IVA, dirección, etc.)
- Información del cliente, si se trata de otra empresa
- Información de la factura (número de factura, fecha, plazo de pago)
- Información del producto o servicio (descripción, precio de la unidad, importe total, tipo de IVA, etc.)

Fuentes:

- *Página web oficial de Bélgica sobre información comercial*
- *Página web oficial de Bélgica*
- *Servicio público federal de Justicia*
- *FRNB*

C.3 Normas jurídicas y administrativas básicas en Eslovenia

Hay muchas formas diferentes de crear una empresa y hay muchos factores que influyen en la elección de la forma de empresa.

Según el portal esloveno del espíritu empresarial [MladiPodjetnik](#), las formas más frecuentes de empresas en Eslovenia son la **empresa privada** y la **sociedad de responsabilidad limitada**.

En los últimos años, el registro de la empresa se ha simplificado, mientras que los costes de registro están cubiertos por el Estado. Una vez que todos los datos son recogidos, la empresa debe estar registrada en el VEM spot. Puede hacerlo en persona en VEM spot o en línea a través de e-VEM spot (VEM Spot es un punto de información donde puede obtener información y asesoramiento sobre el proceso de registro de una empresa).



Tipos de personas jurídicas en Eslovenia

I. EMPRESARIO PRIVADO

Si quieres trabajar como empresario privado, primero tienes que registrar tu empresa.

En primer lugar, es necesario rellenar la solicitud de INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE EMPRESAS DE AJPES. Puedes hacerlo rellenando un formulario especial en formato electrónico o en papel.

Para la inscripción en el registro mercantil es necesario indicar:

- la fecha propuesta de inscripción, que es posterior a la fecha de presentación de la solicitud de inscripción y no es superior a tres meses a partir de la fecha de presentación de la solicitud de inscripción;
- nombre de la empresa e información de la sede social;
- información sobre el nombre abreviado de la empresa;
- información sobre el empresario: nombre y apellidos, número de registro personal, residencia, número de identificación fiscal;
- información sobre el agente: nombre y apellidos, registro personal, residencia, número de identificación fiscal;
- indicación de las actividades que realizará el empresario;

En el plazo de 8 días a partir de la inscripción en el Registro Mercantil de Eslovenia, el empresario debe informar a la oficina fiscal (administración fiscal de la República de Eslovenia) de:

- número y ubicación de los locales comerciales utilizados para realizar actividades y obtener ingresos;

- unidades comerciales en el país y en el extranjero;
- inversiones de capital en el país y en el extranjero; números de cuenta en el extranjero; parte relacionada; la persona que lleva los libros.

II. SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA es la forma más frecuente de empresa en Eslovenia y en todo el mundo. Una o varias personas jurídicas y naturales pueden crearla.

La [Economipedia](#) online define la sociedad de responsabilidad limitada como *un tipo de sociedad en que la responsabilidad de cada uno de los socios está delimitada por el capital que hayan aportado a la misma. (...) Al contrario de lo que ocurre con las acciones en las sociedades anónimas, en una sociedad de responsabilidad limitada (o sociedad limitada) las participaciones en la sociedad son personales y no son títulos que puedan comercializarse en determinados mercados. (...) Ante problema con el funcionamiento de la empresa y el surgimiento de posibles deudas, el patrimonio personal de los socios no debe verse comprometido.*

La solicitud debe contener:

- el original o una copia certificada del contrato;
- una lista de los miembros de la empresa y una especificación de los recursos que han recibido;
- un informe sobre las contribuciones de otra naturaleza;
- una confirmación del depósito de dichas contribuciones con una declaración emitida por el banco de que la empresa puede disponer libremente de los fondos (el banco es responsable ante la empresa de la veracidad de la declaración);
- un informe del auditor certificado sobre el valor de las contribuciones de otra naturaleza.

Si sólo una persona se establece por la empresa, la persona acepta el acta fundacional, que no tiene por qué ser en forma de acta notarial. El acto constitutivo también puede revestir una forma especial, ya sea escrita o electrónica.

III. EMPRESA DE RESPONSABILIDAD PÚBLICA LIMITADA

Una empresa de responsabilidad pública limitada puede ser constituida por una o varias personas físicas o jurídicas que aprueben un estatuto, que debe hacerse en forma de acta notarial. En este tipo de empresas, los valores se negocian en una bolsa de valores y están estrictamente reguladas y están obligadas por ley a publicar su situación financiera completa para que los inversores puedan determinar el valor real de sus acciones. Además, puede ser comprada y vendida por cualquier persona. Este tipo de empresas son muy comunes en el Reino Unido de la misma manera que las corporaciones o las “Inc”.lo son en los Estados Unidos.

Fuente: <http://www.businessdictionary.com/definition/public-limited-company.html>

C.4 Normas básicas legales y administrativas en España

El primer paso que debe dar el propietario es registrar el nombre de la empresa en el ayuntamiento, teniendo en cuenta que tiene que ser exclusivo. Si el nuevo propietario recibe un certificado que niega el nombre es porque otra empresa ya lo tiene.

Los empresarios tienen que decidir qué tipo de negocio quieren crear. Los más típicos son: Empresario Individual o Autónomo; Sociedad Civil; Sociedad Limitada/SL o Sociedad de Responsabilidad Limitada/SRL; Sociedad Anónima/SA; Sociedad Limitada Nueva Empresa/SLNE; y Comunidad de Bienes/CB. Esto se decidirá en función de diferentes factores como los miembros de la empresa, el dinero invertido en la empresa y las responsabilidades externas, que condicionarán la formación de la empresa adaptando los pasos que debe dar el empresario. Sin embargo, hay recursos en línea como www.paeelectronico.es o www.eugo.es que permiten un proceso de creación sin problemas.



En cuanto a la burocracia, al registrar el nuevo nombre de la empresa el/los propietario/s reciben un código alfanumérico junto con un número de identificación fiscal necesario para su identificación.

Existen dos escrituras, la primera es una escritura pública, que establece el contrato de constitución de una sociedad y debe ser firmada por los socios fundadores y la segunda es una escritura notarial, en la que el notario realiza la verificación de los hechos.

En cuanto a los impuestos y registros, existe un impuesto sobre las transmisiones patrimoniales, las operaciones societarias y los actos jurídicos documentados, así como la inscripción de una sociedad en el Registro Mercantil que produce su plena capacidad jurídica y la inscripción en registros especiales por parte de las sociedades mercantiles especiales

Para la apertura de la empresa son necesarias algunas formalidades como la inscripción en el Censo de empresarios, profesionales y partícipes y el Impuesto sobre Actividades Económicas, firmados en la AEAT y explicados en estas páginas web:

- Web oficial del Censo de Empresarios de España
- Web oficial española de Impuestos sobre Actividades Económicas

Existen dos regímenes de alta: el de Alta en el Régimen Especial de Autónomos (RETA), que regula la cotización de los trabajadores autónomos a la Seguridad Social, y el de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social.

El propietario también se encarga de las diferentes legalizaciones y registros. Entre las legislaciones se encuentran la adquisición y legalización de los libros de visitas, la legalización del libro de actas y la legislación del libro de actas. Entre los registros se encuentran el Registro de socios, el Registro de acciones nominativas y el Registro de contratos entre el accionista único y la sociedad. El propietario también debe llevar el Libro de inventarios y cuentas anuales y obtener un certificado electrónico que permita firmar documentos electrónicos (obtención de un certificado electrónico).

Para más información: www.ipyme.org

Dependiendo de la actividad de cada empresa, el propietario debe obtener una licencia de actividad o una inscripción en otros registros oficiales. Si el empresario quiere contratar trabajadores, tiene que registrar la empresa con sus trabajadores; afiliarse e inscribirlos en el registro de la Seguridad Social; registrar sus contratos de trabajo y comunicarles cuándo tienen que empezar a trabajar, así como sus vacantes, proporcionándoles el calendario laboral. Por último, existe la posibilidad de que el empresario registre los signos distintivos de la empresa que se distinguen por imitadores y competidores.

C.5 Normas jurídicas y administrativas básicas en Grecia

¿Cómo puedes crear una nueva empresa en Grecia?

Depende de la **forma jurídica** del negocio. Algunas de las formas que la empresa puede tener son:

- **Propietario único:** un tipo de compañía que es propiedad de y dirigida por una sola persona.
- **Sociedad limitada:** una sociedad privada cuyos propietarios son responsables de sus deudas sólo en la medida de la cantidad de dinero que invirtieron.
- **Sociedad colectiva:** acuerdo comercial en el que dos o más personas acuerdan compartir todos los activos, las ganancias y las responsabilidades financieras y legales.
- **Sociedad en participación:** una sociedad que consiste en un socio que administra el negocio y tiene responsabilidad personal ilimitada por las deudas y obligaciones y otro socio que tiene responsabilidad limitada pero no puede participar en la administración.
- **Sociedad de responsabilidad limitada:** un tipo de sociedad que permite a los propietarios evitar la responsabilidad personal por las deudas y obligaciones de la empresa.



El/los propietario/s deben tener en cuenta que para ciertos campos es posible que necesite una **licencia profesional** para iniciar un negocio. Por ejemplo, si desea crear una empresa técnica (por ejemplo, una peluquería o una oficina de turismo), necesita una licencia profesional. Para expedir la licencia, deberá ponerse en contacto con el departamento correspondiente de la Prefectura.

Además, dependiendo del tipo de actividades del negocio, es posible que el/los propietario/s tenga/n que expedir un **permiso especial para operar**. Los tipos de actividades comerciales que necesitan este tipo de permiso son las actividades que tienen que ver con la alimentación, el alcohol, las drogas, los productos químicos, los fertilizantes, etc.

Después de decidir sobre la forma jurídica de la empresa y la ubicación de la sede central, el/los propietario/s tendrá/n que registrar su negocio en la Cámara de Comercio de la zona donde se encuentra la sede central. En la página web de la [Unión de Cámaras de Comercio Helénicas](#) se puede encontrar la lista de Cámaras de Comercio de Grecia, así como el formulario de inscripción correspondiente. La Cámara informará sobre los procedimientos específicos que se deben seguir en función del tipo de negocio.

Por último, el/los propietario/s deberá/n solicitar **un número de identificación a efectos del IVA** en la **administración fiscal local**.

Para más información, visitar el portal del gobierno [Ermis](#) que proporciona información y servicios electrónicos a empresas y ciudadanos.

Referencias

Starting a business – Grecia (24 de octubre de 2018).

Extraído de https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/greece/index_en.htm

Σύσταση νέας επιχείρησης. (24 de julio de 2014).

Extraído de <https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/81-systash-neas-epixeirhsh>

Διαδικασίες ίδρυσης Μικρής-Μεσαίας Επιχείρησης σε 9 βήματα. *Γραφείο Διασύνδεσης Πολυτεχνείου Κρήτης*.

Extraído de https://www.career.tuc.gr/fileadmin/users_data/career/oldsite/downloads/newstart.pdf

C.6 Una visión general de Europa

Una de las principales prioridades de la Comisión de la UE es reducir la carga de los procedimientos administrativos y animar a más personas a convertirse en empresarios, crear nuevos puestos de trabajo y mejorar el rendimiento económico de Europa. En especial, la Comisión Europea ha tomado varias iniciativas destinadas a simplificar los procedimientos administrativos:



- El Consejo de 2006 se ha ocupado de los procedimientos de creación de empresas.
- En 2007 se creó un grupo de expertos de coordinadores de la puesta en marcha para supervisar los progresos realizados por los países de la UE en la simplificación de los procedimientos de creación de empresas. Los enviados nacionales de las PYME también debaten los procedimientos de creación de empresas.
- La Ley de la Pequeña Empresa (2008) invita a los países de la UE a simplificar y reducir la carga burocrática de las empresas y a mejorar la calidad de la legislación.
- El Consejo de Competitividad de mayo de 2011 pidió a los países de la UE que redujeran el tiempo de creación de nuevas empresas a 3 días y el coste a 100 euros antes del final de 2012.
- El papel principal de la Comisión consiste en seguir la evolución de la situación en los países de la UE, controlarla, publicar los resultados y ayudar a compartir buenas prácticas.
- El plan de acción para el espíritu empresarial adoptado en enero de 2013 promueve la creación de empresas digitales y de Internet.
- Informe de situación sobre los procedimientos de creación de empresas en 2018
- Sinopsis de la evaluación país por país 2018

El **derecho de sociedades europeo** está parcialmente codificado en la directiva (UE) 2017/1132 sobre determinados aspectos. Los Estados miembros siguen aplicando leyes de sociedades separadas, que se modifican de vez en cuando para cumplir con las directivas y reglamentos de la UE. Los esfuerzos actuales para establecer un marco moderno y eficaz de derecho de sociedades y gobernanza corporativa para las empresas, los inversores y los empleados europeos tienen como objetivo mejorar el entorno empresarial en la UE.

El artículo 49, párrafo segundo, del TFUE garantiza el derecho a emprender y ejercer actividades por cuenta propia y a crear y gestionar empresas, en particular sociedades o empresas (2.1.4).

El objetivo de la normativa de la UE en este ámbito es permitir la creación de empresas en cualquier lugar de la UE que disfruten de la libre circulación de personas, servicios y capitales (2.1.3), proteger a los accionistas y a otras partes interesadas en las empresas, aumentar la competitividad de las empresas y fomentar la cooperación transfronteriza (2.1.5).

Aunque no existe un derecho de sociedades europeo codificado como tal, la armonización de las normas nacionales en materia de derecho de sociedades ha creado algunas normas mínimas y abarca ámbitos como la protección de los intereses de los accionistas y de sus derechos, las normas sobre ofertas públicas de adquisición de sociedades anónimas, la información sobre las sucursales, las fusiones y escisiones, las normas mínimas para las sociedades anónimas de responsabilidad limitada de un solo miembro, la información financiera y la contabilidad, un acceso más fácil y rápido a la información sobre las sociedades y determinados requisitos de información para las sociedades.

Los requisitos varían según el país. No obstante, **la UE anima a todos los países a que cumplan determinados objetivos** para ayudar a crear nuevas empresas, entre ellos:

- establecer la empresa en no más de 3 días laborables
- con un coste inferior a 100 euros
- completar todos los procedimientos a través de un único organismo administrativo
- rellenar todas las formalidades de inscripción en línea
- registrar online de una empresa en otro país de la UE (a través de los puntos de contacto nacionales)

Hay una serie de entidades jurídicas europeas que se aplican en toda la UE y coexisten con las nacionales:

1. La Sociedad Europea (SE): Se ofrecen varias opciones a las empresas de al menos dos Estados miembros que deseen constituirse como SE: fusión, constitución de una sociedad de cartera, constitución de una filial o transformación en SE. La SE debe adoptar la forma de una sociedad con capital social. Con el fin de garantizar que estas empresas tengan un tamaño razonable, se establece un importe mínimo de capital, por ejemplo, no inferior a 120.000 euros.

2. La Sociedad Cooperativa Europea (SCE) permite la creación de una cooperativa por parte de personas residentes en diferentes Estados de la UE o por entidades jurídicas establecidas con arreglo a la legislación de diferentes Estados de la UE. Con un capital mínimo de 30.000 euros, estas nuevas SCE pueden operar en todo el mercado único con una personalidad jurídica, un conjunto de normas y una estructura únicos.

3. La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), dotada de capacidad jurídica, permite a una empresa de un Estado de la UE cooperar en una empresa en participación (por ejemplo, para facilitar o desarrollar las actividades económicas de sus miembros, pero no para obtener beneficios

para sí misma) con empresas o personas físicas de otros Estados de la UE, y que comparta los beneficios con los otros Estados de la UE.

4. Sociedad de responsabilidad limitada unipersonal (SUP)

Además, la Comisión de la UE proporciona apoyo e información a los empresarios y a las PYME a través de:

- el portal *Tu Europa* es una guía práctica para hacer negocios en Europa. Proporciona a los empresarios información y servicios interactivos que ayudan a las PYME y a sus negocios en el extranjero;
- la *red Enterprise Europe Network* ayuda a las PYME y a los empresarios a acceder a la información sobre el mercado, a superar los obstáculos jurídicos y a encontrar posibles socios comerciales en toda Europa;
- *la página de apoyo a la internacionalización de las PYME* ofrece información sobre los mercados extranjeros y ayuda a las empresas europeas a internacionalizar sus actividades;
- *el portal sobre el acceso a la financiación* ayuda a las PYME a encontrar financiación con el apoyo de la UE;
- Aprendizaje informal y educación formal
- *Erasmus para jóvenes empresarios*, que es un programa transfronterizo que facilita el intercambio de experiencias empresariales y de gestión.

SECCIÓN (D) Consejos y sugerencias sobre competencias lingüísticas, empresariales y digitales esenciales



D.1 COMPETENCIAS DIGITALES

¿Qué son?

¿Te imaginas que a partir de mañana no hay internet? No puedes enviar un correo electrónico a un socio comercial, no puedes consultar las noticias de la mañana en línea, no puedes ver vídeos en YouTube y no puedes comprobar tu perfil de Facebook. Para pagar tus cuentas tienes que ir a tu banco y esperar en una larga cola. Para informar a sus clientes sobre el nuevo producto que está a punto de introducir no hay redes sociales ni la página web de la empresa, por lo que tienes que usar las formas tradicionales de marketing.

Afortunadamente, internet sigue ahí, las competencias digitales son vitales para el éxito de cualquier empresa en el siglo XXI y las necesitarás para todo: ya sea que envíes un correo electrónico a tu socio comercial, publiques una noticia sobre tu nuevo producto en tu página web, pagues tus facturas o desarrolles un nuevo producto/servicio. En esta sección, hemos intentado recopilar algunos consejos para ayudarte a navegar entre los diferentes campos de las competencias digitales y tomar buenas decisiones digitales.

II. Cómo encontrar recursos online y de libre acceso

Al preparar un documento de un seminario, realizar una investigación de escritorio o simplemente buscar datos sobre un tema específico, es posible que te sientas algo intimidado por la interminable información que te ofrece Internet. Afortunadamente, hay muchas opciones para encontrar materiales de calidad y de libre acceso que pueden ser utilizados para fines de estudio y/o investigación. Por ejemplo, puedes visitar una amplia gama de revistas de libre acceso, repositorios o libros disponibles en línea.

Puedes empezar con Wikipedia: proporciona una amplia información y te da una buena visión general de muchos temas.

Pasa a Google: introduce las palabras clave relacionadas con el tema que estás buscando. Empieza con una búsqueda general usando estas palabras clave.

Empieza con la multimedia: ¡No sólo el texto está disponible online! Busca contenido multimedia (videos, audios, etc.).

Encuentra Recursos Educativos Abiertos: Hay montones de cursos gratuitos y una mucha información organizada sobre cualquier tema. El uso de los Recursos Educativos Abiertos (Open Educational Resources, OER) puede ahorrarte tiempo y esfuerzo, a la vez que ayuda a mejorar la educación en todo el mundo. Los REA son textos, materiales de comunicación y otros activos digitales de libre acceso y con licencia abierta que son útiles para la enseñanza, el aprendizaje y la evaluación, así como para fines de investigación. Especialmente en los países en desarrollo, donde muchos estudiantes ni siquiera pueden permitirse el lujo de comprar libros y el acceso a las aulas es limitado, los REA se consideran cada vez más importantes.

Busca Tutoriales: te ayudarán a hacerlo a través de instrucciones paso a paso.

Usa las *herramientas disponibles*: Hay herramientas que pueden ayudarte a hacer tu investigación online fácilmente. ¡Éstas tienen características especiales y pueden actuar como asistentes de investigación!

Páginas web especializadas: Hay bibliotecas online para una amplia variedad de temas. ¡Todo tiene su propia biblioteca de recursos dedicada en algún lugar de la Web!

III. Cómo crear tu identidad de marca propia

Antes de empezar a crear la identidad, es vital seguir algunos pasos importantes:

- Realiza un estudio de mercado, identifica y analiza a tus competidores.
- Piensa con claridad qué/quién representa tu empresa y define los valores fundamentales. Esto ayudará a distinguir tu empresa de la competencia.
- Establece las necesidades de tus clientes y tus objetivos principales.
- Al seleccionar el nombre de tu negocio, elige uno que no se pueda confundir con el nombre de otra compañía y no sea demasiado largo o difícil de deletrear.
- Al crear el logotipo y el eslogan, piensa en los valores de tu empresa, en tu misión y en tu estilo de vida y metas. Cuando desarrolles el logo, trata de crear un logo que sea simple, fácil de recordar, único e intemporal, para que se entienda mejor entre tu(s) grupo(s) objetivo(s). Asegúrate de que se utiliza un diseño de alta calidad para crear el logotipo.
- Escoge la(s) plataforma(s) de redes sociales más apropiada(s) para tu marca.
- Cuando anuncies tu marca en las redes sociales, presta atención a lo siguiente: el lenguaje que utilizas, el estilo de las fotografías que utilizas, la frecuencia de las actualizaciones (comunicación regular con tu(s) grupo(s) objetivo(s)).
- Utiliza tu marca para diferentes aspectos de tu negocio y evoluciona a medida que crece.

IV. ¡Trabaja online! Banca electrónica y freelance

Puedes ser un usuario afianzado de la banca electrónica o puedes seguir confiando en la banca tradicional. En cada caso, es importante ser consciente de los riesgos y administrar la cuenta bancaria online de manera responsable.

- Si decides abrir una cuenta bancaria online, consulta con tu banco en la web si proporcionan acceso online a tu cuenta bancaria. Recuerda que debes estar bien informado sobre ventajas y desventajas de las cuentas bancarias online.
- Cuando uses tu cuenta bancaria online por primera vez, es posible que necesites ayuda. Pídele a una persona en la que realmente puedas confiar que te ayude.

Una vez que tengas tu cuenta bancaria instalada en tu(s) dispositivo(s) digital(es) y empieces a usar es aconsejable seguir los siguientes consejos:

- evitar usar Wi-Fi público
- no compartas los datos de tu cuenta bancaria con nadie
- siempre cierra la sesión cuando dejes de usar la cuenta
- no respondas a personas que te envíen correos electrónicos o te llamen para preguntarte sobre tu información confidencial
- Revisa tu cuenta regularmente y mantén tu sistema operativo y antivirus al día.

Si has entrado en el mundo de los negocios como freelance, es importante que te asegures de que estás bien informado sobre tus obligaciones financieras (impuesto de trabajo por cuenta propia). Quizás quieras hacer una lista de ventajas y desventajas también.

V. Cómo hacer que su negocio sea visible online (cuentas personales online e imagen y Marketing a través de las redes sociales)

Hoy en día, es prácticamente imposible para una empresa no tener una página web, ya que puede tener un gran impacto en el negocio y aumentar las posibilidades de éxito considerablemente.

Por otro lado, una mala página web puede alejar a los clientes potenciales y contribuir a una mala imagen de marca. Hemos recopilado algunos consejos para crear una página web eficiente que te ayudará a impulsar tu negocio.

• Algunos consejos para crear una página web

- Una de las palabras clave es *usabilidad*. Por lo tanto, respeta algunas leyes básicas y crea una página web que sea obvia y comprensible.
- Gestionar la atención del usuario es también muy importante. No debe exigir demasiada acción del usuario (por ejemplo, un formulario web largo), para no perder la paciencia. Si el usuario no tiene que hacer muchas acciones, las posibilidades de que un usuario aleatorio pruebe tu servicio son mayores. Es bueno recordar que cuanto menos se piense entre bastidores, mejor será la experiencia del usuario, por lo que merece la pena gestionar la atención del usuario.
- Es bueno usar frases cortas y concisas para comunicarte con tus grupos objetivo, ya que el lenguaje sencillo es fácil de entender y no desanima a los usuarios. Mantenlo simple y transparente y no tengas miedo de los espacios en blanco ya que ayudan al usuario a percibir la información en la pantalla.
- Además, proporcionar al usuario una estructura conceptual clara y consistente y hacer lo mejor posible con la menor cantidad de pistas y elementos visuales. Haz coincidir la presentación con las capacidades de los grupos objetivo cuando te comuniques con ellos.
- No omitas la evaluación, hazla temprano y con frecuencia. Las pruebas de usabilidad suelen proporcionar información sobre problemas y cuestiones importantes relacionados con un diseño determinado.

• ¿Qué estrategias de marketing online conoces? Puedes probar las siguientes:

- La *marca personal* te da la oportunidad de aprovechar una imagen más confiable y personal para promocionar tu marca.
- El marketing de contenidos te permite cumplir una serie de objetivos diferentes. Hay muchas formas de marketing de contenido dependiendo de sus objetivos, productos y servicios. Escoge el que mejor se adapte a las necesidades de tu negocio.
- Aprende sobre la optimización de motores de búsqueda (SEO - el proceso de hacer tu página más visible en los motores de búsqueda) y descubre cómo tu presencia en la web puede ser mejor visible para tus clientes potenciales.
- Una vez que un cliente potencial llega a tu página web, quieres llevar al usuario a actuar y, en el mejor de los casos, a comprar tu producto o servicio. La optimización de la conversión te ayuda a asegurarte de que obtienes más valor de cada visitante al maximizar tu tasa de conversión.
- La comercialización de las redes sociales tiene mucho potencial para llegar a más audiencia.
- Email marketing: Incluso un simple boletín de contenido puede ayudar a fomentar el uso de tu página web, facilitar un mayor compromiso con tu marca y mantenerla en mente de tu audiencia.

• Cómo proteger tu ordenador y la documentación digital de tu empresa

Cuando utilizamos nuestros ordenadores y otros dispositivos digitales, tendemos a creer que



asuntos como el malware, el robo de identidad y la pérdida de datos no pueden ocurrirnos a nosotros. Nos sentimos seguros. Por lo tanto, muchas veces no prestamos suficiente atención a la protección de nuestros dispositivos digitales y nos comportamos de manera descuidada, lo que aumenta el riesgo de dañar la documentación de nuestro negocio digital. Para evitarlo, puedes:

- Utilizar tus dispositivos a salvo de elementos que puedan dañarlos. En particular, ten cuidado con las tomas de corriente y los enchufes que utilices para la carga, ya que un fallo de un ordenador, por

ejemplo, puede provocar la pérdida de documentos.

- No es recomendable dejar tus dispositivos digitales desatendidos ya que alguien podría robar o copiar los datos que contiene.
- Proteger siempre el acceso a sus archivos digitales con una contraseña segura con diferentes caracteres (números, minúsculas y mayúsculas, signos de puntuación, etc.)
- Asegurarse de no perder las herramientas de memoria externa donde se almacenan los documentos.
- Hacer copias periódicas de los archivos de tu ordenador para que no dependas de él en caso de daños.

D.2 COMPETENCIAS EMPRESARIALES

¿Qué son?

El espíritu empresarial es una habilidad que se puede aprender. No es necesario haber nacido como empresario para dirigir una empresa de éxito. Puedes convertirte en uno si desarrollas una mentalidad y competencias empresariales. De esta manera, el espíritu empresarial es la capacidad de un individuo para convertir ideas en acciones. Incluye la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como la capacidad de planificar y gestionar proyectos para alcanzar objetivos. Además, las competencias empresariales también proporcionan beneficios, independientemente de si una persona ve su futuro como la creación de una empresa. Pueden utilizarse en la vida personal y laboral de las personas, ya que abarcan la creatividad, la iniciativa, la tenacidad, el trabajo en equipo, la comprensión del riesgo y el sentido de la responsabilidad. Se ha debatido mucho sobre lo que constituye la capacidad empresarial.

A diferencia de otras competencias económicas importantes, las competencias empresariales no están relacionadas con una ocupación, disciplina o cualificación específica. Sin embargo, el mayor énfasis en la educación empresarial y el desarrollo de las capacidades empresariales ha traído consigo un mayor análisis y un mayor acuerdo sobre las capacidades y competencias empresariales.

Las competencias emprendedoras combinan una serie de competencias técnicas, de gestión y personales. Como tal, no existe una definición establecida o simple de las competencias

empresariales. La OCDE ha identificado tres grupos principales de competencias requeridas por los empresarios:

- 1) Técnico - comunicación, monitoreo del ambiente, resolución de problemas, implementación y uso de tecnología, competencias interpersonales y organizacionales.
- 2) Gestión empresarial - planificación y fijación de objetivos, toma de decisiones, gestión de recursos humanos, marketing, finanzas, contabilidad, relaciones con los clientes, control de calidad, negociación, lanzamiento de negocios, gestión del crecimiento, cumplimiento de las normas.
- 3) Personal emprendedor - autocontrol y disciplina, gestión de riesgos, innovación, persistencia, liderazgo, gestión del cambio, construcción de redes y pensamiento estratégico.

Estas combinaciones de competencias, competencias y atributos son requeridas de diversas maneras por los gerentes comerciales y los trabajadores creativos. Además, los empresarios necesitan conocer los sectores en los que operan (es decir, un empresario de la informática, la construcción o la hostelería necesitará conocer esos sectores u ocupaciones específicos).

VI. ¿Cómo puedo investigar y encontrar una idea de negocio?

Con el fin de hacer una investigación para planificar tu idea de negocio, debes alcanzar un buen nivel de competencias de planificación. Las competencias de planificación se refieren a la capacidad de establecer sus prioridades, fortalezas y debilidades y objetivos "inteligentes". Algunas "competencias de planificación" son esenciales para ser consideradas, tales como la capacidad de ser analíticos, comunicativos, decisivos, fuertes líderes y solucionadores de problemas.

El *proceso de planificación* se centra principalmente en la definición de objetivos y la determinación de las fuentes necesarias para alcanzarlos. Lograr una visión requiere esfuerzos coordinados. Una de las principales competencias involucradas en el proceso de planificación es la capacidad de identificar y evaluar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades ("FODA") que tiene cualquier empresa y, específicamente, para que una empresa familiar garantice una estrategia y planificación de sucesión más sólida.

La gerencia estratégica es decisiva para construir un negocio exitoso e implica el desarrollo de un plan para guiar a una compañía en su esfuerzo por cumplir su misión, metas y objetivos, y mantenerla en el curso deseado. Una de las competencias, estrategias y herramientas de planificación y gestión para elaborar un plan de acción concreto y eficaz, que es fundamental tanto para los logros personales como profesionales, es el formato SMART Goal (S - Specific; M- Measurable; A - Achievable; R - Realistic; T - Timely).

Lo que realmente necesitas es encontrar estrategias y herramientas para construir tu idea de negocio paso a paso y hacer realidad tu proyecto, porque una idea de negocio necesita tiempo para ser desarrollada, probada y evaluada y el Proceso de Diseño de Ideas es la herramienta clave para analizar las fortalezas y debilidades y la viabilidad de tu idea de acuerdo a quién eres y el contexto en el que te gustaría realizarla.

VII. ¡Planeemos! Cómo preparar un plan de negocios

Para que un negocio tenga éxito, la intuición, los buenos sentimientos y el apoyo no son suficientes. Más de eso, necesitas tener una idea clara de lo que estás haciendo, y de la dirección que estás siguiendo. Un modelo/plan de negocio como el Creative Project Canvas es la columna vertebral de

tu proyecto empresarial. Se construye de acuerdo a tu visión y a la estrategia que quieres implementar. Te ayuda a definir cómo creará valor tu negocio y cómo será recompensado a cambio. Concretamente, el modelo de negocio consiste en el estudio de su objetivo de mercado (definir las oportunidades y amenazas), la recogida y análisis de datos, y la definición de la misión y las estrategias de su negocio (a corto, medio y largo plazo).

VIII. ¿Sabes cómo registrar una empresa (estructuras jurídicas nacionales)?

Antes de comenzar tu trabajo, tendrás que hacer una serie de preguntas para describir tu proyecto, analizar el entorno, comercializar tu idea, organizar tu empresa o incluso financiar tu proyecto. A continuación, tendrás que rellenar una serie de trámites, condiciones y obligaciones administrativas que varían según el tipo de actividad y la forma jurídica de la empresa.

Los pasos principales para iniciar un negocio son:

- Elegir un estatus jurídico: unipersonal (persona física) o empresa (persona jurídica).
- Constituir una sociedad por medio de una escritura de constitución registrada.
- Registrar tu empresa en una oficina de ventas autorizada.
- Abrir una cuenta corriente específica.
- Identificarse para los fines del IVA y cumplir con ciertas obligaciones en este ámbito.
- Afiliarse a una mutua de la seguridad social para los trabajadores autónomos y pagar las cotizaciones a la seguridad social.
- Unirse a una mutualidad de tu elección para beneficiarse de las prestaciones del seguro de enfermedad e invalidez.
- Contratar algunos tipos de seguros, obligatorios o no.

Si empiezas tu vida profesional como empresario individual (como persona física), puedes optar por llevar a cabo tu actividad bajo un nombre distinto a tu apellido.

Elección del nombre comercial: es importante, porque es bajo él que la empresa se enfrentará al mercado y a sus competidores. Permite, por un lado, identificar tu empresa y, por otro, distinguirla de las demás empresas del mercado, además de tener una función publicitaria. Además, el nombre de tu empresa debe figurar en todos los documentos oficiales relacionados con tu actividad profesional (facturas, órdenes de compra, tarjetas de visita, etc.).

Si bien la elección del nombre comercial es, en principio, libre, debe garantizarse que el nombre elegido no vulnere un derecho anterior de una empresa competidora.

Si emprendes tu negocio como empresa, debes distinguir entre el nombre comercial de tu empresa y su razón social. El nombre comercial es el nombre bajo el cual una empresa comercial opera y es conocida por sus clientes. El nombre de la empresa es el nombre oficial de la empresa, que se incluye en los estatutos de la empresa y se publica en el Boletín Oficial de la Nación. Este nombre sólo sirve para identificar a la empresa, pero no tiene una función publicitaria como nombre comercial de la empresa. Por supuesto, es posible utilizar el mismo nombre como nombre comercial y como razón social.

IX. ¿Cómo gestionar los contratos, la fiscalidad y la contratación?

Cuando empiezas un pequeño negocio, tienes que pagar algunos impuestos al gobierno. Es importante que conozcas qué impuestos tienes que pagar tu negocio, cuándo y por qué. Si eres empresario, tendrás que pagar el impuesto sobre la renta y las cotizaciones a la seguridad social.

Por lo general las empresas, las asociaciones, las organizaciones y las instituciones que tienen personalidad jurídica están sujetas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas. En el caso de que la actividad se desarrolle en nombre propio y no en forma de sociedad, las ganancias del empresario tributarán por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Un *contrato de trabajo* es un acuerdo entre dos o más personas (jefe y empleado) en el que se especifican los términos y condiciones bajo los cuales una persona consiente en realizar ciertas tareas según las instrucciones y el control de un jefe a cambio de un salario o sueldo acordado, que son necesarios para que el jefe proteja sus propios intereses. Cada empleado está obligado a realizar las tareas asignadas y a seguir al jefe. Antes de firmar cualquier contrato, asegúrate de que todos estos elementos básicos estén incluidos y descritos en detalle:

- Nombres y direcciones de todas las partes implicadas
- Descripción del negocio
- Cargo y función claramente definidos
- Requisitos específicos de la empresa / protecciones
- Período de trabajo y jornada laboral
- Pago, compensación, beneficios
- Jerarquía de empleados
- Política de privacidad
- Requisitos de desempeño
- Funciones; obligaciones
- Términos de la relación
- Indicaciones para la rescisión
- Firmas y fechas

La contratación es un acuerdo por el cual una persona concede a otra el disfrute de una cosa o el uso de la mano de obra y de la industria (de sí misma o de su sirviente) durante un tiempo determinado a cambio de una indemnización estipulada.

X. ¿Cómo puedo financiar u obtener crédito para mi negocio?

Puedes utilizar varias herramientas financieras para empezar tu negocio:

Préstamo tradicional/préstamo bancario: hay muchos tipos diferentes de préstamos comerciales, pero todos pertenecen a una de estas dos categorías: sin garantía (pedir dinero prestado sin el riesgo de usar los activos de tu negocio como garantía) y con garantía (pedir dinero prestado usando un activo como garantía. Si no pagas el préstamo, el prestamista puede venderlo para recuperar su dinero).

Préstamos bancarios: son préstamos en efectivo ofrecidos por bancos y cajas de ahorro. Un negocio pide prestada una suma global y la devuelve durante un período de tiempo determinado. La mayoría de los préstamos bancarios también requieren una garantía del director. Esto significa que, si el negocio no puede pagar el préstamo, los directores serán personalmente responsables de la deuda. Los microcréditos son a menudo tan pequeños que los bancos comerciales no pueden molestarse en prestar los fondos. En lugar de un banco, necesitas recurrir a un microprestamista, una organización sin fines de lucro que trabaja de manera diferente a los bancos. Los microprestamistas

ofrecen préstamos más pequeños, generalmente requieren menos documentación que los bancos y a menudo aplican criterios de garantía más flexibles.

Los *Préstamos Start Up* están respaldados por el gobierno y cobran una tasa de interés fija por año. Es posible reembolsar el préstamo en un período fijo de años. No hay ningún cargo por solicitud ni por pago anticipado.

De lo contrario, puedes encontrar algunas oportunidades de financiación de la UE, ya que tienen varios programas de financiación, que puedes solicitar dependiendo de tus actividades o proyectos. Existen dos tipos de financiación: directa e indirecta.

- La concesión de financiación directa es gestionada por las instituciones europeas. La financiación puede adoptar la forma de subvenciones o contratos. Puedes solicitar subvenciones y contratos gestionados por la Comisión Europea en el portal "Funding and Tenders".

- La financiación indirecta es una autoridad nacional y regional responsable de la financiación indirecta, que representa casi el 80% del presupuesto de la UE, principalmente a través de cinco grandes fondos, que constituyen los Fondos Estructurales y de Inversión europeos. El Instrumento PYME se dirige a las pequeñas y medianas empresas (PYME) con una idea radicalmente nueva respaldada por un plan empresarial para desplegar soluciones de innovación comercializables y con ambiciones de expansión. Apoya a las PYME de alto riesgo y alto potencial para desarrollar y comercializar nuevos productos, servicios y modelos de negocio que puedan impulsar el crecimiento económico. El Instrumento PYME está destinado a las PYME con ánimo de lucro, incluidas las empresas jóvenes y las de nueva creación, de cualquier sector.

El Instrumento PYME es una convocatoria abierta y continua con 4 límites por año. Las propuestas son evaluadas por expertos sobre la base de tres criterios de adjudicación: COSME significa Competitividad de las Empresas y de las Pequeñas y Medianas Empresas. El programa tiene por objeto mejorar el acceso de las PYME a la financiación y a los mercados a través de dos instrumentos financieros (el mecanismo de garantía de préstamos y el mecanismo de capital para el crecimiento).

D.3 COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS

¿Qué son?

Son un conjunto de capacidades que permiten al individuo comprender y producir lenguaje hablado para una comunicación interpersonal adecuada y efectiva. Estas habilidades son Escuchar, Hablar, Leer y Escribir y también la conciencia cultural.



• **Cómo preparar mi CV**

- Debes concentrarte en la diferencia entre los verbos ser y estar, que también puede ser útil para la entrevista.
- Debes preparar un perfil personal con una fotografía (que debe mostrar tu cara completamente y lucir profesional), nombre, datos de contacto, fecha de nacimiento, qué puedes ofrecer a la empresa, tus objetivos profesionales, tus trabajos anteriores (incluyendo títulos, funciones y responsabilidades, el jefe de la empresa y el tiempo que estuviste trabajando en

ella), tu formación (tus logros académicos de la última época de las instituciones y el tiempo en que estuviste en ella), y tus habilidades y competencias (incluyendo los idiomas que hablas y el software que sabes que debes utilizar).

[Cómo escribir un buen currículum](#)

[Mira ejemplos de buenos CVs aquí](#)

- **¿Estás listo para una entrevista?**

Cuando te entrevistan, debes ser consciente de tu gramática, ya que puede dar pistas sobre quién eres:

- Cuando el sujeto de la frase es un pronombre personal, se omite en la frase, ni en las oraciones enunciativas ni en las oraciones interrogativas: (yo) trabajo, ¿trabajas (tu)?

- Al empezar una pregunta con un verbo, la mayoría de las veces la respuesta será un simple sí o no. Sin embargo, se puede dar una respuesta más completa repitiendo el verbo de la pregunta precedido por un pronombre y omitiendo el pronombre personal: Sí, (él) lo hace.

- En las oraciones interrogativas (qué, quién, cómo, por qué, cuándo, dónde, cuál), el sujeto se coloca detrás del verbo: ¿Cómo lo has hecho (tú)?

- Siempre tienes que acordarte de añadir el signo de interrogación de apertura (¿) antes de empezar la pregunta y terminarla con el signo de interrogación de cierre (¿)

- Antes de hacer la entrevista deberías analizar qué está buscando la compañía, si encaja en tu perfil. Además, sería interesante que investigaras sobre la empresa, qué hacen, quién son...

- Deberías hacer dos listas: una sobre las habilidades, los conocimientos, las cualidades profesionales y personales requeridas y la otra sobre tus propias cualidades para hacerlas coincidir con la primera lista [Preparación para entrevistas de trabajo en español](#)

- Deberías anticipar preguntas como: ¿Cómo te describirías? O ¿Cuáles son tus fortalezas y tus debilidades? Que dan la suficiente información al entrevistador. Debes mostrar confianza contestando a éstas preguntas y mostrar lo mejor de ti.

[Preguntas que te harán en tu entrevista de trabajo](#)

- Cuando el entrevistador te pregunte sobre por qué dejas tu trabajo actual, debes ser positivo. El entrevistador puede preguntar a tu anterior empresa cómo eres en el trabajo o conocer a tu anterior jefe.

- Da ejemplos y habla sobre tus objetivos a largo plazo, que puedes conseguir con este trabajo

- Durante la entrevista debes saludar educadamente a todos, mantente calmado y confiado, vigila tu lenguaje no verbal, escucha atentamente, tómate tu tiempo antes de contestar, y haz saber al entrevistador que estás interesado en el trabajo.

- Después de la entrevista deberías escribir un correo de agradecimiento para que sepan que aprecias que te consideren para el trabajo.

- **¡Vamos a trabajar! Cómo comunicarte con tus colegas**

Cuando empiezas en un nuevo trabajo, no debes interrumpir cuando te están hablando, así como debes mantener el contacto visual cuando estás hablando con otros colegas y debes prestar atención a tu postura y expresión facial.

Comunicación efectiva

- La conversación en persona no gusta a todos, algunos prefieren una llamada telefónica, un correo electrónico o un mensaje de WhatsApp.
- No debes gritarle a nadie. Si algo te ha molestado, inhala y exhala unos minutos antes de volver a hablar (esto te calmará).
- Debes intentar encontrar un equilibrio entre ser casual y distante: debes interactuar a nivel personal pero no demasiado casual.
- Debes ser capaz de dar un feedback positivo sin parecer exigente, sino como si dieras consejos para hacer mejor las cosas.
- Deberías repetir los puntos importantes a tu jefe para demostrar que entendiste correctamente de lo que estabais hablando.
- Deberías escuchar atentamente cuando haya un conflicto y llegar a un acuerdo. Establece las reglas para evitar conflictos en el futuro. [Cómo resolver conflictos en el trabajo](#)
- Cuando tengas una reunión debes llegar a tiempo, mantenerte en el tema que se esté tratando, estar atento al lenguaje corporal, escuchar a tus colegas y respetar su punto de vista, ser claro, conciso y directo cuando aportes tus ideas. [Trucos para obtener lo mejor de tu equipo de trabajo](#)

- **Cómo escribir un email y tratar con la burocracia**

Antes de escribir un email debes pensar cómo es: formal, semi formal o personal. [Correo electrónico formal](#)

- Cuando escribes un email debes pensar en una línea de asunto específica, un saludo adecuado (usar dos puntos después del saludo), prestar atención a la puntuación, usar un cierre apropiado, verificar las direcciones de correo electrónico de todos los destinatarios, evitar reenviar los correos electrónicos y responder a todos siendo claro, breve, educado y usando frases cortas.
- Deberías separar las direcciones de correo personal y comercial, será más fácil revisar con calma el correo personal en casa.
- Deberías pensar en la estructura del correo electrónico antes de empezar a escribirlo y mencionar: por qué escribes este correo y dónde viste anunciado el trabajo, da información sobre tus cualificaciones y experiencia, por qué crees que eres el indicado para el trabajo, cuando estás disponible para una entrevista y cómo pueden contactar contigo (en diferentes párrafos). [Ejemplo de carta o correo electrónico para conseguir trabajo](#)

- **Cómo hacer llamadas telefónicas**

Prepárate con antelación qué dirás en la llamada. Puede que tengas que preparar algunos documentos como una fecha.

- Durante la llamada deberías presentarte, con tu nombre y el nombre de la compañía, mencionar claramente, pedir feedback, tomar apuntes y aclarar las acciones de seguimiento, si es necesario. [Conversaciones telefónicas](#)

- Deberías preparar un saludo profesional, hablar educadamente, escuchar sin interrumpir cuando la persona que llama esté hablando, preguntar si quiere dejar un mensaje, nunca digas las palabras “no sé” cuando alguien llame, y nunca cuelgues el teléfono sin un cierre positivo como “gracias por llamar” o “que tengas un buen día”. [Al teléfono: llamada telefónica en español](#)



increa.erasmusplus.website



increa project