



University Spin-offs Alliance:

De la idea al mercado a través del mentoring y equipos emprendedores transnacionales

# Socios y asociación

## Módulo 2

*El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Project partners:



## Contenido

Introducción.....	3
Definición de asociación.....	4
Asociaciones para las operaciones diarias de la empresa .....	4
Asociación para la innovación en el espíritu empresarial .....	5
Asociaciones para la expansión empresarial .....	5
Asociaciones para el lanzamiento de productos o servicios .....	6
Asociaciones para el valor añadido .....	6
Cómo pueden ser las asociaciones?.....	8
Asociaciones nacionales .....	8
Asociaciones internacionales .....	10
¿Cómo utilizar la asociación? .....	12
Definir las asociaciones .....	12
Consideraciones pertinentes .....	13
Posibles asociaciones.....	14
Ejemplos de asociaciones nacionales .....	14
Ejemplos de asociaciones internacionales .....	15
Desafíos en las asociaciones .....	16
Identificación .....	16
Mantener la asociación.....	16
Gestión de las partes interesadas.....	17
Riesgos para las partes interesadas .....	17
Gastos .....	17
Restricciones y asociaciones en línea.....	18
Apoyo de la UE .....	19
Conclusiones.....	20
Cuestiones prácticas.....	21
Fuentes .....	22

## Introducción

El desarrollo de una asociación juega un papel esencial en los negocios. Puede ayudar a facilitar muchos de los procesos, como aumentar el capital o proporcionar la experiencia necesaria. Además, la asociación puede desarrollarse tanto a nivel nacional como internacional. Un aspecto importante que hay que recordar es que existen muchas organizaciones y herramientas que pueden facilitar el proceso de desarrollo de asociaciones: incubadoras de empresas, instituciones, herramientas y programas de la UE.

El objetivo principal del material desarrollado es proporcionar los conocimientos básicos sobre la asociación y los procesos de su desarrollo.

El documento desarrollado ofrecerá la oportunidad de alcanzar los siguientes resultados:

- La oportunidad de definir el tipo de asociación que buscan los "futuros empresarios";
- La comprensión de cómo pueden ser las asociaciones;
- La capacidad de identificar diferentes formas de utilizar las asociaciones;
- La comprensión de los retos a los que podría enfrentarse el proceso de desarrollo de las asociaciones;
- La capacidad de identificar las posibles vías de ayuda de la UE.

El siguiente informe fue elaborado por la Cámara de Comercio e Industria de Letonia:

- Jānis Lielpēteris
- Jekaterina Miņkova



**Autores del  
material**

Iconos utilizados en el siguiente documento:



Autores



Puntos principales



¿Qué te parece?

## Definición de asociación



La asociación ocupa un lugar importante en el proceso de desarrollo y crecimiento de cualquier empresa, especialmente en su fase de puesta en marcha. La asociación puede expresarse de diferentes formas, empezando por las empresas que cooperan con el objetivo de desarrollar un producto o servicio común hasta compartir conocimientos, competencias e ideas.

En un sentido amplio, considerando el concepto de asociación en su conjunto es posible definir varias definiciones de asociación en diferentes aspectos:

*sustantivo*

### 1. El estado de ser socio o socios.

*"Debemos seguir trabajando juntos en colaboración "*

### 2. Una asociación de dos o más personas como socios.

*"Un aumento de las asociaciones de viviendas "*

Las siguientes definiciones muestran la perspectiva de lo que puede ser la asociación, crean una perspectiva de que la asociación puede comenzar a partir de dos actores y crecer mucho más en diferentes casos.

## Asociaciones para las operaciones diarias de la empresa

Desde el punto de vista de los negocios nacionales e internacionales, es posible crear diferentes tipos de asociaciones con el objetivo de asegurar las operaciones diarias de su negocio. En la mayoría de los casos, necesitará crear asociaciones con sus abogados locales, contables locales y diferentes socios fabricantes en función de su ámbito empresarial para que su negocio funcione. Este tipo de asociación tiene un importante significado como nivel básico para aquellos casos en los que es necesario para el funcionamiento diario de la empresa y para asegurar su subsistencia.



**¿Qué opinas?**

**¿Qué significa para usted la asociación?**

Puntos principales:

- Socios comerciales;
- Instituciones estatales y ONGs;
- Abogados;
- Contables.

## Asociación para la innovación en el espíritu empresarial

En la mayoría de los casos es posible ver que la innovación se convierte en una realidad en aquellos casos en los que diferentes partes interesadas o diferentes actores se unen y tratan de hacer coincidir sus



ideas con el objetivo de crear algunos productos nuevos y tratar de innovar. La asociación para la innovación en el espíritu empresarial es muy visible en diferentes sectores de las empresas de todo el mundo, especialmente durante los tiempos de pandemia en los que

diferentes empresas intentan fusionar sus servicios para hacerlos más digitales que antes. Por lo tanto, la asociación para la innovación tiene un significado significativo desde la perspectiva de la fusión de diferentes ideas y la creación de nuevas ideas entre los diferentes actores en asuntos específicos.

## Asociaciones para la expansión empresarial

Las asociaciones para la expansión del negocio son bastante relevantes con las asociaciones para la innovación. Sin embargo, es muy importante entender la diferencia. Las empresas desarrollan el siguiente tipo de asociación cuando su objetivo es ampliar su negocio con el fin de operar en un ámbito más amplio. En este caso, la asociación se crea con un propósito empresarial específico: ampliar su negocio, lo que le permitirá obtener mayores beneficios. Desde la perspectiva del desarrollo de la asociación, las asociaciones para la expansión del negocio tienen sobre todo la base financiera debido a que su principal objetivo será aumentar los ingresos de su negocio. Además, es importante recordar que, en algunos casos, la asociación para la innovación conducirá a la asociación para la expansión de la empresa,



### **Puntos principales:**

**Asociaciones para las operaciones diarias de la empresa**

lo que hará que estos dos tipos de asociación estén conectados entre sí, aunque esto no ocurre siempre.

Puntos principales:

- Desarrollo empresarial;
- Ampliación de contactos y redes;
- Asociación para el desarrollo de proyectos empresariales específicos (por ejemplo, TI + mecánica).



**Puntos  
principales:**

**Asociaciones para  
la expansión  
empresarial**

## Asociaciones para el lanzamiento de productos o servicios

En el caso de la asociación para el lanzamiento de productos o servicios, las empresas combinan sus recursos para intentar lanzar nuevos productos. También se puede considerar como parte de la innovación, pero la diferencia es que en el caso del siguiente tipo de



asociación las empresas ya entienden lo que les gustaría alcanzar y no intentan innovar algo nuevo, ya tienen la idea del producto en sí, pero están juntando recursos sólo para ayudar a lanzar estos nuevos productos o servicios. Las asociaciones para el lanzamiento de

productos o servicios pueden utilizarse para la cooperación internacional entre empresas debido a que, en determinados casos, la localización de los diferentes productos y servicios es una cuestión delicada en el proceso de expansión de los negocios en el extranjero. Las asociaciones para el lanzamiento de productos o servicios se utilizan sobre todo para entrar en el mercado internacional.

## Asociaciones para el valor añadido

Resulta bastante difícil definir las asociaciones para el valor añadido por cualquier medio específico. Las asociaciones de valor añadido no están directamente relacionadas con el lanzamiento de un nuevo producto o la puesta en marcha de un nuevo proceso



de innovación en la propia empresa, sino que más bien daría lugar a diferentes tipos de actividades de presión con el objetivo de ampliar la red de negocios o las actividades, para comprender mejor el entorno empresarial. Las asociaciones para el valor añadido pueden considerarse como una parte de la asociación "blanda" de la empresa

que puede ayudar a obtener diferentes resultados en diferentes asuntos.

Puntos principales:

- Grupos de presión;
- Contactos comerciales;
- Comprensión y accesibilidad de la información.



***Puntos  
principales:***


***Asociaciones para  
el valor añadido***


## ¿Cómo pueden ser las asociaciones?


Desde el punto de vista empresarial, es posible señalar dos direcciones principales de la asociación: asociaciones nacionales y asociaciones internacionales.

### Asociaciones nacionales



 La definición de asociación nacional puede entenderse desde una perspectiva amplia. En los Estados europeos más grandes hay muchas más oportunidades de crear una asociación nacional. Por ello, los aspectos que deben tenerse en cuenta para desarrollar una asociación nacional pueden ser diferentes según el Estado. Sin embargo, hay elementos específicos que son comunes para el nivel nacional sin división en regiones, número de habitantes.

 El primer nivel de asociación nacional son las asociaciones locales y municipales que están estrechamente relacionadas con el nivel más lejano de gobernanza. Aunque algunos asuntos específicos pueden ser importantes para una empresa y tener menos importancia para otra, ambas empresas se ven afectadas por el municipio y los procesos locales. Las asociaciones locales y municipales son importantes sobre todo para las empresas más pequeñas y las que operan en el mercado más pequeño (cafeterías o empresas que se dirigen a los consumidores locales).


 Evaluando la asociación nacional como un concepto más amplio, en la mayoría de los casos es relevante para apoyar a las empresas en sus fases iniciales. Cuando el desarrollo empresarial se basa en la definición de asociaciones a nivel local, la mayoría de las veces se relaciona con el nivel nacional donde se establecen los negocios y donde se llevan a cabo los primeros fundamentos del negocio.





**¿Qué te parece?**


**¿Qué tipo de asociación le gustaría desarrollar?**




 Las asociaciones nacionales tienen una importancia esencial en los casos en los que las empresas más pequeñas tienen necesidades industriales específicas; por ejemplo, cuando una pequeña empresa se encuentra en la situación de tener que crear una asociación con algunos fabricantes, en la mayoría de los casos para las empresas más pequeñas será mucho más fácil iniciar estas asociaciones a nivel nacional debido a que, teniendo en cuenta la capacidad de fabricación, será más difícil para una empresa más pequeña encontrar un socio en el extranjero, mientras que los socios locales en los casos de empresas más pequeñas serán mucho más relevantes, especialmente para la fase inicial de la empresa. Cuando las empresas más pequeñas trabajan sobre todo con los consumidores locales, es esencial saber cómo los clientes locales entienden esta empresa y cómo pueden utilizar los servicios prestados.

 Las asociaciones nacionales desempeñan un papel importante para las medianas empresas que intentan ampliar sus operaciones a un mercado mayor. En algunos países europeos, el mercado nacional es mucho más grande que en otros, por lo que la expansión de la empresa a un mercado nacional más grande o a los mercados internacionales podría ser un proceso bastante complicado si no hay asociaciones a nivel nacional o internacional. En este caso, las empresas que provienen de una región específica, pero que quieren ampliar sus actividades a todo el ámbito nacional, es necesario crear una asociación con diferentes agencias u otras empresas del país.

 En los países más grandes, las especificidades nacionales pueden ser muy diferentes entre todas las regiones nacionales. La necesidad de crear asociaciones en todo el Estado sería realmente importante para facilitar las cadenas de suministro para las empresas nacionales. Uno de los mejores ejemplos de este caso es la industria de la producción de alimentos, donde las cadenas de suministro son bastante ineficaces en la Unión Europea y podría haber resultados mucho mejores en las cadenas de suministro para esta industria específica. Este es uno de los temas reales en los que las asociaciones nacionales podrían ayudar (donde los alimentos vienen de la granja y llegan al plato de cada persona). En general, la creación de asociaciones nacionales y la reducción de las cadenas de suministro pueden aliviar la presión sobre el medio ambiente.

 Las asociaciones nacionales son significativamente importantes en el proceso de creación de redes e intercambio de experiencias. Las empresas deben recibir la experiencia de diferentes mercados e intercambiarla a nivel nacional, esto puede ayudar a impulsar a otras empresas. Estas experiencias de intercambio empresarial contribuyen a aumentar la valoración de las exportaciones en la Unión Europea.


 Las asociaciones nacionales son importantes en lo que respecta a las especificaciones nacionales. Aunque la Unión Europea sincroniza diferentes normativas empresariales a nivel in points europeo, por ejemplo, las normativas sobre fiscalidad o política de empleo también deben tenerse en cuenta las tradiciones y normativas nacionales específicas.

Puntos principales:

- Inicia un negocio;
- Pequeñas empresas con asuntos específicos del sector;
- Pequeñas empresas centradas principalmente en el mercado local;
- Medianas empresas que se expanden en grandes mercados locales;
- Fabricación y facilidad de las cadenas de suministro;
- Intercambio de experiencias y redes prácticas;
- Especificidades nacionales: normativas, tradiciones, etc.
- Asociaciones locales y municipales - asuntos relacionados con el nivel de gobierno más lejano.

## Asociaciones internacionales




 Las asociaciones internacionales son más importantes en los casos de ampliación de la empresa y de obtención de una experiencia mucho más amplia en relación con un ámbito más amplio de las actividades empresariales. Internacional Las asociaciones son realmente relevantes para los casos en los que se quiere expandir





**Puntos  
principales:**

**Asociaciones  
nacionales**

el negocio a nivel internacional, encontrar nuevos mercados y nuevas oportunidades para los productos y servicios producidos. Las asociaciones internacionales dependen de los diferentes estados europeos. Si el mercado nacional de un país concreto es mayor que el de la empresa de otro Estado de la UE que quiere entrar en ese mercado (tiene mayor capacidad de mercado nacional, posibilidades de expansión), la perspectiva de las asociaciones internacionales puede afectar en gran medida a cómo vemos el entorno empresarial de nuestros Estados nacionales.

 Las asociaciones internacionales son importantes para el intercambio cultural con fines empresariales. Ayuda a entender cómo funcionan las empresas y la cultura empresarial en las diferentes partes de Europa y también en las diferentes partes del mundo.

 Dentro de la asociación internacional es posible entender cómo podemos cooperar con las instituciones europeas y cómo podemos crear una asociación que ayude a desarrollar las políticas europeas. En general, la asociación internacional ofrece la oportunidad de ampliar los negocios y ayudar a las empresas nacionales a crecer.

 Uno de los puntos más importantes de la experiencia internacional en relación con los diferentes tipos de actividades empresariales es que es posible ver que los diferentes mercados de todo el mundo aportan nuevos retos diferentes a nuestras empresas y la creación de asociaciones para el intercambio de culturas, no sólo entre los estados europeos, sino entre los diferentes continentes, es realmente crucial para que las empresas sean capaces de entender cuáles son las necesidades de los clientes en los diferentes mercados de hoy en día.

Puntos principales:

- Productos y proyectos escalables;
- Intercambio cultural con fines comerciales;
- Grupos de presión internacionales;
- Experiencia internacional.



**Puntos  
principales:**


**Asociaciones  
internacionales**


## ¿Cómo utilizar la asociación?

Hay cuestiones prácticas concretas sobre cómo es posible utilizar las asociaciones y qué hay que hacer cuando el empresario o el representante entienden que necesitan una asociación.



### Definir las asociaciones

 Uno de los puntos más importantes es el proceso de definición de la asociación, la comprensión de los objetivos de la asociación que necesita crear. Cuando el propietario o representante de la empresa se encuentra en la posición o situación en la que piensa que necesita establecer una nueva asociación a nivel nacional o internacional, es necesario entender la idea principal de la definición de la asociación - si existe la necesidad de asegurar las operaciones diarias del negocio o tratar de ampliar el negocio o querer crear innovación en su negocio. Básicamente, lo primero que hay que hacer es entender el objetivo de la posible asociación.

 También hay que tener en cuenta los resultados previstos de la asociación. Cuando se establece una asociación con el objetivo de innovar, es necesario entender qué se va a innovar. Mientras que las asociaciones para el valor añadido serían las que ayudarían a entender qué es lo más útil para su negocio. En algunos casos puede haber situaciones en las que defina una nueva asociación para crear una nueva innovación en su negocio, pero a corto plazo comprendería que esta asociación es bastante inútil específicamente para usted porque la asociación no le hace avanzar en la dirección que quería conseguir.

Puntos principales:

- ¿Cuál es la situación real sobre la que quiere crear una asociación?
- ¿Cuáles son los resultados esperados?




**Puntos  
principales:**


**Definir las  
asociaciones**

## Consideraciones pertinentes

Hay que tener en cuenta varias consideraciones relevantes a la hora de definir su asociación, de crearla y de utilizarla como herramienta para ampliar su negocio.



 Trabajar con el mapeo de las partes interesadas. El mapeo de las partes interesadas es el proceso en el que los empresarios identifican a sus socios y trabajan con ellos en diferentes tipos de asuntos. Es necesario definir quiénes son las principales partes interesadas que trabajan en los sectores objetivo y que pueden ayudar a comprender las situaciones específicas. Como ejemplo, este tipo de partes interesadas pueden ser los ministerios, los representantes del sector no gubernamental, las asociaciones relacionadas. Es esencial definir qué información puede proporcionar cada parte interesada y, a través del proceso de mapeo de las partes interesadas, es posible obtener respuestas sobre los temas más relevantes: cómo definir los propósitos de la asociación y cómo las partes interesadas específicas pueden ayudar en el desarrollo de su negocio.

 También hay que tener en cuenta el nivel de implicación deseado. Activo/de cabeza vs. pasivo/seguidor. Cada asociación depende en gran medida de si el propietario de la empresa decide ser un socio activo o líder en la asociación o si decide ser un socio pasivo o seguidor en la asociación. Cada sociedad creará los beneficios necesarios cuando sea dirigida correcta y activamente. En algunos casos puede ser realmente irrelevante crear asociaciones que no tengan perspectivas a largo plazo. En el desarrollo de la asociación, cada una de las partes implicadas debe estar totalmente segura de cuán activa e implicada quiere estar.

Puntos principales:

- Mapeo de las partes interesadas;
- Decisión sobre el nivel de participación.



**Puntos  
principales:**

**Consideraciones  
pertinentes**

## Posibles asociaciones



### Ejemplos de asociaciones nacionales


- Desde la perspectiva nacional de la creación de asociaciones, uno de los principales actores son las Cámaras Nacionales. Las Cámaras son socios importantes en los procesos empresariales y su expansión por toda Europa; la razón principal es que las Cámaras son asociaciones empresariales que conectan a empresas de diferentes tipos de industrias. Mientras que hay asociaciones que representan a industrias específicas, las Cámaras son el punto de contacto clave para aquellas empresas que quieren obtener un mayor alcance de actividades en un entorno empresarial específico. Básicamente, las Cámaras pueden considerarse como uno de los mejores ejemplos de asociación nacional para las empresas.
- Es importante mencionar los viveros de empresas que tienen la práctica común en toda Europa. Los viveros de empresas ofrecen la oportunidad de intercambiar experiencias relevantes y nuevos casos de negocio con diferentes empresas. A nivel nacional, los viveros de empresas y los centros de innovación son canales estratégicamente importantes que ofrecen la oportunidad de ampliar su negocio.
- Mientras tanto, las asociaciones industriales aportan un valor añadido al nivel de conocimientos de las empresas de sectores específicos, ofrecen la oportunidad de crear asociaciones entre empresas que representan un sector y proporcionan posibles conexiones que pueden ser útiles para crear nuevas asociaciones y desarrollar y empresas innovadoras. A través de las asociaciones industriales, las empresas obtienen nuevas oportunidades de establecer contactos y una perspectiva totalmente diferente de la normativa industrial. En general, las asociaciones industriales desempeñan un papel importante en el proceso de desarrollo de asociaciones locales.


Puntos principales:

- Cámaras;
- Incubadoras de empresas y agencias;
- Asociaciones industriales.

## Ejemplos de asociaciones internacionales

Si se evalúa la asociación desde el punto de vista internacional, hay que destacar dos actores principales: EUROCHAMBRES como asociación de cámaras de comercio e industria europeas y la Cámara de Comercio e Industria Internacional. Se trata de las mayores asociaciones empresariales a nivel internacional que proporcionan apoyo a las empresas nacionales para que tengan una perspectiva de la agenda internacional.

 La perspectiva internacional da la mejor oportunidad de ser competitivo frente a diferentes regiones y diferentes partes del mundo. Las asociaciones internacionales ayudan a crecer también a nivel nacional. Las asociaciones industriales a nivel internacional pueden aportar un valor añadido adicional a las empresas a nivel de la UE. Sin embargo, es importante recordar que no todas las industrias cuentan con estas organizaciones internacionales de presión o con organizaciones profesionales internacionales para las asociaciones.

 La colaboración internacional ofrece más oportunidades para formarse como socio en un proceso más amplio. Cuando se ve la evolución de las políticas sólo desde la perspectiva nacional, en la mayoría de los casos se estaría tres años por detrás de las normativas o los debates que se producen a nivel de la UE. Las asociaciones internacionales pueden ayudar a comprender mucho mejor el futuro. El apoyo europeo a la creación de asociaciones internacionales (Erasmus+) es uno de los programas más interesantes desde el punto de vista empresarial para el intercambio de experiencias. Primera dirección: la educación de los jóvenes empresarios, el proceso de creación de mentalidad internacional en la empresa. De este modo, es posible asegurar que mediante el apoyo de la Unión Europea y los programas de la Unión Europea también las empresas ya establecidas que no están escaladas al nivel deseado podrían utilizar estos canales de apoyo también.



**Puntos  
principales:**

**Ejemplos de  
asociaciones  
nacionales**

Puntos principales:

- EUROCHAMBRES y CCI;
- Asociaciones industriales a nivel europeo;
- Proyectos de la UE sobre intercambio de experiencias (por ejemplo, Erasmus +).



**Puntos  
principales:**  
*Ejemplos de  
asociaciones  
internacionales*

## Desafíos en las asociaciones



Independientemente del tipo de asociación que se vaya a crear, es estratégicamente importante definir los posibles retos a los que se puede enfrentar tanto a nivel nacional como internacional en el proceso, ya que puede reducir el riesgo de que la asociación fracase.

### Identificación



Si no es capaz de identificar qué tipo de asociación para su empresa le interesa realmente, cuáles son sus principales objetivos al crear una asociación, cuál es su resultado objetivo, existe un alto riesgo de que no pueda alcanzar los resultados que quería o pretendía alcanzar con esta asociación específica. Para cada empresario o representante de la empresa es importante entender cuál es el objetivo principal de la creación de la asociación. Si se identifican las partes interesadas, los intereses, es posible crear una asociación exitosa.


### Mantener la asociación




Desde el punto de vista humanitario, cuando la asociación ya está creada, sigue siendo necesario mantenerla. En algunos casos concretos sería más fácil encontrar algunas organizaciones o empresas diferentes que quisieran ser socios en diferentes asuntos. Cada socio asume diferentes funciones en la asociación, ya que su calidad depende en gran medida de la forma en que los socios mantengan su actividad relaciones entre ellos. Es importante tener siempre claro cuál puede ser su nivel de implicación en la asociación, ya que su nivel de implicación será crucial para la sostenibilidad de la asociación creada. Si el propietario de la empresa no está dispuesto a implicar sus recursos en la asociación en el nivel necesario para que la asociación tenga éxito y se mantenga, es importante considerar si esta asociación será relevante para la empresa.




## Gestión de las partes interesadas

 La gestión de las partes interesadas es esencial en el contexto del mantenimiento de la asociación. La cuestión de la gestión de las partes interesadas puede ser relevante para alcanzar los resultados previstos de la asociación. La importancia significativa - cuáles son las funciones de cada socio. Desde la perspectiva de su posición como socio, debe trabajar constantemente con diferentes cuestiones de gestión de las partes interesadas. Si eres el socio que encabeza o lidera la asociación, debes entender siempre cuáles son las necesidades e ideas de todas las partes implicadas. Si eres el socio siguiente, debes tener la capacidad de escuchar, seguir y comprender los pasos que da el socio principal.

## Riesgos para las partes interesadas

 El riesgo de las partes interesadas es uno de los retos que pueden hacer que su asociación se derrumbe. Si la gestión de las partes interesadas y todos los procesos relacionados no se llevan a cabo como un proceso reflexivo, existe un alto riesgo de que algunas de las partes interesadas no apoyen sus actividades, lo que podría llevar a que no se alcancen los objetivos de las asociaciones desarrolladas.

## Gastos

 Aunque en algunos casos no costará nada crear algunas asociaciones nuevas, puede costar una participación importante. Los empresarios deben tener siempre presente que, al trabajar en la identificación de la asociación, deben evaluar los posibles gastos. Desde el punto de vista de la empresa, siempre hay que mirarlo desde el punto de vista financiero de su empresa. Cuando el propietario de la empresa está interesado en crear una nueva asociación y quiere aumentar los ingresos de su empresa, debe recordar que tendrá que implicar sus horas de trabajo, para implicar las horas de trabajo de sus empleados, para implicar sus recursos en el desarrollo de la asociación. En algunos casos también tendrán algunos gastos por cuotas de afiliación a las organizaciones. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, aunque hoy tenga estos gastos, estas inversiones en su asociación serán útiles durante un período de tiempo más largo.

## Restricciones y asociaciones en línea



El tema de las restricciones y las asociaciones en línea es bastante esencial hoy en día durante el periodo de pandemia mundial. Los siguientes retos serán relevantes en los próximos años. Las asociaciones que se crean "in situ", cuando es posible mantener una reunión cara a cara, tienen más beneficios y un mayor valor añadido que las asociaciones que se crean y desarrollan principalmente en línea. Las asociaciones creadas en línea corren el riesgo de tener algunos problemas de comunicación, ya que es un reto crear un vínculo fuerte entre los socios. Este problema puede repercutir en el mantenimiento de la asociación y en la gestión de las partes interesadas, pero es importante tener en cuenta que se trata de circunstancias específicas en las que no puede influir ni cambiar una de las partes.



**¿Qué te parece?**

***¿Considera que los retos mencionados son importantes en el proceso de desarrollo de la asociación?***

## Apoyo de la UE



Hay que tener en cuenta dos cosas importantes en relación con la perspectiva de recibir apoyo de la Unión Europea en el proceso de creación de la asociación.

1. ERASMUS+ - el programa que le permite a usted, como empresario o representante de una empresa, obtener mejores conexiones con diferentes empresas de toda Europa. El programa puede ayudar no sólo a crear asociaciones nacionales, sino también internacionales, lo que, a su vez, proporciona más oportunidades para obtener mayores beneficios.
2. La Unión Europea apoya activamente a las organizaciones que operan a nivel nacional. Básicamente no sólo aquellas instituciones que trabajan con proyectos internacionales, sino también organizaciones que trabajan con diferentes tipos de proyectos de desarrollo del entorno empresarial pero a nivel nacional.

Gracias al apoyo que se puede recibir de la Unión Europea, es posible sensibilizar sobre diferentes temas que se utilizan en las políticas europeas más amplias pero que en algún momento no son tan relevantes en las políticas nacionales. Diversos programas apoyados por la Unión Europea están dirigidos a este tipo de iniciativas, como el intercambio de información local entre empresas. La Unión Europea puede ayudar a crear tanto asociaciones internacionales como nacionales de mayor calidad.

## Conclusiones

- Una de las cosas más importantes que hay que tener en cuenta al crear la asociación será la identificación de sus necesidades. Es estratégicamente importante definir si sus necesidades corresponden a las asociaciones a nivel nacional o sólo internacional. Deberá identificar a sus posibles socios y partes interesadas, los posibles riesgos y cuál será su papel en la asociación desarrollada.
- Si se intenta mantener la asociación sin tener en cuenta los aspectos relevantes, se corre el riesgo de fracasar en la asociación y que ésta no sea útil y productiva como se planeó en un principio.
- Es importante entender la gestión de los grupos de interés y los riesgos de la gestión de los grupos de interés, cómo es posible utilizar nuestros grupos de interés con el fin de alcanzar nuestros objetivos sin enfrentarnos a problemas difíciles que no podamos manejar. Siempre hay que tener en cuenta cuáles pueden ser los gastos potenciales no sólo desde el punto de vista fiscal sino también desde el punto de vista de la implicación.
- Es estratégicamente importante considerar y evaluar las restricciones que constantemente entran en vigor en todo el mundo.

## Cuestiones prácticas

1. ¿Qué significa para usted la asociación?

2. ¿Qué tipo de asociación le gustaría desarrollar?

3. ¿Considera que los desafíos en las asociaciones son importantes en el proceso de desarrollo de la asociación?

## Fuentes

1. <https://www.profit.co/blog/the-alphabet-p/partnership/the-importance-of-partnership-in-business/>
2. <https://www.investopedia.com/terms/p/partnership.asp>
3. <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/>
4. <https://www.eurochambres.eu/>
5. <https://www.iie.org/Learn/Blog/2016/07/2016-July-International-Partnerships-What-Does-It-Mean-To-Be-Strategic>
6. <https://www.darzin.com/stakeholder-management-ultimate-guide/>
7. <https://www.pmi.org/learning/library/stakeholder-management-task-project-success-7736>
8. <https://www.thebalancesmb.com/types-of-partners-in-a-business-partnership-398281>

1. Las imágenes y los iconos se han tomado de los siguientes recursos:
2. <https://www.dreamstime.com/>
3. <https://www.istockphoto.com/>
4. <https://clipart-library.com/>
5. <https://icons8.ru/>

Preparado por: **Latvian Chamber of Commerce and Industry**

## SOCIOS DEL PROYECTO:

