



GUÍA

Asociacionismo y Servicios para la PYME y la Microempresa

Septiembre 2023

COPYME

CONFEDERACIÓN GENERAL DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS

Guía Asociacionismo y Servicios para la PYME y la Microempresa

Las empresas se clasifican según su tamaño en pequeñas, medianas y grandes. Así pues, al conjunto de las dos primeras se le denomina de forma abreviada pymes (pequeñas y medianas empresas). Además, con el paso de los años se les ha sumado a estos tres grupos un cuarto: las microempresas, que también se incluyen en las pymes.



La Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme, elaborada por la Comisión Europea establece tres categorías de pymes

La definición de pyme distingue entre tres categorías diferentes de empresas. Cada una de estas categorías corresponde a un tipo de relación que una empresa podría mantener con otra.

La distinción es necesaria con el fin de obtener una imagen clara de la situación económica de una empresa y para excluir a las que no sean auténticas pymes. Las categorías de empresa son las siguientes:

- **Autónoma:** es aquella empresa que es completamente independiente o que tiene una o más participaciones minoritarias (cada una de ellas inferior al 25 %) en otras empresas.

- **Asociada:** si las participaciones en otras empresas ascienden como mínimo al 25 % pero no superan un 50 %, se considera que existe una relación entre empresas asociadas.
- **Vinculada:** se considera empresa vinculada a aquella cuyas participaciones en otras empresas superan el umbral del 50 %.

A través de la comparación de sus datos con los umbrales establecidos para los tres criterios, una empresa puede determinar si es una microempresa o una pyme.

Las microempresas se definen como aquellas empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones EUR.

Las pequeñas empresas se definen como aquellas que ocupan a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones EUR.

Por último, las medianas empresas se definen como aquellas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede los 50 millones EUR o cuyo balance general anual no supera los 43 millones EUR. **Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme** (ipyme.org).



Promover el asociacionismo entre las pequeñas empresas es fundamental para defender sus intereses frente a las grandes corporaciones e, incluso, las Administraciones públicas

Las PYMES asociadas participan y están informadas de todas las novedades e iniciativas económicas y legislativas que afectan a la empresa o a esta a través del sector en la que está encuadrada, además de acceder a la formación y a la política de servicios de la asociación.

La participación en las asociaciones puede favorecer el desarrollo, la sostenibilidad y la expansión de los negocios.

El asociacionismo empresarial, singularmente el que agrupa a la PYME y a la microempresa, ha de ser concebido como un espacio de encuentro, que facilita herramientas de trabajo y servicios, sobre participación, subrayando el objetivo que han de atesorar, para contribuir al crecimiento y la competitividad de la pequeña empresa, representando y defendiendo intereses comunes.

ALGUNOS DATOS SOBRE LA PYME

La pequeña y Mediana Empresa (PYME) desempeña un papel básico en las políticas económicas y de fomento de la competitividad en el ámbito europeo. No en vano, casi el 99% de los aproximadamente 23 millones de empresas que existen en la Unión Europea son pyme que dan empleo a las dos terceras partes de la mano de obra privada y generan más de la mitad.



A nivel internacional

Las pymes son el pilar de la economía y las mayores empleadoras del mundo, ya que generan entre 60% y 70% del empleo y producen el 50% del PIB mundial (según datos de la ONU) .

En España

Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, cabe destacar que el **número** total de empresas **pequeñas y medianas** asciende a **2.930.969** (0-249 asalariados) siendo la cifra de **grandes empresas** (250 o más asalariados) de **5.516** (el 0,19% del total), lo que supone un **total de empresas** en España de **2.936.485**.

Comparado con el mes anterior, las pymes han crecido un -0,07% (14.354 empresas más) mientras que las grandes han experimentado un crecimiento mayor llegando al 0,36% (295 empresas más).

Empresas por tamaño	Número de empresas	Tasa de variación %	
		mensual	anual
PYME (0-249 asalariados)	2.930.969	-0,07	-0,49
PYME sin asalariados (0 asalariados) ² 1T2023	1.599.954	0,00	-1,12
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	1.331.015	-0,16	0,29
Microempresas (1-9 asalariados)	1.134.519	-0,24	-0,21
Pequeñas (10-49 asalariados)	168.860	0,26	3,24
Medianas (50-249 asalariados)	27.636	0,58	3,34
Grandes (250 o más asalariados)	5.516	0,36	5,65
Total Empresas	2.936.485	-0,07	-0,48

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

EMPLEO GENERADO POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Podemos destacar que el número **pymes con asalariados** en mayo es de **1.331.015**, que, junto con las **5.516** grandes empresas dan un resultado total de **1.336.531** empresas con asalariados, con una variación mensual del -0,16% y 2123 empresas más.

Por otra parte, las **pymes con asalariados** dieron **empleo** en mayo a **9.530.268 asalariados**, ello se traduce en una variación del 0,25% y en un aumento de 24.099 empleados, y las **grandes empresas a 6.338.707**, un aumento del 0,24% lo que suponen 15.256 empleados más. En total, las **empresas con asalariados** dieron empleo a **15.868.975 asalariados**, con una tasa de variación mensual del 0,25%, y 39.355 empleados más.

Dentro de las pymes con asalariados, el tramo de las **pequeñas (10-49 asalariados)** es el que experimenta el **mayor crecimiento**, tanto en el número de empresas (0,58%) como en términos de empleo (0,68%).

Empresas por tamaño	Empleo	Tasa de variación %		Empleo medio	
		mensual	anual	mes actual	hace un año
PYME (0-249 asalariados)	11.130.222	0,22	1,85	3,8	3,7
PYME sin asalariados (0 asalariados) ³ 1T2023	1.599.954	0,00	-1,12	1,0	1,0
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	9.530.268	0,25	2,37	7,2	7,0
Microempresas (1-9 asalariados) ⁴	3.457.695	-0,17	0,25	3,0	3,0
Pequeñas (10-49 asalariados)	3.329.801	0,35	3,60	19,7	19,7
Medianas (50-249 asalariados)	2.742.772	0,68	3,63	99,2	99,0
Grandes (250 o más asalariados)	6.338.707	0,24	4,70	1.149,1	1.159,6
Total Empleo	17.468.929	0,23	2,86	5,9	5,8

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

¿Cómo están distribuidas las pymes en España?

Si atendemos a una división por sectores, la mayoría de las pymes (73%) pertenecen al sector servicios, donde, sobre todo, operan en el campo de la construcción (11,3%), la industria (6%), y el sector agrario (9,6%).

Por otro lado, la distribución territorial de las pymes se corresponde con las principales ubicaciones del sector servicios. Así, tan solo cuatro comunidades aglutinan el 60% de las empresas españolas, según el informe Retrato de la Pyme (elaborado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo). En cabeza se encuentran: Cataluña (18,4%), Madrid (17%), y Andalucía (16%)

Sectores	Empresas	Tasa de variación %	
		Mensual	Anual
Agrario	268.507	-1,14	-3,14
Industria	171.408	-0,02	-1,51
Construcción	337.155	0,16	0,61
Servicios	2.159.415	0,02	-0,22
Total Empresas	2.936.485	-0,07	-0,48



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Importancia de las Pymes en España

Para vislumbrar la trascendencia de las pymes en España basta con saber que el 99 % del tejido empresarial está conformado por pymes, las cuales aportan el 62 % del PIB. Por lo que este tipo de empresas sostienen, prácticamente más de la mitad de la economía española.

	Agrario	%	Industria	%	Construcción	%	Servicios	%	Total
PYME	268.326	100	170.276	99,3	337.010	100	2.155.357	100	2.930.969
PYME sin asalariados ³ (0 asalariados) 1T2022	180.174	67,1	65.638	38,3	195.367	57,9	1.158.775	53,7	1.599.954
PYME (1-249 asalariados)	88.152	32,8	104.638	61,0	141.643	42,0	996.582	46,2	1.331.015
Microempresas (1-9 asalariados) ⁴	79.964	29,8	73.642	43,0	120.491	35,7	860.422	39,8	1.134.519
Pequeñas (10-49 asalariados)	7.089	2,6	25.317	14,8	19.240	5,7	117.214	5,4	168.860
Medianas (50-249 asalariados)	1.099	0,4	5.679	3,3	1.912	0,6	18.946	0,9	27.636
Grandes (250 o más asalariados)	181	0,1	1.132	0,7	145	0,0	4.058	0,2	5.516
Total empresas	268.507	100	171.408	100	337.155	100	2.159.415	100	2.936.485

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

ASOCIACIONISMO, PYME y MICROEMPRESA

El estudio sobre “Asociacionismo y Participación. Los retos de la PYME” elaborado por COPYME, define el asociacionismo es un movimiento que va unido a la misma esencia del ser humano, pues permite huir del aislamiento de cada persona. Consiste en organizar y planificar aquellas acciones pensadas previamente por un colectivo de personas, que se constituyen como entidad para mejorar, en términos generales, la calidad de vida de las personas o agrupación de personas (empresas, etc.).

Por tanto, cuando hablamos de la empresa y singularmente de la pequeña y mediana empresa, partimos de la importancia de asociarse, de evitar un determinado aislamiento que en nada beneficia a la empresa y a su presencia en el mercado.

La pertenencia de la pequeña empresa a una asociación aumenta las posibilidades para competir en el mercado. El asociacionismo de la PYME ayuda a las empresas a orientar sus negocios frente a los constantes cambios del entorno.

De otra parte, el asociacionismo Empresarial mejora la cualificación empresarial de la PYME, además de que favorece su crecimiento y los cada vez más necesarios procesos de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas.



El acceso a la información y la interlocución con las Administraciones

Formar parte de una Asociación favorece el acceso a la información, muy necesaria para la propia evolución de la empresa. Si la PYME es fundamental para la economía, es necesario que la PYME no viva a espaldas de la evolución de la economía, de los tipos de interés, del acceso al crédito, del empleo, del sector en el que está operando, en definitiva, no se puede estar al margen de las grandes y pequeñas cifras y decisiones económicas. Y aquí, el asociacionismo debe tener un importante papel, dotando a sus asociadas de la mayor y mejor información, de aquella que contribuya positivamente a la evolución de la propia empresa.

La interlocución con las Administraciones es una de las tareas que debe abordar el asociacionismo en su papel de representación y defensa de los intereses de la pequeña y mediana empresa

La interlocución con las Administraciones se articula a través de las asociaciones que representen en este caso, a la pequeña y mediana empresa.

La interlocución no es una cuestión menor, es una parte importante para el devenir de la empresa. No solo nos referimos a la administración central, también a las autonómicas y la local, esta última, especialmente importantes en el sector del comercio, también en la inversión en infraestructuras para la empresa, parques empresariales y los servicios de los que disponen o la tecnología, que no son cuestiones menores y que se deben abordar en los ámbitos local y autonómico.

La pequeña empresa no está asociada y ello limita su propia capacidad de crecimiento

El asociacionismo es importante especialmente para la pequeña, mediana y microempresa, que tiene claras limitaciones para poder, por ejemplo, acceder a servicios de apoyo a la gestión, comercialización, comunicación, marketing, innovación o tecnología.

Entre los objetivos del asociacionismo está el evitar la dispersión y los planteamientos individualistas. Pertenecer a una asociación aumenta las posibilidades para competir sin que ello afecte a la individualidad de cada empresa.

Pertenecer a una Asociación que defienda los intereses de la pequeña empresa y sirva de ayuda a las mismas con informes, análisis, asesoramiento y ayuda a la gestión, es una necesidad para este tipo de empresas.

Las pequeñas empresas unidas en la búsqueda de objetivos comunes pueden defender mejor sus intereses y hacer más fuerza para resolver o prever problemas y ayudarse ante cualquier contratiempo o crisis.

A mayor número de asociados, más y mejores servicios de apoyo a la PYME.



La visibilidad de la PYME y la Microempresa

A pesar de la importancia que la PYME tiene en la economía española, su grado de visibilidad, por tanto, de influencia, es mucho menor que la de las grandes y no tan grandes corporaciones, y ello es producto de la debilidad del asociacionismo que representa a la pequeña empresa.

La visibilidad de la pequeña empresa tiene una relación directa con la fortaleza del asociacionismo que las representa y las políticas de comunicación que esta impulse.

Una mayor visibilidad, es una de las soluciones para las PYMES. Sin ventas no hay ingreso y sin ingresos no existe organización. Y para vender hay que comunicar. La comunicación genera beneficios a las empresas en ventas, visibilidad y marca.

Cada vez más, la empresa debe reconocer el valor de la comunicación, en un sentido integral y la necesidad de incorporarla en sus estrategias de negocio.



La comunicación como medio para:

- Abrir nuevos mercados
- Incrementar el número de clientes
- Alcanzar un mayor número de ventas
- **Hay que dar a conocer lo que la empresa hace.**
- **Pasar del saber hacer al hacer saber.**

Y es el asociacionismo quien, frente a las limitaciones de la pequeña empresa en materia de comunicación, marketing y publicidad, permite superarlas, a través de la generación de espacios de colaboración y cooperación empresarial y de los servicios que la asociación pone a disposición de las empresas asociadas.



La importancia de los servicios del asociacionismo para la PYME y la Micropyme

Información, participación y experiencia. La información y la participación son dos elementos clave de la participación empresarial en las asociaciones.

La información producto de la interlocución que las asociaciones empresariales mantienen con las administraciones y otros agentes sociales. La elaboración que desde la propia asociación se realiza, bien sobre coyunturas económicas o de mercado o sobre legislación que afecta a la empresa o al sector en la que esta se encuadra.

La participación en los debates, en la construcción de iniciativas en favor de la pequeña empresa y que son debatidas con empresarios de distinto sectores, de distintas realidades, que generan aprendizaje y experiencia. La pequeña empresa tiene mucho que aportar, aunque no lo crea, a una asociación que comparte con otros miembros cuyos intereses y preocupaciones son similares.



Formación

La formación es una variable estratégica que favorece el desarrollo, la innovación y el cambio en la PYME.

Las Escuelas de Formación de las Asociaciones, que bien gestionan directamente o que tiene concertadas con entidades vinculadas a la Formación empresarial, desarrollan programas vinculados a la gestión de la PYME. La formación dentro de una asociación empresarial aborda directamente a las diversas estrategias, cursos y seminarios que se promuevan, favoreciendo el conocimiento.

COPYME dispone de su propio Centro, que imparte formación online y presencial, especializada en la pequeña empresa, sobre gestión de la empresa, transformación digital, sostenibilidad, liderazgo y trabajo en equipo, recursos humanos, ...

La formación continua es esencial para abordar los cambios que de forma continua se producen. Impulsa a la par que refuerza una determinada cultura organizacional. Contribuye a consolidar los valores de la empresa. Favorece también una cultura innovadora y permite ganar en eficiencia y por tanto, en productividad y sostenibilidad.



Colaboración y cooperación empresarial

Fomentar la colaboración y la cooperación empresarial entre las pequeñas empresas es una de las prioridades que debe abordar la asociación empresarial.

PYMES y Autónomos/as tienen una capacidad limitada de inversión, comercialización, producción y/o investigación.

La cooperación empresarial es una oportunidad para tener una mayor presencia en el mercado, a la par que mejorar la competitividad, generando también innovación, mediante el establecimiento de una serie de acuerdos o alianzas con otros Autónomos o PYMES.

Cooperar para crecer, a través de acuerdos y/o alianzas, donde compartir estrategias y recursos, para abordar nuevos proyectos.

La cooperación es una filosofía de relaciones en la que proveedores, clientes e incluso competidores pueden ser aliados.

A través de la cooperación, las Pyme y Autónomos/as pueden tener un acceso más fácil, rápido y barato a los mercados, a la información y a las tecnologías. Y eso es especialmente importante para empresas que no cuentan con los recursos humanos y financieros necesarios para afrontar solas la inversión que supone el desarrollo de nuevas tecnologías y la penetración en mercados.

La confianza mutua es la base del éxito de la cooperación.



Club empresarial

Creados en el marco de distintas asociaciones. COPYME dispone de un Club de la PYME, dirigido a sus asociaciones y empresas asociadas y concebido como un espacio de encuentro para la colaboración y cooperación entre pequeñas empresas.

Networking

Es una RED de conexiones entre empresas con una orientación empresarial para abordar nuevas oportunidades, problemas comunes, aprendizajes, ... además de para intercambiar servicios y crear nuevas y más potentes redes comerciales. En el fomento de las acciones de Networking, el papel de organización y dinamizador de las asociaciones es fundamental.

Networking es el arte de crear, gestionar, ampliar y mantener tu red de contactos, vía on-line (virtual: redes sociales, redes profesionales, IM, Blog, Web, etc.) y off-line (presencial.) de manera sistemática para que ambas partes ganen, se generen sinergias, colaboraciones, negocios, etc.

El Networking, para ser completo, tiene que englobar todos los aspectos de nuestra realidad actual donde el mundo virtual ocupa una parte muy importante.

No se trata solo, de asistir a eventos repartiendo tarjetas de visita en un intento desesperado por hacer una venta o cantidades enormes de nuevos contactos. Se necesita tiempo para desarrollar un diálogo de dos vías entendiendo las necesidades de los demás, construyendo y manteniendo estas relaciones.



En eventos de Networking se cuenta con la presencia de posibles clientes, otros representantes de empresas que recurren sistemáticamente a productos y servicios como los que ofrecen los miembros de la asociación, y que pueden alcanzar algún acuerdo con su aparición en este tipo de actos informales con sus proveedores.

Como empezar. Asistiendo a las convocatorias que realiza la asociación, crear una red de contactos con la base de datos correspondiente. Es fundamental disponer de una buena base de datos para cuando necesitemos dar una referencia o buscar un contacto.

Coworking

El coworking es una forma de trabajo que permite a emprendedores y pymes de diferentes sectores compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar, reduciendo costes, a la vez que puede propiciar proyectos conjuntos.

El coworking fomenta las relaciones estables entre pequeñas empresas de diferentes sectores que pueden desembocar en relaciones cliente-proveedor. En todo caso es frecuente que se genere un sentimiento de pertenencia a una comunidad, más allá de las vinculaciones efectivas, entre los trabajadores que frecuentan los espacios de coworking.

Los espacios de coworking están brotando por todo el planeta, es un movimiento global que está cambiando el modo de trabajar y la forma de interactuar en los espacios de trabajo. Los espacios de coworking son un reflejo de la aparición de nuevos modelos y expectativas en el mundo de los negocios y en la sociedad en general.

Es un servicio que se facilita por parte de distintas asociaciones empresariales.

Promoción empresarial

Las asociaciones juegan un papel importante en la promoción empresarial de las empresas asociadas, de sus productos y servicios y no solo a través de sus clubs empresariales o de las acciones de Networking, ya que se pueden realizar acciones para presentar productos y/o servicios de las empresas asociadas.

En los aspectos de promoción, las asociaciones empresariales efectivamente resultan de ayuda a sus asociadas. Al reunir un grupo de pequeñas empresas se aúnan recursos, ideas y proyectos que pueden servir para promocionar y publicitar los intereses comunes de los asociados.



Organización de Ferias

La organización de Ferias virtuales y/o presenciales también está en la cartera de servicios de las asociaciones.

Las Ferias virtuales para la pequeña empresa están ganando participantes frente a las presenciales.

Las Ferias virtuales para la pequeña empresa resultan especialmente ventajosas, dan la posibilidad de dar a conocer productos y servicios, conectar con potenciales clientes y un importante ahorro de costes.

Las asociaciones empresariales tienen un amplio espacio de crecimiento y de generación de nuevas vías de apoyo a la pequeña empresa, a sus productos y servicios.

Servicios y resolución de problemas

Anticiparte a los problemas de la empresa requiere de un contacto regular entre la empresa asociada y los servicios técnicos de la asociación.



La importancia de los servicios para la pequeña empresa

Los servicios para la pequeña empresa son un elemento sustancial para su sostenimiento en el mercado. La asesoría va más allá del trabajo de gestoría, incorpora las cuestiones referidas a la gestión, la planificación financiera, la estrategia empresarial y la optimización de recursos.

En el caso de COPYME la política de servicios para sus asociadas es amplia y está basada en:

Iniciarse en el emprendimiento.

- Proyectos para la viabilidad del Trabajo Autónomo y el Emprendimiento, a través de una pequeña empresa.
- Figuras jurídicas.
- Asesoramiento en el inicio de la actividad.

Reestructuración y optimización de negocios y empresa.

Creación y desarrollo de departamentos estratégicos (financiero, comercial, RR.HH...).

Mejora del enfoque del negocio (público objetivo, segmentación de clientes, productos, innovación...).



Asistencia jurídico-laboral y de gestión

- Contratos con proveedores y clientes.
- Propiedad industrial (patentes y marcas).
- Protección de datos.

Contratos de personal

- Preparación y presentación de los contratos de los trabajadores ante los Servicios Públicos de Empleo.

Servicio de alta de empresas y constitución de sociedades

- Tramitación de licencias de apertura, certificado de denominación.
- Redacción de objeto social.
- Preparación y asistencia a firma en Notaría.
- Tramitación y gestión de Impuestos.
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Tramitación del CIF definitivo.

Sistemas de Gestión

- Confección y envíos de nóminas.
- Recibos de salarios.
- Seguros Sociales y Transmisión a la Seguridad Social.
- Liquidaciones y finiquitos.
- Asesoramiento y asistencia a las inspecciones laborales.
- Preparación y notificación a la Seguridad Social de la Situación Laboral del trabajador.

Declaraciones de Impuestos

- IVA. I.R.P.F. (Trabajadores y profesionales)
- I.R.P.F. (Alquiler).
- Declaración de la Renta.
- Impuesto de Sociedades.
- Contabilidad.
- Confección y presentación de Libros.
- Presentación de Cuentas Anuales.
- Domiciliación fiscal y social.
- Pensiones y cotizaciones.



Consultoría y asesoría financiera y fiscal

- Financiación y deuda.
- Optimización financiera y fiscal de patrimonios familiares.
- Gestión de seguros.
- Gestiones planes ICO.
- Planificación fiscal.

Apoyo técnico a la gestión

- En materia de gestión económica, laboral y financiera de la empresa.
- En el análisis DAFO.
- En la elaboración de los planes anuales.
- En el desarrollo organizativo de la empresa.

Asesoría y consultoría en comunicación y publicidad

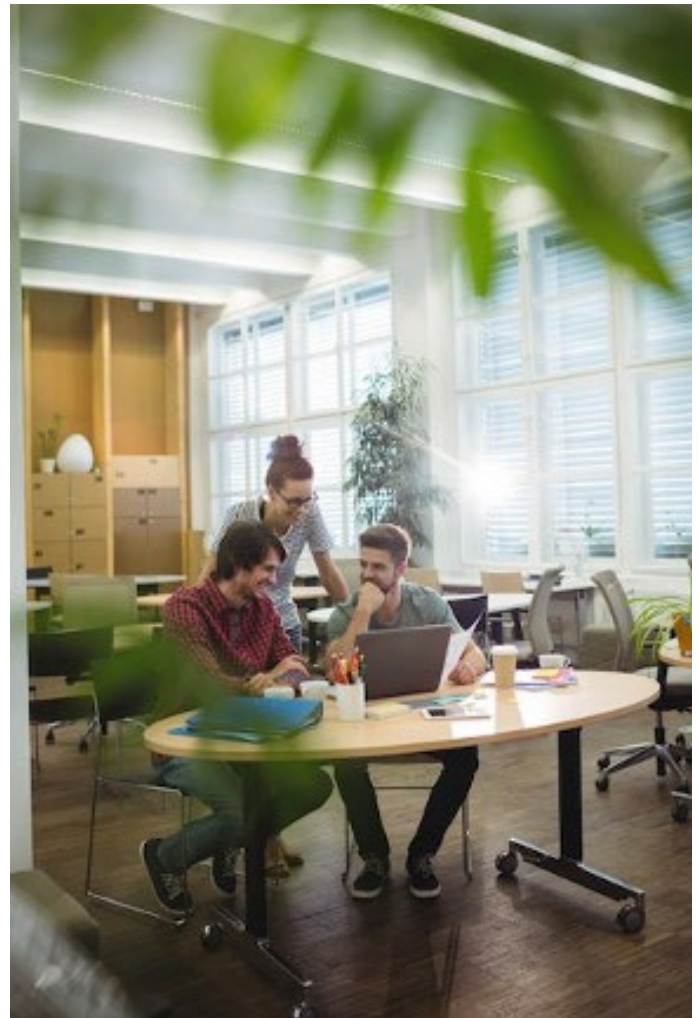
- Informe, análisis de objetivos de la empresa.
- Señas de identidad, puntos fuertes y relación de entorno.
- Clientes posibles y competidores.
- Propuestas de actuación y estudio de costes.

Branding

- Diseño y propuestas de marcas y logotipos.
- Manual de identidad corporativa.
- Diseños y producción de folletos, catálogos y papelería corporativa (tarjetas, sobres, facturas, albaranes, etc).
- Diseño y producción de rotulación de fachadas y locales.
- Decoración, escaparates e interiorismo.

Organización de eventos

- Packaging.
- Marketing directo, relaciones públicas y eventos.
- Organización de eventos.
- Isletas informativas.
- Evento de inauguración de apertura.
- Campañas promocionales.
- Participación en ferias y encuentros.



Servicios Web

- Diseño y Gestión Web.
- Gestión de Redes Sociales.
- Producción, análisis y seguimiento de campañas de publicidad online.
- Emailmarketing.

Producción de spots publicitarios y vídeos corporativos

- Enfocados a la “venta” de productos y servicios.
- De carácter reputacional/imagen de marca



LA ASOCIACIÓN FAVORECE LAS SINERGIAS ENTRE EMPRESAS CON INTERESES COMUNES

Las empresas asociadas a una asociación empresarial pueden ganar en reputación empresarial, por los servicios que la asociación presta. Contactar con nuevos clientes, a través de las acciones que realiza la asociación. Resolver problemas a través del área de consultoría y servicios de la propia asociación. Ampliar posibilidades comerciales a través del Club Empresarial o de las acciones de Networking. Favorecer la gestión empresarial a través de los Centros de Formación y de los servicios técnicos de los que dispone la Asociación.

Promover la aparición de oportunidades a través de Ferias y otras formular de trabajo y cooperación entre empresas y las relaciones con las administraciones y otros agentes sociales a través de la interlocución que mantienen la asociación empresarial con estas instituciones.

La asociación favorece el crecimiento de la empresa, de representarla ante las administraciones y otras instituciones, de apoyarla a través de la política de servicios, de generar espacios de diálogo para identificar y encontrar soluciones a problemas sectoriales y de la empresa, así como para mejorar el grado de eficiencia, sostenibilidad y mejora de productividad.

La participación de la pequeña empresa en una asociación evita la dispersión y los planteamientos individualistas. Pertener a una asociación aumenta las posibilidades para competir sin que ello afecte a la individualidad de cada empresa.



GUÍA
Asociacionismo y Servicios para la
PYME y la Microempresa