



EDUKIEN AURKIBIDEA

Orrialdea

3

1

ZEIN DA GIDA HONEN HELBURUA?

Orrialdea

4

2

**DIAGNOSTIKOA NAZIOARTEKOTZERAKO
LEHENENGO URRATS GISA**

Orrialdea

6

3

**NAZIOARTEKOTZE-PLANA, KANPORA
ATERATZEKO GIDA ESTRATEGIKOA**

Orrialdea

8

4

**NOLA EGIN DUTE BESTE BATZUEK?
NAZIOARTEKOTZE-ESPERIENTZIAK**

Orrialdea

11

5

LAGUNTZAK ETA FINANTZAKETA: NORA JO?

1 ZEIN DA GIDA HONEN HELBURUA?

ZURE NEGOZIOA BESTE HERRIALDE BATZUETARA ZABALTZEA GUSTATUKO LITZAIZUKE?

ENTZUN DUZU **NAZIOARTEKOTZEAZ**, BAINA EZ DAKIZU NONDIK HASI?

BADUZU NAZIOARTEKO BEZERORIK, BAINA KANPOAN HAZTEN JARRAITU NAHI DUZU?

Gida honen **HELBURU NAGUSIA** zure enpresa-proiektua kanporantz bideratzen laguntzea da, kultura- eta sormen-industrietara egokitutako tresna errazen bidez, zure nazioartekotzea modu jasangarri, sendo eta seguruan bideratu ahal izateko. Gida hau irakurtzeko, 10 minutu besterik ez dituzu beharko eta honakoa zehazten da:

- **Nazioartekotze-diagnostikoaren garrantzia**, beharrezko baliabideak dituzun eta zure enpresa-proiektua nazioartekotzeko bideari ekiteko prest dagoen ebaluatzeke lehen urrats gisa.
- **Nazioartekotze-plan bat izatearen abantailak**, zure enpresaren nazioarteko jarduera orientatzeko gida estrategiko gisa.
- **Erakunde publikoek kultura- eta sormen-sektorearen eskura jartzen dituzten finantzaketa-aukerak**, sektore horren lehiakortasuna bultzatzeko eta haren nazioarteko jarduera sustatzeko.
- Duela urte batzuk zure egoera berean zeuden eta Nazioartekotze-plan baten bidez **nazioarteko bezeroengana iristea lortu duten enpresen esperientzia.**

2

DIAGNOSTIKOA NAZIOARTEKOTZERAKO LEHENENGO URRATS GISA.

ZERTAN DATZA?

Zertan datza? Nazioartekotze-diagnostikoa funtsezko tresna da kanpora begiratzeko lehen urrats gisa. Azterketa horretan, zure enpresa-proiektuaren gaitasunak eta potentziala aztertu eta ebaluatzen dira, nazioartean sustatzeko eta hedatzeko prozesu bati aurre egiteko.

ZER DATU AZTERTZEN DIRA?

Nazioartekotze-diagnostikoa zure proiektuaren nazioarteko lehiakortasunaren gaur egungo argazki bat da.

Horretarako, honako eremu hauek aztertzen dira:

- Nazioartekotu nahi duzun **zerbitzuaren edo produktuaren potentziala.**
- **Xede-merkatuaren ezaugarriak eta horren inguruan duzun ezagutza,** hori bezero-merkatua, nitxo-merkatua edo merkatu geografikoa izan.
- **Zure enpresak nazioartekotze-prozesuari bermekin aurre egiteko dituen barne-baliabideak.**
- Nazioarteko hedapen-prozesua gauzatu duen **giza taldearen gaitasunak.**
- **Zure enpresa berrikuntzara eta digitalizaziora bideratzea,** nazioarteko bezeroengana iristeko funtsezko elementu gisa.

2

DIAGNOSTIKOA NAZIOARTEKOTZERAKO LEHENENGO URRATS GISA.

ZER EMAITZA LORTZEN DUT DIAGNOSTIKOA EGIN ONDOREN?

Nazioartekotze-diagnostikoak informazio hau eskainiko dizu:

- Zure proiektuaren **prestakuntza-maila orokorra** nazioartekotze-prozesuari aurre egiteko, termino kuantitatiboetan.
- Aztertutako sekzioen arteko **oreka-maila**: kanpokoak (produktua/zerbitzua-merkatua) eta barrukoak (enpresa, giza taldea, berrikuntza).
- Zure enpresak nazioartekotzeari arrakasta-berme handiagoarekin aurre egiteko eta hautatutako merkatuak eskaintzen dizkion aukerak aprobetxatzeko egin beharko lituzkeen hobekuntzei buruzko **gomendio orokorrak**.

Informazio horrekin guztiarekin, nazioartekotze-prozesuek normalean izaten dituzten arriskua eta ziurgabetasuna murriztu ahal izango dituzu. Gainera, nazioarteko merkatuetara iristeko ibilbide-orri zehatz bat egiteko oinarri gisa balioko dizu.

ZEINTZUK DIRA HURRENGO URRATSAK?

Diagnostikoaren emaitzen arabera, honako urrats hauek eman daitezke:

- **Prestakuntza-maila txikia edo ertaina bada**, proposatutako hobekuntzei ekitea Nazioartekotze-plan bat egin aurretik.
- **Prestakuntza-maila handia edo oso handia bada**, Nazioartekotze-plan bat egitea, ahal dela aholkularitza espezializatuarekin.

3

NAZIOARTEKOTZE- PLANA, KANPORA ATERATZEKO GIDA ESTRATEGIKOA

ZERTAN DATZA?

Nazioartekotze-plan bat ibilbide-orri bat da; bertan, nazioartekotze-helburu argiak ezartzen dira (salmentak, bezeroak, herrialdeak, etab.). Halaber, zenbait ekintza zehazten dira (komertzialak eta marketina, pertsonak, finantzak, etab.), helburu horiek denbora-horizonte zehatz batean lortzeko.

NOIZ EGIN DAITEKE?

Nazioartekotze-plan bat arrakasta-berme batzuekin prestatu eta, batez ere, ezartzeko, finantza-baliabideak zein baliabide pertsonalak behar dira. Beraz, hasi aurretik, honakoa oso gomendagarria da:

- Nazioartekotuko dugun **negozio-eredua** eta gure bezeroari helarazi nahi diogun **balio-proposamena argi izatea**: zein da gure balio-proposamena; zein da gure xede-bezeroa; zeintzuk dira erabiliko ditugun bideak; zeintzuk dira gure jarduera giltzarriak, etab.
- **Nazioartekotze-diagnostikoa** egin izana, gure proiektuak nazioartekotze-prozesuari aurre egiteko dituen baliabideak baloratzeko. Diagnostikoak emaitza positiborik ematen ez badu, prozesu horri arrakasta-berme handiagoekin aurre egiteko beharrezko hobekuntzak egitea gomendatzen da.
- Xede dudan **merkatua edo bezeroa** definitzea eta ikertzea, estrategia ondo doitzeko: Nire produktuen edo zerbitzuen eskaririk ba al dago? Lehia handia al dago? Eskaintzen dudana ondo bereizita al dago?
- Merkatu horretan kokatzen lagunduko diguten balizko **bazkide estrategikoak** identifikatzea: sareak, hornitzaileak, erakunde publikoak, preskriptoreak, influencerrak, zerbitzu osagarriak eskaintzen dituzten beste enpresa batzuk, etab.
- Merkatu berri honetan merkataritza-ekintzek oinarri izan ditzaketen **finantzaketa-iturriak** mapeatzea.

3

NAZIOARTEKOTZE- PLANA, KANPORA ATERATZEKO GIDA ESTRATEGIKOA

ZER FORMA DU NAZIOARTEKOTZE-PLAN BATEK?

Plan estrategiko orok barne hartzen ditu, gutxienez, egoeraren diagnostikoa (barnekoa eta kanpoko), helburuak eta ekintza-plana. Oinarrizko egitura horren barruan, formatu-proposamen ugari daude, baina Basque Trade & Investmenten gidaliburuari jarraitzea gomendatzen da, hori baita Zabaldu eta Sakondu finantzaketa-programetan sartzeko baldintza. Proposamen horretan, honako atal hauek aurreikusten dira:

- **1. Gaitasuna:** ahuleziak, mehatxuak, indarguneak eta aukerak aztertzea, enpresak gaur egun dituen baliabideetan oinarrituta (giza taldearen ahuleziak eta indarguneak, gaitasun finantzarioa, produktiboa/logistikoa, etab.). ingurune globalari eta aukeratutako herrialdeari dagokienez (joera ekonomiko, sozial, teknologiko eta abarretatik eratorritako aukerak eta mehatxuak).
- **2. Merkatuak:** kontuan hartutako merkatuen ezaugarriak (arriskuak, sektoreak eta nitxoak, xede-bezeroa, lehia, hornitzaileak, etab.).
- **3. Merkatuan sartzeko aukeratutako modua.**
- **4. Produktua/zerbitzua:** Produktuaren/zerbitzuaren eskaria aztertzea, erosteko arrazoiak, egokitzapenak, oztopo komertzial eta teknikoak, prezioen politika, etab.
- **5. Sustapen-politika:** merkataritza-ekintzak, sustapen-bitartekoak, helmugako merkatuan bitartekoak egokitzea, etab.
- **6. Proiektuaren kalitatea eta egingarritasuna:** helburuak, plangintza, taldea, aginte-koadroa, etab.
- **7. Enpresaren gaineko eragina:** fakturazioari, langileei, lehiakortasun-posizioari eta abarri buruzko aurreikuspenak.
- **8. Ingurunearen gaineko eragina:** proiektuak lurraldearen lehiakortasunean duen trakzio-efektua.

4

NOLA EGIN DUTE BESTE BATZUEK? NAZIOARTEKOTZE- ESPERIENTZIAK

SAIOA GOITIA, CEO, SOPHIE ET VOILÀ

Nolakoa izan da nazioartekotzerantz egindako bidea?

Nazioarteko azoketara joaten hasi ginen; antolatzaileak ezagutzen saiatzen ginen eta gure proposamena erakusten genien. Orduan, azaltzen genien abangoardia-diseinuekin, balioa ematen geniola. Gaur egun, 13 herrialdetan gaude, besteak beste, Japonian, Italian eta Estatu Batuetan.

Hasiera batean, nazioarteko azoka horiekin hasi ginen eta pixkanaka kontratuak itxi ditugu herrialde bakoitzeko eragile eta banatzaileekin. Estrategia ona iruditzen zaigu eta positiboa izan da COVIDaren pandemian; izan ere, bidaiatu ezin izan badugu ere, gure begiak eta belarriak izan ditugu merkatu bakoitzean, pertsona horien bitartez.

Zer ematen dizuete KSlatea bezalako programek?

2019an, KSlatea eskatu genuen; izan ere, urte honetarako (2020), gure helburua Estatu Batuetan hedapena bultzatzea zen. Zehaztuta genuen eta programaren barruan finkatu genuen estrategia gure gaitasuna non dagoen aztertzean zetzan, nora zuzendu behar ginen ikusteko. Hala ere, inbertsio handiak egin behar dira.

Horregatik, programaren bidez, Sakondu bezalako laguntzak eskatu ditugu, Estatu Batuetarako bidaiak eta bertako azoketara joatea finantzatzen lagundu diguna. Pandemiaren ondorioz, KSlatean zehaztutako estrategia egokitu behar izan genuen, eragile eta plataforma digitaletara, marketplacetara eta online webgunera bideratzeko.

4

NOLA EGIN DUTE BESTE BATZUEK? NAZIOARTEKOTZE- ESPERIENTZIAK

MUNTS BRUNET NAVARRO, CONSONNI ARGITALETXEKO PRODUKZIOEN ETA JARDUEREN KOORDINAZIOKO BURUA

Nolako izan da nazioartekotzerantz egindako bidea?

Consonni Bilboko San Frantzisko auzoan gune kultural independentea duen argitaletxea da. 1996az geroztik, kultura kritikoa ekoizten dugu eta, gaur egun, hitz idatziaren aldeko apustua egiten dugu, baita hitz xuxurlatu, entzun, isildu eta deklamatuaren aldeko apustua ere; hitza ekintza eginda, gorputza eginda. Artearen, literaturaren, irratiaeren eta hezkuntzaren eremu hedatutik, bizi garen munduari eragin nahi diogu eta horrek guri eragitea nahi dugu.

Consonniko arte-ekoizpenak nazioarteko proiektio garrantzitsua izan du; horren erakusgarri da Consonni Europako ENPAP (European Network for Public Art Producers) sarearen sortzaileetako bat izatea 2010ean. 2016an, argitalpen-lanaren aldeko apustua egitea erabaki genuen, pixkanaka liburuaren munduan bere lekua egiten ari baitzen. Une horretatik aurrera, parte honi energia eskaintzen hasi ginen, edizioaren, diseinuaren, banaketaren fase bakoitza zainduz eta edukiak areagotuz. Lan gehienak gaztelaniaz argitaratuta daude; beraz, organikoki, Latinoamerikako testuingurura hurbiltzen hasi ginen, bertan liburuak eskatzen zirelako.

Artearekin, Europara begiratzen genuen eta, liburuarekin, begirada Latinoamerikara zuzentzen da. Beti joan ginen pixkanaka; Argentinara bidaiatu ahal izan genuen eta, gero, Mexikora; azoketan parte hartu genuen, proiektua aurkeztu genuen eta liburu-dendak bisitatu genituen. Horrez gain, banatzaileekin harremanetan jarri ginen, konplize posibleak ezagutu genituen eta testuinguru bakoitza hobeto ulertzeko aukera izan genuen. Guretzat oso garrantzitsua da testuinguru ezagutzea eta leku bakoitzean konplizitateak garatzea.

4

NOLA EGIN DUTE BESTE BATZUEK? NAZIOARTEKOTZE- ESPERIENTZIAK

MUNTS BRUNET NAVARRO, CONSONNI ARGITALETXEKO PRODUKZIOEN ETA JARDUEREN KOORDINAZIOKO BURUA

Zer ematen dizute KSlatea bezalako programek?

Kulturaren eremuan eta kultura kritikotik lan egitea ez da erraza, eta ez dago baliabide gehiegirik. Guretzat garrantzitsua da zuzentzen garen komunitateekin kontzienteki lan egitea, harremanak eta konplizitateak ezarriz. Horregatik, gure nazioarteko bidea geldia eta arduratsua izaten ari da.

Guretzat, KSlatea laguntza-abagune bat zen, hau da, laguntza emango ziguna gai teknikoagoak lantzeko eta zenbait ideia eta premia plan batean islatzeko. Hori guztia merkatura bideratuago dauden logika batzuekin eta hizkerarekin eta beste pertsona batzuen kanpoko ikuspegiarekin, gure proiektuak aurrera ateratzen lagunduko zigutenak. Horrez gain, baliagarria izan zen finantziazioari dagokionez; hain zuzen ere, aukera eman zigun nazioartekotze-laguntza zehatzak aurkitzeko eta lortzeko, babes itzela direnak ahotsak hedatzearen bide gogor baina eder honi ekiteko.

5

LAGUNTZAK ETA FINANTZAKETA: NORA JO?

Zenbait organismo publikok laguntza eta diru-laguntza programak abian jartzen dituzte, enpresa-nazioartekotzeko proiektuak finantzatzeko aldera. Batzuetan, deialdi horiek nola identifikatu edo horietan nola parte hartu ez jakiteak kultura- eta sormen-enpresei aukera horiek izatea zailtzen die. Horregatik, aldian-aldian honako webgune hauei arreta eskaintzea gomendatzen dizugu, arlo horretako laguntzen eta diru-laguntzen deialdiak argitaratzen baitituzte:

EUSKADIKO NAZIOARTEKOTZE-LAGUNTZAK

Basque Trade & Investment:

Etxepare Institutua:

Bizkaiko foru aldundia - Nazioartekotzea:

Gipuzkoako foru aldundia - Nazioartekotzea:

Arabako foru aldundia - Interkoop:

Merkataritza Ganberak - PROFEX programa:

- **Bilboko ganbera:**
- **Arabako ganbera:**
- **Gipuzkoako ganbera:**



5

LAGUNTZAK ETA FINANTZAKETA: NORA JO?

Zenbait organismo publikok laguntza eta diru-laguntza programak abian jartzen dituzte, enpresa-nazioartekotzeko proiektuak finantzatze aldera. Batzuetan, deialdi horiek nola identifikatu edo horietan nola parte hartu ez jakiteak kultura- eta sormen-enpresei aukera horiek izatea zailtzen die. Horregatik, aldian-aldian honako webgune hauei arreta eskaintzea gomendatzen dizugu, arlo horretako laguntzen eta diru-laguntzen deialdiak argitaratzen baitituzte:

EUSKADITIK KANPOKO NAZIOARTEKOTZE-LAGUNTZAK

ICEX:

Acción Cultural Española - Movilidad:

Europa Creativa:

Europa Creativa Media Euskadi:

Europar Batasunaren lehentasunak, aukerak eta finantzaketa-ildoak: