



KSI Atea

Encuentra los mejores socios: el uso de redes y colaboraciones para la internacionalización

6ª Píldora de Formación Virtual



Kide eta aliantza estrategikoak topatu: sareen eta lankidetzen balioa nazioartekotze prozesuan

6. Formakuntza pilula birtuala



Contenido

1.	La importancia de los Socios Clave	3.
2.	¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?	9.
3.	¿Cómo establecer alianzas?	26.
4.	Tipos de alianzas	28.
5.	Conclusiones	30.



1. La importancia de los Socios Clave

Los socios clave son aliados estratégicos que nos ayudan a destacar en el mercado, superar a la competencia y mejorar nuestros ingresos.



BUSINESS MODEL CANVAS



1. La importancia de los Socios Clave

¿Quiénes son?

Los socios clave son todos los agentes que nos permiten reforzar la propuesta de valor a través de recursos compartidos, así como acometer proyectos conjuntos para afrontar la internacionalización. Los principales son los siguientes:

A — PROVEEDORES

B — PRESCRIPTORES

C — COLABORADORES

D — INTERMEDIARIOS

E — EMPRESAS COMPLEMENTARIAS

F — CENTROS DE CONOCIMIENTO

G — ASOCIACIONES-CLÚSTERS

H — ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

I — CLIENTES - USUARIOS

J — COMPETIDORES



1. La importancia de los Socios Clave

¿Quiénes son? Ejemplos

A — PROVEEDORES

Proveedores especializados en el **diseño de vestuario** como

CLARABILBAO
costume designer



Película Nadie quiere la noche

B — PRESCRIPTORES

Influencers que son referentes en su trabajo y se han convertido en **creadores de tendencias**.

Lázaro Rosa-Violán



Restaurante CHIN CHIN (San Sebastián)

C — COLABORADORES

Colaboraciones con el sector académico: La VIU y Boomerang TV firman un convenio de colaboración para impartir clases.



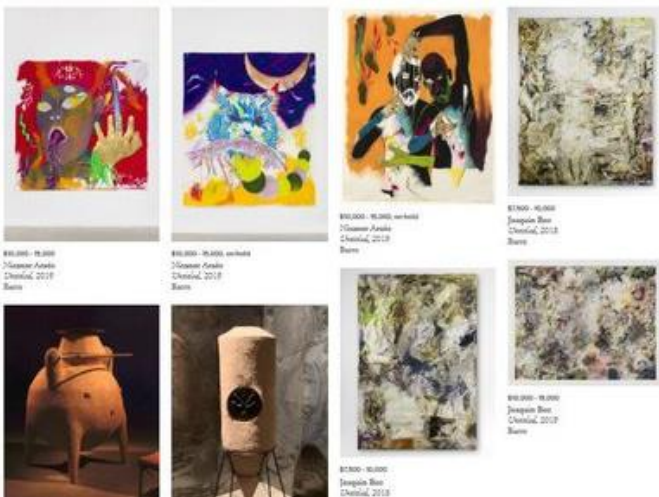
Máster en Creación de Guiones Audiovisuales 

1. La importancia de los Socios Clave

¿Quiénes son? Ejemplos

INTERMEDIARIOS

ArteBA es una **feria** realizada en Buenos Aires para la exposición y venta de **obras** para dar salida internacional a los artistas sudamericanos.



Feria virtual ArteBa en Artsy

EMPRESAS COMPLEMENTARIAS

Createl, Watchity, Ebantic, Koobin y el Festival Temporada Alta crean una plataforma para acceder a espectáculos desde casa.



Aplicación Stream Pack

CENTROS DE CONOCIMIENTO

Eurecat es un Centro Tecnológico de Catalunya que desarrolla avances científicos y tecnológicos para las industrias media.



I + D al servicio de las industrias media



1. La importancia de los Socios Clave

¿Quiénes son? Ejemplos

ASOCIACIONES-CLÚSTERS

Bogotá ha creado el **Clúster de Industrias Creativas y de Contenidos** para incrementar la productividad y competitividad del sector.



Clúster: Bogotá Industrias Creativas y Contenidos

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación de **Uruguay**, ha creado un **programa** que busca facilitar la conexión entre sectores creativos y el resto de industrias del país.



Programa de innovación en las Industrias Creativas



1. La importancia de los Socios Clave

¿Quiénes son? Ejemplos

CLIENTES-USUARIOS

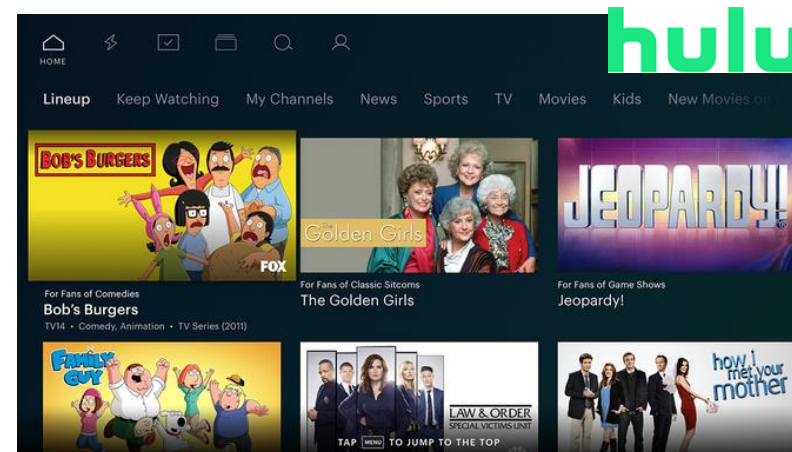
VeoBeo deja en manos de los **espectadores** la **selección** del **evento/película** que desea ver y la **propia difusión** del mismo para llegar al mínimo de espectadores.



Crowdticketing cultural

COMPETIDORES

Hulu, el servicio de video streaming creado por **The Walt Disney Company**, **21st Century Fox**, **Comcast** y **Time Warner**.



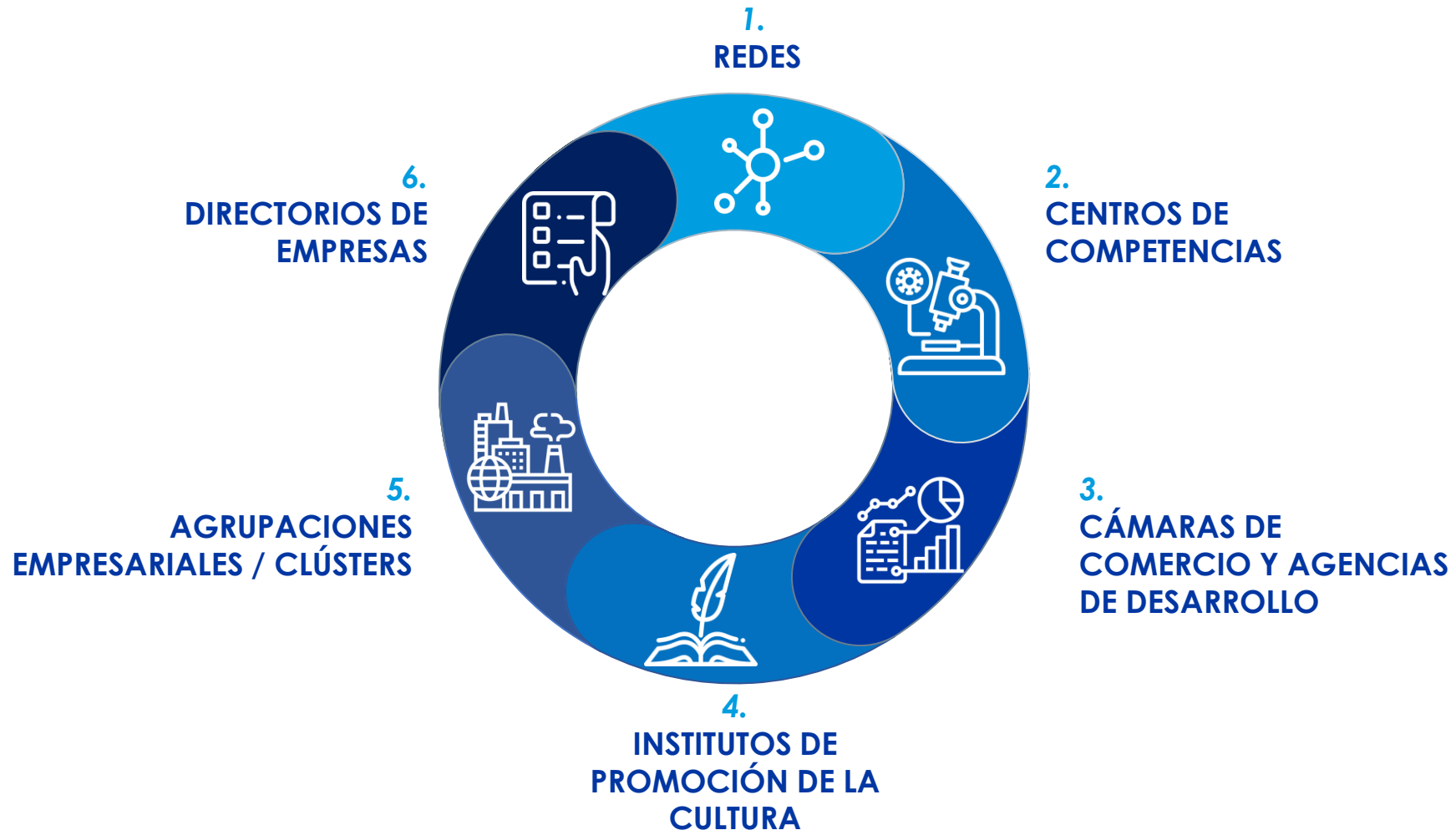
Servicio de video en streaming



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones

Hay seis principales ubicaciones donde buscar tus socios clave, las siguientes:



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

- Mediante la participación directa en redes, o indirecta a través de la integración en alguno de sus miembros (asociaciones, federaciones, etc.).
- Indagando o publicando oportunidades de colaboración a través de los canales de comunicación de las redes.

La importancia de identificar, conectar y formar parte de redes proporciona los principales **beneficios**:

INTELIGENCIA DE MERCADO

La presencia en redes permite conocer las principales innovaciones que se dan en el sector, así como posibilidades de colaboración intersectorial e intrasectorial.

SINERGIAS

Integrarse en redes permite aprovechar sinergias entre agentes, reduciendo costes, y afrontando proyectos conjuntos de forma compartida

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Las redes permiten reforzar la propuesta de valor de la empresa y descubrir oportunidades de negocio y nuevos nichos de mercado.



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

Ej. Oportunidades de colaboración con empresas del sector creativo publicadas en la red [Enterprise Europe Network](#)

A Greek SME in the 'Creative Industry' sector, specializing in design and creation of handmade small wooden items, jewellery and furniture, is looking for commercial agency and/or distribution services agreement.

A Greek company specializing in design and creation of handmade wooden items, jewellery and furniture is looking for distributors or agents to promote... [See more](#)

 GREECE | 5 months ago | expires in 2 weeks

Online Belgian marketplace connecting crafts and actors in restoration of cultural heritage is looking for local partners for joint venture or commercial agency agreement to develop the marketplace in their country

The Belgian company developed an online marketplace connecting traditional crafts and professionals active in the restoration of cultural heritage to ... [See more](#)

 BELGIUM | 5 months ago | expires in 2 weeks



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

MÚSICA

ASSOCIATION EUROPÉENNE DES
CONSERVATOIRES, ACADÉMIES DE MUSIQUE ET
MUSIKHOCHSCHULEN



EUROPE JAZZ NETWORK



EUROPEAN CHORAL ASSOCIATION – EUROPA
CANTAT



EUROPEAN COMPOSER AND SONGWRITER
ALLIANCE



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

ESCULTURA

SCULPTURE NETWORK



ARTES VISUALES

EUROPEAN VISUAL ARTISTS NETWORK



AUDIOVISUALES

EUROPEAN MEDIA ART PLATFORM



ARTES ESCÉNICAS

EUROPEAN DANCEHOUSE NETWORK



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

ARTES ESCÉNICAS

EUROPEAN NETWORK FOR CIRCUS ARTS AND STREET ARTS



EUROPEAN THEATRE CONVENTION



FEDERATION FOR EUROPEAN STORYTELLING



INTERNATIONAL NETWORK FOR CONTEMPORARY PERFORMING ARTS



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

PATRIMONIO CULTURAL

EUROPA NOSTRA



EUROPEAN ROUTE OF INDUSTRIAL HERITAGE



FUTURE FOR RELIGIOUS HERITAGE



NETWORK OF EUROPEAN MUSEUM ORGANISATIONS



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

MULTISECTORIALES

ENTERPRISE EUROPE NETWORK



EUROPEAN NETWORK FOR ACTIVE
PARTICIPATION IN CULTURAL ACTIVITIES



CULTURE ACTION EUROPE



CREATIVE INDUSTRIES GLOBAL NETWORK



EUROPEAN FESTIVALS ASSOCIATION



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

MULTISECTORIALES

EU NATIONAL INSTITUTES FOR CULTURE



EUROPEAN NETWORK OF CULTURAL CENTRES



EUROPEAN NETWORK ON CULTURAL
MANAGEMENT AND POLICY



TRANS EUROPE HALLES



2. ¿Dónde encuentro a mis Socios Clave?

Principales ubicaciones



1. REDES

MULTISECTORIALES

WORLDWIDE NETWORK OF ART RESIDENCIES

resartis

INTERNATIONAL MUSIC AND MEDIA CENTRE

IMZ
INTERNATIONAL
MUSIC + MEDIA CENTRE

EUROPEAN LEAGUE OF INSTITUTES OF THE ARTS



EUROPEAN CREATIVE BUSINESS NETWORK

 **European Creative
Business Network**

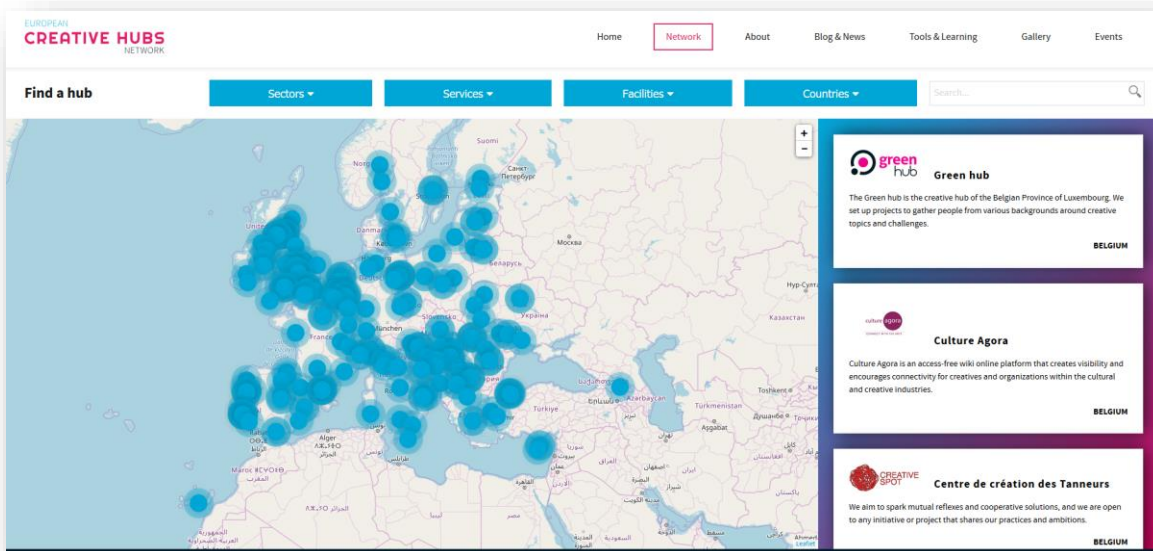
2. Non topatu Kide Estrategikoak?

Kokapen nagusiak

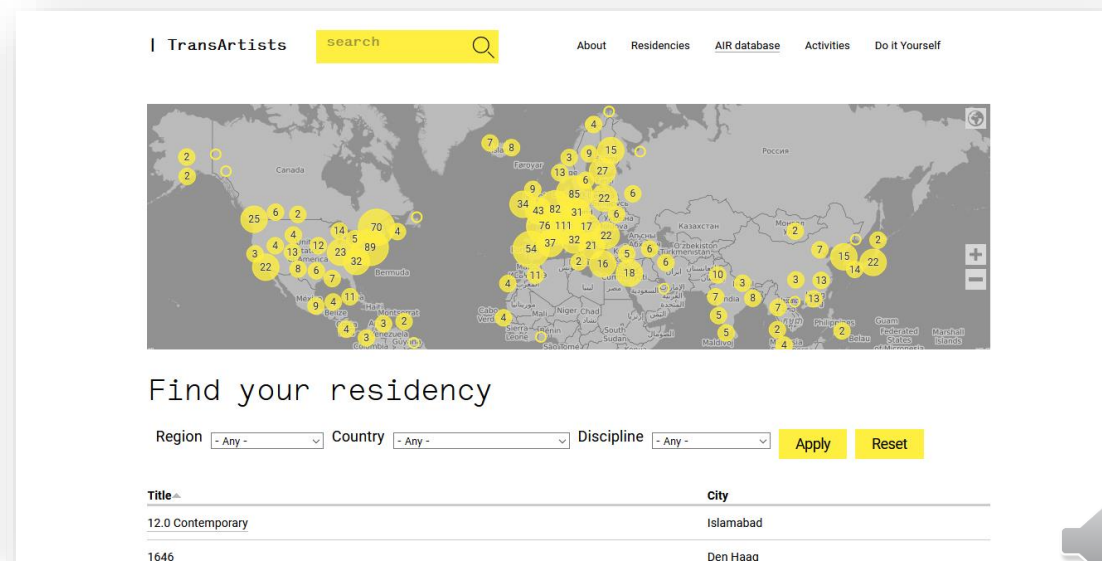


- Kultura- eta sorkuntza-sektoreko eragileei beren gaitasunak eta trebetasunak hobetzen laguntzen dieten erakundeak dira. Eskaintzen laguntzari esker, beraien inguruan enpresa-ekosistema bat sortzen dute.
- Arte garaikideko zentroak, prestakuntza-zentroak, inkubagailuak/azeleragailuak, ekintzailetza-zentroak eta abar sartzen dira hemen.

Adibidea: EUROPEAN CREATIVE HUBS, hub sortzaileen bilatzailea Europa mailan



Adibidea: Transartis: arte-egoitzetarako zentroen bilatzailea



2. Non topatu Kide Estrategikoak?

Kokapen nagusiak



3. MERKATARITZA- GANBERAK ETA GARAPEN-AGENTZIAK

- Zuzenekoa eta hurbilekoa den harremana mantentzen dute enpresekin, eta merkatuko sektore bakoitzaren zehaztasunak ezagutzen dituzte.
- Kultura eta sormen-industriako enpresei zuzendutako programak, laguntza-kanalak, eta berrikuntza parte-hartzailerako tresnak jartzen dituzte martxan.

Adibidea: Kide estrategikoak bilatzea – Europa Creativa Cultura



Adibidea: ICExeko kultura-industrietako enpresen direktorioa



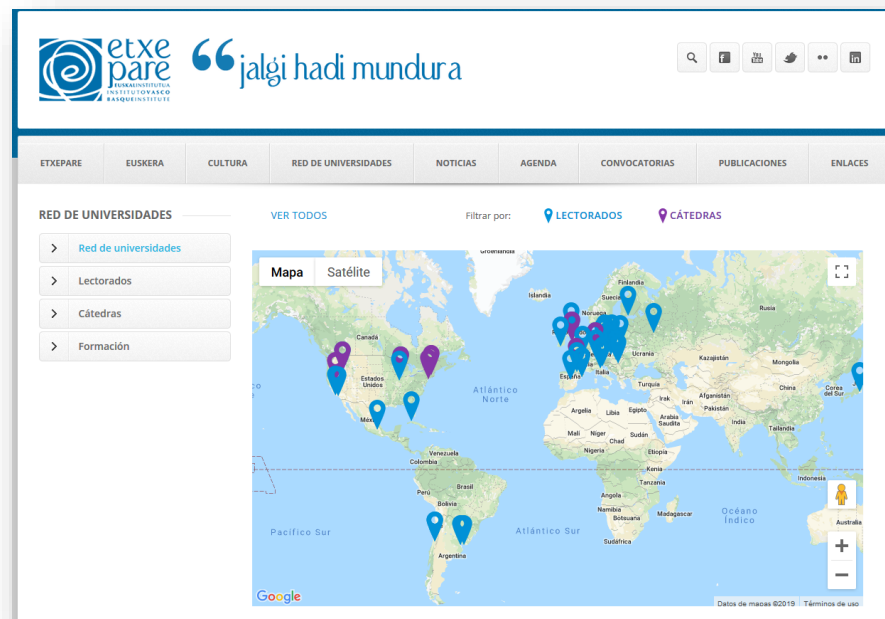
2. Non topatu Kide Estrategikoak?

Kokapen nagusiak



- Kultura Sustatzeko Institutuak merkatu jakin batzuetako kultura- eta sorkuntza-eragileekin etengabe duten harremanagatik nabarmentzen dira.
- Hauek behatoki gisa jarduten dute kultura- eta sorkuntza-sektoreei kanpoaldearen inguruko informazioa eskainiz.

Adibidea: Etxepareren atzerriko unibertsitateen sarea



Adibidea: Cervantes Institutuaren egoitzak mundo mailan eta AECIDen Kultur Etxeen sarea



2. Non topatu Kide Estrategikoak?

Kokapen nagusiak



5. ENPRESEN ELKARTEAK- KLUSTERRAK

- Klusterrak lehiatu eta lankidetzan aritzen diren erakunde-multzoak dira (enpresak, erakundeak, unibertsitateak, etab.) , baita kulturaren eta sorkuntzaren esparruan ere.
- Klusterrek, negozio-aukera berriak sustatzen dituzte berrikuntzaren bidez.

Adibidea: Kluster bilatzailea "European Cluster Collaboration" plataforman

The screenshot shows the 'List of Cluster Organisations' page. It features a search bar at the top right with a 'Login' button. Below the search bar is a navigation menu with options like HOME, ORGANISATIONS, STRATEGIC PARTNERSHIPS, etc. The main content area has a 'Search & Filters' section with various dropdown menus for filtering results by Country, ESCP-4i Membership, Sectoral Industries, S3 EU priority areas, Technology Fields, Emerging Industries, European Programmes, Total number of members, Cluster Excellence Label/Award, Number of staff, Target countries for transnational activities, Target countries for international activities, and Filter cluster organisations which have (Incubator, Accelerator, Co-working Space, Investor, Technology center). A 'See Selection In Map' button is also present.

Adibidea: European Secretariat for Cluster Analysis web orriko industria sortzaileen klusterren zerrenda

The screenshot shows the ESCA (European Secretariat for Cluster Analysis) web page. It displays a list of cluster organizations under the heading 'Cluster overview for comparative portfolio: Creative Industries'. The table lists various clusters with their names, countries, websites, and label validity dates.

Name	Country	www	Label valid until
ADDICT - Creative Industries Portugal	Portugal	http://www.addict.pt	2015/09/11
Animation Hub	Denmark	http://www.animation.dk/en/	2015/05/29
Arctic Design Cluster	Finland	http://cluster.lappeenranta.fi/en/	2018/04/19
Arctic Safety and Security	Finland	http://cluster.lappeenranta.fi/en/safety-and-security	2018/04/19
Arena Magica	Norway	http://www.arenamagica.no/	2017/10/21
Associació Clúster de productes infantils de Catalunya - KID'S CLUSTER	Spain	http://www.kids-cluster.com	2019/06/01
Baden-Württemberg Connected e.V.	Germany	http://www.bwcon.de/	2016/04/01
Barcelona Design Innovation Cluster	Spain	http://www.bdc.es/en/page.asp?id=514	2018/04/29
Barcelona Media - Innovation Centre	Spain	http://www.barcelonamedia.org/	2016/09/26
Benet Creative Cluster	Lebanon	http://www.benetcreativecluster.org	2019/05/31
Biotech Cluster	Poland	http://www.biotechcluster.pl	2015/02/11
Cap Digital	France	http://www.capdigital.com	2014/02/16
CEDEFM	Spain	http://www.cedefm.org	2019/03/14
Cluster APP: Advertising, Printing and Packaging	Romania	http://www.cluster-app.ro	2019/07/01
Cluster Audiovisual de Canarias	Spain	http://www.audiodis.org	2017/10/30

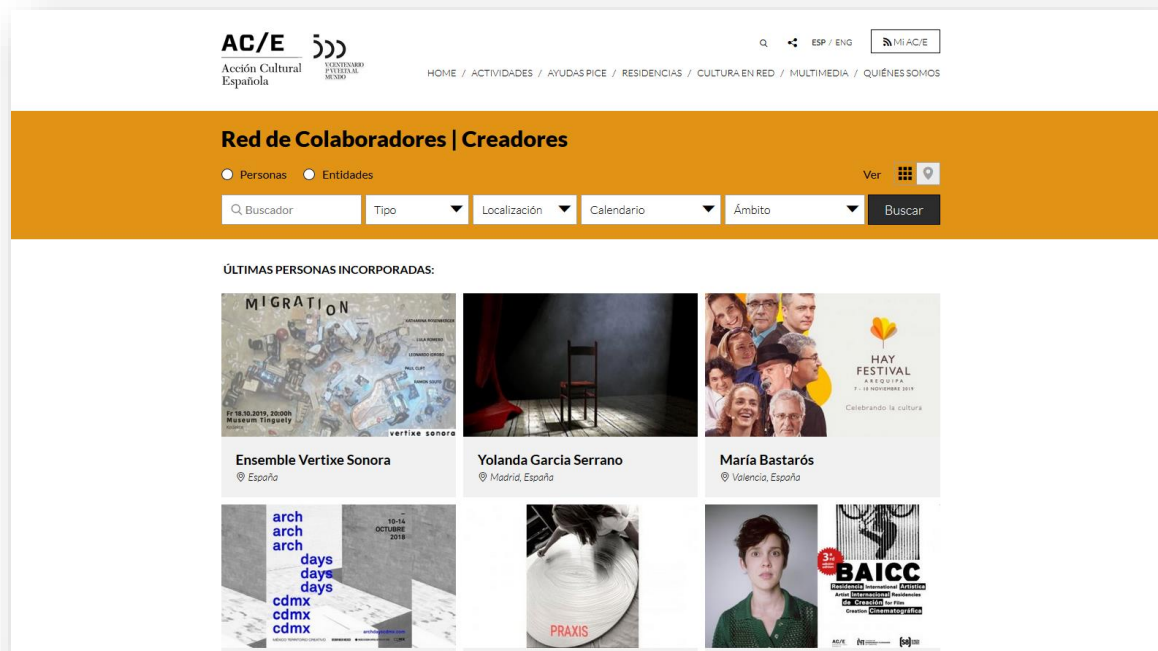
2. Non topatu Kide Estrategikoak?

Kokapen nagusiak

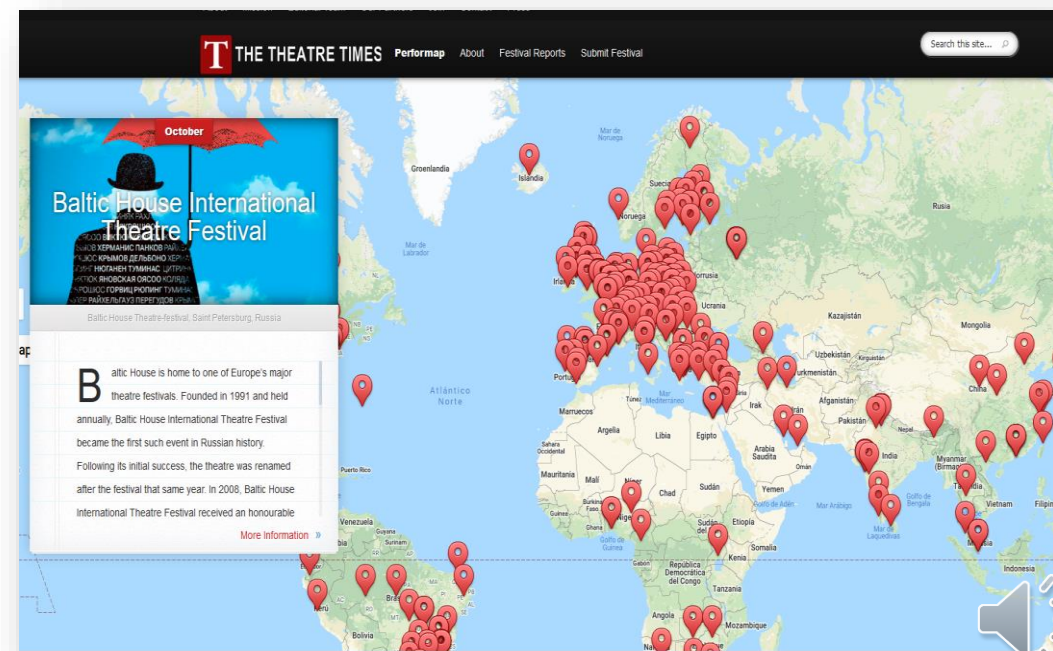


- Kultura eta sormen industriren enpresen direktorioak empresa elkarteen, sareen eta erakunde publikoetako webguneeetan.

Adibidea: Espainiako Kultur Ekintzako kolaboratzaile eta sortzaileen direktorioa

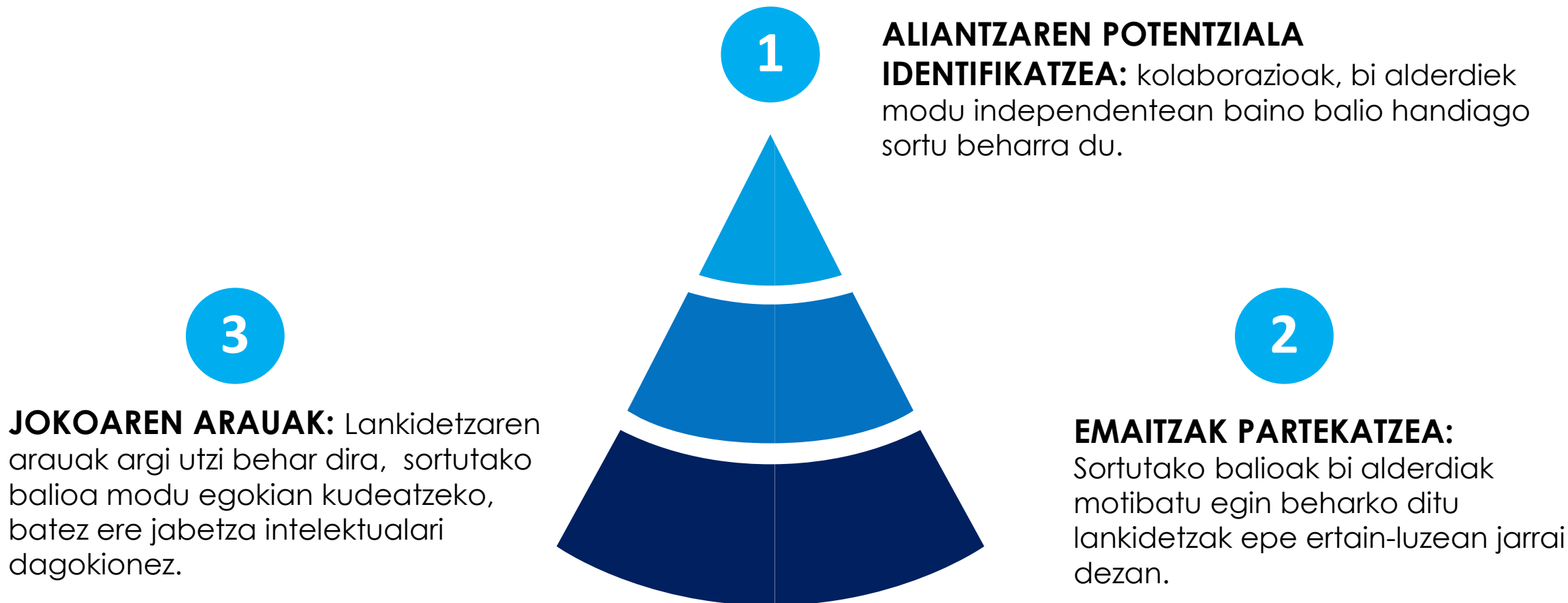


Adibidea: The Theatre Times: Antzerki Jaialdien Munduko Mapa



3. Nola gauzatu aliantzak?

Aliantzen hiru legeak



3. Nola gauzatu aliantzak?

Aliantzak gauzatzeko kontuan hartu beharreko bestelako faktoreak

Hiru arauetatik haraago, beste faktore batzuek ere paper garrantzisa jokatu dezakete:

A. Helburu berak partekatzea

Edozein aliantza gauzatu baino lehen, argi utzi beharra dago zein den bakoitzaren negozio-ikuspegia. Honakoa, eboluzionatu daitekeen zerbait da, baina, gutxienez, ados egon beharko zenukete egin nahi duzuenaz, egiteko eraz, eta zer egingo zenuketen gauzak ondo edo gaizki joatekotan.

B. Balioak partekatzea

Ondorengo alderdi hau askotan ez da kontuan hartzen, hala ere, garrantzia handia du enpresaren etorkizunean.

C. Bakoitzaren erantzukizunak zehaztea

Bazkide guztiek enpresaren helburuak partekatu behar dituzten bezala, ezinbestekoa da hasieratik bakoitzak bere erantzukizunak zein diren argi izatea. Bakoitzaren erantzukizunak zehaztu behar dira, eta gutxienez urtero eguneratu.

D. Konfidantza

Giza harreman guztietan bezala, arrakastaren funtsezko elementua da honakoa.



4. Aliantza motak

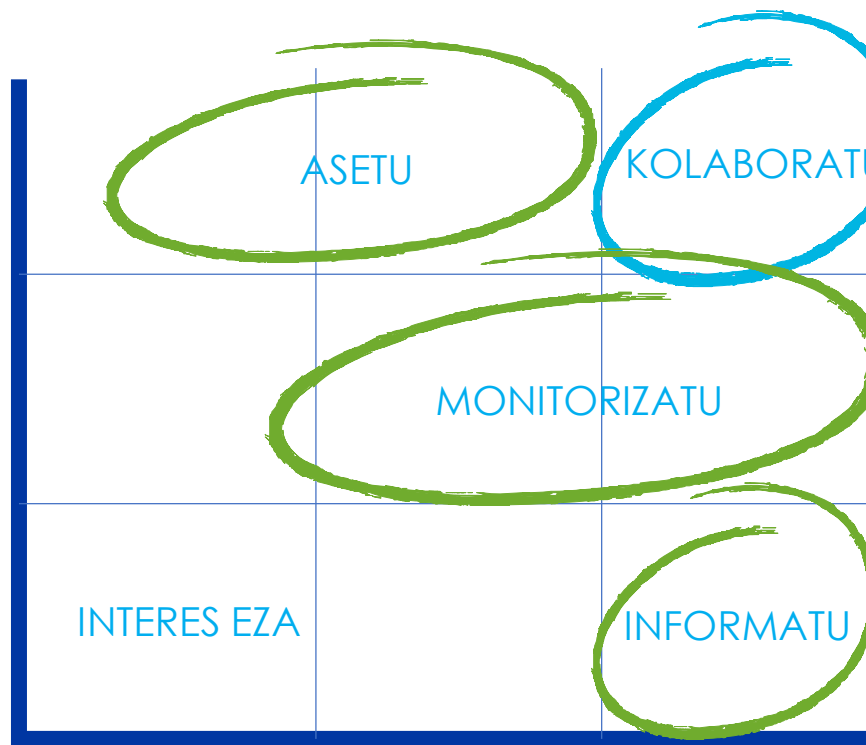
Aliantza mota aukeratu

Hausnartzeko momentua da: Zer aliantza ditut gaur egun/edo izan ditzaket etorkizunean nire erakundean?

Pentsatu gaur egun dituzun kide estrategikoetan eta kokatu itzazu matrizean.

- A. Hornitzaileak
- B. Influentzerrak
- C. Kolaboratzaileak
- D. Bitartekariak
- E. Enpresa osagarriak
- F. Ezagutza-zentroak
- G. Elkarteak eta klusterrak
- H. Administrazio publikoak
- I. Bezeroak eta erabiltzaileak
- J. Lehiakideak

MERKATUKO
AGINTARITZA



KOLABORATZEKO INTERESA

ALIANZA
ESTRATEGIKOAK

ALIANZA
TAKTIKOAK



4. Aliantza motak

Nazioartekotzerako kolaborazio modu nagusiak

Joint Ventur-ak

Inbertsio eredu bateratu bat dira, non tokiko enpresa batek kapitala eta merkatuko ezagutzak ematen dituen (merkatuan sartzeko aukera ematen baitu) eta atzerriko enpresak, ordea, kapitala, marka edo teknologia. Beraz, tokiko enpresak kanpo-kapitalaren fluxuak aprobetxatzen ditu, eta, batez ere, teknologia berriak edo marka-irudia. Atzerriko enpresak, aldiz, normalean ezagutzen ez duen merkaturako zuzeneko sarbidea irabazten du.

Partzuergoak

Esportazio-partzuergoak enpresa desberdinen arteko batasunak dira. Hauek, kapitala jartzen dute kanpoko salmentak bideratuko dituen enpresa berri bat sortzeko. Normalean, lehia zuzenean sartzen ez diren eta sektore osagarriak diren enpresek osatzen dituzte.

Piggybacking-a

Honako formula honetan bi erakundek parte hartzen dute: enpresa hornitzaileak eta kanalizazio-enpresak. Lehenengoak bere banaketa-kanalak erabiltzeko eskatzen dio kanalizatzaileari. Nolabait, kanal horren esku geratzen gara, produktuak azken kontsumitzaileari helarazteaz arduratuko dena, bitarteko bide batzuetatik. Hala ere, produktuak merkatura iristeko era aproposa da.



5. Ondorioak

- Pilula honetan, sareek eta lankidetzek nazioartekotze-prozesuan duten garrantzia ikusi dugu.
- Aliantza estrategikoek zeregin garrantzitsua dute, gure balio-proposamena bereizten, merkatu berrietan sartzen eta arriskuak murrizten laguntzen baitigute.
- Nazioartekotzea ez da beti erraza, hala ere, bazkide estrategiko egokiak identifikatuz, arrakasta-maila areagotzea lortu dezakegu.
- Funtsezko kide horiek identifikatzeko eta aliantza estrategikoak ezartzeko, prozesu erraz bat ikusi dugu:
 1. Gure bazkideak identifikatu eta eman diezaguketen balioa aztertu behar dugu. Hauek sareetan, direktorioetan, klusterretan eta abarretan identifikatzeko aukera dugu.
 2. Zein lankidetzak mota nahi dugun erabaki behar dugu. Horretarako, kide estrategikoak aztertuko ditugu lankidetzan duen interesaren eta merkatuan duen agintearen edo garrantziaren arabera.
 3. Bazkidearekin estrategia bateratua ezartzen dugu aukeratutako nazioarteko merkatuan sartzeko.
- Ezinbestekoa da nire interesak babestea, eta, horretarako, aliantzei begira, hitzarmenak formalki sinatu beharra dira.





KSI Atea

MUCHAS GRACIAS!



MILA ESKER !

