

KSletako enpresak eta merkatuak

3. Arlo Tematikoa

Testuingurua

Arlo Tematikoa (AT) lantalde nagusi batek landu zuen 2023ko ekainaren eta azaroaren artean, eta parte hartzaileek lan ildoak zehaztu eta beren esperientzia partekatu zuten CWF24 berritzaile eta emankor bat prestatzeko. 3. AT honetan hauek izan ziren lantalde nagusiko kideak:

- **Erakunde koordinatzailea:** Basque District of Culture and Creativity (BDCC) [Kulturaren eta Sormenaren Euskal Barrutia]
 - Jokin Garatea, BDCCko koordinatzailea
 - Itziar Vidorreta, BDCCko proiektu burua
 - Sandra Barrio, BDCCko proiektu burua
- **Hizlari nagusia:** Pascal Cools, Flanders DCko zuzendari nagusia
- **3. TAn hautatutako kasuak:**
 - DISCE - Valeria Pica (Europa)
 - Tartu Zentroa Sormen Industrietarako - Külli Hansen (Estonia)
 - Stichting Theater Artemis - Annemiek de Goey (Herbehereak)
 - Garapenerako Laborategi Kulturala - Deena Ossama (Egipto)
 - WinWinner - Stig Van Peer (Belgika)
 - Enpresa berritzaileen sortzaileei laguntzeko programa - Bas Sturm (Belgika)
 - Motmo. pro - Bruno de Zabala (Euskadi)

Aztertu eta eztabaidatu ondoren, 3. TA honi begira hiru erronka planteatu ziren, eta, horrela, sinplifikatu ziren hasieran proposatutakoak.

1. **erronka.** Zerbitzuen baterako sorkuntza
2. **erronka.** Tokiko merkatuak eta merkatu globalak
3. **erronka.** Kapital pribatuaren inbertsioa eskuratzea

1. erronkari dagokionez, enpresen inkubagailuak, bizkortasun-programak eta sormenaren balioa izan ziren eztabaidagai. 2. erronkari dagokionez, nazioartekotzea, lankidetzeta eta garapenerako bide orriak izan ziren tokiko merkatuetan eta merkatu globaletan kontuan hartu ziren faktore nagusiak. Kapital pribatua lortzeko formak aurkitzeko gai logikoaz gain, 3. erronkaren definizioan barne sartu ziren alderdi pribatuak eta inbertsiogile korporatiboak kultura proiektuetan.

Behin erronkak definitu ondoren, azkenean hautatutako esperientziak bete beharreko irizpideak ere ezarri ziren, eta taldekideek erronkei heltzen eta irizpide horiek betetzen zituzten nazioarteko esperientziak aurkitzeko ikerlana egin zuten, bereziki nabarmenduz eremu geografiko zabala hartu behar zutela.

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



3. ATak, guztira, 27 proiektu-proposamen jaso zituen. Objektibotasuna bermatzeko, kideek ebaluazio-matrizea tresna erabiliz ebaluatu zituzten proiektuak (zuzenean esku hartu ez zutenak). Hobekien baloratutako proiektuak eta ordezkioak lantalde osoarekin partekatu ziren eta adostasun batera iritsi ziren.

Geografiaren irizpidea ahalbidetzeko, talde koordinatzaileak eta proiektu-buruak erabaki zuten proposatutako zerrendan jasota ez zegoen beste proiektu bat bilatzea. Gainera, azpimarratu behar da lantalde honen baitan sortutako proiektu batzuk beste batzuekin batera partekatu zirela enpresen eta merkatuen gaiaren zeharkakotasuna dela eta. Beraz, proiektua AT honetan sartzeko erabakia hartu zen, bat zetorrelako eta beste AT batzuetan adibide onak jada nahikoak zirelako.

Horren ondorioz, nazioarteko sei proiektu jarri dira abian edo osatu dira, eta bat Euskal Autonomia Erkidegokoa, eskualde gonbidatzailea den aldetik. Bi proiektuk lehenengo erronkari heldu diote, hiruk bigarrenari, eta beste bik hirugarrenari. Azkenik, bilera birtual bat egin zen, eta ordezkariak beren proiektuak aurkeztu zizkieten lantaldeari, ekitaldira zuzenean joateko borondatea berretsiz, baita lankidetzan jarduteko, hazteko eta sinergiak sortzeko borondatea berretsiz ere, horiexek baitira CWF24ren antolakuntzaren emaitza nagusiak.

KSletako enpresei eta merkatuei buruzko 3. AT honetatik **espero ziren emaitzei** dagokienez, gisa honetan definitu ziren:

Tokiko merkatuetan eta merkatu globaletan KSletako enpresen sorrera eta aintzatespena azkartzea, monetizazioa, jasangarritasuna eta alde guztien aberastasuna sustatzeko ekimen edo zerbitzu egokiak aplikatuta.

- Kasuen azterlanen, parte hartzaileen eta ikasleen arteko lankidetzak aukera berriak identifikatzea.
- KSI enpresen sorrera eta aintzatespena nola azkartu zehaztea.
- KSlak tokiko eta nazioarteko merkatuetan sartu daitezkeen moduak identifikatzea.
- Inbertsio pribatuen aukera berriak identifikatzea.





1. Esperotako 1. emaitza

KSI enpresen sorrera eta aintzatespena nola azkartu zehaztea.

1. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak

- Aliantza eta lankidetzak adimendunak.
- Hainbat sare biltzea.
- Lotura bat ezartzea negozio eskolen eta arte eskolen artean.
- Merkatu azterketa gehiago eta KSlen arrakasta kasuak.
- Metrika mistoak.
- Ezagutza gehiago partekatzea KSI plataforma bat erabilita.
- Gizartearentzako aintzatespena.

Proposamen nagusiak

1. **Prestakuntza / hezkuntza:** Prestakuntza eta hezkuntza ingurune bat sortzea, enpresa sailek eta KSlek edo arte akademiek ezagutzak eta informazioa partekatzeko aukera izan dezaten, enpresaburuek uler dezaten zein diren profesional sortzaileak enpresariak direla ez ohartzeko eragiten duten arazo nagusiak, eta etorkizuneko enpresaburuek KSIak hobeto ezagutzeko aukera izan dezaten.
2. **KSlen ekosistemaren plataforma:** Ezagutzak, merkatuari buruzko informazioa eta KSI arrakastatsuen kasuen azterketak partekatzeko ekosistema bat sortzea. Ekosistema hori plataforma baten bidez garatu behar da, gizarteak, arduradun politikoek, ikasleek eta profesionalak jardunbide egokiak eta desegokiak aktiboki partekatzeko aukera izan dezaten.

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



2. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak:

- Ekitaldiak: profilak, errealitateak eta proiektuak lotzeko foroak. Hedabideak: gazte talde baten telebista saioa, KSI baten sorrera.
- Inkubagailuak, azeleragailuak eta enpresak sortzeko programak KSI profiletarako .
- Lana sarean: Enbaxada kultural eta sortzaileen nazioz gaindiko sarea. Aintzatespena sustatzeko eta beste enpresa batzuei laguntzeko gunea.

Proposamen nagusiak

1. **Ekitaldiak:** Profilak, errealitateak eta proiektuak lotzen dituzten foroak. Mota horretako mundu mailako ekitaldi bat bakarra izan daiteke, non mundu osoko kultura, pertsona eta profil desberdinek parte har baitezakete.
2. **KSletako inkubagailuak:** Inkubagailuak, azeleragailuak eta programak KSletako profilek enpresak sor ditzaten. Sortzaileei hiru edo sei hilabetetik gorako epean enpresa ezagutzak ematean datza, haietara egokitu daitezen, enpresak sortu ahal izan ditzaten eta ekintzaile gisa nola jokatu erabaki dezaten, horrela sortzaileak enpresaburu bihurtuta.
3. **Lana sarean:** Enbaxada kultural eta sortzaileen nazioz gaindiko sarea. Aintzatespena sustatzeko eta beste enpresa batzuei laguntzeko gunea.



2. Esperotako 2. emaitza

KSletako enpresak tokiko merkatuetan eta globaletan nola sar litezkeen **identifikatzea**.

3. lantaldea

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak

- Ezagutza mugatuak.
- Inbertsio pribaturik eza.
- Ordainsari txikia.
- Enpresa anbiziorik eza.
- Sortzen ari diren enpresen eta inbertitzaileen datu base bat, kontaktuak ezartzeko.

Proposamen nagusiak

1. **Zerbitzu zentrala:** Aholkularitza zerbitzu zentral bat sortzea, KSletako entitateak erakunde handiekin eta finantzaketa-aukerek harremanetan jarriko dituen, eta, aldi berean, plangintza estrategikoan zentratzeko denbora gehiago emango diena.
2. **KSlen nazioarteko presio taldea:** Nazioarteko presio-talde bat sortzea, konfiantza sortzeko eta politikarik eza konpontzeko.
3. **Laborategi bizia:** Laborategi bizi bat sortzea, ezagutzak, finantza aholkularitza eta laguntza praktikoa partekatzeko (negozio zentro baten antzeko zerbait).

4. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak

- Sortzen ari diren tokiko artisten hazkundea bultzatzea, horiek inplikatzeko edo antzeko enprekin harremanetan jartzeko.
- Alderdi interesdunak biltzeko eta sare irisgarriagoa ahalbidetzeko ekitaldiak edo formularioak antolatzea.
- Banaketari dagokionez: banaketan laguntzen duten bazkide estrategikoekin batera lan egitea.
- B2B laguntza: nazio desberdinen arteko mentoriak, harremanetan jartzea eta abar, nazioarteko merkatuetan sartzeko.
- Nazioarteko erakustaldiak negozio aukera berriak ahalbidetzeko.
- Legeak hobeto egitea.
- Sektoreen arteko lankidetzak hobe batek aukerak detektatzen lagunduko du.
- Ekintzaileak KSlen esparruan konektatzeko foro digitalak.
- KSlak azken lekuan daudelako ideia okerra aldatzea.

Proposamen nagusiak

1. **Enpresen konektibitatea eta erakusketa:** Merkatuen arteko erakusketa eta lankidetzak hobe susta dezakeen plataforma bat sortzea, bereziki sektoreko merkatu globalena, digitalki zein fisikoki jardungo duena. Plataforma horrek itzulpen zerbitzuen eremuko teknologia erabil lezake hizkuntzarekin lotutako arazoak ezabatzeko, baita nazioarteko komunikazioa eta komunikazio globala inhibititu dezaketen oztopo sozial edo kulturalak desagerrarazteko ere.
2. **Harremanetan jartzeko ekitaldiak:** Lankidetzak hobetu behar da finantzaketa eta bazkideak lortzeko. Konponbide hori merkatuen artean harremanetan jartzeko aukerak sortzean oinarritzen

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



da, eta horrek aukera emango du informazioa trukatzeko eta elkarri laguntzeko, baita nazioarteko edo tokiko aukera garrantzitsuak identifikatzeko ere.

3. **Enpresa berrientzako laguntza eta baliozkotze prozesua:** Ikerketa, garapena eta berrikuntza modu nabariagoan txertatu behar dira sormen-industrietan, KSlek normalizatu beharko lituzkete prozesu horiek, beste sektore batzuek egin ohi dutenez. Merkatura eraman aurretik konponbideak baliozkotzen lagunduko duten ikerketa, garapen eta berrikuntza osoagoi ekiteko denbora eta baliabideetarako sarbidea normalizatzea, merkaturako egokitzapena eta bideragarritasuna ezartzeko.

5. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak

- Arazo eta premia handienak dituzten eremuen geoanalisi.
- Finantzaketa pribatua.
- Botere handiagoa metabersoarentzat eta teknologia berriak
- Harreman publikoak eta plataforma mediatikoak.
- Kokapen fisikoen beharra.
- Plataforma organiko deszentralizatua. Meta bezalako plataformetatik bereiztea.

Proposamen nagusiak

1. **KSletarako hezkuntza:** Hezkuntza funtsezkoa da pertsonen KSI proiektuak abian jartzen, garatzen eta hazten laguntzeko. Erakunde zentral edo hezkuntza unitate batek ezagutza teorikoak eta praktikoak partekatzen ditu, eta, horrez gain, hasi aurretik zer egin behar den egiaztatzeko zerrenda bat eman dezake, bai eta KSI batek arrakasta izateko bete beharreko eskakizun espezifikoen zerrenda bat ere.
2. **KSientzako plataforma deszentralizatua:** Plataforma deszentralizatua, KSlak mundura aurkez daitezkeen eta pertsonekin elkarrengaitzeko aukera izan dezaten, baina eragile handi batek panorama definitu gabe, gaur egun gertatzen den bezala. Zentralizatua, baina ez monopolizatua. Berrikuntza iraunkor eta sortzailearen ikuspegia, irabazietara bideratutako ikuspegiaren orde.
3. **Lankidetzaren sarea:** Lankidetzaren sare bat, non ekintzaileek, inbertitzaileek, partikularrek, sortzaileek eta gobernuek elkarrekin lan egingo duten, modu jasangarrian berritzeko eta berrikuntza prozesuan sormena ezartzeko. Sare hori erabil liteke finantzaketa aurkitzeko. Gainera, sareak ekitaldi fisikoak zein birtualak antola litzake, sormenaren aldeko grina eta negozioak egiteko nahia partekatzen duten pertsonak biltzeko eta, berrikuntza kulturaletik abiatuta, enpresak sortzeko.



3. Esperotako 3. emaitza

Inbertsio pribatuen aukera berriak **identifikatzea**.

6. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak:

- Enpresa handiei izen on bat ezartzen laguntzea.
- Beren izena ekimen edo produktu batekin lotzea nahi duten iragarle gehiago.
- Aparteko promozioa bezeroentzat.
- Aurreko inbertitzaileen kredentzialak aurkeztea (publikoak eta pribatuak).
- Inbertsioa datutan (informazioa).
- Bezeroek alde aurretik ordaintzen dute (mailegu gisara).
- Deskontua interes gisa.
- Pertsona indibidualak.
- Plazak izan baino lehen saltzea.
- Inbertsiogileek proiektu batean inbertitzen dute, ez enpresa batean.
- Inbertitzaile informal txikiak, inbertitzaile handi baten edo biren ordez, inbertitzaile zorro bat sortzeko.
- Proiektuan pertsona aberatsak edo ospetsuak inplikatzeko. Diru adimenduna.
- Ekintzak (benetako partaidetza handiagoa izatearen alderdi positiboa, ekintzak galtzearen alderdi negatiboa).

Proposamen nagusiak

1. **Dirua izen onaren truke:** Proiektuan inbertitzeko interesa duen enpresa handi bat, izen ona finkatzen lagunduko diolako. Sormen-sektoreak oso proiektu interesgarrietan lan egiten duenez, abantaila bat du horretan. Iraunkortasuna inplikatu dezaketen proiektuak edo gizartearentzat onuragarriak direnak. Enpresek horrekin harreman bat nahi izateko moduan, giza baliabideen esparruan edo oro har, onura ekarriko dien izen ona lortzeko.

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



2. **Dirua datuen truke:** Enpresei asko interesatzen zaizkie datuak. KSletako profesionalak erabiltzaileentzako doako produktu edo zerbitzu erakargarriak gara ditzakete, eta horietan datu interesgarriak bildu. Datu horiek diru bihurtu daitezke enpresa interesdunei saltzen bazaizkie.
3. **Dirua diru truk:** Inbertsiogileek proiektu batean inbertitzen dute, ez enpresa batean. Akzioak irabazi ahala, konpromisoa sendoagoa da.

7. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak:

- Kostuak murriztea: teknologia berriak erabiltzea eta lan prozesua optimizatzea.
- Finantzaketa: funts publikoak eta pribatuak.
- Inbertsiogile pribatuak eta informalak.
- Finantzaketa kolektiboa.
- Beste alderdi solidarioak.
- Lagunak eta senitartekoak.
- Txapelketak, lehiaketak eta sariak.
- Publizitatea: publizitate-akordio eskusiboak eta lankidetzak/babesletza-akordioak.
- Berrikuntza irekia.
- Mentoria.
- Emaitzak hobetzea: produktibitatea hobetzea eta bezero berriak edo hobeak erakartzea.
- Inbertsio pribatuen aukera berriak identifikatzea.
- Harpidetza zerbitzuak eduki gehigarriak lantzen dituzten zerbitzuekin.
- VIP kideak.
- VIP harremanak beste pertsona batzuekin harremanak ezartzeko eta negozioa kontrolatzeko.
- Baliabideak lortzea.
- Lankidetzak hornitzaileekin.
- Irabazi irabazteko.
- Gauzak, denbora, zerbitzuak eta lekuak trukitzea.
- Gauza zaharrak merkataritza elektronikoaren bidez birziklitzeko zerbitzua inbertsio sarerako.
- Kapitaleko partaidetzen ondoriozko eskubideen kudeaketa (berreros daitezkeen akzio gisa).
- Blockchain.
- NFT.
- Kriptotxanponak.

Proposamen nagusiak

1. **KSletan inbertitzeko europar plataforma:** Europar plataforma bat sortzea inbertsiogileei, bankuei eta oro har herritarrei proiektuak eta enpresa sortu berriak erakusteko eta horien artean lotura bat sortzeko. Hori modu birtualean lor daiteke, baina baita enpresa sortzaileetara, tailerretara eta sortzaileenganako aurrez aurreko bisitak antolatuz ere, finantzaketa aukerak aurkitzeko.
2. Sortzaileentzako negozio klase magistral bat: zaila egiten zaie beren proiektuak inbertitzaileei saltzea. Beraz, erabilgarria izango litzateke proiektuak inbertitzaile pribatuei aurkezten eta haientzat erakargarri egiten irakastea. Gainera, inbertitzaileekin komunikatzen lagunduko dien norbait behar dute, baita idazketa ikastaro bat eta txantiloak egiten lagunduko dien norbait ere, haien aurkezpenak inbertitzaileentzat eta beste finantza erakunde batzuentzat erakargarriak izan.

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



daitezen. KSlen proiektuen arrakasta bermatzeko, enpresa ereduak, esportazioa eta proiektuen kudeaketa ere funtsezko gaiak dira.

8. lantaldea

Proposamenak identifikatzea

Proposamen guztiak

- Inbertsiogile publikoek balioa ikusten dute.
- Mentoria inbertsiogileentzat.
- Inbertsio publikoa itzultzeak mugak ditu enpresa handientzat.
- Doako espazioen edo espazio merkeagoen zuzkidura hasteko.
- Ikastaroak ematea bankuei, inbertsiogileei eta kontulariei.
- Prestakuntza KSlen sektorean inbertitzeko.
- Aurrez aurreko bisitaldiak bi aldeen arteko harremanak ezartzeko eta bakoitzaren erantzukizunak ulertzeko.
- Zerga gutxiago eta laguntza espazialak.
- Identifikazio Dokumentu Pertsonalari (IDP) buruzko legea birplanteatu behar da.
- KSletan egindako inbertsioen gaineko zerga murrizketak.
- KSlek IDP agentzia bat izan beharko lukete.

Proposamen nagusiak

1. **Eskubideen kudeaketa:** Gure proiektuen, abestien, emanaldien, materialen eta abarren gaineko eskubideak tokenizatu ditzakegu teknologia berrien laguntzarekin (blockchain, NFT, etab.). Hori ez da soilik enpresa handientzat eta aberatsentzat. Eta baliteke artistak etorkizunean eskubideak berrerostea. Horrela, eskubideen gaineko bigarren merkatu bat sortuko litzateke.
2. **VIP kideak:** zerbitzu eksklusiboetarako harpidetza litzateke. Hala ere, helburua ez da zerbitzu edo produktu bat lortzea, ezpada pertsona baten bizimodu artistikoaren zati izatea edo proiektu batean parte hartzea.



4. 3. ATaren 3 ideia nagusiak

1. **KSlen enbaxada bat:** Enbaxada kultural eta sortzaileen nazioz gaindiko sare bat sortzea proposatu da KSI enpresen sorrera eta aintzatespena azkartzeko. Munduko edozein tokitako KSlekin zerikusia duten enpresen aintzatespena sustatzen den eta enpresa horiei laguntzen dien lekua da.

3. AT: KSletako enpresak eta merkatuak



2. **Zerbitzu partekatuen zentroa:** Aholkularitza zerbitzu zentral bat sortzea, KSletako entitateak erakunde handiekin eta finantzaketa aukerekin harremanetan jarriko dituen, eta, aldi berean, plangintza estrategikoan zentratzeko denbora gehiago emango diena.
3. **Zure istorioa saltzea eta nazioarteko inbertsioetarako plataforma bat ezartzea:** Sortzaileak erraz asko zentratzen dira beren sorkuntza proiektuetan, baina ez horren erraz proiektuak saltzerakoan. Ondo legoke pertsona horiei beren proiektuak inbertsiogileei saltzen eta beren istorioak haientzat erakargarri bihurtzen ikasten laguntzea. Sortzaileen ideiak ondo prestatuta daudenean, nazioarteko eta multinazionalako plataforma honetan aurkeztu ahal izango dituzte, edo gutxienez Europar plataforman, proiektuak inbertsiogileei, bankuei eta publiko orokorrari erakusteko. Horrek aukera emango digu proiektuak eta enpresak balizko inbertsiogileekin harremanetan jartzeko.

