

## INTERNACIONALIZACIJA

# Španija: Potreben je pravi pristop

Povezujemo, krepimo prepoznavnost, odkrivamo poslovne priložnosti za slovenska podjetja in preko mreže partnerjev odpiramo vrata.

Ines Čigoja, GZS, Center za mednarodno poslovanje

Španija je pomemben igralec v mednarodnem gospodarskem ekosistemu in je z 1,2 milijarde EUR BDP-ja in 47 milijoni prebivalcev četrto največje gospodarstvo in od eno najhitreje rastočih v euro območju.

Leto 2021 se je tudi za Španijo izkazalo izjemno zahtevno zaradi številnih zunanjih dejavnikov. Medtem ko se učinki covida-19 še vedno čutijo v letu 2022, so dodatne omejitve, kot so rusko-ukrajinska vojna, motnje v dobavni verigi in nenavadno visoka stopnja inflacije (10 %), večinoma zaradi visokih cen energentov, povečale negotovost. Vendar pa gospodarstvo začinja kazati znake okrevanja, saj se je španska fiskalna politika glede na krizo odzvala hitro in učinkovito. Ambiciozen nacionalni načrt za oživitev gospodarstva vključuje naložbe in reforme na številnih področjih ter vnaprej predvideva uporabo sredstev EU za pomoč pri kratkoročnem in dolgoročnem okrevanju. Stopnja rasti BDP glede na isto četrtletje prejšnjega leta (2021) je zrasla za 1,2 % in je takoj za Švedsko imela drugo največjo rast. Podjetniški ekosistem je v letu 2022 zrasel in dozorel, prepoznali smo poslovne priložnosti, se povezali s partnerji in začeli z odpiranjem vrat.

## Španska vas

Da je Španija za Slovenijo »španska vas«, dokazuje njena pozicija na repu dvajsetih največjih partneric Slovenije. Z nekaj čez milijardo evrov je bila osemnajsta

najpomembnejša partnerica v letu 2021. Frazem uporabljamo, ko govorimo o nečem oddaljenem in neznanem, ki pa je ironično tudi resnično, ko govorimo o poslovanju s Španijo. Da bi naredili premik po lestvici navzgor, je potreben večji izvozni fokus in pri tem moramo podporne institucije odigrati svojo vlogo s povezovanjem in odkrivanjem priložnosti za podjetja. Pri GZS smo jo, a preden preidemo na bistvo, še nekaj dejstev o Španiji, ki jih je treba upoštevati za uspešen preboj.

## Nacionalno vs. regionalno

Španija ima sedemnajst regionalnih vlad, znanih kot avtonomne skupnosti, od

katerih ima vsaka različno stopnjo avtonomije in kulturne identitete. Ta dejavnik lahko oteži začetek trženjske strategije po vsej državi, saj se je treba posvetovati z nosilci odločanja v vsaki regiji.

Stopnja avtonomije se razlikuje od regije do regije, pri čemer imata največjo stopnjo avtonomije Katalonija in Baskija. Zahteva katalonske vlade, da morajo biti izdelki za distribucijo v regiji označeni v katalonskem jeziku, pomeni višje stroške in upravne zahteve za skoraj vsa podjetja. Medtem ko Madrid in Barcelona še naprej prevladujeta na nacionalnem nivoju, si regije, kot so Kanarski otoki, Navarra in Baskija, močno prizadevajo, da bi si



Srečanje B2B podjetij na Kanarskih otokih

ustvarile ime, kar se kaže v priložnostih za inovacije in raznolikost sektorjev na španskem arhipelagu in severu celine.

### Pristop in poslovna kultura

- Potrebno je poznati nekoga, ki ti odpira vrata. V nasprotnem primeru boste naleteli na zid.
- Španščina je običajni poslovni jezik. Angleščina se ne uporablja pogosto in za poslovanje s podjetij so potrebni lokalni partnerji.
- Hierarhija je v španski poslovni kulturi precej pomembna.
- Formalni sestanki so dogovorjeni v naprej – točnost je zaželeno (na jugu so bolj prilagodljivi kot na severu).
- Lokalni predstavniki vlad (Cabildo) so glavni odločevalci v regijah in podporniki večjih podjetij ali kooperativ.
- Kasneje pričakujte povabilo na neformalna srečanja.
- Delo in zasebno življenje se v Španiji prekrivata, saj je veliko poslovnih stikov stkanih prek osebnih in družbenih povezav, kar se zopet navezuje na odpiranje vrat.

### Od Kanarskih otokov do San Sebastjana

Kanarski otoki postajajo prepoznavnejši in so vse prej kot le turizem. Združujejo vse sestavine za naziv ugodnega poslovnega okolja z veliko prepoznanimi

#### Horizonti prihodnosti

##### Ukrep: Povezovanje za nastop v tujini

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo naj preko javnih razpisov okrepi financiranje usposabljanja za poslovanje na tujih trgih (pospeševalnik izvoza GZS) in skupna predstavništva slovenskih podjetij v tujini. Oblikovanje skupnih predstavništev na zahtevnih trgih se je v preteklosti, predvsem za srednje velika in mala podjetja, že pokazalo kot učinkovita spodbuda internacionalizacije slovenskega gospodarstva.



Foto: arhiv CEMP

S predsednikom vlade otoka La Palma so se sestali Stane Rehar iz ETT Lighting, Igor Šepec iz podjetja Gonzaga PRO in Ines Čigoja iz CEMP GZS. Pogovarjali so se o razpisih, ki jih bodo na otoku izvedli za sanacijo razsvetljave in pohištva v šolah in drugih javnih ustanovah po uničujočem izbruhu vulkana na južnem delu otoka.

poslovnimi priložnostmi. S pomočjo lokalnega partnerja smo v CEMP organizirali delegacijo na Kanarske otoke, katere fokus je bil trajnost in razvoj. Predstavitve podjetij pri lokalnih vladnih predstavnikih in občinarjih na treh otokih (La Palma, Tenerife in Gran Canaria) so vzbudile velik interes po nadaljnjem sodelovanju predvsem na področju pametne razsvetljave in pohištva, HoReCa programu in turizma. Oddane se bile prijave na razpise (ki so bili že predhodno prepoznani) in dogovor o čarter prevozu španskih turistov v Slovenijo, ki jih lahko pričakujemo v začetku naslednjega leta.

Ob odprtih vratih na jugu Španije nadaljujemo z odpiranjem vrat na industrijskem severu. Konec novembra (od 21. do 25. novembra) pripravljamo z lokalnimi partnerji delegacijo v Navarro in Baskijo. Velik interes s strani slednjih se je pokazal tudi na strokovnem seminarju, ki smo ga pripravili za španska podjetja »Discover Slovenia«, veliko vlogo pri informiranju o Sloveniji pa je odigralo tudi predvajanje oddaje o Sloveniji na nacionalni televiziji. Pri tako pogosti interakciji s Španci smo prepoznali še večjo ironijo: Slovenija je za Španijo še večja španska vas. Zato nadaljujemo z odkrivanjem

poslovnih priložnosti za slovenska podjetja in odpiramo vrata preko mreže partnerjev, s katerimi smo stkali pristno poslovno vez.

### Prednostni sektorji v fokusu

Priložnosti za krepitev gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Španijo so predvsem na področju okoljske tehnologije, informacijsko-komunikacijske tehnologije, biotehnologije, tehnoloških platform in turizma. Še en sektor, mimo katerega nikakor ne moremo, sta avtomobilska industrija in mobilnost, kjer elektrifikacija in povezljivost ustvarjata nov ekosistem e-mobilnosti in akterjev na področju energetike, financ/zavarovalništva, programske opreme in e-trgovine. Španija je ena od gonilnih sil v tej svetovni revoluciji.

Konec novembra (od 21. do 25. novembra) pripravljamo z lokalnimi partnerji delegacijo v Navarro in Baskijo. ■

Dodatne informacije: **Center za mednarodno poslovanje pri GZS, Ines Čigoja, T 01 58 98 164, E ines.cigoja@gzs.si.**