

INTERNACIONALITZACIÓ





ÍNDEX

2 Per què actuar a l'estranger?

3 Abans de res, fem-nos preguntes

- 3 El nostre projecte és internacionalitzable?
- 6 Com és el territori on volem anar a treballar?
- 8 Resumint: ens serà fàcil entrar en aquest mercat?

10 Estratègia

- 10 L'objectiu és sempre vendre?
- 11 Com tracem el nostre camí?
- 12 I si se'ns presenta una oportunitat? O un obstacle?

13 Passem a l'acció

- 13 Com podem fer contactes?
- 14 Com preparem un pressupost internacional?
Catxet i altres despeses
- 19 Quan tenim un bolo, què hem de tenir en compte?
Producció
- 22 Com podem preparar una gira?

23 Ajudes institucionals

25 Enllaços d'interès

PER QUÈ ACTUAR A L'ESTRANGER?

Podríem trobar moltes raons, aquí en destaquem algunes:

- La internacionalització és un fet natural en el circ, perquè és un llenguatge universal.
- El circ té un antecedent d'itinerància.
- Hi ha necessitat de trobar altres circuits més enllà de l'àmbit local.
- Tenim mercats internacionals molt propers i que són grans consumidors de cultura, com França i la resta d'Europa.
- Avui en dia, les companyies estan formades per membres de diversos països i cultures, hi ha molta diversitat de nacionalitats, cosa que facilita el coneixement de diferents mercats i un accés més directe a aquests.
- Les companyies catalanes són molt apreciades a Europa, i han obert camí per a les noves generacions.
- Fer gires internacionals ens pot donar reconeixement i prestigi.

Primer, però, cal que ens plantegem algunes preguntes, que exposem a continuació. ●

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

El nostre projecte és internacionalitzable?

Aquesta és la primera pregunta que ens hem de fer, i té moltes subpreguntes:

Té text?

No? Endavant! Si en té, es pot traduir? Si és veu en off, es pot gravar una traducció. Si és parlat, els intèrprets quines llengües poden parlar (i que se'ls entengui)?

Podem fer l'espectacle en català o castellà i posar subtítols?
Per a públic adult, sí; per a públic infantil, prefereixen la llengua local.

És de fàcil mobilitat?

Podem viatjar fàcilment amb els intèrprets, l'escenografia i l'estructura de circ?

Serà més fàcil si la companyia pot viatjar amb avió o amb tren amb pocs embalums o maletes. Revisem si podem enviar material com a equipatge especial (en una funda de planxa de surf, per exemple).

En cas que ens haguem de moure amb furgoneta, encarirà les despeses de transport, però tot i així és factible.

A l'hora de crear un espectacle, la mobilitat és una qüestió a tenir en compte.

Podem demanar material a l'entitat contractant?

Si el festival o entitat local posa algun del material que necessitem, podem alleugerir despeses de desplaçaments. Pensem per exemple en l'equip de so, el linòleum, el llit elàstic homologat, un instrument, i fins i tot una persona que s'encarregui de la tècnica. Que no ens faci vergonya demanar: tots hi sortim guanyant!

Hem de revisar, però, com és el material que ens faciliten, ja que de vegades és diferent del que utilitzem nosaltres, i potser hem de demanar un dia d'entrenament per poder provar-lo. Evidentment l'hem de tractar bé; no està de més fer fotografies tan bon punt ens l'entreguen i en el moment de tornar-lo, per si de cas després ens reclamen algun desperfecte ocasionat (tal com es fa quan es lloga un cotxe).

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

Què ens fa diferents?

Hem de pensar que allà on volem anar a actuar segurament ja hi ha altres companyies de circ que ofereixen un treball similar al nostre; aleshores, per què ens haurien de contractar a nosaltres, en lloc d'una companyia local a qui no han de cobrir el desplaçament?

Hi ha molts factors que ens poden fer singulars i atractius a l'hora de contractar-nos: una identitat o un llenguatge propi; ser innovadors en algun aspecte; tenir un cert reconeixement i trajectòria; la qualitat tècnica i artística del nostre treball.

En aquest sentit, ens pot ajudar fer-nos les següents preguntes: Què som? Què fem? Per què ho fem? Com ho fem? Què oferim? Amb quins reconeixements i trajectòria comptem?

Tenim la sort que la marca del circ català té reconeixement internacional, gràcies a moltes companyies que des de fa temps han anat obrint camí; en tot cas, hem de mantenir el llistó ben alt.

Quins recursos tenim?

Econòmics

Hem de tenir present que sortir a l'estranger, mentre no aconseguim una reserva, és una inversió. Hi ha molts factors que impliquen despeses econòmiques que cal tenir en compte abans, durant i després de les actuacions. Aquí en tenim alguns:

- Traduccions de tots els textos dels dossiers i de la web.
- Programació del disseny de la web perquè tingui versions en diferents llengües.
- Visites de prospecció sobre el terreny (fires i festivals).
- Avançament de diners per a la compra de bitllets, visats, vacunes...
- Sous dels intèrprets, tècnics i la resta de personal durant el temps que duri el viatge, a menys que només cobrin per les actuacions.
- Les quotes que apliquen les asseguradores varien segons el territori.
- Previsió dels impostos que caldrà pagar encara que no haguem cobrat l'actuació.
- Homologació de l'estructura de circ.
- ...

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

Financers

Tenim accés a subvencions o programes d'ajuda a la internacionalització? Consulteu el punt 5.

De personal

Convé que una persona de la companyia que parli diferents idiomes s'encarregui de fer el seguiment de contactes.

De temps

Com està de plena la nostra agenda? Podrem assumir noves reserves al calendari?

A més, cal tenir en compte que, per arribar al lloc on anem a actuar, hi ha un temps de desplaçament que ens "hipoteca" algunes dates d'altres actuacions més properes. Un viatge a Rússia amb furgoneta pot representar tres dies d'anada i tres de tornada abans i després de l'actuació; o enviar l'escenografia amb vaixell pot comportar tenir-la parada a duanes tres setmanes abans i després de les actuacions... Ens ho podem permetre? Ens convindria tenir l'escenografia per duplicat?

Tenim el material promocional en diferents idiomes?

El dossier, la fitxa tècnica, la web, les xarxes socials, el tràiler... Pensem a facilitar la feina a totes aquelles persones amb qui volem contactar: tot el que tinguem en l'idioma del país o territori on tenim la mirada posada serà un punt més a favor pel nostre projecte.

El mínim és tenir el material en català, castellà i anglès; si el tenim en més idiomes, millor encara! Una recomanació en aquest sentit és que tot el material es pugui descarregar de la web (llevat del vídeo complet de l'espectacle).

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

Com és el territori on volem anar a treballar?

Un cop tenim clar com és el nostre projecte, què ens fa singulars, i que podem seguir endavant amb la internacionalització, hem de focalitzar i preparar-nos pels següents passos.

Tenir un objectiu ens ajuda a tenir calma i no atabalar-nos. És una feina de formigueta.

Aquesta estratègia ha de ser flexible i adaptable a allò que anem trobant pel camí: de vegades sorgeixen oportunitats que no teníem plantejades però que no podem deixar passar i que ens porten cap a una altra direcció. Hem de ser flexibles i parar atenció.

On volem anar i com és el mercat allà?

Segons l'Institut Ramon Llull a partir de les subvencions de mobilitat sol·licitades, la tendència de les companyies catalanes d'arts escèniques a l'hora d'escollir destinació és viatjar en la majoria dels casos a Europa. El segon continent on es viatja és Àsia, seguit d'Amèrica del Sur i finalment Amèrica del Nord.

Abans de llençar-nos a la piscina cap a un mercat o un altre, està bé estudiar una mica com és el mercat, el país, la gestió cultural, l'economia, i si la nostra proposta hi encaixa. Ens pot interessar conèixer les estructures culturals, econòmiques i socials, les tendències i barreres artístiques i culturals, i sobretot identificar els circuits per on ens podem moure.

Què ens interessa buscar?

- Com és l'entorn del circ: escoles de circ, centres de creació, residències, homologacions, quines ajudes institucionals tenen...
- Quins gustos i tendències té el mercat.
- Quines companyies catalanes hi han actuat, com són, com han entrat al mercat, on han actuat...
- Quin és el funcionament intern: es tracta d'un mercat obert on podem accedir a través de fires i festivals? O bé es necessita un contacte local per poder-hi treballar (distribuïdora, productora, centre de creació...)?
- Hi ha altres propostes similars a les nostres? Són locals o estrangeres? Com es mouen? Tenen sortida en aquell mercat?

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

— Recopilar contactes:

- Recollir informació sobre fires, programadors/es, productors/es, distribuïdors/es.
- Accedir a directoris i bases de dades de programadors/es i recopilar llistes de programadors/es internacionals.
- Centres d'informació i suport.
- Punts de trobada: fires, mercats, xarxes...

A qui podem preguntar?

Comencem per la nostra pròpia experiència: mirem si tenim contactes d'altres projectes anteriors en aquell territori (a través de gires, creacions, formació, educació, fires...).

— Al nostre entorn més proper: pensem si coneixem persones que estan relacionades d'alguna manera amb aquell territori, o companyies que hi han actuat o estudiat, o companyies d'allà que estan passant una temporada aquí, per exemple.

— Podem mirar les webs de les companyies que han estat en aquell país i revisar a la seva agenda en quins festivals o sales han actuat o han fet residència.

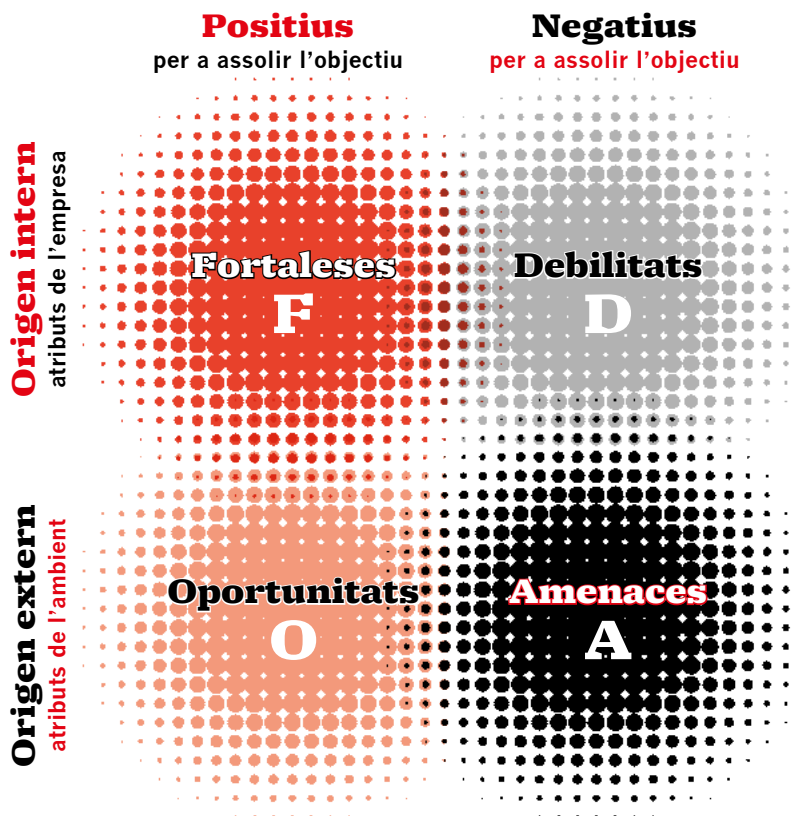
— Consultem les associacions de professionals de les quals som sòcies.

— Podem accedir a la informació a través de les delegacions de l'Institut Català de les Empreses Culturals (ICEC) o de l'Institut Ramon Llull (IRLL) i les seves publicacions.

ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

Resumint: ens serà fàcil entrar en aquest mercat?

Amb tota la informació que hem recopilat, podem analitzar les capacitats i les limitacions, les oportunitats i les amenaces del nostre projecte respecte de l'entorn on el volem moure. Va bé elaborar un quadre amb els pros i els contres. Hi ha una eina on podem traslladar tota aquesta informació sobre nosaltres i el nostre projecte, així com de l'entorn on ens volem moure, de manera que amb una ullada puguem veure de seguida quins són els nostres punts forts i els nostres punts dèbils, i què hem de millorar o tenir en compte a l'hora de plantejar-nos treballar a l'estranger. És el quadre DAFO: Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats. A partir d'aquí, podem veure com hem d'enfocar la nostra estratègia, quins són els nostres objectius i quines accions hem de dur a terme.



ABANS DE RES, FEM-NOS PREGUNTES

A continuació tenim un exemple molt senzill de DAFO d'una companyia de trampolí que vol actuar a Alemanya:

Fortaleses

Dossier i fitxa tècnica en anglès i alemany.

Es pot demanar el trampolí homologat, l'estructura del mur (bastida de construcció) i l'equip tècnic a l'organització i viatjar amb avió.

Oportunitats

L'empresa del trampolí cedeix el trampolí gratuïtament si es posa una banderola amb la seva publicitat (es pot posar al mur).

Debilitats

Vídeo mal gravat.

Pàgina web sense diferents idiomes.

Amenaces

Hi ha una companyia de circ belga coneguda al mercat alemany que també ofereix un espectacle de trampolí amb mur.



ESTRATÈGIA

L'objectiu és sempre vendre?

Hi ha molts possibles objectius, en funció dels nostres interessos: actuar, fer relacions, intercanvis i col·laboracions, coproduccions, residències, recerca, obtenir finançament, guanyar visibilitat...

És aconsellable que no pensem només a vendre, ja que podem perdre'ns alguns contactes molt interessants que ens poden obrir moltes portes.

Si tenim una mirada oberta, veurem moltes possibilitats per obrir-nos camí.

Hi ha convocatòries internacionals no només per fer gires, sinó també per fer formacions, per afavorir l'intercanvi i l'enriquiment personal i obrir noves oportunitats.

La nostra societat aprecia molt el contacte personal i directe, amb el qual creem confiança en nosaltres i la nostra feina. Donem-li el valor que es mereix!

ESTRATÈGIA

Com tracem el nostre camí?

A partir de l'objectiu amb majúscules, podem desglossar objectius amb minúscules i subobjectius. Cada subobjectiu el relacionem amb una acció i amb un temps per realitzar-la. I així, de manera senzilla, ja hem fet el nostre pla estratègic.

Una recomanació és fer plans a la nostra mida i que puguem realitzar. Evitem sobrecarregar-nos de feina, perquè aviat se'ns pot fer una muntanya, desmotivar-nos, i al final deixar-ho estar. Més val pensar en accions petites al nostre abast. I, per què no, anar celebrant cada petita meta aconseguida!

Pensem en accions a curt, mig i llarg termini. És una carrera de fons; estem parlant potser d'un, dos o cinc anys. Així que paciència: a poc a poc i bona lletra.

Agafem de nou l'exemple de la companyia de trampolí que vol actuar a Alemanya:

Objectiu	Subobjectiu	Acció	Calendari	
Actuar a Alemanya	Comunicació	Millorar la pàgina web	Parlar amb la cunyada que va fer la web	Aquesta setmana
			Tenir-la llesta	D'aquí dos mesos
	Gravar vídeo	Demandar una càmera bona	Actuació a Planoles el 5 de gener	
	Fer contactes	Nostres	Recopilar llistes de fires on hem assistit	Aquesta setmana
		Altres	Preguntar a companyies conegudes de La Central	Aquesta setmana
			Assistir a la xerrada de mapatge de circ de l'ICEC	Febrer
	Assistir a les Jornades Professionals de Trapezi	Maig		
Conèixer el mercat	Visita de prospecció	IKF Freiburg	Gener	
		Kulturbörse Paderborn	Setembre	
Finançament	Subvencions	ICEC	Febrer	
	Llit elàstic	Contactar amb l'empresa	Març	

ESTRATÈGIA

I si se'ns presenta una oportunitat? O un obstacle?

Tal com hem comentat al principi, hem d'estar atents a tot el que passa al nostre voltant i ser capaços d'adaptar-nos i canviar la nostra ruta.

Està bé tenir una meta i dirigir els nostres esforços cap a una direcció, però hem de tenir en compte que no és l'única opció.

Quan se'ns presenta una oportunitat o un obstacle, cal tornar a analitzar pros i contres i valorar què és el que més ens convé en cada moment.



PASSEM A L'ACCIÓ

Com podem fer contactes?

El millor és fer-ho a poc a poc i creant bones relacions. Algunes maneres:

- Podem començar pels mercats estratègics de Catalunya, com Fira Tàrrrega i Fira Trapezi de Reus.
- Anar d'observadors/es a les fires i festivals importants a l'estranger. Sense anar gaire lluny, a França hi ha festivals amb molts programadors i programadores internacionals de circ, com Circa a Auch o La Tolousaine de Cirque.
- Participar en trobades internacionals com l'IETM, Fresh Circus, Circusnext, Iberescena... Hi ha diverses plataformes de professionals del sector.
- Participar en projectes de col·laboració internacional i transfronters és una manera d'internacionalitzar-se amb un acompanyament.
- ...

Per a més informació, consulteu els enllaços d'interès del final.

És important estar presents a les jornades professionals, participar en les reunions ràpides, els *pitchings* de presentació de projectes i les trobades virtuals. A poc a poc la gent ens anirà coneixent, a nosaltres i el nostre producte; i com més gent coneixem, més gent coneixerem, i ells a nosaltres. És una feina a llarg termini.

Porteu sempre una llibreteta a sobre i apunteu amb qui heu parlat i de què, i si no esteu segurs de si teniu el contacte, podeu demanar amablement que us l'apuntin. Un cop tornem a davant de l'ordinador, és important passar tota aquesta informació a la nostra base de dades.

PASSEM A L'ACCIÓ

Com preparem un pressupost internacional? Catxet i altres despeses

Quan ens demanen un pressupost per actuar a un país estranger, cal tenir en compte alguns punts, que comentem a continuació. Diferenciem entre el catxet i altres despeses.

Catxet

Hem de mantenir-lo o apujar-lo? És millor no inflar catxets, ja que els nostres preus acostumen a ser cars, sobretot en països on les companyies locals tenen moltes ajudes i poden abaratir preus, o en altres països on la situació econòmica és més desafavorida.

Sous/despeses durant els dies de viatge?

Aquest punt dependrà de l'estructura de cada companyia. Cal tenir en compte que els intèrprets contractats deixen de treballar per altres projectes durant els dies de desplaçament. Potser cal pensar en algun tipus de compensació per aquests dies. Aquesta quantitat pot anar dins el catxet o no.

Compensació per tenir l'escenografia parada?

Si tenim una actuació a la Xina i sabem que l'escenografia estarà de viatge i duanes tres setmanes abans i tres setmanes després de l'actuació, podem demanar al festival una quantitat extra per compensar les actuacions que no es podran fer. Aquesta quantitat pot anar dins el catxet o no.

Altres depeses

Procurem demanar que ens paguin les despeses en dues factures:

una del 50% per avançat (un mes abans de l'actuació o en el moment de la signatura del contracte, per exemple) i la resta després de l'actuació. Així ens ajuden a cobrir el pagament de les despeses que hem d'avançar. No sempre aconseguirem que ens paguin per avançat, però cal demanar-ho.

Allotjament i dietes a càrrec de l'organitzador

PASSEM A L'ACCIÓ

Fitxa tècnica a càrrec de l'organitzador

Convé enviar la fitxa tècnica des d'un bon principi, demanar que ens enviïn un *contrarider*, i incloure la fitxa tècnica en el contracte. Tot això evitarà sorpreses i malentesos posteriors.

Com podem disminuir despeses de viatge? Diverses idees:

- Si hem de creuar Europa amb furgoneta per actuar a Polònia, potser no cal que hi vagin els sis membres de la companyia, amb la despesa de dietes i allotjament en ruta per a sis persones: potser algunes poden viatjar amb avió.
- Quan tenim diverses actuacions per Europa, però amb alguns dies de diferència pel mig, entre un bolo i l'altre podem deixar la furgoneta a l'aparcament d'algun aeroport europeu, tornar amb avió a Catalunya, passar els dies a casa, després tornar amb avió a aquell aeroport, i seguir la ruta. Així us estalvieu les despeses d'allotjament i dietes dels dies entre actuacions.
- Repartir despeses entre les actuacions d'una mateixa gira.

Dietes

L'Associació d'Actors i Directors Professionals de Catalunya elabora periòdicament un quadre amb les dietes que s'apliquen a cada país. Amb la xifra que ens dona per aquell país (o bé aplicant la de Catalunya/Espanya), hem de fer un càlcul segons les persones i els dies que hem de cobrir en el pressupost.

<https://www.aadpc.cat/uploads/2020/01/dietes-estranger-2020.pdf>

Quilometratge

- Una manera fàcil i neutra de calcular el quilometratge és amb una aplicació, com la Via Michelin o el Googlemaps, on podem incloure les característiques del nostre vehicle, per calcular bé les despeses del trajecte. A més, també calculen els peatges, possibles despeses extra per entrar a un país, túnels, etc.
- Recordeu calcular l'anada i la tornada!
- Quant apliquem per quilòmetre? Hem de fer un càlcul de les despeses de manteniment del nostre vehicle (assegurança, amortització i reparacions). Segons la subvenció d'internacionalització de l'ICEC, la despesa de quilometratge, si és un vehicle propi, es calcula multiplicant el nombre de quilòmetres per 0,30 euros.

PASSEM A L'ACCIÓ

- La benzina va inclosa en el preu del quilometratge.
- Els peatges van a part.

Despeses relatives al Quadern ATA

Un Quadern ATA és un document per al transport de mercaderies dins els països adscrits al conveni ATA. L'escenografia compta com a mercaderia a l'hora de creuar les duanes. Aquest document verifica que les mercaderies que entren al país i les que en surten són les mateixes i que per tant no cal pagar impostos de compravenda. Cal preparar-ho amb antelació i té validesa d'un any.

I si viatgem amb avió o tren?

- Podem consultar plataformes com eDreams, Skyline, la web de la mateixa companyia de transport, etc.
- Recordem que ens hauran de venir a buscar a l'estació o a l'aeroport, per tant al pressupost demanarem *transfers*.
- No ens oblidem de calcular el preu de les maletes (si no són de cabina) i de transports especials. Cada companyia té les seves normes, mides i preus.
- És recomanable demanar que ens comprin els bitllets, i així ens estalviem haver d'avançar aquests diners, però depèn molt de cada organització.

Enviar l'escenografia amb vaixell o avió:

- Podem enviar l'escenografia amb un transportista que ens la porti directament al festival, o que la gent del festival la vagi a recollir a algun lloc. Cal comunicar-se bé amb l'organització del festival per obtenir una adreça, un contacte i uns horaris de recollida i entrega que siguin vàlids i de confiança.
- Cal enviar la mercaderia amb l'antelació suficient per si hi ha algun imprevist a la duana.
- Hem de preveure que l'escenografia estarà "hipotecada" un cert temps durant el qual no podrem actuar.
- Algunes companyies d'arts escèniques utilitzen les següents empreses transportistes: ALPI Ibérica, UPL, ADF, Schencker, entre altres.

PASSEM A L'ACCIÓ

VAT Number

A Europa la major part de països té acord amb Espanya pel que fa al VAT Number, que seria l'equivalent a l'IVA. A tenir en compte:

- Hem de donar d'alta el nostre VAT Number a Hisenda (és gratuït i ràpid).
- Demanem sempre si l'entitat contractant disposa de VAT Number, perquè si no, cal aplicar l'IVA. És important avisar d'això quan enviem el pressupost, per evitar que després no comptin amb aquesta despesa i l'haguem de cobrir nosaltres.
- Hi ha entitats que estan exemptes de la taxa local i no disposen de VAT Number. En aquest cas, podem demanar una carta oficial que ho demostrï i parlar amb la nostra gestoria per revisar si podem emetre una factura sense IVA presentant aquesta carta.

Taxes locals

Al pressupost, cal indicar sempre que les taxes locals les paga la part contractant. Així evitarem sorpreses més endavant. Consultem a la gestoria si hi ha convenis bilaterals.

Visats

Les despeses de visats s'han d'incloure al pressupost.

Vacunes i PCR

Aquestes despeses també s'han d'afegir al pressupost.

Cal incloure al pressupost les ajudes a la mobilitat, com la de l'Institut Ramon Llull o de l'INAEM?

De vegades, alguns festivals coneixen aquestes ajudes i demanen que apliquem el descompte de les despeses de transport al pressupost. Però és millor que no ho fem d'entrada: cal explicar bé que aquestes ajudes es demanen a principis d'any i que fins a finals d'any no sabem si ens les concedeixen o no, que hi ha tot un procés de sol·licitud i justificació en què el nostre projecte pot ser descartat, i a més la companyia ha d'avançar uns diners que no recupera fins a finals d'any o principis del següent. El que podem fer és incloure una clàusula al contracte o al pressupost dient que, en cas que es rebi una subvenció relacionada amb aquella actuació, es farà una factura rectificativa a finals d'any.

PASSEM A L'ACCIÓ

Assegurança de viatge

Alguns països demanen assegurances concretes; cal revisar amb la nostra asseguradora si estem coberts, o si hi ha convenis amb asseguradores locals, o si n'hem de contractar una d'específica per a aquella actuació.

PASSEM A L'ACCIÓ

Quan tenim un bolo, què hem de tenir en compte? Producció

Fem una llista de coses a tenir en compte a l'hora de treballar a l'estranger, que variaran segons el país (cal informar-nos en cada cas):

Contracte

- És important signar el contracte tan bon punt ens confirmin l'actuació. Així evitem possibles malentesos i ens assegurem que podem començar amb la producció i les despeses relatives a l'actuació.
- El contracte ha d'estar en anglès, de manera que el puguem entendre nosaltres i la part contractant, no el fem en cap llengua que no coneguem!
- Posem bones clàusules en cas de cancel·lació (per pluja, per Covid, etc.).
- Cal incloure la fitxa tècnica pactada.
- Ha de constar qui es fa càrrec de què (allotjament, dietes, fitxa tècnica, taxes, visats, *transfers*, etc.).
- Portem el contracte a sobre el dia de l'actuació, per si hi hagués cap imprevist.

Drets d'autor

Qui els recapta? Hi ha un conveni? Això afecta sobretot els països de la Unió Europea.

Factura

Ha d'incloure el caixet, les despeses de transport, el VAT Number, les taxes locals i altres despeses.

Certificat d'actuació per part de l'organització

Convé demanar-la per poder justificar més endavant possibles ajudes.

Assegurança de viatge

Targeta sanitària

E101, A1, TA.203.

PASSEM A L'ACCIÓ

Vacunes obligatòries i recomanades, al dia.

- Hem d'informar-nos d'on i quants dies abans del viatge s'han de posar, si tenen efectes secundaris, si cal posar-les segons el país des d'on entrem estant de gira (si és diferent d'Espanya), etc.
- Cal portar a sobre el carnet de vacunes segellat a l'hora de viatjar.

Visats

- Cal saber on es fan, què es necessita, quin és el termini de tramitació i entrega, si es necessita una carta d'invitació per part de l'entitat contractant, si aquesta invitació pot ser de turisme o ha de ser de treball, etc.
- Hi ha visats que es fan al moment, un cop s'arriba a l'aeroport, però n'hi ha d'altres de més complicats, que requereixen anar al consolat o ambaixada o fins i tot enviar els documents a Madrid.
- Hem de preveure el temps necessari per fer els visats; tinguem en compte que un visat exprés o urgent és més car i potser la part contractant no vol assumir aquesta despesa extra.

Direcció i contacte de consolats i ambaixades del país

- Convé revisar amb el consolat o l'ambaixada la informació del país que ens pugui afectar.

Contactes d'hospitals i clíniques locals a prop d'on estarem treballant

Farmaciola amb antimosquits, antidiarreic, pastilles per potabilitzar l'aigua, crema solar, etc.

Duanes

- Quadern ATA: fer-lo i pagar-lo.
- Revisió de contenidors segons la legislació del país.
- Possibles controls aleatoris als aeroports (portem les factures i preveiem el temps necessari).
- Control sanitari i declaració per a la importació i exportació d'aliments.
- Enviament de la mercaderia amb antelació suficient, i amb l'adreça, el contacte i els horaris de recollida i entrega.

PASSEM A L'ACCIÓ

Moneda de canvi

Informem-nos d'on canviar diners tant a l'anada com a la tornada i de quin és l'import màxim d'efectiu sense declarar.

Canvis de l'hora

Activació del *roaming* fora d'Europa

Endolls compatibles, adaptadors

Fungibles

Atenció, que no podem comprar de tot a tot arreu.

Cal revisar amb l'entitat contractant

Allotjament, dietes, *transfers*, fitxa tècnica, camerinos, càrrega i descàrrega, sala d'assaig o escalfament, programes de mà, invitacions, etc.

PASSEM A L'ACCIÓ

Com podem preparar una gira?

Preparar una gira és molt complicat. Normalment les gires en països estrangers funcionen quan hi ha un *partner* que coneix les entitats locals i organitzen la gira des del mateix territori. En cas que vulguem fer una gira, aquí tenim algunes idees:

- Un cop tinguem una actuació en un país, demanem a l'entitat contractant que ens suggereixi altres entitats properes en el territori i en les dates amb qui podem contactar.
- Siguem clars i comuniquem a totes les entitats que estem preparant una gira, i mantinguem-les informades de les novetats, així els en fem còmplices i probablement ens ajudaran quan calgui.
- Repartim les despeses de transport, allotjament i dietes entre totes les entitats.
- Fem constar per escrit en el contracte que en cas que es confirmi la gira, les despeses de desplaçament seran unes, i si no es confirma, seran unes altres. ●

AJUDES INSTITUCIONALS

Podem comptar amb una sèrie d'institucions per demanar informació, assessorament o ajudes econòmiques.

Institut Català de les Empreses Culturals (ICEC)

- Té delegacions en ciutats europees, amb persones de referència que ens poden donar informació específica del país o països amb què treballen.
- Edita tota mena de publicacions que poden ser de gran ajuda (directoris, mapatges, informes de fires, festivals i mercats a l'estranger...).
- Fa promoció. Periòdicament envien un butlletí als seus contactes locals amb informació de les companyies catalanes relacionada amb aquell país. És interessant mantenir-los informats i sobretot passar-los l'agenda, els bolos i convidar-los a conèixer el nostre treball.
- Ofereix estands “paraigua” i acreditacions en fires estratègiques internacionals; apuntar-nos-hi ens facilitarà la feina de prospecció.
- Organitza trobades internacionals als mercats estratègics de Catalunya, com el *lunch meeting*.
- Podem optar a la subvenció d'internacionalització de l'ICEC per cobrir les despeses d'assistència a fires o de viatges de prospecció.
- Fa col·laboracions puntuals amb festivals estratègics a l'estranger.

Institut Ramon Llull (IRLL)

- Té delegacions en ciutats europees, amb persones de referència que ens poden donar informació específica del país o països amb què treballen.
- Edita tota mena de publicacions que poden ser de gran ajuda (directoris, mapatges, informes de fires, festivals i mercats a l'estranger...).
- Fa promoció. Periòdicament envien un butlletí als seus contactes locals amb informació de les companyies catalanes relacionada amb aquell país. És interessant mantenir-los informats i sobretot passar-los l'agenda, els bolos i convidar-los a conèixer el nostre treball.
- Podem optar a la subvenció de mobilitat.
- Fa col·laboracions puntuals amb festivals estratègics a l'estranger.

AJUDES INSTITUCIONALS

Instituto Nacional de las Artes Escénicas y de la Música (INAEM)

Podem optar a la subvenció de mobilitat.

Acción Cultural Española

Ofereix ajuda a festivals perquè contractin artistes espanyols.

Instituto Cervantes

Ofereix una programació pròpia als països on té delegació, podem enviar-los el nostre material.

Servei de Desenvolupament Empresarial (SDE)

Podem optar a la consultoria d'internacionalització o a altres cursos relacionats amb la internacionalització. ●

ENLLAÇOS D'INTERÈS

Associacions professionals

[Associació de Professionals de Circ de Catalunya \(APCC\)](#)

[Associació Professional de Teatre per a Tots els Públics de Catalunya \(TTP\)](#)

[Associació d'Actors i Directors Professionals de Catalunya \(AADPC\)](#)

Mercats estratègics a Catalunya

[Fira Mediterrània de Manresa](#)

[Fira Tàrraga](#)

[Mostra d'Igualada](#)

[Mercat de Música Viva de Vic](#)

[Sismògraf, Olot](#)

[Fira Trapezi, Reus](#)

Institucions

[ICEC publicacions](#)

[ICEC subvencions a la internacionalització](#)

[IRLL](#)

[INAEM](#)

[Instituto Cervantes](#)

[SDE](#)

Projectes internacionals

[Europa Creativa](#)

[Circostrada](#)

[Artcena](#)

[Iberescena](#)

[Circusnext](#)

[Projectes de La Central del Circ](#)

[Projecte Travessia](#)

...

ENLLAÇOS D'INTERÈS

Producció

[Quadre de dietes AADPC](#)

[Ministeri d'Assumptes Exteriors](#)

A la web hi trobareu informació sobre visats, vacunes i ambaixades i consolats de cada país.

[Centre de medicina tropical](#)

[Via Michelin](#)

[Googlemaps](#)

[Quadern ATA](#)

Empreses de transport:

— [ALPI Ibérica](#)

— [UPL](#)

— [ADF](#)

— [Schencker](#)

