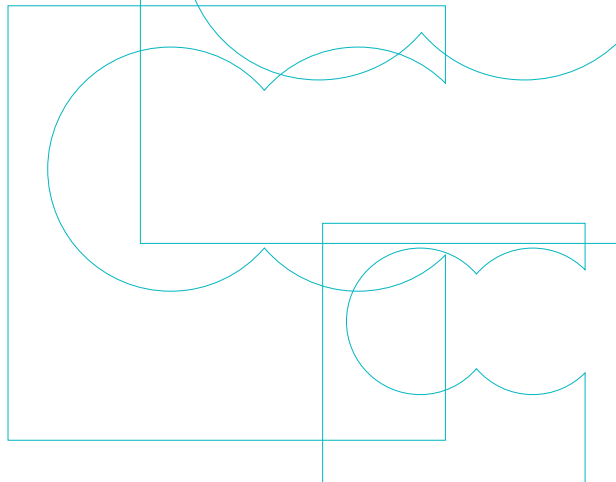


PANDEMIA. KRISIA. LANGABEZIA. AUKERA

JAVIER GARCINUÑO ZABALA

BILBAO EKINTZA udal sozietatearen zuzendaria





Pandemia. Krisia. Langabezia. Aukera. Aldaketa iraultzaileak. Ziurgabetasuna. Hasteko gogoia, emantzipatzeko gogoia. Mutil-lagunarekin edo neska-lagunarekin bizitzeko gogoia. Bidaiatzeko gogoia. Dirua edukitzeko gogoia. Lan egiteko gogoia. Gauza asko ez ditugu hautatzen; berez datozkigu. Horietako bat da lan-merkatura jauzi egitea, norberaren borondatez edo bultzatuta. Horretarako ez da inoiz tenore egokia. Aldagarri berriak azaltzen zaizkigu nonahi, eta gero eta zalantza gehiago daukagu kontratazio-aukerez. Kontratua ez da izaten nahi bezain egonkorra eta ordainsaria ez da izaten nahi bestekoa, baina ezinbestekoa dugu, proiektu pertsonala eraikitzeari ekiteko.

Denok gaude adimen-zurrumbilo eta anabasa ekonomiko eta sozial horretan. Baita zu ere. Luze daramazu kontratu baten zain edo elkarrizketa baten ondoren dei baten zain, eta ideiaz beterik duzu burua, etengabe aztertzen ea gauza izango ote zaren zeure kabuz negozio edo enpresa txiki bat abiarazteko, zeure kontura aurrera egiteko.

Lerro hauek idatzi dizkizut, egoera horretan bazeunde ere, erabilgarriak izan litezkeelakoan. Pozik hartuko nituzkeen nik honelako hitzak, zu orain zauden atakan egon nintzenean. Hau idaztean gogoan eduki dut bizi izan dudana.

Ekintzaile, ezinbestean. Baliteke. Ez dut aurkitzen besteren konturako lanik eta neure kabuz hasiko naiz. Irtenbide alternatiboa. Dena dela, nire ustez hobe bokazio apur bat baduzu. Barruko bultzada bat, egin beharrekoak egitera eramango zaituena. Ez dadila izan beste irtenbiderik ez daukazulako.

Nolanahi ere, argi eduki behar duzu non sartuko zaren. Enpresa-porrotak ondorio ekonomikoak eta ondorio pertsonalak ekar litzake. Komenigarriak dira oreka pertsonala eta heldutasuna, eta norberaren indarguneak eta ahulguneak ezagutzea ere bai. Batzuetan bakarrik egongo zara eta noraezean, eta, orduan, asmo eta nortasun sendoak beharko dituzu.

Idea. Baliteke ideia ona edukitzea produktuak, zerbitzuak edo are merkatu-soluzioak garatzeko. Baina ideia bat ez da berez nahiko enpresa-proiektu bat abian jartzeko. Ideia bati esker produktu bat erabat garatu daiteke, prototipoa sortu, patentea edo erabilera-lizentzia lortu, fabrikazioari ekin, produktua salmenta-kanaletan kokatu eta abar... baina enpresak ezin dira eratu produktu bakar batez.

Lehiarako abantaila. Zertan zaren ona. Zer eskaintzen diezun bezeroei eta erabiltzaileei zuk, ekintzaile gisa, eta zure enpresak, beste lehiakideek eta antzeko beste produktu batzuek ematen ez dutenik. Jasangarria da lehiarako abantaila hori? Are gehiago, eraiki zenitzake hesiak, zeure merkatuan lehiakiderik ez sartzeko?

Inbertsioa. Aztertu dituzu merkatua, bezero potentzialak, zeure produktuen/zerbitzuen prezioa, marjinak, egitura-gastuak eta salmenta-kanala. Eta emaitzak onak dira. Badago negozio-aukera. Itxura ona hartzen diozu etorkizunari. Hasieran gauzak motel joango dira; aldi batez ez duzu eskaerarik jasoko. Denbora beharko duzu kobratzen hasteko. Baliteke batzuetan ezin kobratu izatea ere. Hala ere, aurrera.

Enpresa-eredua faseka garatu behar duzu. Mugarriz mugarriz egingo duzu aurrera, merkatuko aurreikuspenak betez gero. Etapa bat gainditutakoan, hurrengorako inbertsioak egingo dituzu. Hasieran, inbertsioak ahalik txikiak izan behar du. Eduki duzun ideia merkatuan kontrastatu behar duzu. Bezeroek finantzatu behar dute zure garapena, zure merkataritza-marjinaren bidez. Hazkunde organikoa ez bada aski

enpresa nahi duzun beste garatzeko, lehen faseko errentagarritasuna berme nahikoa izango da kanpoko finantzabideak lortzeko. Ez dituzu egin behar inbertsio guztiak hasieran. Horrek ez du ziurtatzen arrakasta; gainera, zerbait okertzen bada eta ez baduzu lortzen espero zenuena, baliteke inbertsioa ezin berreskuratu izatea.

Bakarrik edo lagunekin. Seguruenik haxe da ezbairik zailena. Izan ere, bakoitzaren kasua berezia da. Proiektua bazkideren batekin abiatuz gero, argi gelditu behar da zer egin behar duen bakoitzak eta zer jasoko duen ordainean. Zehaztu behar da zein diren bakoitzaren eskubideak eta betebeharrak eta egitekoak, eta nolakoa den hierarkia. Sarritan, ez dugu jakiten bereizten jabetza eta kudeaketa. Kasu batzuetan jabeek ez dute parte hartzen kudeaketan, eta beste batzuetan kudeatzaileek ez dute parterik jabetzan. Jabeek (akziodunek) inbertsioaren itzulkina jasotzen dute dibidenduen bitartez, mozkinik egonez gero eta batzar nagusian dibidenduak banatzea erabakiz gero. Kudeatzaileek lanaren itzulkina jasotzen dute soldataren bidez. Pertsona bat jabea eta kudeatzailea izan daiteke aldi berean, edo ez.

Enpresa gobernatzeko eredua argi eduki behar da hasieratik beretik. Nork hartzen dituen erabaki estrategikoak enpresan eta nolakoa den erabakiak hartzeko ahalen oreka.

Aholkularia. Norbait behar duzu erabakiak hartzen laguntzeko. Ahal dela, enpresatik kanpoko; hau da, zuzeneko interesik ez daukan pertsona. Hala, zure erabakiak aztertu ahal izango dituzu haren eskarmentuarekin eta aholkuekin. Egia esango dizu, bere

iritziaren arabera, azaltzen dizkiozun gaiei buruz. Ekintzaileek hurbilegi bizi dute beren enpresa-ideia (batzuetan ametsa izaten dena), eta ez dituzte erraz onartzen ideia kritikoak. Hurbileko pertsona bat, gauzak zalantzan jartzen dituen, oso onuragarria izan daiteke ekintzaileentzat.

Elkarteak. Ideia edo proiektua zaindu behar dugu. Legez, patente bidez, banaketa-kontratua sinatuz edo ahal den moduan... baina, aldi berean, proposamenaren berri eman behar dugu, are hasierako garapen-fasean ere. Proiektuaren jakitun diren pertsonak produktua edo zerbitzua ondo zehazten lagunduko digute.

Helburua. Argi eduki behar ditugu helburuak. Zer gerta litekeen jakin behar dugu. Baina, azken finean, merkatuak taxutuko du proposamena. Merkatua da nagusi; berak esango digu bai ala ez. Eta merkatuaren (bezeroen) iritziei kasu egiten badiegu, eskaintza aldatu ahal izango dugu.

Ekintzailletza-prozesu baten bidez enpresa bat sortzeko, produktu bat sortzeko edo zerbitzu bat egiteko prozesu osoa zehaztuta, aukerak aztertu

behar dira, ondoren proposamena prestatu eta gero gauzatu; horrek guztiak akidura izugarria sortzen du norberarengan. Nor bere burua hobeto ezagutzeko aukera ere bada. Baina erabaki hori ez dugu hartu geure burua ezagutzeko, arrakasta izateko baizik, ongi irteteko. Hala izango ahal da! Dena ongi aterako ahal zaizu! Hala ere, egon prest, eduki gogoia gertu, ongi aterako ez balitz ere. Gerta bailiteke arrakasta komertzialik ez izatea. Eta enpresa itxi behar izatea. Eta, hala ere, merezi izango du. Prestatu zeure merkataritza-harremanak, lan-harremanak eta finantza-harremanak ekintzaile modura arrakasta lortzeko, enpresak porrot eginik ere, balantzea aldekoa izango duzu eta. Enpresa-ekimen batek huts egin arren, ezagutza, kontaktuak eta esperientzia ekarriko dizkizu, eta ezinezkoa zatekeen horiek lortzea, proiektua abian ipini izan ez bazenu. Batzuetan, arrakasta izateko, aurretik kale egin behar da.

Laguntza teknikoa behar baduzu enpresa-proiektu bat abian jartzeko eta Bilbon bizi bazara edo proiektua Bilbon ezarri nahi baduzu, gertu gaituzu, gura duzun guztirako:
www.bilbaoekintza.eus. Animo!