

■ Testua: Nuevo Siglo

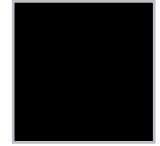
■ Argazkiak: Sara Santos

# ANABEL MARTÍN: "EKINTZAILAREN ARAZO NAGUSIA DA, ENPRESA ERATZEKO BEHIN BETIKO FASEAN INBERTSIOAK FINANTZATZEKO BEHAR DUEN KAPITALA AURKITZEA"

Konpainiaren produktuen katalogoan adierazten dute Datalogger ITk, datuak bildu, erregistratu eta, wireless GSM/GPRS teknologiaren bidez, transmititzeko ekipu elektronikoak garatu, fabrikatu eta saltzen dituela, bereziki sektore estrategikotan: Ura, Energia eta Ingurumena. Definizioa generiko samarra bada ere, Datalogger IT enpresak, urrutiko kontroleko puntutan kokatzen diren eta negozio bati balioa ematen dioten ekipu elektronikoak fabrikatzen ditu, negozioa kontrolatzeko gaitasuna areagotuz. Anabel Martín Datalogger IT enpresako proiektu eta I+Gko zuzendariak, produktuak zertarako balio duen azaltzeko adibide egokia jarri du: "Demagun, une oro urtegien ur maila ezagutu behar duen enpresa energia sortzailea dugula. Enpresako arduradunek datu hori ezagutzeko bi modu dituzte: neurketak egin behar diren puntuetara langileak bidaliz edo, gure produktuen bitartez, informazioa bulegoan bertan jasoz. Azken aukera honekin, bezeroak informazioa berehala jasoko dut, kostuak, joan-etorriak eta denbora aurreztuz. Gainera, matxurak prebenitzeko eta ihesak berehala antzemateko izugarritzko laguntza da. Gure bezeroak, kontrol sistema dutela ahaztu eta euren negozioan kontzentratu ahal izango dira".

**"Gipuzkoan kapital inbertitzaile ausarta behar dugu, sorburu-fasean dagoen kapital/arriskua-  
ren modukoa, benetan arriskuak hartzen dituzten ereduak behar ditugu"**





Anabel Martinek azaldu du Datalogger IT 2001. urtean sortu zela Maser enpresa gipuzkoarraren, Farell katalanaren eta Tekniker zentro teknologikoaren ekimen gisa. Berez, proiektu berria modu berezian jarri zuten martxan, Datalogger IT, aldez aurreko prozesu baten amaieran sortu zelako. Prozesuak lau fase nagusi izan zituen: ideiak sortzeko esparru egonkorra garatzea, garatu nahi zutena zehatz mehatz definitzea, produktua sortzea eta produktua bera merkaturatzea. *"Gure ustez, enpresa abian jartzeko modu honek arrakasta ziurtatzen du. Hala ere egia da planteamendu hau burutu ahal izan genuela, Datalogger IT enpresaren atzean beste hainbat konpainia indartsu eta esperientziadun zeudelako. Dena den, lau faseak osatu eta gero (berez, prototipoa, proba pilotuak eta harreman komertzialak eginak genituen) eratu zen Datalogger IT, balio erantsiaren ekarpena, funtsezko elementu bezala ikusten zutenentzat merkatuaren sektore estrategikoetara heltzeko asmoz. Horrela, gaur egun saltzen ari garen gure LOGS45 sistema, bereziki, ingurumena, energia elektrikoa eta uraren banaketa eta kontrolarekin lotutako sektoretan aplikatzeko egina dago. Halaber, produktuaren aldakortasuna eta erabilgarritasuna kontuan hartuta, beste hainbat sektoretan erabiltzeko ere balio du".*

**- Pixkanakako Datalogger IT enpresaren kaleratzea ere nahiko modu berezian egiten hasi zarete...**

*- Atzerriko merkatuetan sarrera nahiko modu berezian egiten ari gara. Tokiko enprekin bat egin eta Datalogger (herrialdea) enpresa eratzen dugu. Enpresa horietan %30eko parte-hartzea badugu ere, eratzeko akordioek Datalogger enpresak herrialde bakoitzean duen eraginkortasuna, Datalogger IT (Euskadi) enpresatik definitzen dituzten produktuak sustatu, saldu eta babesteak baldintzatzen dute. Halaber, markako irudia eta bere eskubideak Datalogger IT ( Euskadi) enpresarenak dira.*

Hasieratik, Datalogger IT enpresaren sustatzaileek markari izaera sinboliko handia eman nahi izan zioten eta, horregatik, enpresaren logotipoak diseinu berezia du eta erraz ezagutzen da. *"Gaur egun automobila euren sinboloaren bitartez ezagutzen ditugun bezala, guk ere gure produktuak gure entseinen bidez erraz ezagutzea nahi genuen, eta uste dut neurri batean lortu dugula, gure marka definitzen duen elefante gorriarekin identifikatzen gaituztelako".*





Konpainia abian jartzeko pauso zailena zein izan den Anabel Martini galdetzen diogunean, berak dio, industria-bideragarritasuneko plana egin eta prototipoa lortuta, proiektuaren zati zailenetakoa, enpresa martxan jartzeko beharrezko kapitala aurkitzea dela. *"Sare komertziala eratu, plantilla dimentsionatu eta kalitate-plana, laneko arriskuen prebentzioko plana, eta abar jarri behar dira abian. Horretarako diru asko behar da, eta hasieran, sektore finantzariotik edo kapital/arriskutik lortzen oso zaila da, are zailagoa Euskadin hastapen-faseko kapital/arriskuko erakunde gutxi daudela kontuan hartzen badugu. Puntu honetan, batez ere, ekintzaileak, beharrezko tresna finantzariorik ez duenez, bertan behera etortzeko arriskua du, eta baliteke enpresa berria autoenpleguko formula bezala edo mikroete bezala geratzea, eboluzionatu gabe. Gipuzkoan kapital inbertitzaile ausarta behar dugu, sorburu-fasean dagoen kapital/arriskuaren modukoa, benetan arriskuak hartzen dituzten ereduak behar ditugu".*



Anabel Martinek uste du, ekintzaileek finantziazioa bilatzeko zailtasun hauen ondorioz, Gipuzkoako enpresa asko ete-ak edo mikroete-ak direla, eta horrela oso zaila da produktuak garatzeko esparruak sortzea edo nazioartean garrantzitsuak izango diren enpresak erakitzea. *"Hazteko, dirua behar da; bestela, enpresak oso mugatuak daude. Hori da, nire ustez, enpresa berri gipuzkoarraren munduan gaur egun dauden arazoan artean larrienetako bat".*

### - Orokorrean ez al da I+Gren alde egiten?

*- Gipuzkoan, Unibertsitateak eta Zentro Teknologikoek I+G+b egiten dute; ahal izanez gero, espezializazioa eta emaitza objektiboak azpimarra ditzakete. Hala ere I+G+b-rako gaitasun nabarmen hau ez da merkatura zabaltzen, bitarteko agenteek (enpresak), finantza-gaitasunak izateko nahikoa masa kritikoa ez dutenez, ezin dutelako berri-tu, eta produktuak eta sailak sortu. Izan ere, sail horiek, unibertsitatearekin eta zentro teknologikoekin batera, merkatura zuzendutako politika aktiboak eta pragmatikoak adostuko lituzkete. Tresna finantza-*

***"Enpresa hedatzeko aukerarik ez badago, ez dago inbertitzeko, ustiatzeko edo I+G egiteko gaitasunik"***

rio horiek falta dira; bestela, enpresetan teknikoki ondo prestatutako pertsonak, eta Gipuzkoan inoiz izandako gazte prestatuenak ditugu. Gaur egungo egoerara helduta, erakunde publikoetatik, hastapen-fasean dauden kapital/arriskuko entitateak eratzeko ekimenak sustatu behar dira derrigorrez.

- Ekintzaileek euren proiektuak gauzatzen hasteko finantza-baliabiderik ez izatearen arazo honek zein irtenbide izan dezake?

- Nire ustez, funtsean bi tresna leudeke: kapital/arriskua hasierako fasean bultzatzea, eta enpresa txikien arteko lankidetzak eta batasuna sustatzea. Edozein ikuspegitatik, enpresa-dimentsiorik ez bada, berritu, esportatu, I+G+b egin, eta abarrerako ahalmenik ere ez dago.

Anabel Martinen iritziz, gaur egun oso laguntza garrantzitsuak daude unibertsitatetik enpresa ekintzailera igarotzeko. "Laguntzak falta dira, behin betiko enpresa bihurtu behar duzunean. Ekintzaileak, jada finkatuta dauden enpresen kapitala lortu ez badu edo baliabiderik ez badu, proiektu ekintzailea geratu egin daiteke". "Jakín behar dugu", gehitu du Martinek, "teknologiaren aldeko benetako apustua egiten ez badugu, ez dugula enpresa eta ekonomiaren arloetan etorkizunik izan-

go. Produkzio-prozesuei dagokienean, hazten ari diren beste hainbat herri baino garestiagoak gara, tokia galtzeko arrisku handia dugu, eta nazioarte mailan lehia gero eta gogorragoa da. Horregatik, I+G+b-ren alde egitea ezinbestekoa da, horrela I+Gko sailak, produktuen kudeaketa, merkaturatze eta markaren kudeaketarako zentralak Gipuzkoan geratuko direlako, produkzioaren zati bat beste leku batera eraman badaiteke ere. Berritu eta



markak sortu behar dira. Oso bokazio komertzial txikia dugu. Merkatura mezu eraginkorrak bidali behar dira, oso produktu zehatzak eskainiz. Prozesuetan kalitatea, saltzen ari zarena behar bezala garatzeko gaitasuna, berezkoak direla suposatzen da: orain, merkaturako interesgarria izango den, eta bere itxuragatik, fabrikazioagatik, eta gaitasun eta irudi komertzialagatik, balio handiagoa emango dion produktu lehiakorra eskaini behar dute".

- Enpresa abian jarri ondoren, enpresa hori merkatuan finkatzeko zein fase nagusi gainditu behar dira?

- Une honetan, datalogger enpresako katalogoa osatuko duten produktuak garatzen ari gara. Produktu eta egokitzapen berriak definitzen ari gara, azken batean, eboluzioan eta merkatuaren eskaeren arloan egunean egon nahi dugulako. Nire ustez, enpresa martxan dagoenean, bezeroen eskaerak aztertu behar dira derrigorrez, eta erosleek eskatzen dizkiguten premia berriei berehala erantzuteko, teknologian beharrezko malgutasuna izan behar dugu. Enpresa batek, berme osoarekin funtzionatzeko, banda-zabalera komertzial egokia behar du, I+G+b arloan eraginkortasunez jardun behar du, eta etengabeko berrikuntzaren alde egin behar du argi eta garbi.

- Gaur egun Datalogger IT zein produktu hari da garatzen?

- Une honetan, gure gai estrategikoen artean, datalogging kontzeptua osatuko duten Kloroa, Ph-a eta Tenperaturarako sentsoreak garatzen ari gara. Halaber, GPRS komunikazioetarako protokoloak garatzen ari gara. Datalogger IT enpresaren eskaintzak, I+G eta Fabrikazioan gaitasunak sustatzen ditu, eta horrela, aztertzen ari garen datalogging-en esparruan produktu berriak garatzeko proposamenak heltzen zaizkigu.

- Epe ertainera nola ikusten duzue Datalogger?

- Esparru tekniko eta komertzialetan aktibitate handiko enpresa bezala, datalogging kontzeptuan espezializatua eta sei herrialdetara zabaldua: Ameriketako Estatu Batuak, Brasil, Mexiko, Frantzia, Italia eta Portugal.

**"Hazteko dirua behar da, bestela enpresak oso mugatuak daude. Hori da, nire ustez, enpresa berri gipuzkoararren munduan dauden arazoan artean larrienetako bat"**



Tokia: Donostia

Web orria: [www.datalogger-it.com](http://www.datalogger-it.com)

Sorrera-urtea: 2004

Langileak: 6

Jarduera Nagusia: I+G+b, Datalogger-ak fabrikatu eta merkaturatzea.

Tlfn: 943308263

E-mail: [anabel.martin@datalogger-it.com](mailto:anabel.martin@datalogger-it.com)

Web: [www.datalogger-it.com](http://www.datalogger-it.com)

Helbidea: Mikeletegi pasealekua, 54.  
20009 Donostia.

Arduraduna: Anabel Martín