

EL DECANO

- HOBKUNTZAK ETA ERRONKAK -

2014-2015 ikasturtearen lehen hiruhilekoa laster amaituko den honetan, gradu berriak ezartzeko lana amaitu dugu. Izan ere, Gradu Amaierako Lanak defendatzeko lehen ikasturteari dagozkion deialdi guzti-guztiak bukatu dira. Hain zuzen ere, lehen lan horiei buruzko artikulua irakurri ahalko duzue berripaper honetan. María Victoria Esteban dekanordeak idatzi du artikulua.

Beraz, ondoko graduen lehen promozioetako ikasleak ateratu gure ikasgeletatik: Ekonomia, Enpresen Administrazioa eta Zuzendaritza, Finantzak eta Aseguruak, Fiskalitatea eta Herri Administrazioa eta Marketina. Datorren Urtailearen 21a, tituludun berrien Inbestidura jardunaldian, maila akademiko hau lortzeko ikasleen eta familien esfortsua aitortuko dugu.

Era berean, Enpresen Administrazioa eta Zuzendaritza eta Zuzendibeko gradu bikoitza ezartzeko garapena aurrera doa. Gradu horren ezarpenak eronka handia ekarri du, UPV/EHU eskaintzen den lehen gradu bikoitza delako, bi ikastegietatik eskaini ere, aurrendaritza garbiri helduta. Nolanahi ere den, graduak daukan eskaera handiak bermatzen du horren kalitateak. Irakaskuntzako berrikuntzari nahiz ikerkuntzari dagokionez, fakultateko jarduera eritimo bizikoa da. Horren erakusgarri ditugu, batetik, gure fakultateko hiru irakasleak, Gloria Aparicio, Elena Catalán eta Maite Ruizek, hain zuzen, Irakaskuntzako Berrikuntzari buruzko biltzar batean lortutako saria, eta bestetik, fakultateko Euskara eta Ikasleen dekanorde Ernesto López irakasleak eskuratutako saria, orain dela gutxi amaitutako ikerlan batengatik.

Egungo krisialdiari aurre egiteko, besteak beste, pertsona ekintzaileak behar ditugu, aukerak baliatzen dakiten pertsonak, segururik, beste pertsona batzuekin elkarlanean baliatzen dituztenak. Aitor Jiménezek, gure fakultateko berrogeita hamalaugarren promozioako graduatuen aita bixiak, gai hori jorratu du ekarpen jakingarri batean. Azpimarratu behar dugu graduondoko ikasketa ugari ematen direla gure fakultatean. Horren haririk, Enpresari Aplikaturiko Ekonomiaren Institutuak oso lan garrantzitsua egiten du, askotariko master ofizial eta institutuaren tituluak eskaintzen baititu. Horien inagurazioa edo hasieraz ere hitz egingo dugu berripaper honetan.

Beste alde batetik, fakultateak harkorra izan behar du in-guruko gizarte-ekimenen aurrean, batez ere, irabazi-asmorik izan gabe ere, baliabideak lortu eta kudeatzeko helburua dutenen aurrean. Hori dela eta, WOP fundazioa aurkeztuko dugu zerbaki honetan. WOP fundazioaren xedea bada endekatze-gaixotasun neurologiko bakanen nondik norakoak zabaldu, sentsibilizazioa landu eta gaixotasun horiek ikertzeko baliabideak eskuratzeko. Ekimen jakingarri hau gure fakultateko ikasgeletan sortu zen eta argitalpen honetatik neure mirespena agerrarazi nahi diet ekimena aurrera ateratzen ari diren pertsonen, lan horretan erakutsitako ilusio eta kemenengatik.

Gure iritziak, fakultateko berripaper honen zerbaki berriaren edukia berriro ere jakingarria eta erakargarria izango da denontzat. Goza ezazue.

Arturo Rodríguez

Fakultateko irakasleak sarituta beraien ikerketa-lanagatik

Felipe Ruiz Martín sariaren seigarren edizioaren accesita

Felipe Ruiz Martín sariaren seigarren edizioaren epaimahaiak accesita edo sariondoko eman dio Historia eta Ekonomia Erakundeak Saileko gure lankide Ernesto López Losari. Ekonomiaren Historiaren Espainiako Elkarteak egiten du deialdia eta sariak Espainiako Ekonomiaren Historiari buruzko aldizkariaren batean argitaratutako artikulurik onena aintzatesten du. Ernesto López Losak artikulua honi esker lortu du accesita: "The legacy of Earl J. Hamilton. New data for the study of prices in Spain, 1650–1800", *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research*-en argitaratua, 10.2 zk., 2013, 75-87 or.

Epaimahaiko kideek nabarmendu zuten, ordura arte argitaratu gabeko datuak eskaintzen



Ernesto López Losa

dizkie artikulua zientzialariei; izan ere, artikulua edukia Espainiako historiografiari lotutako lan klasiko bati dagokio, *Aro Modernoko funtsezko aldi baten barruan*. Artikuluan paratutako datuek aukera bikaina ematen digute nazioarteko ezta-

baidetan sendoago parte hartzeko, besteak beste, prezioen bilakaeraz, bizitza-mailaz, merkatuen bateratzez eta munduko ekonomiaren bilakaera nolakoa izan den ulertzeko beste aldagai funtsezko batzuek aritzeko helburuz.

AEDEMen nazioarteko biltzarrean saritutako komunikazioa

Gloria Aparicio, Elena Catalán eta Maite Ruiz-Roqueñi irakasleek saria eskuratu dute AEDEMen XXIII. nazioarteko biltzarrean.

"A Model for Implementing Non-Specific Competencies

(NSCs) in degree Studies, defined using a Delphi Study in Spanish Universities" izeneko lanak "Competency and collaborative learning in higher education" arloko Paper onenaren

saria jaso du AEDEMen (Enpresa Ekonomia eta Zuzendaritzaren Europako Akademia) XXIII. nazioarteko biltzarrean. Biltzerra Parisen egin zen, 2014ko irailean.



De izquierda a derecha: Maite Ruiz, Elena Catalán, Gloria Aparicio



Marketina eta Merkataritza Zuzendaritza, Enpresen Kudeaketa eta Finantzak eta Finantza Zuzendaritza masterren aldi baterako inaugurazioa



Jon Landeta y Mario Fernández

Urriaren 10ean, 14/15 ikasturtearen barruan, estatuan tradizio luzea eta ospe handia duten hiru master inauguratu ziren fakultatean. Master horiek ondokoak

izan ziren: Marketina eta Merkataritza Zuzendaritza, Enpresen Kudeaketa (MBA Executive) eta Finantzak eta Finantza Zuzendaritza.

Gradu amaieran defendatutako lehen lanak

Graduei dagokienez, Bolognako Planak ekarri duen berrikuntza akademiko nagusietako bat izan da Gradu Amaierako Lana txertatzea ikasketa-planaren barruan. Hala, ikasleak prestakuntza akademikoa bukatuko du Gradu Amaierako Lana (GAL) landu, defendatu eta gaitutakoan.

Funtsean, Gradu Amaierako Lana aukera paregabea da ikasleek graduan hartutako gaitasun eta trebetasunen gaineko maila eta garapena erakusteko. Era berean, lan horrek modu egokia ematen du ikerkuntza zientifiko eta akademikora hurbiltzeko, azaltetik ez bada ere.

Gure fakultatean, Gradu Amaierako lehen lanak 2013-2014 ikasturtean defendatu ziren. Uztail, irail eta urriko deialdietan, 173 lan aurkeztu ziren guztira esleitutako 298 lanetatik, arrakasta handiz aurkeztu ere. Bada, defendatu ziren lanetatik % 51k oso ondo kalifikazioa lortu zuten; % 31k, aldiz, Bikain kalifikazioa eta, gainera, 8 Ohorezko Matrikula eman ziren. Kalifikazio-epaimahaiko kideak harrিতa geratu ziren aurkeztutako lan askoren kalitateagatik eta ahozko defentsa batzuetan baliatu ziren bitarteko ugariengatik, batzuk-batzuk ikus-entzunezko ekoizle batek erabiltzeko modukoak.

Gure fakultateko Enpresari Aplikaturiko Ekonomiaren Institutuko eta Finantza Ekonomia II Saileko taldeek antolatzen dituzte masterrok eta FESIDE fundazioaren eta Bizkaiko Foru Aldundiaren laguntza izaten dute.

Inaugurazio-ekitaldian, fakultateko irakasle-doktoreek eta masterretako arduradunek hitz egin zuten, hots, M^o Soledad Aguirrek, Jon Landetak eta Txomin Iturraldekin. Horiekin batera, FESIDE fundazioko dekanu eta presidente Arturo Rodríguez jauna eta Bizkaiko Campuseko errektoreorde Carmelo Garitaonandia jauna izan ziren, azkenak inaugurazio-ekitaldiko mahaiburu jardun zuela.

KUTXABANKeke presidente Mario Fernández jaunak eman zuen inaugurazio-hitzaldia, honako izenburu honekin: "Nueva Etapa: de la Reestructuración del Sector Bancario al Sistema Bancario Europeo".

Master hauei buruzko informazio gehiago eskura daiteke ondoko helbidean: www.ieae.ehu.es

Marisol Aguirre

UPV/EHUko Marketin eta Merkataritza Zuzendaritza Masterraren 25. urteurrena



Ezkerretik eskuinera: Carmelo Garitaonandia, Amaia Maseda, Marisol Aguirre, Maite Ruiiz, Maribel García, Rafa Iturriaga eta Jon Landeta. Argazkiak: Borja Agudo eta Luis Ángel Gómez

UPV/EHUko Ekonomia eta Enpresa Zientzien Fakultatean (Sarriko) 1989. urtetik ematen den Marketin eta Merkataritza Zuzendaritza Masterrak "zilarrezko ezteiak" bete ditu. Azken 25 urte hauetan inolako etenik izan gabe eman da masterra eta, hala, estatuko unibertsitate guztietako graduondo finkatuen eta ospe handienekoa da gaur egun, bere espezialitatean. Programa horrek aparteko 800 profesional inguru ondu ditu Marketin eta Merkataritza Zuzendaritza arloetan eta horietatik ia 400ek ekitaldian parte hartu zuten.

Ekitaldian parte hartu zuten guztiek ospatu eta gozatu egin zuten, eta gainera, lehengo ikaskideak, lankideak, irakasleak eta, oldez edo moldez, gertakizun honetan partaide izan diren guztiak berriro elkartu ziren, Marketinaren inguruko grina eta interesa partekatzen dutelako, nahiz eta Euskadin orain dela 25 urte nahikoa gauza exotikoa izan.

Ekitaldiak marketin-ekimen batek izan ditzakeen osagai guztiak izan zituen: kalitatea, emozioak, sentimenduak, umorea, irudiak eta musika. Maisutasunezko marketin-saioa, benetan!

Marisol Aguirre



Minetik eta itxaropenetik ekinez

2008ko urriaren 13an nire familia-
ren bizimodua betirako aldatu zen.
Gure seme Jon, itxuraz sanoa zen;
6 urte zituela, ordea, gaixotasun
neurodegeneratibo bat diagnos-
tikatu zioten, eta ordutik aurrera
gehenez urte biren buruan gaixo-
tasun hark bizia kendu behar omen
zion. Ez zen hala izan, gaixotasun
hark ez zuen kontuan hartu Jontxu
Bilboko zela. Baina hori oso pa-
sarte luzea da artikulu honetarako.
Jon bizirik dago gaur egun, baina
gaixotasunak modu larrian markatu
du (mugikortasuna, ikusmena, mint-
zama...). Albiste hark betirako ta-
tujaera jarri zigun, eta gure semeari
agindu genion ez genuela sekula
atsedenik hartuko bere zorienta-
sunaren alde borrokatzen (dena
dela, benetan hark ekartzen di-
zkigu bai zorientasuna eta bai
erakusbidea, egunez egun).

WOP (The Walk On Project
walkoproject.org) bultzada harta-
tik sortu zen. Mentxuk (bide batez,
Sarrikon enpresa-zientzietan lizen-
tziatua da Mentxu) eta neuk oso
ondo genekien gure ustez zer izan
behar zen WOP. Proiektu haren
eragilea ez zen inola ere lastima
hutsa izango: gure semeak ez du
lastimarik sorrarazten, ez berak, ez
gaixotasun neurodegeneratiboak
jasaten dituzten eta ezagutu izan
ditugun beste hainbat lagunek;
mirespena sorrarazten du bere
ausardiarengatik, bere kemenaren-
gatik... Haiek dira eredu, gauza
gutxiren jabe izan arren irriba-
rrea beti ahoan dutela. WOP ez
zen izango karitatearen edo diru-
laguntzen biltzaile hutsa, ez zen
izango onkeriazko jarduera hutsa,
ez zen izango epe laburren zale...
WOPek etekinak sortu beharko
lituzke bere jarduerarengatik be-
rarenegatik, bere jarduera-eremuko
merkatuetan lehiatu beharko lit-
zateke, balio positiboaren multzoa
izango litzateke; izan ere, ilusioa,
optimismoa, itxaropena askoz ere
ahalitsuagoak, eragileagoak eta
iraunkoragoak dira.

Gure egitekoaren ardatzean helbu-
ru bikoitza jarri genuen: gaixota-
sun neurodegeneratiboaren aurkako

borroka, terapia birsortzaileen
inguruko ikerketa-proiektuak susta-
tuz eta finantzatuz, eta gaixotasun
horien eta haien ondorioen erreali-
tatea ezagutzera emanaz. Jarduera
ekonomiko iraunkor batean oinarri-
tutako eginkizuna, berrelikatzeko
etekina sortuko lukeen jarduera.
Eta gure estrategia guztia eta gure
jarduera guztia errotik markatzen
dituzten balio korporatibo batzuk.
Behartsuen aldeko borroka, lana,
esfortzua, gure kudeaketaren eta
gure zerbitzuen zorrotasuna eta
bikaintasuna, hobetze-ahalegina,
optimismoa aldaketa-
eragile gisa
hizpide di-
tuzten



balioak
(izan
ere, tristee-
k ezer gutxi eraikit-
zen dute)...

Bai, WOP ENPRESA bat izango
litzateke. Hori askoz hobeto bat ze-
torren gure kulturarekin, bizitza eta
lan-historia ikusteko moduarekin, eta
gauza guztiei bidea ematen zien.
Proiektu honen alderdi asko eta
industria-enpresak berdin-berdinak
izango lirateke, baina funtsezko di-
ferentzia bat egongo litzateke: ete-
kin garbia, gaixotasun neurodege-
neratiboaren aurka ekiteko erabiliko
litzateke. Ez da akziodunik egongo,
ezta dibidendurik ere... Balio posi-
tiboaren ekartzen duten produktu eta
zerbitzuak eskaini behar ditugu,
eta jendeak horiek erosi nahi izan-
go ditu. Horiek erosi, balio ukiezin
bat dutelako, eta helburu hori eta
balio horiek dauzkan marka bati
lotutako ezaugarri ukiezin batzuk
daudelako. Eta zein merkaturan
kokatzen garen, maila berean lehia-
tu beharko dugu (merkatuko lehia,

lan-merkatua..). Itsasontzi bat eraiki
behar dugu, eta jendeak bertan lan
egin nahi izango du. Hala izanik,
lehenengo erronka komunikazioare-
na izan zen, Europan errealtate
hori ez baitzen oso ohikoa.

Hain zuzen ere, lehenengoz Glo-
ria kontratatu genuen, kazetari bat
(eta Sarrikoko marketin masterra,
bide batez esanda). Apurka-apurka
hedabideek zer ginen eta zer izan
nahi genuen uler zezatela lortu ge-
nuen. Gure komunikazio-palanka eta
mezuen artean, mendia erabiltzen
dugu. Jarduera horretan

zortzi milako ton-
tor bateraino
igoko
gara

Baina ibiltzeari ekin behar genion.
Maniobrarako funts bat behar ge-
nuen, lehenengo jarduera ekono-
mikoak finantzatzeko. Funts hori,
batik bat jarduera zehatz batzue-
tako babes-akordioetatik etorri zen
(2011ko Jaialdia izan zen jarduera
horietako lehena). Hori izan zen
gure jardueraren sorburua, proie-
ktuaren zimendu finantzarioak eza-
rri zituen. Urteen joan-etorrian,
lehenengo bultzada hura, musikaren
sustapena eta ekitaldi bitxiaren anto-
laketa, WOPen barruan enpresa-
ildo gisa sendotu da (horren adibide
da Estropatada).

WOPen beste ildo nagusi bat ez-
gaitasunerako ingeniariatza da.
Ildo hori taxutzen ari gara, en-

presa- arloko bikaintasuna ezgai-
tuei aplikatzea lortzeko. Izan ere,
askotan, talde hori ez da ikusten
merkatu erakargarri gisa, ezta
merkatu-zoko gisa ere. Gure ikus-
moldea oso bestelakoa da. Gure
gizartean ezgaitasuna gero eta
ugariagoa da, gizarte hau zahart-
zen den neurrian. Askok dago egi-
teko, beharizan asko betetzeko,
eta industriarentzat interesgarria
da merkatu horietan posizioa hart-
zea. Ingeniarizatik lanean ari gara
arazoetarako konponbideak heldu
daitezten, bikaintasun-guneetan be-
harrezkoak diren erreakzioak sor-
raraziz. Eta konponbideak prezio
etiko batean heldu daitezten, hau
da, konponbide unibertsalizaga-
rriak izan daitezten. Gaur egun
hori urrats sendoak eginez aurrera
dabilen errealtatea da.

Beste ildo batzuk ere sendotu egin
dira, adibidez WOP produktuak
(ehungintza, moda, gastrono-
mia...). Bide batez, aurtengo Ga-
bonetan Bidebarrieta kalean gure
denda-gunea bisitatzerako gonbi-
datu nahi zaituztegu. Leku horretan
gauzak gertatzen dira (kont-
zertuak, emanaldiak, solasaldiak,
erakusketak) eta gure produktuak
erosi ahal dituzue. (Bai, enpresa
guztiekin bezala geure buruaren pu-
blizitate egin behar dugu, gure
burua diferentziatu, saldu...).

Gaur egun WOP Fundazio nagusia
da merkataritza-etxe askorentzat
(fundazioaren kapitalaren % 100),
eta merkataritza-etxe horiek eteki-
nak sortzen dituzte fundazioaren
xedearen alde (aurten, ikerketan
euro milioi laurdena baino gehiago
erabili dugu). Merkataritza-etxeak
euren merkatuetan lehiatzen dira.
Fundazioaren arreta-gunea bere xe-
deak dira. Eta 2015ari indar eta ilu-
sio handiarekin ekingo diogu. Gure
plan estrategikoan, urte horretan
nazioartekotzea izango da hizpide.

Baina batez ere, WOP emozio kole-
ktiboa da, itxaropena da, gure
semeari egin genion promesa,
hain zuzen ere gaixotasun horiek
jasaten dituzten pertsona askori eta
askori egin diegun promesa. Eta
WOP, musika da.

KEEP ON WOPping

Mikel Renteria EHUko Telekomunika-
zioetako Goi-mailako Ingeniarria da,
eta EHUko MBA masterra (Sarriko),
baina, gauza guztien gainetik,
Jontxuren aita da.



Ekintzailletza lan aukera gisa

Ni? Ekintzaile? Baliteke zuetako askok galdera hori bera egin izana, karrerako azken ikastaroan izan ohi diren gogoetak sarri askotan bideratzen baitira besteren kontura lan egitera, "Big Four" horietako batean edo banku sektorean. Lerro hauen bidez aha- leginduko naiz aditzera ematen ekintzailletza egiazko abagune bat dela lan aukera arrakastatsua sortzeko.

Halakoa izan zen neure kasua; 26 urte nitularik, beste bi bazkidekin batera, hobby gisa hasi zen jarduna benetako enpresa proiektu bihurtzen eta formalizatzen hasi ginen. Elkarren osagarritzko ekipo sustatzaile bat ginen, diziplina ezberdinetatik etortitakoa. Geroago, jakintza eta gaitasun ezberdinetako mix hau izan zen, azken finean, gure proiektuaren arrakastarako gakoetako bat. Hortaz, TAPQUO eratu genuen, HTML5 teknologiararen menpeko aplikazio mugikorren garatzeko oinarri teknologiko espezializatuko start up bat. Ni, EAZLko lizentziatua izaki, negozioaren gestio eta garapeneko eginkizunetan jardun nintzen bereziki. Gogoan ditut oraindik hastapeneko bilera haiek, ekipo teknikoak jakinarazi nahi nirenean helburu argia neukala, erraza ez ordea: Beren jakintza eurotara ekarri. Ezin baitugu ahaztu edozein enpresaren helburu nagusia fakturatzea dela, aberastasuna sortzeko eta etorkizunerako proiektu sustengagarria izango bada, bai langileentzat nola jabeentzat, bazkideentzat.

Zein da, beraz, Sarririkoko graduatu baten balio erantsia enpresa mota honetan? Bada, ekarpen zinez beharrezko eta esanguratsua da. Enpresa sortu berri batean denetarik egin beharko duzue: merkaturatze lanekin hasi, marketinga, kontabilitatea, Business plana eta beste gauzatzen parte hartzeraino. Suitzar labana bihurtu behar duzue, balio askotarikoa eta diziplina anitzekoa. Ekintzailletzako zeure proiektuan lan eginez, bertatik bertara ezagutu eta biziko duzue enpresaren egiazko mundua zertan den, hori bai, ikuspuntu eta ikusmolde orokorrako batetik begiratuta. Honetan datza dife-

rentziarik handiena, multinazional batekin konparatzen badugu, non lehenesten baita sailez saileko espezializazioa.

Zeure enpresa hazten eta bilakatzen ikusteak ematen duen asetsunak ez du parekorik. Zeurea da ikusten duzuna, zeure ilusioen, gogoen eta ahaleginen emaitza. Hala ere, ez da dena polita ekintzailletzaren kontu honetan, lan egin behar da eta gogor lan egin. Nire kasua berezi samarra izan zen, egokitu baitzitzaidan bateratzea TAPQUOn neukan ekintzaile alderdia, ETE bateko berrikuntzarako zuzendari gisa burutzen nuen besteren konturako lanarekin. Egunean hamabi ordutan lan egitea, bai eta astebururen batean ere, ez zen bat ere nekeza. Trukean jasotako sariak esangura nahikoa ematen zion arduraldi guzti honi. Denborak aurrera joan ahala, lan gogorak eta iraunkortasunak emaitzak eta arrakastak dakartzate, ez izan zalantzarik, bat ere ez. Ikasi behar duzue egoerak perspektibaz ikusi eta aztertzen. Ez galdu epe laburren nahas-mahasean.

Enpresa proiektu berri bat abiatzerakoan ezinbesteko beste gako bat da espezializazioa, merkaturari ezberdintasunetik begiratu behar baitzaio. Aukera bakarra da enpresa txiki batek korporazio handiekin lehiatu nahi badu. Era berean, ulertu behar da bezeroak funts eta muina direla enpresa baterako. Erakarrri,

zaindu eta hurrengo batean zeure produktu eta zerbitzuak berriro ere erostera itzul daitezten lortzea. Nahigabetutako bezero batek 10 bezero asebetek baino zarata handiagoa egiten du. Ez ahaztu ideia hau.

"Aukeran nahiago askotatik apur bat izatea, gutxi asko baino" da enpresaren mundurako dudak lelorik gustukoenetako bat. Ez izan beldurrik zeuen ideia partekatzen; zein, zuek baino hobea, ideia hori gauzatzeko? Edozein inbertsorek nahiagoko du zuengan inbertitzea, zuek emandako ideien inguruko enpresa berri bat abiatzea baino. Honelakoa izan zen gure kasua, hiru bazkidek fundatutako proiektu bat izan bazen ere hasieran, beste zenbait bazkide teknologiko, Business Angel bat eta arrisku kapitalako sozietate bat sartu ziren parte hartzera. Oso da inportantea bidai lagun berri hauek, kapitala jartzetik harago, enpresaren eguneroko eginkizunetan parte eta jardutea, negozio estrategiaren edo merkaturatzearen mailako balioak erantsiz eta proiektuak eta bezeroak erakarriz. Alabaina, oso garrantzitsua da kapitala erakartzea, ez da bazter utzi behar, lagunduko baitu nominak pagatu beharra enpresaren arazo eta problema nagusia izan ez dadin.

Massachusetts Institute of Technology-ko irakasle bati aditu nion moduan: "Cash flow-a zeure ama baino garrantzitsua duzu". Egia biribila, gure inguruko enpresa gehienek likidezia faltaren egungo egoera aztertzen dugunean.

Non bilatu negozio aukerak? Ekintzailletzaren haziak ez du zertan ikasketa amaitu eta berehalakoan ernatu behar, nire kasuan karrera amaitu eta urte batzuetara gertatu zen, nolabaiteko esperientzia jasoa neukalarik eta enpresa munduaren zirrikituren batzuk ezagutzen nituenean. Ez da itsutu beharrik ekintzaile izatearekin. Aukera karrerako azken urtean sor daiteke, fakultateko ikaskideren batzuekin batera proiektu bat eginez, hogeita hamar urterekin, koadrilako lagunetik solasaldi batean, edo berrogeita hamar urterekin, lan batetik kaleratzerakoan. Ideia bat eta berori gauzatzeko gogoak diren bitartean, hauen ondoriozko egitura zailtasun handirik gabe gestionatu ahal da. Gainera, zortea ere badugu EAEn ekintzailletzako oso laguntza sistema sendo eta inportantea dugulako.

Azkenik, balio bezate hitzok ZI-TEK, UPV/EHUren enpresa mintegiari eta ekimen honetan ari diren pertsoneri guztiei esker ona adierazteko, TAPQUO proiektua enpresa hobea bilakatzen lagundu zigtelako.

"Etorkizuna iragartzeko erarik onena asmatzea da"
Alan Key



Aitor Jiménez Villar

