

Ainhoa Salegi: “En Gipuzkoa no se valora suficientemente la inversión en productos tecnológicamente innovadores

Eleka, empresa radicada en Usúrbil, es una pequeña compañía que, surgida de la Fundación Elhuyar y del Grupo Ixa de la Universidad del País Vasco, dedica su actividad a poner en marcha proyectos de ingeniería lingüística. La firma, en la que actualmente trabajan seis personas, lleva casi tres años en el mercado y, en todo este tiempo, ha realizado trabajos para entidades como Kutxa, BBK, Habe o la Diputación de Vizcaya, y ahora mismo está liderando un proyecto a nivel nacional para la puesta en marcha de un sistema de traducción del castellano al catalán, el gallego y el euskera.

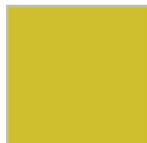
Ainhoa Salegi, una de las tres personas que forman parte de la dirección de Eleka, explica que *“ésta es una iniciativa pionera en el Estado español que para nosotros es muy importante liderar, ya que en la misma participan algunas de las instituciones universitarias referenciales en el ámbito de la ingeniería lingüística como la UPC (Universidad Politécnica de Barcelona), la Universidad de Vigo o la Universidad de Murcia”*.

Pero, exactamente, ¿qué es la ingeniería lingüística?. Josu Waliño,



Ainhoa Salegi, de la dirección de Eleka

“Hay una falta de tradición a la hora de invertir en empresas tecnológicas”

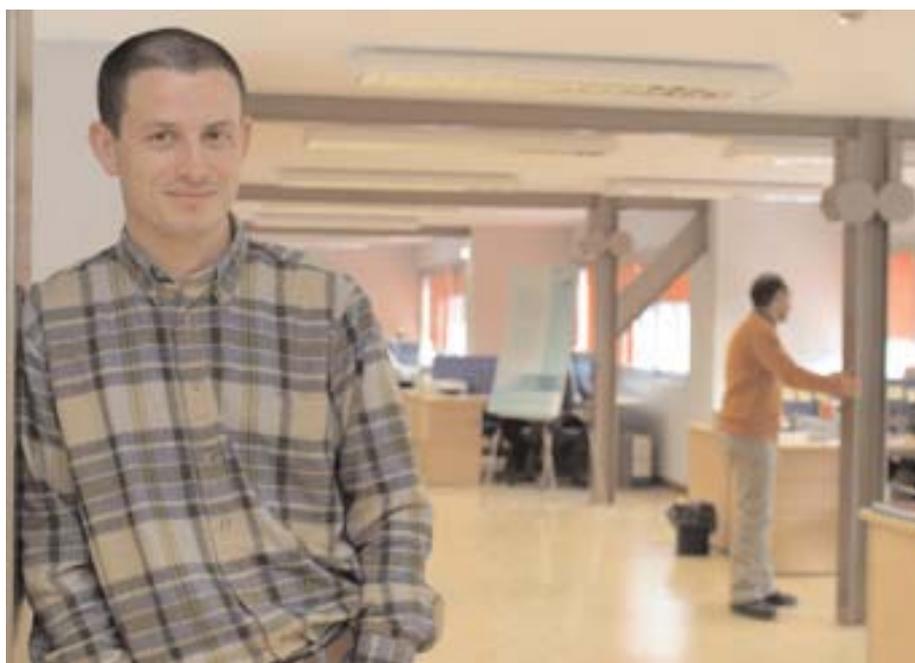


miembro de la Fundación Elhuyar que en su momento fue el responsable de impulsar la puesta en marcha de Eleka, señala que, en esencia, esta disciplina engloba todo aquello que hace referencia a *"la informática aplicada al lenguaje. Traductores automáticos, correctores ortográficos, buscadores de Internet y programas de sintetización de voz son, por ejemplo, algunos de los productos más comunes diseñados en base a técnicas de ingeniería lingüística"*.

-¿Cuáles fueron las razones que les llevaron a poner en marcha una empresa como Eleka?

-En el nacimiento de Eleka en el año 2002, explica Josu Waliño, coincidieron dos circunstancias. En aquel año, en la Fundación Elhuyar nos encontrábamos intentando poner en marcha una sección de I+D, ya que para algunos trabajos que estábamos realizando necesitábamos una serie de instrumentales de los que no disponíamos. Con el objetivo de poder desarrollar estas herramientas contactamos con el Grupo Ixa de la Universidad del País Vasco. Se dio la circunstancia de que, casualmente, en ese momento el grupo Ixa, que acababa de obtener el Premio Laborde, se encontraba madurando la idea de poner en marcha una empresa de ingeniería lingüística, aunque ellos tenían muchas dificultades con el lado

Josu Waliño, miembro de la
Fundación Elhuyar





empresarial del negocio. Vimos que la Fundación Elhuyar podía ayudarles en esta cuestión y, así, entre ambos, y con la ayuda de Bic Berrilan, decidimos poner en marcha Eleka.

Efectivamente, las sinergias que surgieron del encuentro entre ambas organizaciones pronto se hicieron patentes. El Grupo Ixa de la Facultad de Informática de la UPV llevaba más de 13 años investigando en el área de la ingeniería lingüística, desarrollando tecnologías y soluciones para hacer frente a determinadas necesidades documentales y lingüísticas. En todo ese tiempo, Ixa había implementado, por ejemplo, una variada gama de productos como "Xuxen" (corrector ortográfico de euskera integrado en Word), buscadores de Internet basados en la lematización o herramientas lingüísticas que abarcaban desde área de la lexicografía hasta el sector de la telefonía móvil. Por su parte, la Fundación Elhuyar tenía acumulada una amplia experiencia después de trabajar durante treinta años en el ámbito de la lingüística, campo en el que ha publicado diccionarios multilingües y diccionarios terminológicos, en el que ofrece servicios de consultoría y donde publica sus productos en formato electrónico.

Josu Waliño, impulsor del modelo Eleka, recuerda los primeros meses de funcionamiento de la empresa como "un tiempo de ingenuidad". "Al poner en marcha la empresa ya teníamos algún cliente e, incluso, recibimos varios encargos de empresas importantes. Esto nos distorsionó la realidad del negocio ya que éste, en un principio, parecía que iba a ser más sencillo de lo que luego resultó ser. Los tiempos duros vinieron después, a partir del segundo año".

“La relación de Eleka con la Administración es más como cliente que como emisora de ayudas”

-¿Qué dificultades encontraron al poner en marcha la empresa?

-Resultaba difícil - explica Waliño -, y lo sigue siendo, transmitir nuestro proyecto de empresa a los clientes. Echamos en falta una falta de tradición a la hora de invertir en empresas tecnológicamente innovadores. El mercado es difícil porque la gente no está acostumbrada a valorar la

importancia económica de las palabras, de la información. Se trata de un concepto nuevo, que las empresas que pueden ser receptores de nuestros servicios no acaban de abarcar en profundidad. Un obstáculo que es necesario superar es el de darse a conocer y el de conseguir que el mercado entienda que lo que estamos haciendo no es algo accesorio sino que nuestras herramientas pueden aportar mucho a los procesos productivos de nuestros clientes.



- Es difícil poner en marcha un negocio de estas características -añade Ainhoa Salegi- porque, quizás, en un territorio como el de Gipuzkoa o el País Vasco, los empresarios industriales no le dan tanto valor a la inversión en productos o servicios tecnológicamente innovadores.

- En el momento de poner en marcha la compañía, ¿resultó difícil encontrar profesionales especializados en ingeniería lingüística?

- No nos costó demasiado encontrar las personas necesarias para poner en marcha Eleka porque el Grupo Ixa se encontraba detrás del proyecto. Pero sí, hay que reconocer que el equipo humano que forma parte de Eleka está formado por profesionales con un perfil muy específico. La empresa necesita buenos informáticos con algunos conocimientos de lingüística y, a su vez, precisa lingüistas que no sean del todo ajenos al mundo de la informática. Han de ser personas con conocimientos en ambas ramas.

En lo que respecta a la dirección cotidiana de la compañía, Ainhoa Salegi comenta que el hecho de que las personas que forman parte de la misma respondan a unas características profesionales tan específicas no supone ningún elemento especial de gestión, aunque, en su opinión, la

“La experiencia del emprendedor, aunque es muy ilusionante, también es terrible, durísima”



administración económico-financiera de una firma como Eleka implica organizar con especial atención los tiempos de trabajo. "Se trata, por ejemplo, de combinar proyectos de corto plazo y de largo plazo, con el fin de poder mantener siempre recursos en la empresa y que ésta no quede a expensas de los pagos de la Administración, que pueden ir desgranándose en periodos largos de tiempo".

“Pocas cosas producen tantas satisfacciones como ver en marcha el proyecto empresarial que te has empeñado en sacar adelante”

“El hecho de que nuestro cliente tipo sea la Administración nos ha creado algunos problemas”, matiza Josu Waliño. “Esta realidad implica estar sujetos a unos tiempos de cobro incómodos para el funcionamiento cotidiano de la empresa. Es cierto que la Administración es el mejor de los pagadores, pero también es cierto que, en muchas ocasiones, no sabes cuándo se van a cumplir los pagos. Esta realidad, para una empresa de reciente creación, es un handicap que cuesta superar.”

- ¿Hay una nueva generación de emprendedores que en Euskadi está tomando el relevo de la que ha sido la gran clase empresarial vasca?

- Yo creo que sí - responde, con rotundidad, Ainhoa Salegi. - Hay una nueva generación de jóvenes promotores que está sustituyendo a la clase empresarial que siempre ha existido en el país, y que lo está haciendo desde el ámbito de las nuevas tecnologías. En muchas ocasiones, porque es más fácil poner en marcha este tipo de empresas. Siempre resulta más sencillo montar una compañía de servicios que puedes poner a andar con 3.000 euros que montar una empresa industrial que exige, por ejemplo, inversiones muy elevadas en maquinaria. Otra cosa es que, posteriormente, el mantenimiento y la consolidación de este tipo de empresas de base tecnológica resulte, en muchos aspectos, más complicado.

- Durante los primeros pasos de Eleka en el mercado, ¿resulta-

ron importantes las ayudas que la Administración diseña para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales?

- Nuestra relación con la Administración es más como cliente que como emisora de ayudas - contesta Josu Waliño. -También depende mucho de qué tipo de Administración estemos hablando porque, por ejemplo, hay instituciones, como las Diputaciones, que en un territorio valoran mucho nuestros servicios mientras que en otros territorios ni se han acercado a nosotros para pedirnos información. En lo que hace referencia al apoyo concreto a las empresas, nosotros no hemos recibido ninguna ayuda salvo la colaboración importante que en su momento nos prestó Bic Berrilan.

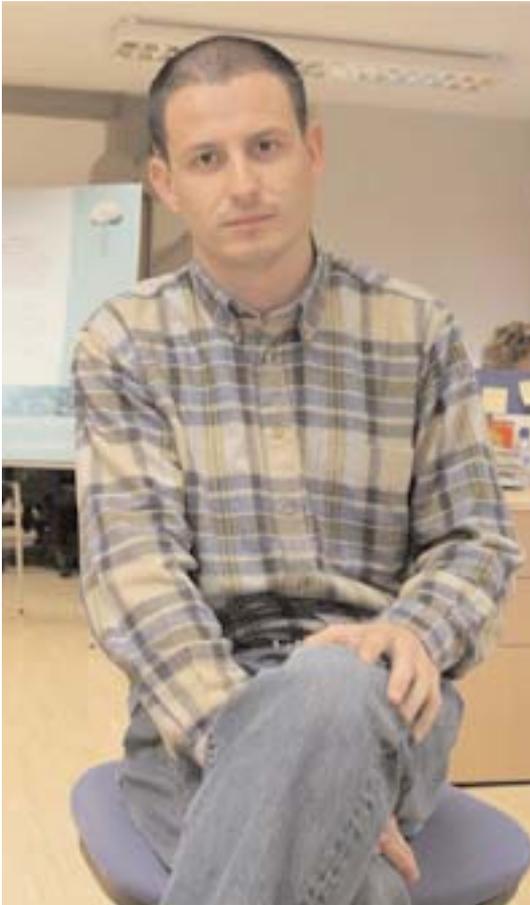
- Desde algunos sectores se señala que la Administración puede incluso perjudicar involuntariamente a determinadas empresas de base tecnológica que sean de tamaño pequeño o muy nuevas en el mercado...

- A través de la competencia, hasta cierto punto desleal, de los centros tecnológicos, por ejemplo - explica Josu Waliño. - Resulta obvio que muchos de estos centros "pegan a todos los palos" de la investigación y del desarrollo, solamente con el objetivo de obtener ayudas y subvenciones. En este marco, las empresas pequeñas, que estamos más sectorizadas y que trabajamos, innovando, sobre temas muy concretos, nos encontramos luego con que estos centros están absorbiendo apoyos que, quizás, serían mejor utilizados por estas compañías.

- Una vez que la empresa ya está en marcha, ¿cuáles son las principales dificultades que aparecen en la gestión de la compañía?

- Además de conseguir nuevos clientes y de ser capaces de transmitir a éstos la idea de que nuestros desarrollos tecnológicos pueden dotar a sus productos o servicios de un importante valor añadido - explica Josu Waliño -,





otra dificultad importante es la de conseguir el capital necesario para desarrollar tecnologías como las que nosotros desarrollamos.

Ainoa Salegi revela que, en este momento, son varios los productos importantes que Eleka tiene en el mercado: sistemas de corrección; productos para la vigilancia tecnológica; programas de ayuda a la traducción; herramientas de lematización y de apoyo en lexicografía; indexación automática y, también, servicios de extracción de información de sitios web. *"De cualquier forma, el proyecto estrella de Eleka en estos momentos es un trabajo que estamos liderando, en colaboración con las principales organizaciones de I+D en ingeniería lingüística del país (UPC, Universidad de Murcia, Universidad de Vigo, etc) para desarrollar un sistema automático de traducción del castellano al catalán, el euskera y el gallego."*

- Cómo miembro del equipo director de Eleka, ¿cuáles son las principales preocupaciones de Ainhoa Salegi cuando se acerca todos los días a su oficina?

- Cumplir con los plazos temporales; no excederse en muchas más horas de trabajo de las presupuestadas, y, sobre todo, que luego el proyecto responda a las expectativas del cliente, que no sea un desarrollo tecnológico que a la mínima de cambio se te cae de las manos.

- ¿En qué situación se encuentra actualmente Eleka en un mercado tan difícil y limitado con el de la ingeniería lingüística?

- Eleka se encuentra todavía en una fase de asentamiento -a juicio de Ainhoa Salegi. Durante los primeros años hemos tenido bastantes oscilaciones y en estos momentos corresponde que nos estabilicemos. Lo que más nos interesa ahora es mantener la empresa, hacer mercado y conseguir nuevos clientes. En cuanto a productos, quizás dirija-

mos nuestra labor de investigación hacia las tecnologías del habla.

- Vista con la perspectiva que otorga el paso del tiempo, ¿qué sensación tiene Josu Waliño de su experiencia como emprendedor?

- Yo soy un emprendedor atípico. No me considero emprendedor, ya que a mí, desde la Fundación Elhuyar se me encargó la puesta en marcha de Eleka como un trabajo más. Ésta no fue una decisión personal, no fue un proyecto propio típico de una persona emprendedora. De cualquier modo, y a pesar de la particularidad de mi historia, a mí la experiencia me ha parecido terrible, durísima. Desde cualquier punto de vista, ha sido lo más difícil que he hecho en mi vida profesional. Montar una empresa supone muchos quebraderos de cabeza, implica perder muchas horas de sueño y significa hacer un esfuerzo enorme por conseguir que las cosas funcionen. Al mismo tiempo, es también una cosa muy ilusionante. Personalmente, a pesar de que Eleka ya tiene su propio equipo de gestión y a pesar de que yo he vuelto a dedicarme a otras labores en Elhuyar, sigo considerando a Eleka como un hijo muy querido.

- ¿Qué le diría a alguien que está pensando en poner en marcha su empresa?

- Que estudie las cosas a la perfección, a fondo. Has de ser consciente de que si quieres hacerte un hueco en el mercado tienes que ser responsable ante mucha gente: ante tus trabajadores, delante de tus clientes, frente a todas las personas que han confiado en ti y delante de tu familia. Tienes que asumir muchísimas dificultades y tienes que estar dispuesto a renunciar a muchas cosas, incluso personales. A partir del momento en que pones en marcha la empresa, durante los tres primeros años, como mínimo, la única preocupación y tu único objetivo personal es la compañía. De cualquier forma, también quiero decir que pocas cosas producen tantas satisfacciones como ver en marcha el proyecto empresa-



rial que te has empeñado en sacar adelante.

- Yo añadiría -matiza Ainhoa Salegi- que el emprendedor tampoco puede pretender tenerlo todo planificado desde un primer momento. Es necesario estudiar el proyecto en profundidad, realizar un buen plan de negocio, analizar mucho todos los recovecos del diseño empresarial y conocer a la perfección qué es lo que hay en el mercado y qué es lo que falta, pero también es necesario asumir que siempre va a existir un cierto nivel de riesgo que es, por otra parte, inevitable.

"De cualquier forma", concluye Josu Waliño, "es importante señalar que si una persona cree en el producto o en el servicio que está poniendo en marcha, si cree en sí misma como emprendedora y si está dispuesta a dejar la piel en el empeño, sin duda que la empresa va a salir adelante. Sin duda."



Ubicación: Usúrbil

Página Web: www.eleka.net

Año de Constitución: 2002

Número de personas: 6

Actividad Principal: Ingeniería e investigación en tecnología lingüística (correctores de texto, herramientas de apoyo a traductores, catalogación y búsqueda multimedia, traducción automática, vigilancia tecnológica).

Productos Principales: Desarrollo de "plug-ins", herramientas de apoyo en lexicografía, correctores de texto, indexación automática, herramientas de apoyo a traductores.

Tlfn: 943377225

Fax: 943365923

E-mail: info@eleka.net

Web: www.eleka.net

Dirección: Zelai Haundi Kalea, 3.
Osinalde Industrialdea. 20170 Usúrbil.

Contacto: Ainhoa Salegi