

# INMA GOMILA: "SON POCOS LOS JÓVENES QUE QUIEREN EMPRENDER, Y HAY QUE APOSTAR POR ELLOS"

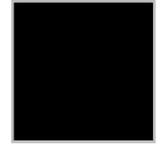


***"Nuestra tecnología de diferenciación de información, hoy por hoy, es la mejor de las que existen en el mercado y, además, cuenta con la ventaja añadida de que es multiplataforma"***

Diana Teknologia, empresa localizada en Oairtzun y centrada en el desarrollo de tecnología y software para la gestión y comunicación de información, es una compañía con una clara vocación de desarrollo de tecnología propia y de creación de productos innovadores en el campo del procesamiento del lenguaje natural, la indexación multidimensional y la optimización de las comunicaciones vía Internet. La firma, que dedica el 70% de sus recursos humanos a la innovación tecnológica, basa su evolución en la investigación y en el desarrollo de tecnología propia y, a su vez, asienta su apuesta por la innovación en las siguientes premisas, según explica Inma Gomila, gerente de la empresa. *"El desarrollo de tecnologías base en las áreas donde se prevé un fuerte*



*crecimiento que posibilite otras aplicaciones en el futuro; el trabajo combinado en dos áreas, informática y lingüística; la asunción de riesgos con la potenciación de tecnologías emergentes e innovadoras, y la vocación de trabajo con especialistas de otras áreas, que nos permite mantener una estructura flexible y ser ágiles a los cambios que demanda el mercado".*



Diana Teknologia asienta su presencia en el mercado sobre dos realizaciones fundamentales: los productos DIB y la solución Xerka.

Con los productos DIB, Diana Teknologia da respuesta a la necesidad de transmitir nuevas versiones completas de grandes volúmenes de información, superando el inconveniente básico con el que, hasta ahora, se encontraban las empresas en este tema: la insuficiente capacidad de las líneas de comunicación. *"Extraemos las diferencias binarias respecto a la última copia enviada y transmitimos únicamente los cambios generados"* explica Inma Gomila. *"Por ejemplo, si modificamos un archivo de 200 MB, o una base de datos de 20 gigas, no volvemos a enviar los 200MB para tener una copia de ese archivo en la máquina remota, sino los bites que han cambiado. Este es el punto clave de aportación de nuestra tecnología, reducir al máximo la cantidad de bites a enviar, para hacer factible la replicación vía internet de gigas y gigas de información. Lo aplicamos como producto final en la realización de backup online, sincronización de servidores, distribución de parches a múltiples clientes, etc...". Nuestra tecnología de diferenciación de información, hoy por hoy, es la mejor de las que existen en el mercado y, además, cuenta con la ventaja añadida de que es multiplataforma (Windows, Linux, Unix, etc...). Esta característica no la tiene nadie actualmente en el mundo".*

Por otro lado, XerKa es un sistema de información multilingüe que se encarga de buscar información en la red, analizarla y clasificarla por su contenido. *"Como sistema de vigilancia",* explica Inma Gomila *"proporciona a los usuarios la información necesaria para la toma de decisiones estratégicas empresariales, ahorrando a la organización el tiempo y esfuerzo invertido en buscar información y clasificarla adecuadamente para poder ser explotada y reutilizada. Como gestor documental permite categorizar e indexar de forma dinámica y por múltiples criterios la*



*base documental de la empresa". Para la realización de este complejo proceso, el sistema integra numerosas tecnologías, entre las que destacan herramientas de procesamiento del lenguaje natural para el análisis del contenido de los documentos y la indexación multidimensional de la base de datos.*

**- ¿Cómo se introduce un producto con unas características tan definidas, y tan complejas, en el mercado?**

*- Sabemos que DIB es una herramienta de valor, que funciona perfectamente y que tiene unas características de calidad y precio que los competidores (prácticamente, en su totalidad, norteamericanos) no tienen. Lo que necesitamos es que los clientes comprendan esta realidad, ya que en España todavía estamos acostumbrados a pensar que todo lo que viene de Estados Unidos es bueno, y que no lo es tanto lo que se hace en casa. Hemos de convencernos de que eso no es verdad. Para la introducción de DIB hemos creado un red internacional de partners. Desde el primer momento tuvimos claro que debíamos vender a través de canal y crear un red sólida y compensada de partners certificados. Nosotros no nos dirigimos al consumidor final. Nuestro acercamiento al cliente es siempre a través de partners, empresas especializadas en soluciones de backup, almacenamiento y comunicaciones a las que certificamos. Por ello, para nosotros es vital servir correctamente a estos 'partners certificados', atendiéndoles, formándoles y soportándoles tanto técnica como comercialmente. La gran ventaja de Diana Teknologia con respecto a las multinacionales que son nuestras competidoras es que el 'partner' nos tiene siempre muy cerquita.*

*Con Xerka, nuestro acercamiento al mercado es muy diferente. Nos dirigimos a agrupaciones como clusters, centros tecnológicos, asociaciones, OTRIs, etc.. en disposición de prestar un servicio especializado de Vigilancia Tecnológica /Inteligencia Competitiva o desarrollar un proyecto Xerka para sus clientes/asociados. En una primera fase, la implantación de la solución supone siempre una atención a las necesidades específicas del cliente, ya que la empresa tiene que decidir cuál es su ámbito de interés, es decir, qué quiere vigilar. Habitualmente colaboramos con consultorías especializadas, que a su vez, comercialmente hablando, actúan de prescriptores de la solución Xerka.*

***La gran ventaja de Diana Teknologia es que el 'partner' nos tiene siempre muy cerquita***



- ¿Cómo surgió la idea de poner en marcha una empresa que desarrollara este tipo de productos?

- Todo comenzó en 2001. Estábamos convencidos de que era posible poner en marcha una empresa que con buenas ideas y mucho trabajo, ofreciera una serie de productos tec-

nológicos basados en diferentes desarrollos software. A finales de 2001 obtuvimos el Premio Toribio Etxeberria a la mejor idea empresarial y esto nos convenció de que el proyecto que estábamos impulsando tenía futuro. A pesar de que en su momento entramos en contacto con Bic Berrilan, la relación con esta entidad, aunque muy positiva, fue mínima porque nosotros ya teníamos desarrollado el plan de negocio y teníamos muy definido el proyecto empresarial. A través de Oarsoaldea conseguimos un primer local para la compañía, y aunque luego nos trasladamos a otras instalaciones, siempre hemos tenido claro que las inversiones fuertes de Diana Teknología no debían hacerse tanto en bienes inmuebles como, sobre todo, en las personas.

- El hecho de que el componente tecnológico tenga tanto peso en su empresa, ¿influye de un modo importante en la organización interna de la compañía?

- Influye de una forma absoluta. En nuestra empresa no hay procesos definidos ni mecánicos. Aquí, en ocasiones, estamos inventando partiendo de la nada más absoluta y, por ello, la creatividad, la flexibilidad y el trabajo en grupo, son muy importantes. La mayoría de las personas que trabajan en Diana Teknología son doctorados y licenciados con grandes cualidades y hay que estar siempre pendiente de que se encuentren motivados y de que el grupo funcione bien. Otro elemento importante a tener en cuenta es que los profesionales vienen de muy diversas disciplinas. Aquí tenemos lingüistas, informáticos, matemáticos, expertos en telecomunicaciones, etc. Pero todos han de trabajar juntos, aun sabien-



do, en ocasiones, que estas personas tienen, incluso, diferentes estructuras mentales.

- ¿Cuáles fueron los principales problemas que tuvieron que superar en los primeros momentos de puesta en marcha de su proyecto empresarial?

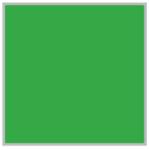
- En la etapa inicial, el inconveniente más difícil de superar fue el de la financiación del proyecto. La capacidad económica de la que disponía la empresa venía dada, exclusivamente, por los recursos con los que contábamos las dos personas que habíamos impulsado la creación de la compañía y por algunas aportaciones de personas cercanas.

- ¿Con qué ayudas contaron en esos momentos?

- La Iniciativa Neotec, la plataforma de creación y consolidación de empresas tecnológicas, fue muy importante para nosotros. Nos aprobaron el proyecto, fuimos de los primeros proyectos Neotec que se aprobaron en el País Vasco, y nos concedieron fondos por valor de 300.000 euros que fueron una ayuda importantísimas. Con este apoyo, y con una aportación de la Sociedad de Capital Riesgo del País Vasco, fue como, desde un punto de vista económico, entró en funcionamiento Diana Tecnología.

Explica Inma Gomila que, como empresa de base tecnológica el camino fue largo desde el desarrollo de la tecnología base hasta su integración en solución final comercializable y su introducción progresiva en el mercado. "Tenemos que tener en cuenta que nuestros productos no responden a una demanda del mercado, sino a una necesidad del mismo. Ocurre que, en algunos casos, el usuario sabe que tiene una necesidad, pero no conoce que existe una solución para lo que demanda. Se trata de un proceso complejo, porque pasa un tiempo muy importante desde que la gente comprende lo que le estás ofreciendo hasta que se decide a invertir en el producto. Además, no nos podemos olvidar que, en el caso del producto DIB siempre estamos compitiendo con tecnologías americanas, con lo que necesitas hacer un esfuerzo de marketing muy fuerte. Entrar en el mercado siempre es difícil.

**"La creatividad, le flexibilidad y el trabajo en grupo, son muy importantes en nuestra empresa"**



En opinión de Inma Gomila, Gipuzkoa no es un espacio especialmente privilegiado para la puesta en marcha de empresas innovadoras con base tecnológica, ya que el territorio está muy volcado hacia las empresas industriales. *"Hay poco capital riesgo, por ejemplo, y, por otro lado, el sector financiero ve este tipo de empresas como una aventura siempre arriesgada, no como algo sólido y con posibilidades de seguir adelante. Nos encontramos en una sociedad del hierro, y todavía no hemos salido de ahí. Esto implica que los agentes económicos no acaban de entender los procesos de consolidación propios de las empresas de base tecnológica. En general, cualquier empresa de este tipo está los cuatro o cinco primeros años de su vida dedicada exclusivamente a desarrollar el producto y a introducirlo en el mercado. Después comienza a producirse un crecimiento moderado de la empresa, y solamente cuando ya han pasado cuatro o cinco años de este proceso, es cuando puede producirse la explosión de ventas. Este proceso es inamovible y no hay otra forma de desarrollo para las empresas de base tecnológica. Aunque también hay que recordar que, una vez consolidadas, las empresas de base tecnológica tienen un gran poder de crecimiento. Pero tengo la impresión de que, en nuestro ámbito socioeconómico, esto no se acaba de comprender.*

- **¿Qué papel pueden jugar las instituciones para cambiar este estado de cosas?**

- *Hay cosas que se están haciendo bien desde la Administración. Bic Berrilan, por ejemplo, es un organismo que está trabajando muy bien, sobre todo en lo que hace referencia a ayudar a los emprendedores en la parte empresarial de su negocio. En mi opinión, resulta fundamental ayudar a los emprendedores en el tema de la financiación inicial de los proyectos. El capital riesgo tiene que reaccionar. Por otra parte, es importante que las institucio-*





*nes cuiden el espíritu emprendedor de los jóvenes, ya que es un capital esencial que, además, cada vez es menos habitual. Me llama la atención que hay mucha gente joven que no tiene el mínimo interés en emprender,*



*que quieren limitarse a encontrar un empleo y a recibir un sueldo por su trabajo. Son pocas las personas capaces de apostar por una idea y echar hacia adelante. Sin estas personas no se crean empresas y, por ello, es imprescindible cuidarlas y mimarlas.*



**- ¿Cuáles son los puntos más críticos en el proceso de puesta en marcha de una empresa?**

*- Por un lado, conseguir el éxito técnico en el desarrollo del producto, ya que cuando comienzas a trabajar en una tecnología nueva sabes dónde empiezas y lo que quieres conseguir, pero no sabes si lo vas a lograr. Como he señalado antes, otro aspecto muy complicado es el de la financiación.*

**- En su opinión, ¿qué es lo más positivo de la experiencia de poner en marcha una empresa?**

*- Que estás llevando adelante tu proyecto y que, poco a poco, también los partners y colaboradores se van haciendo partícipes del mismo, apostando y trabajando para posicionarnos en el mercado. También resulta muy satisfactorio comprobar cómo los clientes aprecian los productos que fabricas, cómo los utilizan y les son útiles para su quehacer diario.*

**- ¿Y lo más negativo?**

*- Lo peor son los malos momentos, la incertidumbre inicial sobre la reacción del mercado y la presión de los plazos. En fin, conseguir que la máquina eche a andar y que todos los engranajes vayan finos.*

***"Diana  
Teknologia tiene  
que crear demanda  
para sus productos"***



**Ubicación:** Oiarzun

**Página web:** [www.diana-tek.com](http://www.diana-tek.com)

**Actividad Principal:** Gestión y comunicación de información.

**Productos principales:** Gama de productos dib para la replicación remota de información y Xerka para la búsqueda, análisis y categorización de información textual.

**Tfn:** 943492308

**E-mail:** [diana@diana-tek.com](mailto:diana@diana-tek.com)

**Web:** [www.diana-tek.com](http://www.diana-tek.com)

**Dirección:** Camino Astigarraga, 2 , 4º 1-D  
20.180 Oiarzun

**Responsable:** Inma Gomila