



Compass. "Una tesis universitaria nos despertó el espíritu emprendedor"

Julio García Espinosa y Ramón Ribó se conocieron cursando estudios de ingeniería. Comenzaron a estudiar métodos numéricos para su aplicación a herramientas informáticas para inge-

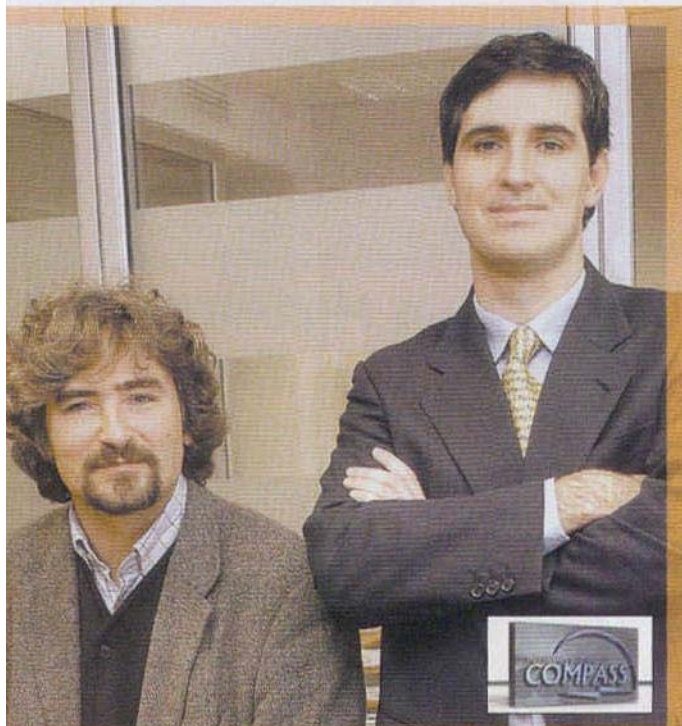
nería y desarrollaron una tesis. Dicho trabajo despertó su ánimo emprendedor "y así creamos Compass Ingeniería y Sistemas en 2001, especializada en software para el diseño de ingenie-

ría", explica García Espinosa. La inversión fue de 120.000 euros. Este proyecto ya tiene empleadas a ocho personas y trabaja a nivel internacional. "Operamos con países como China, EE UU, Japón y Corea, entre otros. Tenemos clientes importantes en el mundo de la ingeniería naval y aeronáutica. Además, el 70% de la facturación procede de nuestras cuentas internacionales", añade. La compañía cuenta entre sus clientes con importantes firmas y entidades, como Heineken, Navantia, Uralita, Epsa, CRC. Así como universidades, entre las que figuran la Politécnica de Madrid y la de París.

Estas grandes cuentas, junto a las de clientes más modestos, han facilitado que, en cuatro años, multiplique por diez su facturación. De 90.000 euros en su primer ejercicio, han pasado, en 2005, a un millón de euros. Para ese crecimiento, Compass ha contado con la colaboración de una potente red de aliados comerciales. "Compass es desarrollador y distribuidor en exclusiva del programa de pre/post proceso Gid, además de socio comercial del centro de I+D del CIMNE", aclara García Espinosa. También dispone de dos alianzas para vender licencias de sus programas y comercializar sus productos. Se trata de Compass REsellers y Compass-GiD Partners.

De izquierda a derecha, los socios Ramón Ribó y Julio García Espinosa.

Tel. 93 218 19 89
www.compassis.com



**"EL 70% DE NUESTRAS VENTAS
PROCEDE DEL EXTRANJERO"**