

COMPASS SUMINISTRA SOFTWARE PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA TORRE AGBAR

De las aulas a los cielos

JUAN JOSÉ SORIANO
Barcelona

El edificio de la torre Agbar que emerge en el extremo marítimo de la Diagonal cuenta entre sus activos con el aval de la única compañía española especializada en programas informáticos para cálculo y diseño en ingeniería civil y naval. Compass Ingeniería y Sistemas es una iniciativa surgida desde el ámbito académico que se hizo recientemente con el contrato de suministro de software para la construcción de la torre proyectada por el arquitecto Jean Nouvel y que hoy obtendrá el reconocimiento público al hacerse con el premio Ciutat de Barcelona de investigación.

“Nuestra idea es servir como plataforma para comercializar los hallazgos en investigación sobre la materia que se producen en las universidades”, explica Ramón Ribó, director general de Compass. El concepto que subyace es el de “spin-off”, que más allá de su significado en la industria de la televisión, se aplica al método empleado, sobre todo en EE.UU., de trasladar ideas y personal de las aulas al mercado del sector. “Evidentemente –confirma Julio García, consejero delegado de la firma– la inversión para desarrollar e investigar programas informáticos no es asumible por la iniciativa privada y la única posibilidad es utilizar a las universidades como campo de pruebas”. Una vez se consiguen resultados, se puede dar el salto a la producción industrial. Y ahí entra en juego el spin-off o empresa surgida desde la universidad.

En el caso de Compass, el software de la torre Agbar empezó a trabajarse hace ocho años en el Centre Internacional de Mètodes Numèrics en Enginyeria (CIMNE), dependiente de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC). Cuando la firma se constituyó hace dos años, el CIMNE se convirtió en el máximo accionista con un 30%, el mismo porcentaje que Quantech (otro spin-off, especializado en simulación de



INMA SÁINZ DE BARANDA

Julio García (izq.), consejero delegado y Ramón Ribó, director general de Compass

El sistema desarrollado por la empresa y la UPC gana el Ciutat de Barcelona de investigación

cálculos para automoción). El 40% restante se reparte entre García, Ribó y otros minoritarios. Su actividad no se reduce a la comercialización de software técnico y la creación de herramientas de simulación, sino que también asegura asistencia y consultoría especializadas. “Hay que tener en cuenta que el producto tiene dos características que lo separan de los programas domésticos que todo el mundo conoce: el pre-

cio y el periodo de aprendizaje. Cada licencia del software de la torre cuesta 10.000 euros y la ‘learning curve’ o curva de aprendizaje es mucho más tendida. Así también fidelizamos al cliente”, asegura Ribó.

Los planes de Compass pasan por financiar su expansión a partir de los márgenes de su actividad ordinaria. Su vía de distribución principal son las “resalers” o empresas revendedoras de otros países. En la actualidad, cuenta con presencia en EE.UU., Japón, China, India, Chile y el centro de Europa y piensa ampliarla hasta 20 ó 25 países al finalizar este ejercicio, en el que también busca duplicar los 150.000 euros facturados el 2002. Entre sus proyectos futuros, destacan los programas de diseño de botellas de vidrio de la cerveza Heineken. ●