



Carlos Fernández, socio y director técnico de Cype

Cype 'traduce' su software para la construcción en 64 países

La empresa alicantina adapta sus programas a lenguas y legislaciones de medio mundo y participa en proyectos punteros de eficiencia energética, sostenibilidad e impresión 3D en el campo de la edificación.

■ Textos: Enrique Bolland
 enrique.bolland@economia3.info
 ■ Imágenes: Álex Domínguez

Cype Ingenieros nació en 1983 para dar servicio a constructoras y despachos de ingeniería y arquitectura en el cálculo de estructuras. La revolución informática les llevó a desarrollar su propio software técnico, producto que se convirtió en el eje del negocio en torno al que gira una compañía de 120 empleados que desde Alicante encuentra en mercados exteriores el 35% de su facturación, que alcanzó en el último ejercicio los ocho millones de euros.

Carlos Fernández, socio y director técnico de la empresa, explica que las dos ramas de Cype se separaron en 2006 y que ahora mismo "es una empresa pura y dura de informática que desarrolla software para el sector de la arquitectura, ingeniería y construcción". Sus primeros pasos exteriores se dieron en 1991 en la vecina Portugal, para dar posteriormente el salto a Latinoamérica, donde cuentan con una significativa presencia en Brasil, Argentina y otros países en los que la utilización de la lengua española supone una ventaja competitiva frente al indudable prestigio de las compañías norteamericanas que cuentan con gran predicamento en todo el nuevo continente y fueron las primeras en crear mercado.

La complejidad principal de exportar software relacionado con la edificación no

proviene solamente de la necesaria traducción a otras lenguas, incluido el cirílico mediante el cual la firma alicantina busca clientes en Rusia, sino también de la necesidad de adaptar las herramientas informáticas a las particularidades legales de cada país, puesto que la normativa aplicable en cada lugar en cuestiones como la composición de los materiales, medidas de seguridad... varía de manera significativa. "Las grandes compañías de software comercializan productos estándar, lo que nos otorga una ventaja porque ahorramos a nuestros clientes el trabajo de adaptarlo a las características de su mercado", explica Fernández, "pero eso requiere un gran esfuerzo de nuestro personal".

El objetivo de Cype es, y lo ha sido desde mediados de los 90, alcanzar fuera de España unas ventas equivalentes a las logradas en el territorio español. Aún les queda recorrido porque, pese a la durísima crisis que atraviesa el sector nacional de la construcción, todavía supone el 65% de su negocio, gracias a la inercia de una primera década del siglo en la cual el mercado local se disparó de forma extraordinaria, no solo debido al boom de la edificación, sino también a la aparición del código técnico que obligaba a las empresas del sector a perfeccionar sus procedimientos y, por tanto, a recurrir a empresas altamente especializadas que, como Cype, ofrecían herramientas informáticas imprescindibles de las que las constructo-

ras carecían. "Los arquitectos tenían más trabajo del que podían asumir y necesitaban un software especializado del que nosotros disponíamos", explica Fernández, "y aparecieron campos nuevos, de forma que de centrarnos solo en el cálculo de estructuras y presupuestos, ampliamos el negocio a sectores como instalaciones o la eficiencia energética". Y estos aspectos novedosos han resultado fundamentales para que, pese al batacazo del sector de la construcción, Cype no haya sufrido una caída en ventas tan acusada. No se puede olvidar que España llegó a las 800.000 licencias de obra nueva anuales y hoy apenas supera las 30.000, "pero aunque un arquitecto pase de hacer 20 proyectos a realizar dos, sigue necesitando software", lo cual amortigua un tanto la desaparición de numerosos clientes. Pero no lo suficiente como para sobrevivir únicamente en el mercado nacional; de ahí que Cype haya redoblado sus esfuerzos para acceder a nuevos mercados exteriores.

Hoy en día, el software de la empresa alicantina se adapta a las distintas particularidades del español, dado que hay muchos términos españoles que no son equivalentes en el lenguaje técnico de otros países latinoamericanos y además se realizan versiones en catalán, ruso (alfabeto cirílico), portugués para Portugal y portugués para Brasil, francés, inglés, italiano y búlgaro. Tampoco es fácil, dada la volatilidad de la coyuntura económica. "Hemos descubierto que dependemos mucho de la macroeconomía", explica el director técnico, "por ejemplo, nos planteamos que podemos vender en Perú, bien, pero mientras la minería vaya bien, como vaya mal...". Eso introduce factores que escapan al control de la empresa, como la recesión de Brasil, que ha reducido las ventas en un país boyante hace apenas dos años. No obstante, esa inestabilidad hace que la apuesta exterior se diversifique para evitar la excesiva dependencia

respecto de uno o dos mercados. Además, Cype busca que su clásico producto de estructuras se complemente con el éxito de otros más 'sofisticados', como los destinados a eficiencia energética que tanto se han difundido en España y Portugal. Para ello "es necesario que en los países emergentes se evolucione en esa línea y se progrese hacia las exigencias en normativa técnica, acústica, etcétera que ahora son comunes en Europa".

Como es lógico, la expansión de Cype por el extranjero no es ajena a la internacionalización de las constructoras españolas más punteras, que ya eran clientes de la firma y la han llevado de la mano a nuevos mercados. En la actualidad, la compañía tiene clientes en más de 60 países, en la mitad de ellos con una presencia muy significativa y con un número total de usuarios que supera los 60.000.

Uno de los efectos de la crisis ha sido hacer de la necesidad una virtud y que empresas con visión se hayan visto 'obligadas' a impulsar nuevas áreas de desarrollo para hacer frente a la caída de la demanda de su software de cálculo de estructuras en favor de programas informáticos relacionados con la rehabilitación y con la sostenibilidad. Además, la inversión en I+D+i ha permitido también crear un sofisticado



software que permite prever el comportamiento de los edificios ante desastres como incendios o terremotos.

El futuro ya está aquí: impresión 3D

La construcción de edificios mediante el proceso conocido como impresión 3D (tres dimensiones) asoma como una nueva revolución del sector, al que permitirá rebajar costes de manera notoria. Para no quedarse atrás, un consorcio de importantes empresas españolas del que forma parte Cype participa en un proyecto estratégico, financiado por el Ministerio de Eco-

nomía y Competitividad y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, que pretende introducir las tecnologías de impresión 3D tanto en el ámbito de la obra nueva como de la rehabilitación y la restauración de patrimonio. Entre las ventajas que este sistema introduce, Carlos Fernández destaca que "al prescindir de moldes o sistemas de encofrado, la tecnología de impresión 3D posibilita la fabricación de formas geométricas hasta ahora impensables a nivel práctico, lo que abre la libertad creativa a los arquitectos". Una de las aplicaciones prácticas del proyecto se centra en la impresión de piezas singulares o prefabricadas a la carta, lo que contribuye a nuevas soluciones tales como elementos con curvatura variable adaptándose mejor a los soportes de las edificaciones y a un ahorro de materiales. Otras ventajas de esta tecnología son la reducción de riesgos laborales asociados a trabajos en altura y la optimización en el consumo de materiales con una producción cero de residuos. La caída de precios de las tecnologías hace prever que en menos de una década será común el uso de la impresión 3D en muchas áreas de las actividades económicas, por lo que es "obligada cuanto antes" la entrada del sector de la construcción, según Cype. ●



an NTT DATA Company

MÁS GLOBALIDAD

everis y NTT DATA unen fuerzas para ofrecer su presencia en **41 países**. Ahora somos más soluciones, servicios y tecnología. Somos el talento de más de **70.000 profesionales**. Somos más valor y capacidad para nuestros clientes.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services

everis.com

Hoy somos más actitud. Más everis que nunca.