

Innovación y empresa

Construcción

TEXTO
Raquel Pérez

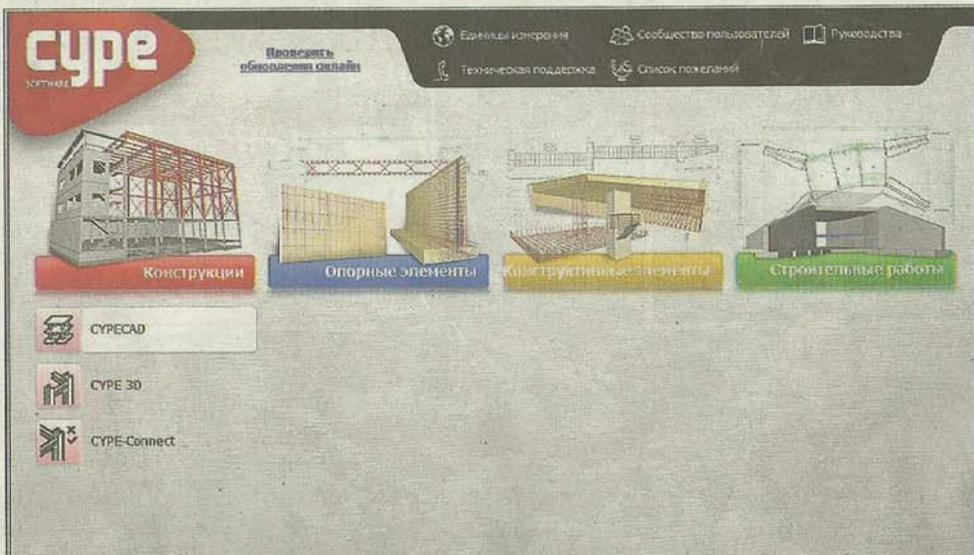


Imagen de la aplicación desarrollada por CYPE para el mercado ruso. EMV

APLICACIONES

Adaptación

La empresa de Alicante Cype Ingenieros ha adaptado sus aplicaciones dirigidas a los arquitectos al alfabeto y la normativa rusa en su estrategia consolidar su negocio en el exterior.

El software de construcción valenciano entra en Rusia

Una empresa alicantina adapta y traduce sus programas al alfabeto cirílico ruso para ampliar su mercado

Con la llegada de la crisis de la construcción en 2007 muchas empresas del sector han tenido que internacionalizarse para seguir adelante, y en este proceso han necesitado que los programas que utilizaban en España se adaptaran a sus nuevas necesidades. La empresa alicantina de software para arquitectura, ingeniería y construcción, CYPE Ingenieros, ha sabido aprovechar esta oportunidad y ha dado otro paso en su proyección internacional al adaptar sus programas a la normativa rusa y traducirlos al alfabeto cirílico ruso.

Durante el último año, la empresa ha dedicado sus recursos a adaptar su software de estructuras, y en especial su programa estrella Cypecad, que ya está en el mercado, porque como explica el director técnico de la empresa, Carlos Fernández, «no puedes ir a Rusia y decir que los programas están en inglés porque ellos trabajan en ruso».

El nuevo software de CYPE en Rusia ha incorporado la normativa del país, ya que los criterios para la construcción son distintos en cada país. Entre las normas que han introducido en su programa se encuentran las de sismografía y hormigón y la normativa de viento.

Fernández destaca que «sólo la adaptación de la normativa es más sencilla que hacer también la traducción a otro idioma». En este caso, aunque la dificultad era mayor por la diferencia entre el alfabeto latino y el cirílico ruso, la empresa se ha valido de su experiencia previa con la traducción de sus programas al búlgaro, que utiliza el alfabeto cirílico, lo que Fernández califica como «una ayuda» porque «aunque no son idénticos, se parecen».

Con el lanzamiento de estos programas, CYPE intenta introducirse en Rusia, donde en un futuro ampliarán la oferta «si el mercado responde y hay una base de clientes suficiente».

Software técnico



LEVANTE/EMV

CYPE Ingenieros se creó en 1983 y el éxito que obtuvieron con sus aplicaciones de ingeniería y cálculo de estructuras condujo a la firma a centrar su actividad en el desarrollo de programas técnicos. La gran cantidad de software ofertado por la empresa alicantina se caracteriza por «una gran potencia de cálculo, fiabilidad, sencillez y rapidez», según la propia compañía. A principios de los años noventa comenzó su internacionalización hacia Portugal y Latinoamérica. En la actualidad, cuentan con más de 60.000 usuarios distribuidos en Europa, Latinoamérica, África, Oceanía y Asia, que han adquirido más de 100.000 programas. Además, CYPE cuenta con clientes tanto en estudios profesionales como en universidades o diversos organismos como ayuntamientos y diputaciones provinciales.

pero como apunta Carlos Fernández, «hasta que no haces una labor de promoción amplia no empiezas a tener clientes», y la empresa todavía se encuentra en esa primera fase.

Los objetivos de la empresa a medio plazo incluyen el crecimiento en este nuevo mercado, pero también su proyección internacional hacia otros países en los que todavía no se han asentado, pese a tener oferta de programas,

La traducción del software al alfabeto cirílico ruso fue más sencilla porque ya habían traducido al búlgaro que utiliza un alfabeto parecido.

como Inglaterra, Estados Unidos o Canadá. Dentro de cinco años, la compañía espera «estar en estos mercados con cierta solidez», según explica Fernández.

En los planes de CYPE para ese quinquenio también figura mantener su presencia en los países en los que ya están consolidados, como por ejemplo Brasil, donde ofertan sus servicios desde principios de los años noventa y se han fortalecido en los últimos tres años gracias al mundial de fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016.

Apuesta por el I+D+i

CYPE apuesta por la innovación y tecnología como fortaleza para hacer frente a la crisis, y en los últimos cuatro años, la firma alicantina ha impulsado seis proyectos pioneros en España para el desarrollo de programas como el FDS, un software que recrea la propagación del fuego en un edificio en caso de incendio y permite mejorar la toma de decisiones a la hora de diseñar las salidas de emergencia.

En su idea de salir al exterior ya ha comenzado a participar en proyectos europeos de investigación, desarrollo e innovación. Carlos Fernández explica que tratan de trabajar «con socios europeos o empresas españolas que desarrollen proyectos de I+D+i en Europa». Entre las entidades con las que colaboran se encuentran empresas constructoras o de tecnología, así como centros tecnológicos y universidades.

Miguel Tito

DTOR DESARROLLO DE
MERCADOS DEL IBV



Nuevos tiempos

INTELIGENCIA EN LA ERA SMART

La vida actual debería ser muy sencilla con tanta inteligencia a nuestro alrededor. Casi todos ya tenemos «smartphones». Los más modernos usan relojes y conducen coches muy listos. Y no son pocos los que viven en viviendas ultra-tecnológicas. Sin embargo, parece que algo falla. Si echamos la vista atrás, resulta impresionante la velocidad con la que se ha desarrollado la tecnología que da soporte a todo ello. Por redondear, en cuestión de una década los móviles han evolucionado a ordenadores compactos, hay Wifi por todas partes y prácticamente cualquier cacharro se puede conectar a la nube, dentro de ese paradigma denominado «Internet de las cosas». Por principio, los procesos de difusión rápida no suceden de forma meditada, valorándose cada nuevo escenario en el que se puede entrar. Y así ocurre con el avance tecnológico. Se desarrollan nuevas aplicaciones, productos, plataformas, canales... pero nadie está en posición de reflexión orgánica y apresurada. En estas condiciones es normal lo que ha pasado: nos devora el denominado empuje tecnológico.

De una forma o de otra, la mayor parte de los productos y servicios más innovadores son soluciones a problemas que nadie tiene. Y esto, para mí, no es smart. Aunque la interacción con los trastos que usamos sea casi indistinguible de una persona —¿han probado el asistente Siri del iPhone?— considero que la verdadera inteligencia la demuestra el consumidor al ser honesto consigo mismo y escoger soluciones adecuadas a su necesidad. A la necesidad real, no a las que se inventan los marketers. Para mí, la clave está en saber a qué cosas debemos renunciar... ¡y hacerlo! El músico de jazz Dizzy Gillespie decía que tardó toda la vida en aprender qué notas no debía tocar. Y en esta línea, la Comisión Europea se ha propuesto un objetivo ambicioso: ordenar la infinidad de iniciativas innovadoras generadas de forma espontánea en las distintas regiones de Europa. De forma coloquial la situación se puede resumir con un «basta ya». Todo el mundo hace biotecnología. Todas las regiones son expertas en energías renovables. Y en fotónica. Y en movilidad sostenible. Y en lo que haga falta.

Como solución se está desarrollando la RIS3, acrónimo en inglés de la estrategia de especialización inteligente para la investigación y la innovación, que va a marcar el futuro de la competitividad regional. Y aquí aparece lo genuinamente smart. Hay que especializarse en aquello en lo que cada región es especialmente buena, o en lo que puede serlo por medio de capacidades altamente diferenciales. Menos cosas, bien definidas y desarrolladas con solvencia. La apuesta de la Comunidad Valenciana para la RIS3 ya está hecha. El futuro dirá hasta qué punto conseguimos desarrollarla de forma inteligente.