

La nevera catalana del Columbia

La ingeniería catalana Cidein participa en varios proyectos de la industria aeroespacial. Diseñaron el sistema de apertura de la nevera del Columbia, pero sus soluciones están presentes también aquí abajo: en el cambio electrónico de un Jaguar, en los sistemas de Hewlett Packard o en los electrodomésticos Fagor.

CLAUDI PÉREZ
BARCELONA

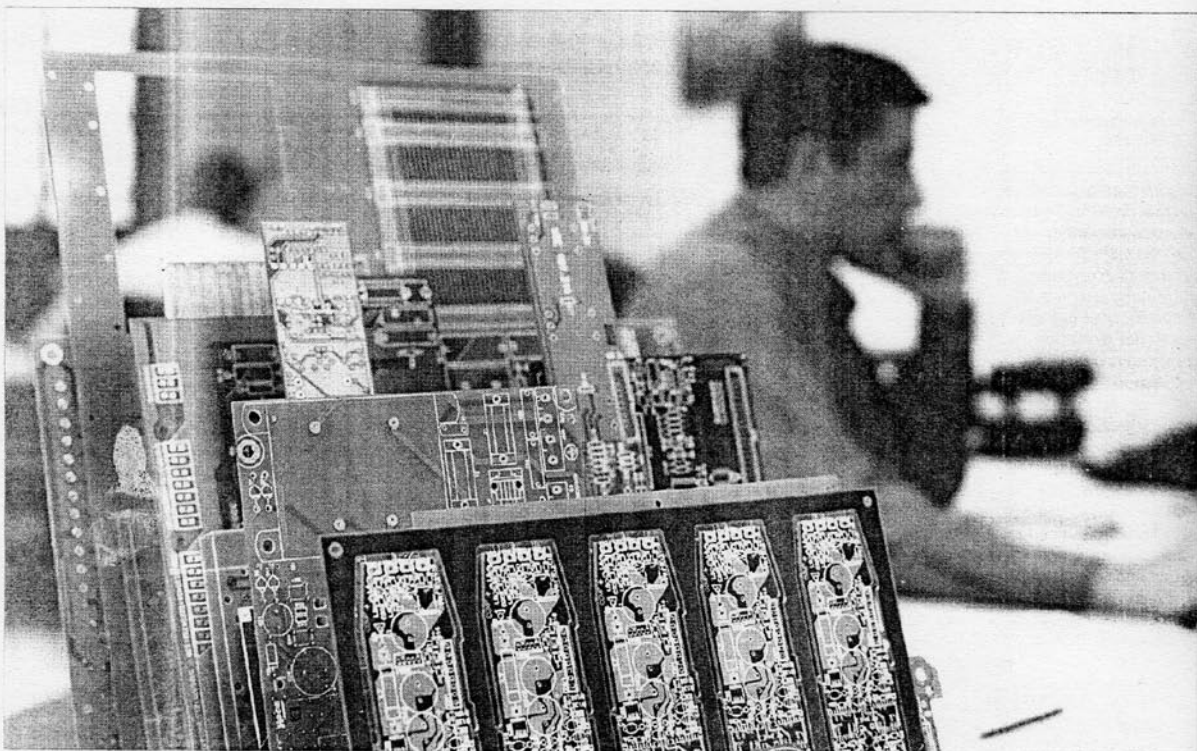
El textil ha sido siempre uno de los sectores punteros en Catalunya. Ya no es el único: la crisis hizo desaparecer un buen número de empresas, pero ha permitido también diversificar el tejido productivo, con presencia en sectores como la alimentación, la construcción y, más tímidamente, en las telecomunicaciones, entre otras actividades. Pese a esta creciente diversificación, sigue habiendo rarezas: Cidein es una ingeniería especializada en el diseño de circuitos impresos con presencia en el ámbito aeroespacial, una actividad tradicionalmente copada por las compañías norteamericanas.

Con sede en Barcelona y más de 10 años en el mercado, Cidein es una rara avis que se ha ganado el respeto de la Agencia Espacial Euro-

La actividad espacial es una forma de abrirse la puerta a otros mercados, según Cidein

pea y de la NASA, a través de sus clientes: en una de las últimas misiones del Columbia, diseñó el sistema de apertura de la nevera del transbordador espacial. Y ha participado también en la construcción de piezas de los sistemas de lanzamiento y en los paneles solares de varios satélites, los circuitos del carro de combate alemán Leopard —una de las estrellas del Ejército en España— o los simuladores de vuelo para los aviones de combate F-16 o F-18.

La actividad aeroespacial, sin embargo, es sólo «una forma de obtener prestigio y abrir las puertas de otros mercados, como el militar o las telecomunicaciones», explica Albert Mateu, uno de los socios de la compañía. El objetivo de Cidein es ir introduciéndose también en actividades con mayor volumen de negocio y un alto potencial de crecimiento: «El sector aeroespacial está muy condicionado por las inversiones estatales, mientras que las empresas que



► Algunos de los chips electrónicos que diseñan los trabajadores de Cidein.

LALRA OLIVERA

Primera empresa española premiada en los Leadership Awards

En 1986, los actuales socios de Cidein empezaron a trabajar en el primer centro de diseño asistido por ordenador, en una de las grandes empresas del sector, Elbasa. Dos años más tarde, decidieron instalarse por su cuenta, debido a las posibilidades que se vislumbraban en el sector. Así nació Cidein, que compete con la propia Elbasa o Eurocir pese a tener un tamaño inferior.

Después de ir ganando cuota de mercado, la empresa empieza

a obtener el reconocimiento del mercado, con el crecimiento natural y también a través de galardones: Cidein ha participado con éxito en la edición de este año de los premio Awards, en California. Este certamen suele ser una galería destinada al lucimiento de las empresas punteras del Sillycon Valley, y difícilmente se abre a compañías no estadounidenses. Cidein presentó una placa de software electrónico destinada a los instrumentos de control aéreo.

fabrican trenes o componentes para el automóvil tienen un gran recorrido y acaban generando un volumen de negocio superior», afirma Mateu.

Cidein es una de esas empresas que no produce físicamente nada: diseña los circuitos impresos que luego son imprescindibles para que el cambio electrónico de un coche funciones correctamente. Aún así, ha ido elevando paulatinamente su facturación hasta los 100 millones de pesetas, y cuenta con una plantilla formada por unos 15 ingenieros e informáticos, dos de las titulaciones más buscadas en el mercado de trabajo.

Ha llevado a cabo incursiones en mercados cercanos, como Francia o

Portugal, aunque por el momento no se plantea potenciar su presencia en el exterior, pese a que las nuevas tecnologías permiten que, por su actividad, pueda enviar sus diseños a través de Internet. Mateu, sin embar-

Internet puede no ser una solución: «Para una consultora es vital estar junto a su cliente»

go, matiza las posibilidades reales de negocio de la Red. «Para una consultora es vital estar junto al cliente, recoger sus sugerencias y desarrollar conjuntamente una solución indivi-