

Tecnologías de la Información

El grupo vizcaíno relanzará la actividad de la firma de telecomunicaciones

# Erictel inicia nueva etapa con el refuerzo de Owasys y del negocio internacional

**E**rictel ha iniciado una nueva etapa en su trayectoria iniciada hace ahora doce años. Este verano adquirirá en dos fases el 75% del desarrollador de plataformas de comunicaciones Owasys. Los planes pasan ahora por reforzar la actividad exterior del grupo, consolidar las sinergias con Owasys y otear nuevas operaciones para el futuro.

♦ Gontzal Sáenz

Hace ahora un año los responsables de Erictel –especializada en la comercialización y mantenimiento de equipos de comunicaciones de altas prestaciones– decidían vender al grupo Unitronics su fondo de comercio y la actividad en el Estado, manteniendo el grupo vizcaíno el negocio correspondiente a Centroamérica Colombia y Venezuela, donde Erictel contaba con media docena de delegaciones.

Los cambios en la estructura se han profundizado en 2009. A comienzos de este verano Erictel incorporaba a Mauri Lazkano (responsable en los últimos tres años de la SPRI), quien desde su nuevo cargo de consejero delegado será el catalizador de una nueva etapa en la firma vizcaína de telecomunicaciones. “En estos momentos está naciendo un nuevo grupo de telecomunicaciones llamado a ser uno de los referentes en los servicios integrales de valor añadido en la zona”.

Lazkano adelanta a ESTRATEGIA EMPRESARIAL las líneas básicas del nuevo planteamiento estratégico



Mauri Lazkano, nuevo consejero delegado de Erictel (a la izquierda), junto con Javier Gurtubay, director de Erictel y Javier Larrucea, responsable de Owasys

que pasan por la adquisición de empresas complementarias en el área de las telecomunicaciones, para lo cual se han comenzado a estudiar ya diferentes opciones. En segundo lugar, se trata de reforzar los negocios del grupo en Latinoamérica con la probable extensión de su actividad a los grandes mercados del continente (Brasil, México, Argentina, Chile), “aunque todavía no hay nada en estudio”, asegura Lazkano.

## Compra de Owasys

Fruto de la nueva estrategia ha sido la reciente adquisición del 75% del capital de Owasys, fabricante y desarrollador vizcaíno de productos electrónicos y sistemas de comunicaciones (hardware y software) dirigidos principalmente al segmento del telecontrol y telemetría, así como

## La compra de Owasys por Erictel supondrá sinergias de productos y mercados

de teléfonos móviles de altas prestaciones para nichos de mercado. El planteamiento de Erictel es relanzar la actividad de Owasys, mejorar sus ratios financieros, así como el lanzamiento de nuevas plataformas de comunicaciones, sobre todo en el área wireless. “El último objetivo –resalta el consejero delegado de Erictel– es reforzar la fuerte posición internacional de esta com-

pañía, que es 100% complementaria a los mercados de Erictel; nos viene como anillo al dedo”.

En la actualidad, Owasys cuenta con un canal de ventas (directo o indirecto) en once países europeos. Esta internacionalización ha posibilitado que en la actualidad casi las dos terceras partes del negocio procedan de las exportaciones, con unas perspectivas todavía más optimistas para los próximos años. Además, la incorporación a Erictel permitirá aprovecharse de su estructura comercial en Latinoamérica, donde los productos de Owasys pueden tener también buena aceptación, según explica Mauri Lazkano. Por el contrario, la incorporación de Owasys permitirá a Erictel aprovecharse también de sus redes en los mercados europeos.

## Nuevos casos de éxito de Owasys

Owasys se constituía en 2002 con la participación de empleados procedentes de Ericsson BTC-Bilbao. La firma, situada en el Parque Tecnológico de Bizkaia, atravesó serias dificultades financieras que fueron superadas con éxito a finales de 2008. Con una plantilla de 20 profesionales, la firma ha desarrollado íntegramente varias plataformas que incorporan comunicaciones de corto y largo alcance y sobre las que se puede incorporar todo tipo de tecnologías, que han requerido una inversión de 1,5 millones. Sobre estas plataformas (hasta la fecha ha vendido más de 40.000 dispositivos) Owasys ha desarrollado un portfolio de productos para sectores de automoción, industria, gestión de flotas, teledividida y telecontrol, etc.

Entre los últimos éxitos destaca el desarrollo para Fagor de una solución de gestión de flotas, FlotasNet, usando su producto owa22A con un terminal de datos externo y kit de manos libres y audio. Se trata de una solución de sensorización que mide la apertura de puertas, el nivel de combustible, temperatura, entre otros valores en una flota de más de 6.000 vehículos. Igualmente han implantado para Gas Natural una solución de monitorización y medición de energía para lo cual han implantado 3.500 dispositivos en España y México equipados con sus plataformas owa21-ETH y owa22-ETH. Otro ejemplo importante es una solución de mantenimiento remoto de trenes para el operador holandés Logica CMG que consiste en un sistema RFIF con sensores de temperatura situados en las ruedas que envían la información a su plataforma owa22A.

## Nuevo contrato de Iniker

La firma navarra Textiles Inducam, fabricante de artículos textiles orientados al descanso bajo la marca



Moshy, ha implantado el software de gestión Microsoft Dynamics NAV con la colaboración de Iniker, implantador guipuzcoano de soluciones de gestión dirigida por Iñaki Bastarrika. Con esta solución, Iniker ha integrado las áreas de Finanzas, Compras, Ventas, Fabricación y almacén en un único sistema.

## Menos 'spam', pero más sofisticados

Según el informe semestral de evolución del ‘correo basura’ de Antispameurope, de enero a junio de 2009, los niveles de spam han sufrido una intensa caída que se

inició a finales de 2008. Sin embargo, a pesar de esta bajada, se está detectando una profesionalización del spam, con un tipo de correos maliciosos de más difícil detección. Es decir, los ‘spammers’ han creado nuevos mensajes de correo no deseado cuyo formato hace más difícil la detección. Ahora los creadores de spam disponen de los datos suficientes para dirigir mejor sus correos y hacer que sea más personalizado y efectivo.

## Más conexiones a Internet

El 60,5% de los ciudadanos del Estado utilizó en algún momento la red Internet durante el primer trimestre del año. Este porcentaje supera en 10 puntos porcentuales la media de internautas en el conjunto de la UE. Un reciente estudio elaborado por el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información po-

ne de manifiesto que el número de internautas crece de forma estable en torno a los 500.000 nuevos usuarios cada seis meses. No obstante, España se sitúa aún por debajo de la media europea en conexión de hogares (el 51%, frente a un registro medio del 60% en el conjunto de la UE).

## Contrato de HR Access con las cajas vascas

HR Access, multinacional especializada en productos y servicios integrados para la Gestión de Recursos Humanos, ha firmado un acuerdo con BBK, Caja Vital y Kutxa para implementar HRA Suite7. El contrato firmado con las tres cajas vascas persigue actualizar las funciones de nómina y de administración de personal de las tres entidades financieras. La implementación de la solución la realizará Serinor.

## Metro Bilbao y Thales se unen para redes de metro

E.E.

El grupo de tecnologías de la información Thales ha anunciado la firma de un acuerdo de colaboración con Metro Bilbao para trabajar conjuntamente en la definición de los futuros Centros de Mando que supervisarán las instalaciones de las líneas de metro. Con la firma de este acuerdo de I+D+i las dos compañías buscan concebir conjuntamente estrategias novedosas para revolucionar la eficacia de la operación integrada de un ferrocarril suburbano desde un Puesto de Mando Centralizado.

El acuerdo surge de una iniciativa promovida por Thales que, tras visitar y evaluar a varios metropolitanos de todo el mundo, identificó a Metro Bilbao como el socio operador más adecuado para acompañarle en el desarrollo de este programa. Así, Metro Bilbao,

aportará la experiencia de su propio Puesto de Mando Centralizado, el uso de tecnologías modernas y el conocimiento de la red metropolitana, fundamentales para el desarrollo del programa. Por su parte Thales, con su capacidad tecnológica y fuerte inversión en I+D+i, aportará su amplia visión en el diseño e implantación de Puestos de Mando Centralizados, segmento donde son uno de los primeros operadores mundiales.

Con este acuerdo, Thales confirma su vocación de líder tecnológico en transporte y su compromiso de presencia a través del Centro de Bilbao, desde el cual además exporta su actividad a varios suburbios del mundo: Caracas, Santo Domingo, Santiago de Chile, México D.F., Londres, etc.

Más información:  
[www.estrategia.net](http://www.estrategia.net)