

LAGUÑA Y DE SUS FILIALES FRANCESA Y MEXICANA

# gasta 87 millones por Vitelcom, fabricante español de móviles

Carlos Carrero atraviesa una crisis ante la falta de pedidos de su cliente, Telefónica. El empresario que participará el empresario español, es candidato a adquirir BenQ Mobile.



Carlos Carrero, fundador y propietario del 100% de Vitelcom, en la planta del grupo en el PTA de Málaga. / Jesús Domínguez

## caída en siete años

Carlos Carrero (Barcelona, 1962) comenzó su relación con la telefonía móvil hace catorce años vendiendo las primeras tarjetas de prepago para Telefónica.

En 1998 funda Vitelcom en Cataluña para, tres años después, trasladar la compañía a Málaga y convertirse en el primer y único fabricante español de terminales de móviles.

En 2004 le encarga cinco millones de unidades anuales y firma acuerdos de suministro con la francesa Bouygues Telecom y obtiene los derechos exclusivos de telefonía móvil en España a escala mundial.

En 2005 facturó 280 millones, que debía elevar a 420 millones. Sin embargo, las ventas se desplomaron el año pasado y Telefónica redujo los pedidos. El grupo entra en crisis.

crisis que venía atravesando la compañía se desencadenó cuando Telefónica, impulsor y hasta ahora su principal cliente, redujo de forma drástica sus pedidos de terminales desde cinco millones anuales a 250.000 unidades.

La situación llegó a tal punto que el pasado mes de noviembre Telefónica medió con la israelí ECI Telecom para que adquiriese parte de la producción de la compañía. Sin embargo, las conversaciones no llegaron a buen puerto y las dificultades se multiplicaron de forma exponencial.

Una crisis impensable apenas medio año antes, cuando Invercaria -la socie-

Vitelcom se planteó salir a bolsa en 2005 tras alcanzar unos ingresos de 280 millones de euros

dad de capital riesgo dependiente de la Junta de Andalucía- le concedió a Vitelcom un préstamo participativo de seis millones para abordar sus planes de internacionalización y poder así competir en mejores condiciones con campeones mundiales como Nokia, Siemens o Motorola. Hace un año Carlos Carrero barajó la posibilidad de salir a bolsa tras alcanzar ingresos de 280 millones.

GESTIÓN EMPRESARIAL

## Openbravo aspira a hacerse con clientes de SAP y Sage

EXPANSIÓN. Madrid

La presencia entre los *Top 10 proyectos de SourceForge*, una de las clasificaciones internacionales más importantes de software libre, con unos 160.000 proyectos, sitúa a la firma navarra Openbravo entre las principales compañías de sistemas de gestión empresarial integrados (ERP) para pequeñas y medianas empresas, un mercado que mueve 10.000 millones de dólares anuales (7.674 millones de euros).

En pocos meses, Openbravo ha conseguido cerca de 80.000 descargas de su sistema de gestión empresarial, con picos diarios de más de mil descargas. "Queremos robar cuota de mercado a líderes como Microsoft, SAP o Sage", indica Josep Mitjà, director de operaciones de la compañía. Alrededor de 400 empresas de todo el mundo se han interesado por sus servicios.

En enero de 2006, Openbravo cerró su primera ronda de financiación de cinco millones de euros con la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena), la mayor realizada en una iniciativa de estas características en Europa, con el objetivo de acelerar los planes de desarrollo e internacionalización de esta *start-up* navarra.

Retraso

En España, el sector de ERP es aún prematuro. Sólo el 25% de las pymes españolas -generadoras del 65% del PIB- disponen de sistemas integrados de este tipo.