

INYECCIÓN DE CINCO MILLONES DE EUROS POR PARTE DE INVERCAT Y SPINNAKER

Southwing ficha a un directivo de Sony Ericsson para crecer en EEUU y Asia

La compañía tecnológica con sede en Barcelona ha incorporado a Matthew Kapp como consejero delegado. El grupo acaba de completar una segunda ronda de financiación.

R. RIAÑO/J. ORTUÑO. Barcelona

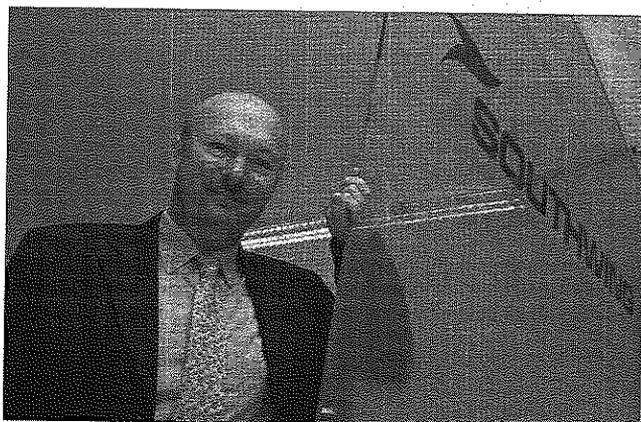
"En una ocasión me encontraba en un buen restaurante de Londres y me fijé en una mujer que hablaba por su teléfono móvil", cuenta Matthew J. Kapp, hasta ahora vicepresidente para Europa Occidental de la multinacional Sony Ericsson. Lo que le llamó la atención al ejecutivo australiano es que la señora, que lucía un elegante vestido azul, utilizaba un auricular manos libres del mismo color, a juego con su vestimenta.

Kapp acaba de incorporarse como consejero delegado a la compañía barcelonesa Southwing, especializada en el diseño y fabricación de auriculares con tecnología bluetooth, y cree que, en un futuro, los sistemas que permiten utilizar la voz para acceder a la información se integrarán totalmente en la vida de las personas. "No sólo los utilizaremos para hablar, sino también para escuchar música o trabajar", afirma. Su principal misión al frente de Southwing será aumentar el negocio de la empresa en Estados Unidos y Asia.

Nuevos recursos

Para conseguir este objetivo, Southwing, fundada hace seis años por el empresario holandés Bart Huisken, contará con un presupuesto de seis millones de euros, logrado a través de una segunda ronda de financiación. Hasta ahora, el accionariado de Southwing se repartía entre el equipo directivo y los fondos de capital riesgo Nauta Capital y Debaque Venture Capital.

Las sociedades Invercat y Spinnaker -gestionadas por el grupo financiero Riva y García, que ayer anunció la absorción de la actividad en gestión de fondos, sicavs y carteras de valores del grupo madrileño Aguilar- acaban



Matthew Kapp, consejero delegado de Southwing, en la sede de la empresa, en Barcelona. J. Elena Ramón.

Segunda ronda de financiación para continuar creciendo

- Southwing nació hace seis años de la mano del empresario holandés Bart Huisken, que se afincó en Barcelona para hacer realidad su proyecto.
- El capital de la compañía se repartía hasta ahora entre el equipo directivo y los fondos de capital riesgo Nauta Capital y Debaque Venture Capital.
- Invercat y Spinnaker -sociedades gestionadas por Riva y García- han tomado una participación minoritaria en el grupo tecnológico barcelonés. Juntos, han inyectado cinco millones de euros y han obtenido representación en el consejo de administración.
- Nauta Capital y Debaque Venture Capital permanecen en el accionariado y han desembolsado un millón de euros más. El grupo no quiere precisar la división del capital.
- Los nuevos recursos se destinarán, por un lado, a investigación y desarrollo de nuevas soluciones bluetooth para los productos de la empresa. Otra parte de los fondos se invertirá en el crecimiento en Estados Unidos y Asia.

El grupo está especializado en el diseño de auriculares 'bluetooth' para telefonía móvil

de tomar una participación "minoritaria" en el capital del grupo tecnológico a cambio de una inyección de cinco millones de euros. Los dos fondos contarán también con representación en el consejo de administración. Nauta Capital y Debaque Venture Capital, por su parte, han desem-

bolsado un millón de euros en la operación. La compañía no ha querido desvelar cómo se reparte el accionariado.

Los nuevos recursos se invertirán, según Kapp, en dos áreas. La primera, investigación y desarrollo (I+D) de nuevas soluciones bluetooth, tanto desde el punto de vista del diseño de los aparatos manos libres como de creación de software y de plataformas de servicio para los clientes. Todas las labores de investigación y diseño de los productos se llevan a cabo en la capital catalana. "El diseño debe dife-

Entre sus clientes figuran las principales operadoras de telefonía, como Orange o Telefónica

renciarnos -explica el nuevo consejero delegado de Southwing-; no somos una empresa del norte de Europa". La fabricación, en cambio, "se subcontrata en India, Taiwán y Corea, principalmente".

Otra parte del presupuesto se dedicará a abrir el mercado estadounidense y el asiático.

Southwing cuenta ya con delegaciones comerciales en Estados Unidos y China, además de España, Francia, Reino Unido y Alemania. El peso de estos dos mercados será aún poco relevante al cierre de este ejercicio, que se completará, según las previsiones del grupo, con una cifra de negocio de diecinueve millones de euros, el doble que en 2005. Kapp asegura, de todos modos, que esta previsión podría modificarse "en función del último trimestre del año, el más importante para este sector, principalmente por la Navidad".

En 2007, el mercado estadounidense podría representar, a juicio del consejero delegado, el cuarenta por ciento de las ventas de la compañía, mientras que el peso de Asia no será relevante hasta 2009. "Europa seguirá jugando durante un tiempo un papel importante en la cuenta de resultados de Southwing -sostiene Kapp-; en Estados Unidos cuesta entrar y en Asia el uso de las tecnologías aún no es generalizado".

Cientes y competidores

Southwing cuenta con una cartera de entre unos "cincuenta y sesenta clientes", entre los que figuran las principales operadoras de telefonía del mundo. Orange, Telefónica, Amena, Cingular y T-Mobile son algunos de ellos. En algunos casos, la compañía barcelonesa diseña productos en función del negocio de cada uno de sus clientes y, en otras ocasiones, investiga por su cuenta y más tarde propone sus avances a los clientes.

Sus principales competidores son las empresas fabricantes de teléfonos móviles -como Sony Ericsson-, que también elaboran complementos inalámbricos para comunicaciones.

NUEVO DESARROLLO

Ficosa suministra sistemas de visión a la italiana Iveco

C. DE ANGELIS. Barcelona

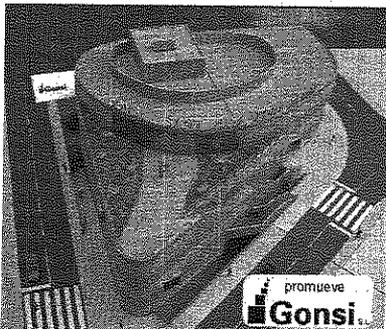
La empresa catalana Ficosa Internacional, dedicada al diseño y la producción de componentes para el automóvil, suministrará sistemas de visión a Iveco, filial de vehículos industriales del grupo italiano Fiat. Los nuevos componentes, desarrollados por Ficosa en sus centros tecnológicos de Mollet del Vallès y Venaria Reale (Italia), incorporan, entre otras innovaciones, un detector de ángulo muerto para los nuevos modelos Stralis y Daily de Iveco.

El grupo italiano presenta desde hoy sus nuevos productos en el Salón Internacional de Vehículos Comerciales de Hannover, el más importante del sector en Europa. Fuentes de Ficosa destacaron que la presentación de estas innovaciones en el salón de Hannover es "el primer paso" para que se puedan producir en serie.

Prevenir accidentes

Los retrovisores exteriores desarrollados para Stralis incorporan un sistema de visión que avisa al conductor de la presencia de otros vehículos en el ángulo muerto cuando éste tiene intención de cambiar de carril. De este modo, el sistema puede evitar la colisión lateral con otro vehículo. Asimismo, la nueva furgoneta de Iveco incorporará un módulo de visión de Ficosa, que forma parte de un proyecto europeo de mejora del transporte en el ámbito urbano.

Ficosa ganó 14 millones de euros en 2005, un 68 por ciento más, y facturó 824 millones.



Edificio Nuevo en Alquiler en Sant Just Desvern Excelente Imagen Corporativa

Rentas desde
6,80 €/m²

- ▶ 4.500 m² construidos
- ▶ División en plantas de 900 m²
- ▶ Oficina centralizada
- ▶ Entrega diciembre 2006
- ▶ Rotund visible desde la Autopista P2
- ▶ Mucho verde
- ▶ Acceso y 2 rampas de salida
- ▶ Tranquilidad y luz a 50 metros del edificio Walden
- ▶ Política corporativa y respeto al medio ambiente sostenible

TASINSA
Gestión Inmobiliaria
T. 933 671 102
www.tasinsa.com