

Euskaltel estudia su posible salida a Bolsa como vía para continuar creciendo

Ha iniciado contactos con varios candidatos para diseñar el proceso de colocación

> TELECOMUNICACIONES

El operador de telecomunicaciones Euskaltel ha iniciado los trámites para estudiar una posible salida a Bolsa (OPV) que le permita continuar su crecimiento en el sector, manteniendo el arraigo de la empresa en Euskadi.

La compañía ha iniciado ya los contactos con varios candidatos para que le asesoren en el estudio de la posible salida a Bolsa (OPV), aunque todavía no ha decidido quién será finalmente el elegido. En cualquier caso, la decisión definitiva sobre la posible OPV no se tomará antes del mes de junio.

Euskaltel persigue con esta operación reforzar su posición como operador líder en el sector de las telecomunicaciones, facilitar su crecimiento y futuro desarrollo, dotarle de mayor notoriedad en los mercados y tener acceso a financiación adicional para plantearse proyectos de crecimiento orgánico e inorgánico, manteniendo su identidad local y el arraigo de la empresa en Euskadi en virtud de los compromisos adoptados unánimemente por los socios de Euskaltel, además de atraer inversores internacionales a Euskadi.

En cuanto a los elementos determinantes de la posible OPV, como son la valoración de la compañía, el porcentaje del capital ofertado, la tipología de inver-

sores potenciales, las fechas, etc., serán objeto de decisión dentro del proceso de análisis que se ha iniciado, y forman parte del trabajo a realizar por el asesor que sea designado para el proceso, aunque fuentes extraoficiales hablan de una valoración de entre 400 y 500 millones de euros.

Operador vasco

En diciembre de 2012, se incorporó al accionariado de Euskaltel, International Cable, cuyos accionistas son Trilantic Capital Partners e Investindustrial Advisors, fondos que han detentado y detentan inversiones en Euskadi, como ITP, Talgo y Panda Software. En esa fecha, Kutxabank (49,9%), Iberdrola (2%) y el nuevo socio, acordaron garantizar

En el análisis de la posible OPV Kutxabank ha ratificado su intención de seguir como socio de referencia

permanentemente el arraigo de Euskaltel en Euskadi, y para ello firmaron un acuerdo por el que se obligan a preservar el domicilio social y fiscal, y la sede de Euskaltel en Euskadi, así como el mantenimiento de la marca y de los activos fundamentales para el desarrollo de la actividad.

Es por ello que en el desarrollo del proceso de análisis de la posible oferta pública de venta,

los accionistas han acordado, como premisa fundamental, el mantenimiento de los compromisos anteriores. Por su parte, Kutxabank ha incluido en el acuerdo para iniciar este proceso de análisis, su intención de mantenerse como socio de referencia en Euskaltel.

Euskaltel es el primer operador alternativo del Estado y líder en Euskadi en banda ancha ultrarrápida, televisión digital y telefonía fija, y operador de referencia en telefonía móvil. En el último ejercicio ha registrado un Ebitda superior a 155 millones de euros y un beneficio de 50 millones de euros, con previsión de crecimiento en los próximos años.

[Estrategia Empresarial]



La operadora Euskaltel, presidida por Alberto García Erauzkin, analiza salir a Bolsa para desarrollarse.

Ibermática crea una línea de servicios Big Data

> TEC. DE LA INFORMACIÓN

Ibermática ha creado una línea de negocio específica de soluciones y servicios Big Data que abarcan todo el ciclo completo de este tipo de proyectos. Su oferta cubre desde la consultoría, el desarrollo e implantación de soluciones Hadoop, In-Memory Appliances y soluciones de analítica avanzada, hasta la puesta en marcha de las infraestructuras necesarias, tanto 'on-premise' como en modo 'cloud'.

Las previsiones de las grandes consultoras y compañías TI han situado a Big Data como una de las tecnologías más disruptivas e importantes del momento, que toda empresa que pretenda ser competitiva deberá abordar tarde o temprano. A día de hoy, los proveedores tecnológicos deben ayudar a las organizaciones a manejar ingentes volúmenes de datos para predecir comportamientos y tomar decisiones con anticipación.

Con este objetivo Ibermática ha lanzado una oferta que cuenta con seis líneas que pueden complementar un proyecto de principio a fin: consultoría y proyectos de transformación de sistemas informacionales tradicionales; centro de competencia Big Data de Ibermática; servicios de integración y mantenimiento de soluciones Big Data; proyectos de infraestructuras y 'appliances' en memoria; Big Data as a Service (BDaaS), sustentada en una cloud privada en modo IaaS y PaaS (para Hadoop); y SaaS (para soluciones verticales). [EE]

Bikuma aspira a convertirse en el referente en desarrollo de Drupal en Euskadi

> INTERNET

La consultoría digital Bikuma Sistemas ha arrancado 2015 con el firme objetivo de posicionarse como la empresa referente en desarrollo de Drupal, un gestor de contenidos open source para portales corporativos. Un posicionamiento que le permitirá, a su vez, mantener los buenos ratios de cierre de ejercicio registrados en sus cuatro años de existencia, en los que ha duplicado facturación en los tres primeros, mientras que en 2014 mantuvo sus cifras, para crecer en plantilla (once profesionales a día de hoy).

"El objetivo para el año en curso es volver a crecer en factu-

ración, aunque en un entorno del 25-30%", explica Jon de Velasco, CEO de la compañía y uno de los tres socios fundadores, "y profesionalizar aún más el equipo".

Cambio de rumbo

La propia evolución del negocio marca los objetivos y ha llevado a la especialización de la compañía. "Porque si bien nacimos como empresa de desarrollo de web, hoy en día tenemos un equipo especializado en marketing online. De esta forma nos ocupamos de evaluar el negocio del cliente, con el fin de que pueda obtener el mayor retorno económico de su inversión online, y le damos todo el servicio que precise, desde analítica de



De izquierda a derecha, Jon de Velasco, Eriz García y Mikel Aondo, los tres socios de Bikuma.

datos web, posicionamiento, usabilidad..." Este es el proyecto, por ejemplo, desarrollado para Consumer, con quien empezaron a trabajar hace un año aproximadamente, inicialmente encargándose de canalizar el

tráfico y contenido de la web para ver cómo se podía mejorar. "En aquel momento las visitas mensuales a la web rondaban los cuatro millones, y en la actualidad superan los 7,5 millones. Casi ha duplicado el número



Su trabajo en Consumer ha permitido casi duplicar las visitas en un año

ro de visitas en un año". Otros clientes son Osakidetza, Velatia, Lausan...

Asimismo, han desarrollado un proyecto a medida para Cubic, una compañía de San Diego (EE.UU.), para quien hicieron una 'demo' que utilizaron para comercializar un producto que ellos querían desarrollar. Y si bien Bikuma cuenta con un equipo preparado para dar respuesta a proyectos internacionales, su objetivo inmediato es el entorno más cercano. [Begoña Pena]