

# “LA EXPANSIÓN HACIA LATINOAMÉRICA ES UNO DE LOS FACTORES ESENCIALES DE NUESTRO CRECIMIENTO”

escrito por: Lores Serrano ([http://www.computing.es/IndicePeriodistas\\_lores.aspx](http://www.computing.es/IndicePeriodistas_lores.aspx)) martes, 15 de noviembre de 2011



## **¿Por qué han decidido cambiar su identidad de marca a Entelgy?, ¿viene acompañada de algún tipo de reorganización?**

Este cambio de marca surge como consecuencia del desarrollo de la compañía y del proceso de internacionalización en el que estamos inmersos. En este momento tenemos la capacidad suficiente para afrontar nuevas etapas ya que el posicionamiento actual de Entelgy en el sector de las Tecnologías de la Información es muy sólido y queremos reforzar aún más nuestra imagen. Por otra parte la internacionalización, con nuestra presencia en Latinoamérica (Brasil, Colombia y Chile inicialmente), nos reafirma en la idea de la evolución del nombre, para evitar confusiones con operadoras de Telecomunicaciones que en diferentes países se denominan Entel. En conclusión, esta nueva marca refleja nuestra actividad profesional, el carácter internacional y el futuro al que nos dirigimos en el marco de las TIC. Mantenemos la raíz de la sociedad (Entel) así como la actividad (Tecnología, Technology), transmitiendo la energía que está en el origen de nuestra empresa.

## **La compañía se creó hace 8 años con 4 trabajadores. Hoy facturan 54 millones de euros y tienen más de 1.000 empleados. ¿Cómo se consigue este desarrollo y más en los tiempos que corren?**

Los ingresos de 54 millones de euros corresponden al ejercicio 2010. Este año esperamos aproximarnos a los 70 millones, integrando 1.400 profesionales. Hemos logrado estos resultados gracias a nuestro planteamiento estratégico y sobre todo a que contamos con un gran equipo de profesionales que con su talento nos ayudan a crecer día a día. Intentamos

proporcionar a nuestros clientes un servicio lo más completo posible para ayudarles a desarrollar su negocio, lo que hace que cada vez más requieran de nuestros servicios y de nuestros profesionales.

**Dentro de su nueva estrategia han adquirido el compromiso de incrementar su negocio un 30% hasta los 70 millones de euros este año, y llegar a 100 millones en tres años.**

**¿En qué decisivos factores se apoyarán para conseguirlo?**

Fundamentalmente nos estamos apoyando en la ampliación del negocio de Entelgy en base al crecimiento orgánico por un lado y, por otro, con adquisición de empresas ya consolidadas. En este sentido, hemos incorporado al grupo tres empresas especializadas para complementar nuestros actuales servicios:

DCL Consultores para reforzar nuestro posicionamiento en Gestión Documental y de Contenidos, tanto en los entornos SAP como en otros entornos tecnológicos. VisualMente, empresa de Marketing Interactivo que ofrece soluciones virtuales. Su misión es prestar un servicio global, creando e integrando entornos y soluciones virtuales para la comunicación y el desarrollo de negocio de cada cliente. Innotec System, empresa de Seguridad y Gestión de Riesgos Tecnológicos, que refuerza nuestra posición de liderazgo en el sector, complementando nuestro desarrollo actual en el plano cualitativo con nuestra estrategia de crecimiento cuantitativo a nivel nacional e internacional.

Estamos al día de las alternativas que puedan surgir y que sean acordes con la evolución de la compañía. Creemos que las crisis presentan oportunidades por lo que estudiamos aquellas opciones que puedan aportar valor añadido a nuestros clientes y que complementen nuestro mercado y/o nuestra oferta, para continuar con nuestro plan de expansión.

**Su expansión a nuevos mercados en Latinoamérica obviamente contribuirá en este camino...**

Efectivamente la expansión hacia Latinoamérica es uno de los factores esenciales de nuestro crecimiento. En Entelgy hemos iniciado nuestra expansión internacional con el foco principal puesto en Brasil, Colombia y Chile, desarrollando proyectos tanto para clientes españoles ubicados allí como para empresas latinoamericanas. El plan de nuestra compañía es continuar explorando nuevas oportunidades en países como México y en un futuro no descartamos llegar a Estados Unidos. Además, trabajamos en proyectos europeos fundamentalmente en Suiza y Alemania, donde los profesionales españoles están muy bien considerados y se aprecia el valor añadido de nuestros servicios. Todo esto está consolidando la posición de Entelgy.

**¿Cuánto negocio procede actualmente de Latinoamérica, y qué previsiones tienen de incrementar este porcentaje?**

Actualmente el porcentaje es todavía pequeño dado que acabamos de comenzar esta andadura; esperamos incrementarlo con los nuevos proyectos que tenemos planteados para los próximos meses.

**Su política de adquisiciones (en los últimos meses han adquirido DCL Consultores, Innotec System y VisualMente) también tendrá algo que decir en su aportación al crecimiento de la compañía...**

Sí, precisamente estas incorporaciones han hecho que la compañía incremente su volumen de negocio, sus clientes y el número de profesionales, contribuyendo de una manera importante al crecimiento del grupo en este último ejercicio.

## ¿Veremos más compras en el futuro?

Por supuesto estamos atentos a las oportunidades que se nos puedan presentar y que nos ofrezcan ampliar nuestras áreas de negocio y ofrecer más servicios de calidad a nuestros clientes.

### WEBS PROFESIONALES:

Channel Partner (<http://www.channelpartner.es>)

-

Computing (<http://www.computing.es>)

-

Redes & Telecom (<http://www.redestelecom.es>)

-

TICpymes (<http://www.ticpymes.es>)

-

BPSNews (<http://www.bpsnews.es>)

-

Blog (<http://www.confidencial-bps.es>)

Enlaces de interés: **Digital Group** , agencia de publicidad online, nos ayuda en nuestro posicionamiento en buscadores. (<http://www.digitalgroup.es/>)

Quienes Somos (<http://www.computing.es/quienes.aspx>)

Contacto (<http://www.computing.es/contacto.aspx>)

Privacidad (<http://www.computing.es/privacidad.aspx>)

Legal (<http://www.computing.es/legal.aspx>)

Publicidad (<http://www.computing.es/publicidad.aspx>)

Publicidad Revista (<http://www.computing.es/publi-revista.aspx>)

Mapa Web (<http://www.computing.es/mapa-web.aspx>)



(<http://www.arsys.es/?>

[utm\\_source=BPS&utm\\_medium=TEXT\\_LINK&utm\\_campaign=CLOUD\\_HOSTING](http://www.arsys.es/?utm_source=BPS&utm_medium=TEXT_LINK&utm_campaign=CLOUD_HOSTING))



(<http://www.arsys.es/?>

[utm\\_source=BPS&utm\\_medium=TEXT\\_LINK&utm\\_campaign=CLOUD\\_HOSTING](http://www.arsys.es/?utm_source=BPS&utm_medium=TEXT_LINK&utm_campaign=CLOUD_HOSTING))

© 2010 BPS Business Publications Spain S.L. Todos los derechos reservados.