

Entel crece como compañía y se plantea salir al extranjero

● La consultora española de tecnología y outsourcing, Entel, ha cerrado su tercer ejercicio completo de 2006 desde que se independizara de Telefónica en mayo de 2003, con una facturación de 22 millones de euros, lo que ha supuesto para la compañía un crecimiento del 65 por ciento con respecto a 2005. Asimismo, la empresa también ha crecido en personal con un número actual de 800 profesionales. El Ebitda ha sido de 1,5 millones.

Las razones de esta progresión las sitúa José Francisco Olascoaga, presidente de Entel, en los valores que tiene la compañía desde sus inicios y que son "tener un equipo profesional satisfecho y motivado; estar alineado con el negocio del cliente; y ayudar a los clientes a desarrollar su negocio con una gran capacidad de innovación —de hecho, invertimos el siete por ciento de nuestra facturación en I+D+i".



Por sectores, el 40 por ciento del volumen de negocio lo ha generado el área de telecomunicaciones, mientras que el resto —banca y seguros, Administraciones Públicas, e industria y servicios— han contribuido con un 20 por ciento. En cuanto a servicios, han sido los proyectos de outsourcing los de mayor facturación con un 45 por ciento del total, seguido de tecnología con un 40 por ciento, y consultoría con un 15 por ciento.

Con este posicionamiento, la consultora se ha fijado como objetivos para el ejercicio de 2007 ingresar 32 millones de euros y terminar el año con 900 profesionales y un Ebitda de 2,3 millones. Para ello, reforzarán su política de alianzas y profundizarán en los 100 clientes que tienen e incrementando este número hasta los 125. Y ya a largo plazo, han definido un plan estratégico para 2010 de facturar 100 millo-

nes de euros y ser una empresa de 2.000 empleados, iniciando su proyección internacional.

"Queremos doblar la cifra de facturación cada dos años con una media de crecimiento anual del 42 por ciento. Para ello, iniciaremos nuestra expansión internacional de la mano de clientes que ya están en otros países como en Latinoamérica y estableciendo alianzas en algún país europeo", explica el presidente de Entel.

Asimismo, la compañía no descarta iniciar en 2010 una política de adquisiciones para salir al exterior o reforzar algún área específica, así como coger más músculo financiero. "Queremos conservar nuestros valores y en cuanto a entradas financieras, aunque de momento no necesitamos, tampoco se descartan. Eso sí, cualquier socio financiero que entre no tendrá una participación superior al 40 por ciento", adelanta Olascoaga.

Fujitsu Services España ingresó 248 millones de euros en 2006

FUJITSU SERVICES ha publicado sus resultados económicos correspondientes al ejercicio fiscal 2006. En tal período, la corporación, que consiguió una cartera de pedidos por valor de 9.635 millones de euros, ingresó 3.598 millones, lo que supone un avance del cinco por ciento en relación al cierre del año previo. El beneficio bruto fue de 251 millones de euros. El año pasado, la filial española de la compañía ingresó 247,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,5 por ciento. El beneficio bruto fue, por su parte, de 11,7 millones de euros. Andrew MacNaughton, director de Fujitsu Services en Europa (excluyendo Reino Unido y los países nórdicos), indicó que el objetivo de la compañía en nuestro país para este año es posicionarse entre las cinco primeras empresas del ranking de servicios TI. Puntualizando en esta aspiración, Juan María Porcar, director general de Fujitsu Services en España, aseguró que "en este momento estamos en novena posición en cuanto a facturación y pretendemos entrar a formar parte de los cinco primeros en el pla-