

Dossier de prensa
2011



ÍNDICE

Noticias corporativas.....	2
Anuarios / Rankings.....	17
Nombramientos.....	21
Noticias Entelgy Ibai.....	28
Noticias Nuevos Mercados.....	29
Noticias Seguridad.....	30
Noticias DCL Consultores.....	31
Noticias Visualmente.....	38
Noticias Entelgy Chile.....	42
Noticias Entelgy Colombia (Somos IT).....	43

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Entrevista

Medio	Expansión
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy nº	21
Cobertura nº	56

Expansión

Entel se lanza a la conquista de América

SE REBAUTIZA COMO ENTELGY/ La consultora tecnológica ibérica entrará este año en Brasil, Colombia, Chile y México.

E. Arrieta. Madrid
Entel es una consultora tecnológica fundada en mayo de 2003, poco después del estallido de la primera burbuja *punto.com*, para competir con gigantes como IBM Global Services, Accenture y Capgemini. Independiente de la antigua Entel, propiedad de Telefónica en la década de los años ochenta, se dirige en exclusiva a grandes empresas y ha registrado año tras año crecimientos tanto en los ingresos, como en el número de empleados. Su sueño para los próximos diez años: "Conquistar EEUU", sentencia su fundador y presidente, Francisco Olascoaga.



Francisco Olascoaga es presidente de Entel.

En el camino hacia allí, Entel ha hecho escala en Latinoamérica. En los últimos meses, esta empresa, hasta ahora restringida al mercado ibérico, ha abierto una filial en Brasil, ha adquirido una empresa en Colombia y ultima el desembarco en Chile. "Espe-

ramos entrar en México antes de final de año", agrega Olascoaga.

Facturación

La salida al exterior coincide con el cambio de denominación social de la firma, que pasará a denominarse Entelgy. "En Latinoamérica, existían varias empresas llamadas Entel, lo que podría dar lugar a

confusión". El nuevo nombre será aprobado en la junta general del 29 de junio.

En 2010, las ventas del grupo ascendieron a 54 millones de euros, con una plantilla de 1.400 trabajadores. "Esperamos alcanzar una facturación de 70 millones este ejercicio y superar los 100 millones de euros en 2013", señala el presidente de la compañía.

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Entrevista

Medio	Cinco Días
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy nº	22
Cobertura nº	57



Medio	Cinco Días
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy nº	22
Cobertura nº	58

Fuerte expansión de su negocio

Entel compra tres empresas y acelera su expansión al abrir una filial en Brasil

Me gusta | 2 |

Marimar Jiménez - Madrid - 16/06/2011

La consultora española Entel, creada por exdirectivos de Telefónica en mayo 2003, ha emprendido una fuerte expansión de su negocio. Según explica a CincoDías su presidente, José Francisco Olascoaga, la compañía, que en 2010 cerró con unos ingresos de 54 millones de euros, un Ebitda de 5 millones y 1.400 empleados, ha comprado tres empresas en España desde diciembre de 2010 con el fin de ampliar y diversificar su oferta actual.

Las tres compañías adquiridas son DCL Consultores (especializada en gestión documental y contenidos), Innotec System (que presta servicios y outsourcing de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y Visualmente, una firma que crea entornos virtuales.

"Hasta 2006 nuestros crecimientos fueron del 50%, en 2009 del 30% y el pasado año del 10%. Así que pensamos que era el momento de crecer a través de adquisiciones; también porque la crisis abre buenas oportunidades", continúa Olascoaga. El directivo explica que siguen valorando otras compras, alguna para reforzamos en algún sector y otras para llegar a algunos mercados geográficos, "pero tenemos que controlar nuestra capacidad financiera y de digestión", subraya.

Entel ha emprendido igualmente una fuerte expansión internacional. La consultora constituyó una sociedad en Brasil, Entel do Brasil (en São Paulo), a finales de 2010 y ha empezado a operar a principios de este año. Ya cuenta con una plantilla de 15 empleados y los planes son contar con 100 personas a final de año. "porque Brasil es un mercado que está demandando muchísima tecnología, y ya tenemos cerrados algunos contratos y estamos en conversaciones para trabajar con otras 15 empresas de allí", continúa Olascoaga.

El directivo también señala que han entrado en Colombia, donde han tomado una participación minoritaria de la empresa Somos IT, aunque con una opción de ser mayoritarios. Además, Entel, que en pocos días cambiará su razón social y su marca por la de Entelgy para darle un toque más angloséfilo en su salida al exterior, planea entrar pronto en Chile y en México en 2012. La consultora también está viendo oportunidades en algunos mercados europeos como Suiza o Alemania. Con todo ello, Entel prevé cerrar 2011 con unos ingresos de 70 millones y alcanzar los 100 millones en 2013.

Sectores relacionados
Consultoría y Abogados

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Entrevista

Medio	Diario Negocio
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy n°	20
Cobertura n°	54



Medio	Diario Negocio
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy n°	20
Cobertura n°	55

diarioNegocio

15 de Junio de 2011 - Actualizado a las 07:50

Portada Empresas Boisa Opinión y Blogs Dinero Actualidad Profesionales Estilo de Vida Especiales

Inicio » Empresas » Entel refuerza su oferta con la compra de tres empresas

Chirina Mateo | Empresas

Mor, 14/06/2011 - 08:00

Entel refuerza su oferta con la compra de tres empresas

Entel, la compañía especializada en consultoría, tecnología y outsourcing refuerza su oferta de servicios en el campo de las tecnologías de la información con la adquisición de tres compañías, DCI, Consultores, VisualMent y Inotec System, según aseguró el presidente del grupo, José Francisco Olascoaga, en una entrevista a NEGOCIO.

Este resalta que las incorporaciones de dichas empresas especializadas en gestión documental, marketing interactivo y seguridad y gestión de riesgos tecnológicos, respectivamente, son fruto de una estrategia de evolución de la compañía para diversificar su negocio. "Estas adquisiciones permiten al grupo trabajar en áreas que no son núcleo de nuestra actividad pero están ligadas con la misma, y aumentan la competitividad en el mercado", afirmó.

La compañía que obtuvo una facturación de 54 millones de euros en 2010, lo que supone un crecimiento del 11% respecto a 2009, cuenta con más de 150 clientes -empresas de telecomunicaciones, banca e industria entre otros- y posee un equipo de 1.800 empleados, apunta también por su expansión internacional. En ella se presta especial atención a Latinoamérica donde el presidente de la compañía vislumbra grandes oportunidades de crecimiento.

Pues Entel opera desde hace seis meses en Brasil, donde constituyó una compañía llamada Entel do Brasil, con sede en Sao Paulo, y posee una participación en la compañía Beros IT de Colombia con expectativas de ampliar su presencia en el mercado de Chile y México en un futuro.

Así, gracias al crecimiento interno derivado de las adquisiciones de otras empresas como a la informatización, Olascoaga prevé un crecimiento para la compañía en 2011 del 30% hasta alcanzar una facturación de 70 millones de euros.

Además, siguiendo con el plan estratégico, la compañía cambiará su nombre e imagen corporativa. Pasará a llamarse Entelgy a partir del próximo día 19 tras la junta general del grupo, según indicó su presidente.

REGISTRAR | ENTRAR

Síguenos en: Facebook Twitter RSS

Log in Hemeroteca

Buscar en este sitio

MEI 15

Convertir Valor

10.062,90

renta4

VALORES MEI 15

la Caixa

Tema Entrevista JFO - Especial X Aniversario: muy personal

Área Corporativo
Portavoz JF. Olascoaga
Observaciones Entrevista

Medio Byte (web)

Tipo Entrevista
Fecha Junio 2011

Noticia Entelgy nº 21

Cobertura nº 56



JF. Olascoaga, Presidente
¿Cuál es el momento clave de los últimos meses?
Los meses recientes.
¿Cuál es la conversación más relevante en estos meses y cómo se relaciona con el momento actual?
El momento clave es el momento de la transformación de la compañía.
¿Cuál es la transformación actual y el reto para usted en los próximos 12 meses?
El reto es que esta transformación sea un éxito y que sea sostenible a largo plazo.
¿Cuál es el momento clave de los últimos meses?
Los meses recientes.
¿Cuál es la conversación más relevante en estos meses y cómo se relaciona con el momento actual?
El momento clave es el momento de la transformación de la compañía.
¿Cuál es la transformación actual y el reto para usted en los próximos 12 meses?
El reto es que esta transformación sea un éxito y que sea sostenible a largo plazo.

Tema Lanzamiento Entelgy

Área Corporativo
Portavoz JF. Olascoaga
Observaciones Entrevista

Medio El País Negocios

Tipo Artículo
Fecha Julio 2011

Noticia Entelgy nº 26

Cobertura nº 85

Metamorfosis en Entelgy

El grupo, que ha logrado hacerse multinacional y tener 1.400 empleados en solo ocho años, se rebautiza para crecer más

CARLOS GÓMEZ

Hacerse multinacional y ser capaz de seguir con un crecimiento sostenido. La rebautización Entelgy, que hasta junio en la firma de Entel, ha decidido abrirse a otros mercados y servicios para sortear las limitaciones que impone la crisis en el mercado interno a su ritmo de expansión. La transformación "gy" agrega al nombre, según ha explicado a este diario su presidente, José Francisco Olascoaga, busca reflejar mejor la dimensión internacional, tecnológica e innovadora del grupo.

Entelgy, firma de consultoría, tecnología y outsourcing, creada hace ocho años con un limitado capital social y con solo cuatro empleados por explotación de Telefónica, cerró 2010 con un ingreso de 54 millones de euros, un resultado letrado de explotación de cinco millones y 1.400 trabajadores, y desde diciembre ha conseguido además tres empresas en España con el fin de ampliar y diversificar su oferta. La conversación prevé además incrementar considerablemente su cifra de negocios, según Olascoaga, hasta los 75 millones, y su objetivo a tres años es alcanzar los 100 millones de facturación.

Una velocidad de crecimiento acorde con su historia. "Desde 2005 hasta 2008, Entel ha registrado crecimientos en su facturación anual del 30%, del 2009, el crecimiento fue del 30%, y en el pasado ejercicio, del 30%. Esta evolución nos ha llevado al convencimiento de que es el momento de abordar un crecimiento a través de adquisiciones de compañías que nos aporten mercados, productos o cartera de clientes", explica Olascoaga. "La crisis es también una fuente de oportunidades", agrega, "que hay que aprovechar con decisión, pero con prudencia".

El consejo de administración refleja la singularidad de Entelgy. En él se sitúan sus fundadores, que rebasan con mucho los 65 años. "Creamos la compañía porque nos sentimos activos y con ilusión a pesar de la edad y porque creímos que no debíamos tirar por la borda nuestra experiencia", dice Olascoaga, que ha desempeñado antes de esta aventura, y entre otros cargos, la presidencia de Entel y ha sido consejero delegado de Ibermatia y presidente de Cedat.

Dentro de su nueva estrategia, Entelgy, que apuesta por incrementar más aún su cifra de negocios (una tercera parte, a través de crecimiento orgánico, y el resto, mediante operaciones corporativas), ha adquirido en los últimos meses: DCL Consultores (firma especializada en gestión documental y customized), Innostr System (que presta servicios y outsourcing de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y VisualMente, dedicada a crear entornos virtuales.

Ya no ha puesto las pilas en la expansión exterior. A finales de 2010 constituyó Entel do Brasil, en São Paulo, que ya está operativa. Ha tomado en Colombia una participación minoritaria en una firma local y está en la meta final de unas negociaciones para hacerse con una empresa china. A más largo plazo, finales de 2011 o 2012, Entelgy busca establecer en México, un mercado de gran crecimiento y una etapa clave en el objetivo más ambicioso de cruzar el Río Grande y operar también en Estados Unidos.

El consejo de administración refleja la singularidad de Entelgy. En él se sitúan sus fundadores, que rebasan con mucho los 65 años. "Creamos la compañía porque nos sentimos activos y con ilusión a pesar de la edad y porque creímos que no debíamos tirar por la borda nuestra experiencia", dice Olascoaga, que ha desempeñado antes de esta aventura, y entre otros cargos, la presidencia de Entel y ha sido consejero delegado de Ibermatia y presidente de Cedat.

Dentro de su nueva estrategia, Entelgy, que apuesta por incrementar más aún su cifra de negocios (una tercera parte, a través de crecimiento orgánico, y el resto, mediante operaciones corporativas), ha adquirido en los últimos meses: DCL Consultores (firma especializada en gestión documental y customized), Innostr System (que presta servicios y outsourcing de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y VisualMente, dedicada a crear entornos virtuales.

Ya no ha puesto las pilas en la expansión exterior. A finales de 2010 constituyó Entel do Brasil, en São Paulo, que ya está operativa. Ha tomado en Colombia una participación minoritaria en una firma local y está en la meta final de unas negociaciones para hacerse con una empresa china. A más largo plazo, finales de 2011 o 2012, Entelgy busca establecer en México, un mercado de gran crecimiento y una etapa clave en el objetivo más ambicioso de cruzar el Río Grande y operar también en Estados Unidos.



José Francisco Olascoaga.

Entelgy, que apuesta por incrementar más aún su cifra de negocios (una tercera parte, a través de crecimiento orgánico, y el resto, mediante operaciones corporativas), ha adquirido en los últimos meses: DCL Consultores (firma especializada en gestión documental y customized), Innostr System (que presta servicios y outsourcing de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y VisualMente, dedicada a crear entornos virtuales.

Ya no ha puesto las pilas en la expansión exterior. A finales de 2010 constituyó Entel do Brasil, en São Paulo, que ya está operativa. Ha tomado en Colombia una participación minoritaria en una firma local y está en la meta final de unas negociaciones para hacerse con una empresa china. A más largo plazo, finales de 2011 o 2012, Entelgy busca establecer en México, un mercado de gran crecimiento y una etapa clave en el objetivo más ambicioso de cruzar el Río Grande y operar también en Estados Unidos.

Medio El País Negocios

Tipo Artículo
Fecha Junio 2011

Noticia Entelgy nº 26

Cobertura nº 86

REPORTAJE: Empresas de sectores

Metamorfosis en Entelgy

El grupo, que ha logrado hacerse multinacional y tener 1.400 empleados en solo ocho años, se rebautiza para crecer más

CARLOS GÓMEZ y **CRISTINA VILA**

5 estrellas

Perspectivas bursátiles
Solicítalas GRATIS pinchando aquí...
ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN

Última Hora
El Ejército de Israel ha abierto fuego hoy en la frontera con Líbano en respuesta a un disparo de un coche bomba. Los rebeldes de Hamas afirmaron que el ataque de Israel ha resultado mortal, pero el ejército de Israel ha dicho que no ha pasado con el Israel.

Los guardacostas italianos han descubierto 25 cadáveres a bordo de un barco de inmigrantes que naufragó a 200 personas a las afueras de Lampedusa, según los informes de la agencia ANSA del país italiano pinchando.

Los turistas españoles han sufrido heridas graves en un accidente de autobús en este país.

Gestión de empleados
Precio: 62 €

VisualMente

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Nota de Prensa
Medio	Expansión
Tipo	Breve
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	60



Medio	Europa Press
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	61



Medio	Dirigentes
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	62



Medio	El Economista
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	63



Medio	Interbusca
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	64



Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Nota de Prensa

Medio	Telecinco (web)
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	65



Medio	Yahoo
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	66



Medio	Wimdu
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	67



Medio	La Voz Libre
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	68



Medio	Terra Noticias
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	69



Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Nota de Prensa

Medio	La información	
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	70	

ENLACE DE INTERÉS

Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 tras incorporar tres nuevas empresas

11:17h | Europa Press | [Leer artículo completo en noticias.terra.ee](#)

La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, prevé un crecimiento de su facturación del 30% en 2011, hasta los 70 millones de euros, gracias a la incorporación reciente de tres nuevas **empresas** que complementan sus servicios.

Medio	Confidencial	
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	71	

Economía/Telecos.- Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 tras incorporar tres nuevas empresas

La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, prevé un crecimiento de su facturación del 30% en 2011, hasta los 70 millones de euros, gracias a la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus servicios.

EP

MADRID, 30 (EUROPA PRESS) La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, prevé un crecimiento de su facturación del 30% en 2011, hasta los 70 millones de euros, gracias a la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus servicios. Además, la firma, que finalizó 2010 con una facturación de 64 millones

Medio	Twitter (VMente)	
Tipo	Twitter	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	72	

El grupo Entel al que pertenece @visualmente_ cambia su nombre por #Entelgy y su claim 'go for IT' tecnología y energía en una sola palabra

17 ju via TweetDeck

Medio	ICEX	Entelgy consolida su internacionalización
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	73	

Entelgy es una empresa innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing, con la misión de aportar la mayor satisfacción a sus Clientes y Profesionales. Fundamentada en las Personas, Entelgy está comprometida en contribuir a un alto rendimiento de sus Clientes, ayudándoles a agilizar el negocio y aumentar la productividad de los usuarios.

Con un modelo empresarial de desarrollo sostenido a largo plazo, la consultora cuenta con más de 160 Clientes, más de 1.300 Profesionales, una oferta de alto valor y un gran reconocimiento del Mercado y de las Entidades que están confiando en nuestro proyecto.

Por ello, la firma consolida su expansión internacional especialmente en Latinoamérica con presencia en Brasil, con sede empresarial en Sao Paulo, Colombia de la mano de la empresa Somos IT -que ayudará en la adopción e implantación de soluciones tecnológicas en el país- y Chile. El plan de la consultora española es continuar explorando nuevas oportunidades para establecerse, próximamente, en México.

Además, está trabajando en proyectos europeos en Suiza y en Alemania. Como ha declarado J.Francisco Olascoaga, Presidente de Entelgy "estamos muy ilusionados con esta nueva aventura, consideramos que ya tenemos el músculo suficiente para abordar este crecimiento y que podemos afrontar el desafío factiblemente. Además, esperamos poder continuar con los buenos resultados que hemos tenido durante estos 9 años".

Medio	Consultor MK	Entel cambia a Entelgy y consolida su internacionalización – Dirigentes Digital
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	74	

30 Junio, 2011 por admin [Dejar una respuesta »](#)

Entel cambia a Entelgy y consolida su internacionalización Dirigentes Digital Entelgy, entelgy.com, es desde el pasado 29 de junio la nueva imagen de la compañía innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing, un cambio que supone universalizar la compañía para acometer su expansión por Latinoamérica. ... y más

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Nota de Prensa

Medio	Empresa exterior
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	75



Empresa Exterior
El periódico digital económico del espacio internacional

La consultora tecnológica Entel cambia a Entelgy y consolida su internacionalización

La compañía ha comenzado a expandirse por Latinoamérica, implantándose en Brasil, Colombia y Chile y próximamente en México.



Medio	Techweek
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	76



techWEEK.es

Entel alarga su nombre

30 Junio 2011

La consultora tecnológica española Entel opera ya bajo la denominación social Entelgy.

La evolución de la marca no modifica los planes de internacionalización del grupo en Latinoamérica tras su implantación en Brasil, Colombia, Chile y, próximamente, en México. Además está trabajando en proyectos europeos fundamentalmente en Suiza y Alemania.

En 2010, el grupo incorporó tres nuevas organizaciones pioneras en su sector: DCL, empresa de gestión documental y de contenidos; Innotec System, a especializada en seguridad y gestión de riesgos tecnológicos y VisualMente, dedicada al marketing online.

Medio	Programa Public.
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	77

La consultora Entel cambia a Entelgy para consolidar su internacionalización

Entelgy ha logrado un crecimiento del 10% en 2010, un año de difícil coyuntura económica, y prevé un crecimiento del 30% en 2011 con la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus actuales servicios: Entelgy, entelgy.com, es desde el pasado 29 de junio la nueva imagen de la compañía innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing. Este cambio supone un hito que universaliza la compañía para acometer su expansión por Latinoamérica y surge como fruto de la unión de la experiencia de Entel y el futuro que afronta en nuevos mercados como expertos en tecnologías de la información. La empresa española fundada en 2003 en tan sólo ocho años, y manteniendo sus valores fundamentales: las personas, los clientes y la innovación, se ha posicionado como una de las empresas líderes en el sector, con una facturación de 54 millones de euros en 2010 y una previsión de 70 millones para el 2011. Entelgy, que terminará el año con 1.400 profesionales, está dando pasos sólidos para complementar su desarrollo orgánico con la integración de otras organizaciones y la internacionalización. De cara a los próximos tres años, tanto en España como en el extranjero, se espera alcanzar una facturación de aproximadamente 100 millones de euros. Entelgy consolida su presencia internacional en Latinoamérica con empresas en Brasil,

Medio	Ejecutivos
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	78



ejecutivos.es

Entel cambia a Entelgy y consolida su internacionalización

Última actualización 01/07/2011 @09:30:10 GMT+2

Entelgy ha logrado un crecimiento del 10% en 2010, un año de difícil coyuntura económica, y prevé un crecimiento del 30% en 2011 con la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus actuales servicios.

Entelgy es desde el pasado 29 de junio la nueva imagen de la compañía innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing. Este cambio supone un hito que universaliza la compañía para acometer su expansión por Latinoamérica y surge como fruto de la unión de la experiencia de Entel y el futuro que afronta en nuevos mercados como expertos en tecnologías de la información.

Medio	Diagonal Norte
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	24
Cobertura nº	79

Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 ... - Europa Press

Jueves, Junio 30th, 2011

Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 ...

Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 ... - Europa Press

Tags: consulting, consultora-tecnol, entel, entelgy, europa-press, gica-esp, hasta-los, nueva-denominad, press, que-opera, table-border, tres-nuevas

Posted in Sin categoría, consulting, diagonal norte consulting srl | No Comments »

Tema	Lanzamiento Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Observaciones	Nota de Prensa

Medio	Periodista Digital	
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	80	

Entelgy (Entel) prevé incrementar su facturación un 30% en 2011 tras incorporar tres nuevas empresas

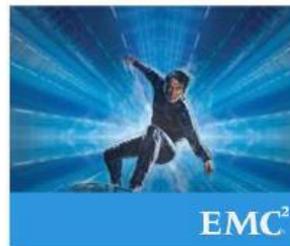
Europa Press, 30 de junio de 2011 a las 11:35

La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, prevé un crecimiento de su facturación del 30% en 2011, hasta los 70 millones de euros, gracias a la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus servicios.

Medio	Computerworld	
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	81	

La consultora Entel cambia su nombre a Entelgy

Entel opera ya bajo la nueva denominación social Entelgy Consulting, un cambio de imagen con el que pretenden impulsar su expansión internacional en Latinoamérica.



La consultora española de TIC Entel ha anunciado el cambio de marca comercial a Entelgy, un cambio efectivo desde el pasado 29 de junio. Con este movimiento de marketing, la empresa quiere impulsar su expansión por Latinoamérica, continente en el que tiene presencia en Brasil, Colombia y Chile, además de estar preparando su desembarco en México.

La empresa española fue fundada en 2003 y logró el año pasado una facturación de 54 millones de euros y una previsión de 70 millones para este año. Entelgy, que terminará el año con 1.400 empleados, espera alcanzar una facturación de aproximadamente 100 millones de euros de cara a los próximos tres años, tanto en España como en el extranjero. La empresa ha logrado así un crecimiento del 10% en 2010, un año de difícil coyuntura económica, y prevé un crecimiento del 30% en 2011, ayudado por la incorporación reciente de tres nuevas empresas que complementan sus

actuales servicios, DCL, empresa de gestión documental y de contenidos, VisualMente, empresa de marketing on-line especializada en eventos virtuales e Innovec System, empresa especializada en seguridad y gestión de riesgos tecnológicos.

El cambio de marca a Entelgy se dirige especialmente a los planes de expansión de la empresa, especialmente en Latinoamérica donde ya cuenta con presencia en Brasil, con sede empresarial en Sao Paulo, Colombia de la mano de la empresa Somos IT, que ayudará en la adopción e implantación de soluciones tecnológicas en el país y Chile. El plan de la consultora española es continuar explorando nuevas oportunidades y próximamente se establecerá en México. Además está trabajando en proyectos europeos, fundamentalmente en Suiza y Alemania.



Medio	Computinges	
Tipo	Artículo	
Fecha	Julio 2011	
Noticia Entelgy nº	24	
Cobertura nº	82	

Entel se universaliza y ahora se llama Entelgy Consulting

La consultora tecnológica española Entel ha decidido renovar su imagen y ahora opera bajo la identidad de Entelgy Consulting. Se trata de una nueva proyección para continuar con su plan de internacionalización, iniciado en Latinoamérica, abriendo sedes en Brasil, Colombia y Chile y próximamente en México.

escrito por: Lores Serrano

tema: 07 de julio de 2011



Entelgy Consulting es la nueva identidad de marca de la consultora española de TI, Entel, que ha decidido renovarse para adquirir un tinte más internacional. Este cambio de imagen responde al deseo de la compañía de universalizarse y que viene acompañado de una nueva política de expansión internacional, concretamente hacia Latinoamérica, donde ya tiene presencia.

Tema	Entrevista JFO - Trayectoria Entelgy
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga

Medio	Merger Market	Entelgy analyses Mexican deal; acquisitions possible within Spain and in Brazil, Chile, Colombia - chairman <small>by Freemove Intelligence</small>
Tipo	Entrevista	Entelgy , the privately held Spanish TIC company formerly known as Entel , is analyzing a corporate move in Mexico and is ready to study acquisitions in Brazil, Chile and Colombia, according to Chairman Jose Francisco Olascoaga.
Fecha	Septiembre 2011	The chairman said in an interview that Entelgy is studying entering Mexico through the acquisition of a majority or minority stake, or forming a joint venture. Suitable targets should be decentralized companies working in the TIC (technology, information and communication) sector with revenue between EUR 5m and 10m.
Noticia Entelgy nº	29	Though the company is seeking targets in-house, it is interested in receiving advisor calls with identified targets, Olascoaga said. The Entelgy board secretary is the company's legal adviser, but the company needs to hire a legal adviser in Mexico, the chairman noted.
Cobertura nº	98	Entelgy is also interested in Brazilian, Chilean and Colombian buys. It has a fully owned subsidiary in Brazil (Entelgy Brasil); it has a presence in Colombia after acquiring a majority stake in Somos IT; and it is present in the Chilean market through Innotec. "We would study all opportunities which allow us to increase our market and complete our business," he said.
		Olascoaga said that next step would be entering the US at the end of 2012. The company has not yet decided the way to enter that market but all options—acquisition, joint venture and subsidiary—will be studied.
		Asked about how the company will finance acquisitions, the chairman said Entelgy has financed its acquisitions through own financial resources and bank financing. "If a EUR 10M-EUR 12m deal came up we would study other financing options," he said without elaborating.
		The chairman said the company is not seeking investors and he added that in previous deals, target's clients received Entelgy shares as the method of payment.
		Entelgy is also interested in studying opportunistic acquisitions domestically. It would be interested in companies with about EUR 5m in revenue. However, the chairman said that before making more acquisitions Entelgy will have to register the last ones under DCL Consultores, Innotec and VisualMente. Olascoaga said Entelgy used external advisers for due diligence in those deals but declined to name them.
		The chairman said the company will neither make acquisitions in Europe nor open any subsidiary. The company offers services from Spain to other European countries such as Switzerland and Germany.
		Entelgy reached EUR 5m in revenue and about EUR 5m in EBITDA last year; it aims at 30% growth this year. The company's objective is to have revenue of EUR 100m by 2013 and between 9%-10% EBITDA.
		by Iñaki Miguel in Madrid

Medio	Computerworld
Tipo	Entrevista
Fecha	Septiembre 2011
Noticia Entelgy nº	32
Cobertura nº	101

28 / COMPUTERWORLD

Servicios

15 - 30 septiembre 2011

JOSÉ FRANCISCO OLASCOAGA, presidente de Entelgy

“El objetivo a tres años es situarnos en una cifra de negocio de 100 millones de euros”



ENL-

La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, mantiene su línea de crecimiento a pesar de la difícil situación que vive el mercado. La consultora afirma un ambicioso plan de internacionalización que ya ha comenzado en Latinoamérica, con su implantación en Brasil, Colombia y Chile. El objetivo, según su presidente, José Francisco Olascoaga, es alcanzar los 100 millones de euros en los próximos tres años tanto en España como en el extranjero.

Antes de hablar de trayectoria, creo que estaría bien hacernos una idea de Entelgy en este mismo momento. ¿Cuáles serían los datos estadísticos actuales y cómo viene Entelgy repartidos los ingresos?

Entelgy ha logrado un crecimiento del 10% respecto al año anterior con unos ingresos de 54 millones de euros en 2010, en un año de difícil coyuntura económica. La previsión de crecimiento para el ejercicio 2011 es del 30%, contando con nuestra expansión internacional. Tenemos más de 180 clientes en empresas de los sectores de telecomunicaciones, utilities, banca e industria, así como en la Administración Pública. Contamos con un equipo de 1.300 profesionales. Nuestro objetivo a tres años es situarnos en una cifra de negocio de 100 millones de euros. Estamos operando en Brasil desde hace aproximadamente seis meses, donde hemos construido una nueva compañía a la que hemos llamado Entelgy do Brasil, con sede en São Paulo. Hemos decidido apostar por ese país emergente dado

que a diferencia de otros como India o China, que son países de oferta más que de demanda de servicios, Brasil presenta una gran demanda de TI para su propio desarrollo económico, y además tiene que hacer frente a grandes acontecimientos de carácter mundial. También contamos con una participación en la compañía colombiana Somos IT, empresa dedicada a servicios relacionados con la TIC, y hemos incorporado ya una empresa chilena, Innotec. Los servicios de *outsourcing* constituyen el porcentaje más importante de nuestra cifra de negocio, seguido del área de tecnología y de los de consultoría.

¿Hacia dónde dirige Entelgy su estrategia de crecimiento en el mercado internacional?

El plan de nuestra compañía es continuar explorando nuevas oportunidades en países como México y en un futuro en 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.

Tras ocho años con una marca consolidada en el mercado, ¿por qué la cambian ahora?

Se trata de una nueva marca que refleja en el as-

pecto externo nuestro carácter internacional y nuestra actividad profesional, que integra a su vez la tradición y la experiencia de Entelgy y el futuro al que nos dirigimos. La internacionalización, con nuestra especial presencia en Latinoamérica, nos refuerma en la idea de la evolución del nombre, para evitar posibles confusiones con operadoras de telecomunicaciones que en diferentes países se denominan Entel. Actualizando el nuevo nombre la marca mantiene la raíz de la sociedad así como la actividad (Technology, Technology). Además la nueva marca mira hacia el futuro transmitiendo la energía que está en el origen de nuestra empresa.

El objetivo de Entelgy en tres años es alcanzar los 100 millones de euros. ¿Continuará la política de adquisiciones?

Recientemente hemos incorporado al grupo tres empresas especializadas para complementar nuestros ac-

“Los servicios de ‘outsourcing’ constituyen el porcentaje más importante de nuestra cifra de negocio”

Tema	Entrevista personal JFO
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Medio	Dirigentes
Tipo	Entrevista
Fecha	Octubre 2011
Noticia Entelgy nº	35
Cobertura nº	104

Dirigentes

Empresas, Directivos, Tendencias, Mercados

Estrategias

ENDELGY

De la ilusión al futuro de las TIC

La consultora de tecnología Entelgy ha comenzado su expansión internacional asentada en unos números de crecimiento que superan los dos dígitos, desde que se fundara en 2003.



"Una plataforma de ilusión", así definió José Antonio Olascoaga Entelgy cuando aún se llamaba Entel y no había logrado las cifras de negocio que ha alcanzado.

En tan solo ocho años - fundó la empresa de consultoría, tecnología y outsourcing junto a sus socios en 2003- ha logrado que la cifra de

negocio crezca hasta los 54 millones de euros de facturación y da empleo a más de 1.100 personas, para llegar a casi 200 clientes al cierre de 2010. El objetivo para este año está claro: 70 millones de facturación y 1.400 trabajadores. En el horizonte de 2013 la marca de los 100 millones de euros se

alza como el número mágico que a este ritmo de crecimiento espera conseguir.

El camino, a pesar de las pérdidas en forma de crisis, está definido desde la dirección de Entelgy: "Este crecimiento se consigue si eres capaz de alinear con el cliente, ayudándole con la

Perfil

El valor de la experiencia

José Francisco Olascoaga es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Antes de ocupar su cargo actual, José Francisco ha estado al frente de compañías como Ibermática, Ectel, Seisca o Sedisi (Asociación Española de Empresas de Tecnologías de la Información),

actualmente Aetic, entre otros. Además ha sido también miembro de la CEOE y Patrono de Fundesco. Fundó hace ocho años junto a sus socios Entel, la antigua Entelgy, tras su paso como consejero de Telefónica Móviles y presidir una filial en la operadora de lo que ahora es Indra.



José Francisco Olascoaga | Presidente de Entelgy Consulting

Tema	Entrevista JFO - Marca Entelgy + internacionalización
Área	Corporativo
Portavoz	JF. Olascoaga
Medio	Computing
Tipo	Entrevista
Fecha	Noviembre 2011
Noticia Entelgy nº	39
Cobertura nº	109



Estrategia corporativa

La industria tecnológica nacional, decimosexto sector en exportaciones

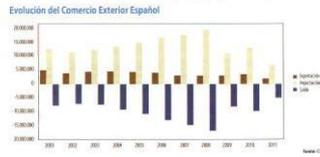
La internacionalización se convierte en una escapatoria a la crisis para las TIC de España

Madrid, España. La industria tecnológica nacional, decimosexto sector en exportaciones, se convierte en una vía de escape a la crisis para las TIC de España. Los datos de la encuesta de la Asociación Española de Informática e Informática de España (AEI) muestran que el sector de las TIC de España ha crecido un 17,7% en el tercer trimestre de 2011, frente a un descenso del 1,1% en el mismo periodo de 2010. Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.



José Francisco Olascoaga, presidente de AEI

La expansión internacional de las TIC de España se debe a la búsqueda de nuevos mercados y clientes en el extranjero. Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.



Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Este crecimiento se debe a la expansión internacional de las empresas del sector, que han alcanzado un total de 1.200 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, frente a los 1.100 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Medio	Computing (Web)
Tipo	Entrevista
Fecha	Noviembre 2011
Noticia Entelgy nº	39
Cobertura nº	114



“La expansión hacia Latinoamérica es uno de los factores esenciales de nuestro crecimiento”

escrito por: Lorea Serrano



¿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.

Tema	Opinión: La empresa como fuente de creación de empleo		
Área	Corporativo		
Portavoz	JF. Olascoaga		
Observaciones	Grupo Vocento		
Medio	El Diario Vasco		
Tipo	Tribuna de Opinión		
Fecha	Noviembre 2011		
Noticia Entelgy nº	40		
Cobertura nº	111		
Medio	Ideal		
Tipo	Tribuna de Opinión		
Fecha	Noviembre 2011		
Noticia Entelgy nº	40		
Cobertura nº	112		
Medio	Las Provincias		
Tipo	Tribuna de Opinión		
Fecha	Noviembre 2011		
Noticia Entelgy nº	40		
Cobertura nº	112		
Medio	La Rioja		
Tipo	Tribuna de Opinión		
Fecha	Noviembre 2011		
Noticia Entelgy nº	40		
Cobertura nº	115		
Medio	El Diario Montañés		
Tipo	Tribuna de Opinión		
Fecha	Noviembre 2011		
Noticia Entelgy nº	40		
Cobertura nº	116		

Desde la noche de los tiempos, el hombre se esforzó en procurar los aquellos elementos indispensables para su vida cotidiana, siempre, siempre... Para ello, individualmente o en grupo, emprendió nuevas actividades y descubrió nuevos elementos que le ayudaron a mejorar su calidad de vida. Así, el hombre ha ido avanzando en la conquista de nuevas metas: económicas, políticas, sociales, científicas, culturales... y lo ha hecho contraponiéndose en grupos, que en el mundo de la actividad económica se denominan empresas.

La palabra «empresas», como acción que se acomete para obtener un fin y en la que, en general, intervienen varias personas, es el antecedente del otro significado, en el sentido de organización, que, según el DRAE, significa «entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, generalmente con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad».

«Emprender» y «agrupar» son los dos pilares que definen a la empresa. Una es la innovación, que, aunque parezca una palabra moderna, ha marcado el desarrollo económico y social de la humanidad.

Integrar los diferentes factores constituye el fundamento del liderazgo. Si tenemos en cuenta que el factor humano es el fundamental, la gestión adecuada de los recursos humanos se vuelve imprescindible para la consecución de los fines de la empresa.

Al factor humano hay que retarlo, no solo como un elemento más de la producción, sino con la consideración que se debe a las personas. Entre ellas existen meritos y apellidos, y reúnen una serie de circunstancias personales, profesionales, familiares y sociales que se deben tener en cuenta no solo para que contribuyan a la consecución de los objetivos de la empresa, sino también para hacerlo compatible con la satisfacción de sus propios fines y deseos.

Integrar todas estas variables: gestión de recursos humanos -con lo que se refiere al liderazgo-, desarrollo de empresa, innovación, formación, «coaching», es imprescindible para que la empresa evolucione y sea rigurosa, sin cuyo crecimiento no hay posibilidad de desarrollo económico y social ni de creación de puestos de trabajo.

En una situación como la que estamos sufriendo en este país, los poderes públicos deben poner las condiciones necesarias para que las empresas creemos riqueza y, por ende, empleo. La empresa es el marco donde se produce y se debe dinamizar el capital más importante de que dispone nuestro país: el capital humano.



ANUARIOS / RANKING

Tema **Ranking 2011**
 Área **Corporativa**
 Observaciones **Datos Anuario - Facturación**

Medio **Computerworld**
 Tipo **Ranking**
 Fecha **Marzo 2011**
 Noticia Entelgy N° **8**
 Cobertura Entelgy N° **19**

—2010—

RANCO	PAISES	EMPRESA	FACTURACION 2010	FACTURACION 2009	PLANTILLA 2010	PLANTILLA 2009	VARIACION %	ROE	DEBITO	RENTABILIDAD	INDICADOR	
01	ES	Telefonos de España	22.46	21.40	10.3	205	200	1.5	0.26	10.000	10.000	10.000
02	ES	Telefonos de España	14.30	14.30	0.0	110	101	10.0	0.26	10.000	10.000	10.000
03	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
04	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
05	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
06	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
07	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
08	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
09	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
10	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000

(*) Información proporcionada por la propia compañía
 (**) Fuente: INFORMACIÓN suministrada por la Base de Datos de COMPUTERWORLD

Tema **Ranking 2011**
 Área **Corporativa**
 Observaciones **Datos Anuario - Facturación**

Medio **Computing**
 Tipo **Ranking**
 Fecha **Marzo 2011**
 Noticia Entelgy N° **13**
 Cobertura n° **39**

Ranking	Países	Empresa	Fact. 2010	Fact. 2009	Variación	Plantilla 2010	Plantilla 2009	Variación %	ROE	Debito	Rentabilidad	Indicador
01	ES	Telefonos de España	22.46	21.40	10.3	205	200	1.5	0.26	10.000	10.000	10.000
02	ES	Telefonos de España	14.30	14.30	0.0	110	101	10.0	0.26	10.000	10.000	10.000
03	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
04	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
05	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
06	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
07	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
08	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
09	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000
10	ES	Telefonos de España	10.22	10.22	0.0	83	77	8.3	0.26	10.000	10.000	10.000

Tema	The top 550 Systems Integrators in Europe
Área	Corporativa
Observaciones	Cuestionario

Medio	IT Europa Questionnaire
Tipo	Cuestionario
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy Nº	14
Cobertura nº	40

Entel IT Consulting S.A. has been identified as one of the Top 500 Systems Integrators in Europe, and has been profiled in IT Europa's latest report – Systems Integrators in Europe – The Top 500.

European Systems Integrators have had a tough time weathering the recession with the total revenue of the top 500 up last year by just 0.68% to reach €144.43bn (\$202.65bn). This fairly modest rate of growth, slightly below the market's forecast average growth rate of 1.2% (EITO), actually represents quite a strong recovery from the previous two years which were marked by a sharp fall in revenues within the sector. At 1,010,850, overall employment within the sector was also down 20% on the levels of 2008.

The database report spans 34 countries and represents the most detailed view available of this key market sector. Whether you are looking for potential partners or simply monitoring competition this report is the ideal information source.

Tema	Ranking 2011
Área	Corporativo
Observaciones	Datos Anuario – Facturación (Revisión)

Medio	Computerworld
Tipo	Ranking
Fecha	Abril 2011
Noticia Entelgy nº	8
Cobertura nº	48

Ranking de las 100 primeras empresas del sector TIC

PUES TO	PUES TO 2010	EMPRESA	FACTURACION 2010	2009	VARIACION %	PUES TO 2010	PUES TO 2009	EMPRESA	FACTURACION 2010	2009	VARIACION %	
1	1	Teléfonica	28396,0	*CR	18783,00	56	31	Arcadis	57,84	*	75,48	-23,9
2	2	Inditex	8453,0	*CR	6983,00	21	32	Enel	54,80		89,24	-38,5
3	3	Dominos	8044,0	*CR	8887,00	-10	33	WSS Consultoría de Sistemas	53,21		47,01	13,1
4	4	India	2527,0	*	2533,00	-0,2	34	Nokia	52,80		52,08	0,6
5	5	HP	2521,0	*CR	2142,00	17,7	35	IBM	49,90		49,06	1,6
6	6	BBK	1826,0	*CR	1781,00	2,5	36	Enel	49,20		50,89	-3,1
7	7	Grupo Informática IT Consulting	1222,0	*CR	1188,34	2,8	37	Stena	46,79	*CW	52,80	-12,5
8	8	Arcadis	929,0		936,00	-0,8	38	CR Technologies	46,28	*CW	47,24	-2,0
9	9	DeL	591,0	*CR	553,00	6,9	39	Mediaset España	45,74		46,41	-1,4
10	11	Microsoft	345,28	*CR	312,91	10,0	40	Grupo Moreda	44,08		42,80	3,0
11	13	BT	330,0	*CR	330,00	0,0	41	Konami	41,08	*CW	44,00	-7,0
12	12	Evexis	494,0	*	484,00	2,1	42	Atys/Stratnet	39,25	*	38,17	2,8
13	15	T Systems	463,0	*CR	369,00	25,5	43	Hitachi Data Systems	39,08		37,68	3,7
14	14	Shutterstock	380,0	*CR	387,78	-2,1	44	NetApp	38,08	*	39,98	-4,8
15	17	Oracle	358,0		359,00	-0,3	45	CD Software	37,28	*	36,96	0,8
16	19	Elanco	339,0	*CR	325,00	4,3	46	Emmerson S.L.U.	29,88		35,16	-15,9
17	16	Grupo Tecnocom	322,88	*	318,25	1,4	47	Grupo Pirelli y Pirelli Consultores	27,71		28,92	-4,7
18	18	Technika Information Systems	312,0	*	312,00	0,0	48	Eut	25,00		25,00	0,0
19	18	Alan Ogden	305,0		345,00	-12,5	49	Metab	23,64		22,84	3,5
20	20	Pharma	300,0	*CR	313,00	-4,8	50	Grupo Delovant	23,24		21,54	8,3
21	21	Cap Gemini	285,42		290,00	-1,6	51	D-Link	21,56	*CW	23,08	-6,6
22	22	SAP	279,0	*CR	263,00	6,1	52	Bank	21,06		21,08	-0,1
23	23	Bentley	278,78		242,00	14,8	53	Serotec	20,72		22,24	-7,3
24	24	ODD Printing Solutions	233,0	*	236,38	-1,4	54	Genetec	19,96		19,76	0,9
25	25	Wolfs	228,0		232,56	-2,0	55	Systema Consulting	18,78		17,06	9,5
26	26	Xerox	209,0	*	212,00	-0,8	56	Design Partnership	18,38		18,39	-0,1
27	27	Dentsu	202,0		203,00	-0,5	57	SLTIS	18,14		18,59	-3,0
28	28	Dina	192,0	*CR	182,00	6,0	58	Technika TEC Imaging Systems	18,08	*	16,00	12,4
29	29	BMC Computer Systems	178,0	*CR	176,00	1,1	59	Verint	17,30		17,68	-2,2
30	31	Alfa Sistemas Informáticos	165,0	*CW	123,00	34,1	60	Atimia	17,27		12,94	33,5
31	30	Sage	151,98		138,54	9,4	61	Kaspersky Labs	17,00	*CW	13,10	29,8
32	32	Sveki	138,0		122,00	12,3	62	Duress	16,00	*CW	14,00	14,3
33	34	Banco Bérnica S&A	122,38	*	116,00	5,6	63	Dina	14,92		11,99	24,5
34	33	S&D - Servicios Asociados de Tecnología S.L.	119,0		117,00	1,7	64	Alumina Bites	14,00		14,27	-1,9
35	35	Electranica	117,0	*	108,00	7,3	65	ArmasTel	14,00		14,00	0,0
36	36	Serenico	112,38		108,76	3,3	66	Grupo Walm IT Store	14,00		13,40	4,5
37	38	GMV	101,0	*	99,90	0,1	67	Microsoft Business Software Solutions	14,00		11,90	17,6
38	40	Lenovo	100,70	*CW	83,00	20,5	68	Grupo Carilo	13,90	*CW	12,80	8,6
39	39	Sensormatic	97,70	*CW	94,96	2,9	69	Realtek	13,10		12,30	6,4
40	37	IBUL	96,0	*CW	88,00	9,1	70	Technika TEC Europe Retail	12,80	*	10,80	18,5
41	41	Software AG	85,60	*CW	80,34	6,5	71	Information Builders	12,05	*CW	12,70	-5,1
42	42	Sage Group	80,0	*	80,00	0,0	72	Juniper Networks	10,52		8,00	31,5
43	40	SyD	80,00	*CW	74,00	8,1	73	ST Access	9,80	*CW	6,58	49,1
44	43	Grupo Galaxi	78,10		78,70	-0,8	74	MD Computer Corporation	8,80	*	9,0	-0,8
45	44	Grupo Alcan	78,0		78,00	0,0	75	InfMile Comps	7,80		7,00	11,4
46	47	ATI	68,00		75,40	-9,3	76	Stonoco	6,90	*CW	6,80	0,8
47	49	Finca Mirilla	63,00		63,00	0,0	77	Grupo P&H	5,78		6,20	-6,8
48	48	Services IT Solutions And Services	62,00		68,00	-9,0	78	SafeSystem ITM	5,70		5,00	12,0
49	50	oT	60,00		44,90	33,2	79	Micrograins S.A.	5,40		3,80	42,1
50	56	Infotop Systems	59,00		47,20	25,2	80	Lantana Europe	5,00		3,80	31,6

Tema **Los 100 de Data.ti**
 Área **Corporativo**
 Observaciones **Datos Anuario – Facturación**

Medio **Data TI**
 Tipo **Ranking**
 Fecha **Mayo 2011**
 Noticia Entelgy nº **28**
 Cobertura nº **97**



portada / Los de 100 Data.ti

Posición en el Anuario 2010	Posición en el Ranking 2010	Empresa	Facturación 2010	Facturación 2009	Crecimiento
51	52	Sigma Profile S.A.L.	80,00	80,00	0,00
52	53	Econocore	78,00	78,00	0,00
53	54	Alben SPAIN	76,00	76,00	0,00
54	62	GFT Iberia Solutions	61,50	44,50	38,20
55	NA	Intrality System	59,00	57,70	2,25
56	NA	Nyxware	55,60	51,30	8,59
57	59	Entel	54,00	49,30	9,53
58	57	IPST España, S.L.	50,00	49,50	1,01
59	38	Unihit	49,20	50,79	-3,13
60	56	Sleria España	48,70	52,00	-6,31
61	60	CA Iberia	48,20	47,24	2,03
62	64	Grupo Minimo	44,00	42,00	4,76
63	63	Sellora	43,10	42,30	1,89
64	67	Avenade Spain	41,00	38,00	7,89
65	61	Companon	40,63	46,25	-12,80
66	66	Arjes Internet	39,28	38,11	3,07
67	69	Hitachi Data Systems	39,00	37,70	3,45
68	NA	Althraiz	38,00	35,70	6,44
69	71	Netapp	38,00	33,00	15,15
70	68	CDC Software Iberica	37,20	36,90	0,81
71	NA	Eon	25,00	25,00	0,00
72	70	Gigaset Comunicaciones Iberia	24,00	35,00	-31,43
73	73	Meta4	23,60	22,69	4,01
74	75	Delaware	23,50	21,50	9,30
75	72	D-Link	21,50	25,00	-14,00
76	92	Mitodex y Tecnologia	21,00	13,00	61,54
77	74	Seresco S.A.	20,72	22,34	-7,25
78	76	Indar	20,00	20,00	0,00
79	78	Seris	19,95	18,79	6,68
80	77	GESEN	19,91	19,77	0,70
81	81	Vector Software Factory	19,00	16,50	15,15
82	79	Strategies	18,70	17,00	10,00
83	84	Omega Peripherals	18,50	15,21	21,63
84	82	Toshiba TDC Spain Imaging Systems	18,00	16,00	12,50
85	89	Kasperky	17,00	13,10	29,77
86	85	Alumbrado Eidos	14,92	14,27	4,56
87	87	Oxialis	14,00	16,00	-12,50
88	95	Promavera BSS	14,00	11,99	16,76
89	93	Grupo Castilla	13,50	12,60	5,47
90	90	Realtech España	13,15	13,10	0,38
91	80	Dexxon Spain	12,80	15,20	-15,79
92	97	Lantek Sheet Metal Solutions	10,58	8,00	32,25
93	96	Grupo Agora Solutions	10,50	8,20	28,05
94	NA	Allied Telesis Iberia	10,50	7,00	50,00
95	98	HR Access	8,68	6,57	32,12
96	NA	iSecc	6,30	6,00	5,00
97	NA	Stonesoft	6,00	6,00	0,00
98	99	Luminox	5,00	5,00	0,00
99	100	Razon	4,88	4,10	17,07
100	NA	Readsoft	3,86	3,50	10,29

Tema	Quién es quién
Área	Corporativo
Observaciones	Cuestionario

Medio	Actualidad Económica
Tipo	Cuestionario
Fecha	Mayo 2011
Noticia Entelgy nº	30
Cobertura nº	99



Medio	Expansión
Tipo	Cuestionario
Fecha	Septiembre 2011
Noticia Entelgy nº	31
Cobertura nº	100



Medio	Dirigentes
Tipo	Cuestionario
Fecha	Octubre 2011
Noticia Entelgy nº	42
Cobertura nº	108

Dirigentes

Empresas, Directivos, Tendencias, Mercados

NOMBRAMIENTOS

Tema	Nombramiento Roger Gallego – Director de Negocio Entelgy Catalunya
Área	Corporativa
Observaciones	Entelgy Catalunya

Medio	Computing (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	5
Cobertura nº	8

ENTEL NOMBRA A ROGER GALLEGO DIRECTOR DE NEGOCIO PARA ENTEL CATALUNYA

Su función principal será reforzar el negocio de la consultora en Cataluña.

escrito por Ángela Maudanes martes, 08 de febrero de 2011



Roger Gallego tiene formación universitaria en Ciencias Empresariales y en Telecomunicaciones. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Enterprise Account Manager en CA Technologies, donde desarrolló también funciones de Storage Sales Specialist y Channel Manager durante sus 9 años en la multinacional norteamericana. Además también colaboró en el comité organizador de las olimpiadas de Barcelona en el año 92, fue director comercial del departamento del mercado Publishing & Media y miembro a tiempo parcial del Consejo de La Caixa.

Con una amplia visión en los ámbitos de Venta Directa en Grandes Clientes y desarrollo de alianzas estratégicas y canal, Roger Gallego tendrá como responsabilidades actuales la generación y gestión de nuevo negocio y operaciones en el Área Comercial de Entel Catalunya.

Entel con esta nueva incorporación, manifiesta la estrategia adoptada desde sus inicios orientada por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro, y fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía.

Medio	Equipos y Talento (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	5
Cobertura nº	12

NOMBRAMIENTOS - Proveedores de RRHH



Roger Gallego, director de Negocio de Entel Catalunya

- RSSD
- Delicious
- Technorati
- Meneame

08/02/2011 La consultora Entel refuerza Entel Catalunya con el nombramiento de Roger Gallego como nuevo director de Negocio, cuya función principal será reforzar el negocio de la consultora en Catalunya. Gallego tiene formación universitaria en Ciencias Empresariales y en Telecomunicaciones. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Enterprise Account Manager en CA Technologies, donde desarrolló también funciones de Storage Sales Specialist y Channel manager durante sus nueve años en la multinacional norteamericana. Además también colaboró en el comité organizador de las Olimpiadas de Barcelona en el año 02, fue director comercial del departamento del mercado Publishing & Media y miembro a tiempo parcial del Consejo de La Caixa.

Medio	RRHH digital (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	5
Cobertura nº	13

RRHHDigital
EL PRIMER PERIÓDICO ONLINE DE RECURSOS HUMANOS

Periodos: Actualidad | Canales: Entrevistas | Secciones: Contratación y Desarrollo

Actualidad > Periodos > Entrevistas > Formación > Legal > Contratación > RRH > Responsabilidad Social > Seguridad > Higiene > Selección de Personal > Tecnología

Periodos > Entrevistas > Datos en Espana

Roger Gallego, nuevo Director de Negocio para Entel Catalunya

Actualizado el 08 de febrero de 2011

RRHHDigital

RRHHDigital La consultora Entel refuerza Entel Catalunya con el nombramiento de Roger Gallego como nuevo Director de Negocio, cuya función principal será reforzar el negocio de la consultora en Catalunya.

Roger Gallego tiene formación universitaria en Ciencias Empresariales y en Telecomunicaciones. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Enterprise Account Manager en CA Technologies, donde desarrolló también funciones de Storage Sales Specialist y Channel Manager durante sus nueve años en la multinacional norteamericana. Además también colaboró en el comité organizador de las olimpiadas de Barcelona en el año 02, fue director comercial del departamento del mercado Publishing & Media y miembro a tiempo parcial del Consejo de La Caixa.

Con una amplia visión en los ámbitos de Venta Directa en Grandes Clientes y desarrollo de alianzas estratégicas y canal, Roger Gallego tendrá como responsabilidades actuales la generación y gestión de nuevo negocio y operaciones en el Área Comercial de Entel Catalunya.

Entel con esta nueva incorporación, manifiesta la estrategia adoptada desde sus inicios orientada por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro, y fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía.

Medio	Dealer Market
Tipo	Nombramiento
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy Nº	5
Cobertura nº	28

Roger Gallego director de Negocio para Entel Catalunya

La consultora Entel refuerza Entel Catalunya con el nombramiento de Roger Gallego como nuevo Director de Negocio, cuya función principal será reforzar el negocio de la consultora en Catalunya. Roger Gallego tiene formación universitaria en Ciencias Empresariales y en Telecomunicaciones. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Enterprise Account Manager en CA Technologies, donde desarrolló también funciones de Storage Sales Specialist y Channel Manager durante sus 9 años en la multinacional norteamericana. Además también colaboró en el comité organizador de las olimpiadas de Barcelona en el año 92, fue director comercial del departamento del mercado Publishing & Media y miembro a tiempo parcial del Consejo de La Caixa. Con una amplia visión en los ámbitos de Venta Directa en Grandes Clientes y desarrollo de alianzas estratégicas y canal, Roger Gallego tendrá como responsabilidades actuales la generación y gestión de nuevo negocio y operaciones en el Área Comercial de Entel Catalunya.

Medio	Socinfo (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	5
Cobertura nº	9

SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN
FUNDACIÓN SOCIOINFO - SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

Entel nombra a Roger Gallego Director de Negocio para Entel Catalunya

Fecha: 08/02/2011

Madrid, 8 de febrero de 2011. La consultora Entel refuerza Entel Catalunya con el nombramiento de Roger Gallego como nuevo Director de Negocio, cuya función principal será reforzar el negocio de la consultora en Catalunya.

Roger Gallego tiene formación universitaria en Ciencias Empresariales y en Telecomunicaciones. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Enterprise Account Manager en CA Technologies, donde desarrolló también funciones de Storage Sales Specialist y Channel Manager durante sus 9 años en la multinacional norteamericana. Además también colaboró en el comité organizador de las olimpiadas de Barcelona en el año 92, fue director comercial del departamento del mercado Publishing & Media y miembro a tiempo parcial del Consejo de La Caixa.

Con una amplia visión en los ámbitos de Venta Directa en Grandes Clientes y desarrollo de alianzas estratégicas y canal, Roger Gallego tendrá como responsabilidades actuales la generación y gestión de nuevo negocio y operaciones en el Área Comercial de Entel Catalunya.

Entel con esta nueva incorporación, manifiesta la estrategia adoptada desde sus inicios orientada por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro, y fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía.

Tema	Nombramiento Roger Gallego – Director de Negocio en Catalunya
Área	Corporativo
Observaciones	Entelgy Catalunya
Medio	Invertia
Tipo	Nombramiento
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy nº	5
Cobertura nº	96

invertia / 1 de Marzo de 2011

EMPRESAS-NOMBRAMIENTOS

Nombramientos empresariales de la semana

ENTEL NOMBRA A ROGER GALLEGO DIRECTOR DE NEGOCIO EN CATALUÑA

Roger Gallego pasará a ser el nuevo director de negocio de la consultora Entel en Cataluña, cargo desde el que tratará de reforzar la posición de la compañía en la región.

Gallego, que estuvo nueve años en CA Technologies, formó también parte del comité organizador de los Juegos Olímpicos de Barcelona de 1992. EFECOM

Medio	Red Seguridad
Tipo	Nombramiento
Fecha	Abril 2011
Noticia Entelgy nº	5
Cobertura nº	50

Antonio Llatas y Roger Gallego
Director de Nuevos Mercados y director de Negocio en Cataluña de ENTEL

La consultora española de tecnología y *outsourcing*, Entel, nombró a Antonio Llatas como nuevo director de la unidad de Nuevos Mercados. Su función principal será ampliar la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros. Además, Entel Cataluña contará con Roger Gallego como nuevo director de Negocio.




Tema	Nombramiento Enrique Fuertes – Gerente GGCC de Entelgy Ibai
Área	Corporativa
Observaciones	Entelgy Ibai

Medio	Computing (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	7
Cobertura nº	15

ENTEL IBAI NOMBRA A ENRIQUE FUERTES GERENTE DE GRANDES CUENTAS

Los principales objetivos de Enrique serán consolidar grandes cuentas con las que ya trabaja la compañía, aumentar la penetración y la apertura de nuevas cuentas afianzando la presencia de Entel Ibai en el mercado.

escrito por Ángela Manfrazes martes, 22 de febrero de 2011



Enrique Fuertes es licenciado en Derecho y tiene un Máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías por el Instituto de Estudios Superiores de la Universidad San Pablo CEU. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Director Comercial Zona Norte en Magma Almacenamiento y el de Director General de Idr Legal Consulting. Además ha acumulado su experiencia profesional en algunas grandes compañías en Madrid y País Vasco, como CAP GEMINI, ERNST & YOUNG o AZERTIA. Con experiencia consultiva, en los últimos años está realizando también con éxito actividades comerciales en grandes cuentas de banca, telecomunicaciones, industria, etc.

Con esta incorporación Enrique dará apoyo al departamento comercial de Entel Ibai y su función principal será la detección y generación de oportunidades de negocio en grandes cuentas de la compañía, reforzando y consolidando la presencia de Entel Ibai. También será el responsable de la apertura de nuevas grandes cuentas y su consolidación en la zona Norte, atendiendo a las líneas estratégicas marcadas por la compañía, aumentando la presencia sectorial y territorial del Grupo Entel.

Medio	Computerworld
Tipo	Nombramiento
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy Nº	7
Cobertura nº	29

01 / COMPUTERWORLD Servicios 1-14 marzo 2011

Entel Ibai nombra a Enrique Fuertes gerente de grandes cuentas. Enrique Fuertes es licenciado en Derecho y tiene un Máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías por el Instituto de Estudios Superiores de la Universidad San Pablo CEU.

Medio	Socinfo (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy Nº	7
Cobertura nº	16

SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

Entel Ibai nombra a Enrique Fuertes Gerente de Grandes Cuentas

Madrid, 22 de febrero de 2011. La compañía Entelgy ha reforzado su plantilla con el nombramiento de Enrique Fuertes como nuevo Gerente de Grandes Cuentas. Los principales objetivos de Enrique serán consolidar grandes cuentas con las que ya trabaja la compañía, aumentar la penetración y la apertura de nuevas cuentas afianzando la presencia de Entel Ibai en el mercado.

Medio	RRHH digital (web) (web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy Nº	7
Cobertura nº	18

RRHHDigital

EL PRIMER PERIÓDICO ONLINE DE RECURSOS HUMANOS

Enrique Fuertes es licenciado en Derecho y tiene un Máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías por el Instituto de Estudios Superiores de la Universidad San Pablo CEU. Hasta la fecha desempeñaba el cargo de Director Comercial Zona Norte en Magma Almacenamiento y el de Director General de Idr Legal Consulting. Además ha acumulado su experiencia profesional en algunas grandes compañías en Madrid y País Vasco, como CAP GEMINI, ERNST & YOUNG o AZERTIA. Con experiencia consultiva, en los últimos años está realizando también con éxito actividades comerciales en grandes cuentas de banca, telecomunicaciones, industria, etc.

Tema	Nombramiento Toni Llatas – Director Nuevos Mercados
Área	Corporativa
Observaciones	Nuevos Mercados

Medio	BIT - Telefonía y Comunicaciones	
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	30	

Medio	Computing (web)	ENTEL INCORPORA A ANTONIO LLATAS COMO DIRECTOR DE NUEVOS MERCADOS
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	37	<p>Su función principal como director será la de impulsar este área estratégica de la compañía ampliando la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros.</p> <p>escrito por Ángela Martínez lunes, 14 de marzo de 2011</p>  <p>Entel ha nombrado a Antonio Llatas como nuevo Director de la Unidad de Nuevos Mercados. Su función principal como director será la de impulsar este área estratégica de la compañía ampliando la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros.</p> <p>Antonio Llatas es Licenciado en Economía Internacional y Máster en Dirección de Sistemas de Información ambos cursados en la universidad Northern Illinois University (Chicago, EEUU). Cuenta con una dilatada experiencia de más de 20 años, en proyectos internacionales y ha desarrollado su carrera profesional tanto como empresario como directivo en compañías de primer nivel como Telefónica, Unisource, Dominion, OKI o Europ Assistance siempre en el entorno de dirección de distintas áreas. También ha desempeñado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de Tecnología y de Telecomunicaciones, así como en el sector informático y de Internet, siempre en las áreas de Comercial y Marketing.</p> <p>Entel con esta nueva incorporación, mantiene la estrategia adoptada desde sus inicios apostando por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro, y fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía.</p>

Medio	RRHH digital (web)	
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	20	

Medio	Redes Telecom (web)	Entel incorpora a Antonio Llatas como director de Nuevos Mercados
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	21	<p>Antonio Llatas es Licenciado en Economía Internacional y Máster en Dirección de Sistemas de Información ambos cursados en la universidad Northern Illinois University (Chicago, EEUU).</p> <p>escrito por Redacción REDES/TELECOM martes, 01 de marzo de 2011</p>  <p>Entel consultora española de Tecnología y Outsourcing, ha nombrado a Antonio Llatas como nuevo Director de la Unidad de Nuevos Mercados. Su función principal como director será la de impulsar este área estratégica de la compañía ampliando la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros, afianzando a Entel como el proveedor líder de soluciones tecnológicas.</p> <p>Antonio Llatas es Licenciado en Economía Internacional y Máster en Dirección de Sistemas de Información ambos cursados en la universidad Northern Illinois University (Chicago, EEUU). Cuenta con una dilatada experiencia de más de 20 años, en proyectos internacionales y ha desarrollado su carrera profesional tanto como empresario como directivo en compañías de primer nivel como Telefónica, Unisource, Dominion, OKI o Europ Assistance siempre en el entorno de dirección de distintas áreas. También ha desempeñado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de Tecnología y de Telecomunicaciones, así como en el sector informático y de Internet, siempre en las áreas de Comercial y Marketing.</p> <p>Entel con esta nueva incorporación, mantiene la estrategia adoptada desde sus inicios apostando por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro, y fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía.</p>

Tema	Nombramiento Toni Llatas – Director Nuevos Mercados
Área	Corporativa
Observaciones	Nuevos Mercados

Medio	Ejecutivos (web)	
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	23	

Medio	Socinfo (web)	
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2010	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	24	

Medio	Muy canal (web)	
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2010	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	25	

Medio	MKM - PI (web)	<p>Antonio Llatas: Entel ha nombrado a Antonio Llatas como nuevo Director de la Unidad de Nuevos Mercados. Su función principal como director será la de impulsar este área estratégica de la compañía ampliando la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros, afianzando a Entel como el proveedor líder de renovación tecnológica. Antonio Llatas es Licenciado en Economía Internacional y Máster en Dirección de Sistemas de Información ambos cursados en la universidad Northern Illinois University (Chicago, EEUU). Cuenta con una dilatada experiencia de más de 20 años, en proyectos internacionales y ha desarrollado su carrera profesional tanto como empresario como directivo en compañías de primer nivel como Telefónica, Unisource, Dominion, OKI o Europ Assistance siempre en el entorno de dirección de distintas áreas. También ha desempeñado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de Tecnología y de Telecomunicaciones, así como en el sector informático y de Internet, siempre en las áreas de Comercial y Marketing.</p>
Tipo	Nombramiento	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	9	
Cobertura nº	26	

Medio	Oficinas 21	Nombramientos
Tipo	Nombramiento	Deberá afianzar a la compañía como el proveedor líder de renovación tecnológica.
Fecha	Marzo 2011	Antonio Llatas, Director de Nuevos Mercados de Entel
Noticia Entelgy Nº	9	La consultora española de Tecnología y Outsourcing Entel, ha nombrado a Antonio Llatas Director de la Unidad de Nuevos Mercados
Cobertura nº	95	22 Marzo 2011

Tema	Nombramiento Toni Llatas – Director de Nuevos Mercados
Área	Corporativo
Observaciones	Nuevos Mercados

Medio	Red Seguridad
Tipo	Nombramiento
Fecha	Abril 2011
Noticia Entelgy nº	9
Cobertura nº	49

Antonio Llatas y Roger Gallego
Director de Nuevos Mercados y director de Negocio en Cataluña de ENTEL

La consultora española de tecnología y *outsourcing*, Entel, nombra a Antonio Llatas como nuevo director de la unidad de Nuevos Mercados. Su función principal será ampliar la presencia del grupo en los sectores de Turismo, Automoción y Seguros. Además, Entel Cataluña contará con Roger Gallego como nuevo director de Negocio.




Medio	Nueva Empresa
Tipo	Nombramiento
Fecha	Mayo 2011
Noticia Entelgy nº	9
Cobertura nº	51

Antonio Llatas, Director de Nuevos Mercados de Entel

Su función principal será la de impulsar esta área estratégica de la compañía ampliando la presencia del grupo en los sectores de turismo, automoción y seguros, afianzando a Entel como proveedor líder de renovación tecnológica en los mismos.



Antonio Llatas
La consultora española de tecnología y *outsourcing* Entel, nombra de nuevo a Antonio Llatas como nuevo director de la Unidad de Nuevos Mercados.
Licenciado en Telecomunicaciones y Máster en Dirección de Sistemas de Información, obtuvo su título en la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), después de haber obtenido un máster de 20 años en el programa de Teleinformática y de Ingeniería en Informática profesional. Ha sido responsable como Director de Negocio de primer nivel como Teleinformático, Informático, Director de Negocio, Director de Negocio en el sector de telecomunicaciones de primer nivel. También ha desarrollado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de tecnología y de telecomunicaciones, así como en el sector informático y de Internet, siempre en las áreas de Comercial y Marketing.

Medio	Todo pyme
Tipo	Nombramiento
Fecha	Mayo 2011
Noticia Entelgy nº	9
Cobertura nº	52

Entel incorpora a Antonio Llatas como Director de Nuevos Mercados

Antonio Llatas, licenciado en Economía Internacional y Máster en Dirección de Sistemas de Información, ambos cursados en la universidad Nordheim Iliriska University (Chikago). Cuenta con una dilatada experiencia de más de 20 años, en proyectos internacionales y ha desarrollado su carrera profesional tanto como empresario como directivo en compañías de primer nivel como Telefonía, Unisource, Dominación, OVI o Europ Assistance siempre en el entorno de dirección de distintas áreas. También ha desempeñado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de Tecnología y de Telecomunicaciones, así como en el sector informático y de Internet, siempre en las áreas de Comercial y Marketing.



Tema	Nombramiento R. Guamanga – Gerente General Entelgy Chile
Área	Corporativo
Observaciones	Entelgy Chile

Medio	El Economista
Tipo	Nombramiento
Fecha	Noviembre 2011
Noticia Entelgy nº	41
Cobertura nº	117

elEconomista



ROLANDO GUAMANGA

Gerente General Entelgy Chile

La consultora Entelgy, entelgy.com, consolida su expansión en Latinoamérica incorporando a Rolando Guamanga como Gerente General en Chile. Guamanga es Ingeniero Civil Industrial.

Medio	Ejecutivos (Web)
Tipo	Nombramiento
Fecha	Noviembre 2011
Noticia Entelgy nº	41
Cobertura nº	119

ejecutivos.es

Entelgy refuerza sus equipos en Brasil y Chile

Última actualización 23/11/2011@00:25:07 GMT+2

Alejandro Gómez Gil se incorpora como Director de Entelgy do Brasil, mientras Rolando Guamanga Rivera se incorpora como Gerente General en Chile

Madrid, 22 de noviembre de 2011. La consultora Entelgy, entelgy.com, consolida su expansión en Latinoamérica incorporando a Alejandro Gómez Gil como Director de Entelgy do Brasil y a Rolando Guamanga como Gerente General en Chile. Sus principales objetivos son la búsqueda de nuevas oportunidades, el aumento de la penetración y la apertura de nuevas cuentas, afianzando la presencia de Entelgy en el mercado brasileño y chileno.

Alejandro Gómez Gil es Ingeniero informático y postgrado DESI por la Universidad de Deusto. Su trayectoria ha estado vinculada al sector de las tecnologías de la información y a su desarrollo empresarial en el mercado brasileño. Ha colaborado en la Oficina Comercial de la Embajada en Brasilia y en Telefónica de España. En los últimos años ha sido Director de la filial de OESIA – IT Deusto en Sao Paulo, cargo que compatibilizó con su actividad en el equipo directivo de la Cámara Oficial de Comercio de España-Brasil.

Rolando Guamanga Rivera es Ingeniero Civil Industrial por la Universidad Federico Santa María y Diplomado en habilidades Directivas por la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha desarrollado su carrera profesional en Chile donde ha ejercido como Director Comercial en Banca, Minería y Energía, Retail y Turismo, Industria & Comercio y Tecnología. Durante los últimos doce años ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad en Telefónica Chile en el área Comercial de Ventas, atención a grandes clientes y liderazgo en la negociación de grandes proyectos tecnológicos nacionales e internacionales.

Con estas incorporaciones, Alejandro Gómez y Rolando Guamanga serán dos de los ejes fundamentales en la expansión de la compañía en Latinoamérica. Sus funciones principales serán la detección y generación de oportunidades de negocio para la compañía, reforzando y consolidando la presencia de Entelgy en Brasil, Chile y en mercados próximos, atendiendo a las líneas estratégicas marcadas por la compañía.

La consultora Entelgy mantiene los principios adoptados desde sus inicios y apuesta por contar con los mejores profesionales, con altos niveles de eficacia, gran capacidad de servicio al cliente y orientación al logro. Fuertemente comprometidos con los valores y cultura de la compañía, ayudarán a la consultora a consolidar su crecimiento interno y externo.

La internacionalización del grupo, con la especial presencia en Latinoamérica, fue uno de los elementos clave para evolucionar la compañía de Entel a Entelgy, evitando así posibles confusiones con operadoras de Telecomunicaciones en Latinoamérica que también se denominan Entel.

El cambio de denominación a Entelgy supone un hito que universaliza el grupo empresarial para acometer su expansión a Latinoamérica. Se trata de una nueva marca que refleja su actividad profesional, el carácter internacional y el futuro al que se dirige en el marco de las TIC. Surge como fruto de la unión de la experiencia de Entelgy y el futuro que afronta en nuevos mercados como expertos en tecnologías de la información. Manteniendo la raíz de la sociedad (Entel) la nueva marca incorpora en el nombre su actividad: Tecnología, Technology. Además transmite energía, que está implícito en el origen de la empresa.

NOTICIAS ENTELGY IBAI

Tema **Empresas vascas desarrollo Saas**
 Área **Entelgy Ibai**
 Observaciones **Tema gestionado por Eukastel**

Medio **Finanzas (web)**
 Tipo **Artículo**
 Fecha **Marzo 2011**
 Noticia Entelgy Nº **10**
 Cobertura nº **27**

Empresas vascas desarrollan una plataforma para alojar y explotar las soluciones Saas de empresas de software

06/03/2011 - 11:44 - Noticias EUROPAPRESS Suscríbete a las noticias

Vota 0 Votos ☆☆☆☆☆ Opina 0 Opiniones Imprimir Enviar Rt

SAN SEBASTIAN, 09 (EUROPA PRESS)

Un consorcio de empresas vascas, lideradas por Euskaltel, está desarrollando el proyecto Smart Work que persigue crear una plataforma para el alojamiento y explotación de las soluciones Software as a Service SaaS empresas de software.

El SaaS es un modelo de distribución de software donde el cliente usuario del programa no tiene que alojar el software en el servidor, sino que es la empresa proveedora quien aloja el programa y los datos adjuntos en sus servidores, facturando el uso (servicio) que haga el cliente.

En el proyecto Smart Work, con una duración estimada de 28 meses, participan, además de Euskaltel, Bilbomática, Deusto Sistemas, **Entel-Ibai**, Grupo SPYRO, Anboto, Irontec, Web Alianza, Igarie y Aner, con la colaboración de GAIA-Cluster TEIC, Tecnalia, Tecnológico Deusto y Vicomtech.

El objetivo de esta iniciativa es crear una plataforma para que las empresas de software puedan alojar sus aplicaciones y ofrecerlas a los clientes finales, generando sinergias y creando un entorno de explotación de servicios de alto valor añadido.

La plataforma Smart Work permitirá poner en contacto empresas que ofertan sus servicios a sus clientes e inicialmente será utilizada por las empresas desarrolladoras de soluciones SaaS que participan en el proyecto para, posteriormente, abrirse a otras compañías interesadas.

Tema **Lanzamiento Entelgy**
 Área **Entelgy Ibai**
 Portavoz **Ángel Echevarría**
 Observaciones **Entrevista**

Medio **Estrategia Empresarial**
 Tipo **Artículo**
 Fecha **Abril 2011**
 Noticia Entelgy nº **16**
 Cobertura nº **42**

estrategi@net
E-BUSINESS TELECOMUNICACIONES
INTERNET TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Tecnologías de la Información Abre delegación en Donostia y apuesta por nuevas áreas de negocio

Entel Ibai desarrolla para el EJIE un sistema para la gestión de las ayudas

Una consorcio tecnológica con fuerte vocación innovadora, Entel Ibai, presenta en marzo 2011 con la apertura de una delegación en Donostia-San Sebastián con nombre en las oficinas de Eriban y Vitoria-Gasteiz. Además, la compañía, integrada en el Grupo Eriban, apuesta por nuevos servicios en nuevas áreas de negocio.



Ángel Echevarría, director de Entel Ibai, en las oficinas de Eriban

Apuesta Dena

El modelo que hemos conocido en otros países, de ahí nuestra apuesta por nuevas áreas de negocio y nuevos mercados", afirma el director, Ángel Echevarría. En paralelo que a sus actividades y consolidada área de negocio: consultoría y desarrollo de proyectos en diversas tecnologías e implementación, así como la gestión de proyectos de Eriban. El desarrollo de los servicios especializados que permiten a los nuevos CFO acceder a mayor flexibilidad y rapidez ante los nuevos retos y realizando a través de ellos, tanto las capacidades de los sistemas existentes como los nuevos de trabajo, mediante soluciones VIK. En este sentido, Entel Ibai trabaja en colaboración con las organizaciones líderes en el sector: Eriban, VIMAV, Alcamaz, Eriban, Eriban y comunicaciones, Uriban.

Otra nueva área es la relación a SAP CRM, el desarrollo de soluciones de integración de sistemas de fabricación de estas soluciones, aprovechando diversas estrategias de la especialización de algunas de estas áreas.

Por último, el área de recursos humanos, un nuevo nicho de mercado con soluciones innovadoras que generan grandes beneficios para las áreas de marketing de algunas empresas que requieren estar en línea con el mercado. Así por ejemplo, "Marketing" utiliza estos sistemas con máxima eficacia para proporcionar sus productos a nivel mundial con toda su red de distribuidores y proveedores clave".

Proyectos relevantes: **Administración** es esta de las áreas de negocio es la que la compañía está desarrollando importantes proyectos. Así por ejemplo, es la actualidad desarrollo para el EJIE, la sociedad de telecomunicaciones de Gobierno Vasco, un sistema de administración electrónica, para la

La expansión geográfica hacia comunidades limítrofes y Europa, objetivos en 2011

El objetivo de las ayudas de algunos de sus departamentos, pero que se espera que sea la base para todas las plataformas de ayuda del Eriban. Esta apuesta permitirá a los posibles beneficiarios realizar todos los trámites, sin necesidad de presencia física. Para ello se trabaja con canales electrónicos y toda la plataforma de e-Gobierno que dispone Eriban para dar servicios al Gobierno Vasco.

Para la Diputación Foral de Bizkaia, a través de su empresa tecnológica Lanit, desarrolla, junto a Eriban, una plataforma de firma electrónica, notificación y computación, que facilita que los diferentes procedimientos administrativos se implementen de forma telemática. Este proyecto que se espera que sea el resultado para otros de futuro respecto a la modernización e integración de todos los procesos.

Saati, Ibai también está especializado en telecomunicaciones tecnológicas VISA, de hecho, desde Ibai a nivel mundial se SaaS, apoyando Eriban Ibai, como integrador de soluciones en este ámbito. Entel Ibai está trabajando tanto en subcontratación pública como en relaciones financieras y distribuidores con las principales compañías vascas.

NOTICIAS NUEVOS MERCADOS

Tema	Caso éxito Entelgy - Seguros RGA (Proyecto BPM)	
Área	Nuevos Mercados	
Observaciones	Nota de Prensa	
Medio	Computerworld	<p>Seguros RGA optimiza sus procesos de negocio de mano de Entelgy</p> <p>La aseguradora RGA ha contratado a la consultora Entelgy para emprender un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad. En este marco, la aseguradora ha dado un paso más para desarrollar un modelo que garantice la optimización de los controles, la mejora continua de sus procesos y la reducción de riesgos técnicos, y financieros. Además, le permitirá afrontar el cumplimiento normativo de Solvencia II y los cambios legislativos.</p> <p>Según Arturo Marín, director de Sistemas de Información de Seguros RGA, "somos conscientes de que nos encontramos en un mercado exigente y con un gran número de movimientos regulatorios que demandan respuestas ágiles y flexibles. Por todo ello, hemos elegido implantar tecnologías BPM para afrontar con garantías los nuevos retos del sector y sus continuos cambios".</p> <p>El proyecto se encuentra en su fase intermedia y se está realizando conjuntamente por los departamentos de Organización y Sistemas de Información de la aseguradora. Cabe destacar también la colaboración e implicación de RSI, empresa proveedora de Servicios Tecnológicos del Grupo que está favoreciendo la rapidez del desarrollo del proyecto. Fue adjudicado a Entelgy por su entendimiento de las necesidades del cliente, su experiencia en el sector asegurador, las referencias aportadas, la solvencia técnica del equipo propuesto y una oferta económica adecuada.</p> <p>PASIÓN POR LOS RETOS UNA OPORTUNIDAD PARA INNOVAR</p> 
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	120	
Medio	Techweek	<p>Seguros RGA optimiza sus procesos de negocio con el apoyo de Entelgy</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de Seguros RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientadas a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p> <p>techWEEK.es</p> <p>Impreso: jueves, 01 de diciembre de 2011 - 11:49 URL: http://www.techweek.es/finanzas/noticias/1010031003101/seguros-rga-optimiza-procesos-negocio-entelgy-13.html</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	121	
Medio	Grupo Aseguranza	<p>Seguros RGA adjudica a Entelgy la optimización de sus procesos de negocio</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de Seguros RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientadas a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>  <p>Madrid, 01 de Diciembre de 2011</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	122	
Medio	Itcio.es	<p>Seguros RGA optimiza sus procesos de negocio con el apoyo de Entelgy</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de Seguros RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientadas a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>  <p>Impreso: jueves, 01 de diciembre de 2011 - 11:55 URL: http://www.itcio.es/finanzas-seguros/noticias/1010031015002/seguros-rga-optimiza-procesos-negocio-entelgy-1.html</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	123	
Medio	La Revista de Finanzas	<p>Seguros RGA elige a Entelgy para optimizar sus procesos de negocio</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de Seguros RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientadas a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>  <p>Madrid, 01 de noviembre de 2011 - La aseguradora RGA, ha confiado en la consultora Entelgy (entelgy.com), para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	124	
Medio	Socinfo	<p>Seguros RGA elige a Entelgy para optimizar sus procesos de negocio</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy (entelgy.com), para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>  <p>Madrid, 01 de noviembre de 2011 - La aseguradora RGA, ha confiado en la consultora Entelgy (entelgy.com), para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	125	
Medio	Seguros noticias (web)	<p>Seguros RGA adjudica a Entelgy la optimización de sus procesos de negocio</p> <p>La aseguradora RGA ha confiado en la consultora Entelgy para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de Seguros RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p> <p>Madrid, 01 de noviembre de 2011 - La aseguradora RGA, ha confiado en la consultora Entelgy (entelgy.com), para llevar a cabo un plan estratégico de BPM (Business Process Management) que le permitirá modelizar, documentar y optimizar todos sus procesos de negocio.</p> <p>Desde la dirección de RGA se han impulsado las iniciativas de optimización de sus procesos de gestión, orientados a consolidar sus capacidades de gestión y a garantizar la prestación de unos servicios de calidad.</p>
Tipo	Nota de Prensa	
Fecha	Diciembre 2011	
Noticia Entelgy Nº	43	
Cobertura nº	126	

NOTICIAS SEGURIDAD

Tema	Ponencia Seguridad – ISACA Barcelona
Área	Seguridad
Portavoz	R. Gallego
Observaciones	Ponencia: Riesgos Tecnológicos

Medio	SIC
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy nº	19
Cobertura nº	53



NOTICIAS DCL CONSULTORES

Tema	Decálogo afrontar SOA, con DCL
Área	DCL
Portavoz	Alejandro Stromer, Miguel Ángel Villacañas
Observaciones	SOA

Medio	Ausape
Tipo	Artículo
Fecha	Noviembre 2010
Noticia Entelgy Nº	1
Cobertura nº	1

16 Monográfico AUSAPE -SOA y BPM- Noviembre 2010

Decálogo para afrontar un proyecto SOA

La llegada de SOA (Service Oriented Architecture) ha cambiado el dibujo de muchas organizaciones, trasladándolas a un modelo de arquitectura de servicios donde se prima la reutilización por encima de la construcción, donde el desarrollo tanto de los servicios como los procesos rompe con los esquemas tradicionales, alineando más que nunca Tecnologías de la Información (TI) y negocio.

[Alejandro Stromer, Director Regional de DCL Consultores España]

[Miguel Ángel Villacañas Experto en SOA del Grupo ENTEL y asesor de DCL Consultores]

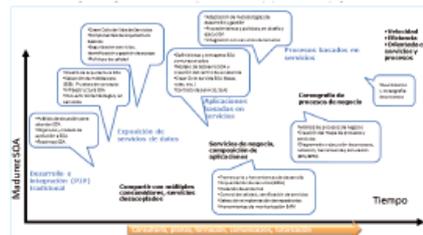


Afrontar un proyecto SOA no ha de verse como un proyecto puntual, sino más bien como un proyecto de procesos, un viaje que ha de emprenderse con la firme convicción de que sus implicaciones van más allá de lo meramente tecnológico, englobándose en el resto de los elementos del negocio. Precisamente por ello, resulta básico seguir diez acciones clave que simplifiquen un proceso de esta naturaleza:

- 1.- **Involucración de toda la organización.** Dado que la implantación de un modelo SOA introduce modificaciones tanto en el plano tecnológico de arquitectura y desarrollo como en el metodológico y de gestión, precisa de la colaboración de los líderes de ambos mundos -TI y negocio- para que identifiquen los beneficios/riesgos de SOA y desarrollen un plan estratégico conjunto.
- 2.- **Aproximación *middle-out*.** Más allá de los enfoques *top-down*, que parte desde los

procesos de negocio para crear después servicios TI; o *bottom-up*, donde a partir de los servicios TI se generan nuevos procesos de negocio; la mejor opción es una combinación de ambos. Con una aproximación *middle-out*, se cambia por la anterior en paralelo, se dice: traduciendo los requisitos de negocio a TI (BPM), acercando así el plano de negocio a TI y, al mismo tiempo, definiendo una arquitectura SOA de referencia, evolucionando la infraestructura inicial para posibilitar la integración y reutilización de los sistemas como servicios reutilizables.

3.- **Establecer un equipo de trabajo.** Más allá de la Oficina de Gestión de Proyectos - que se mueve más en el ámbito CMMI-, se ha de definir un grupo de trabajo de Gobierno SOA, es decir, un **Comité de Excelencia SOA (CoE SCM)** que impulse la evolución hacia SOA garantizando que todos los esfuerzos se alinean hacia los objetivos marcados por la organización. El trabajo del CoE se concreta en la definición de las metas comunes, la comparación de una metodología de trabajo entre negocio y TI o la definición de un ciclo de vida SOA y de los servicios, entre otros. Para ello, es recomendable establecer cuatro niveles de responsabilidad: comité de dirección (alineo negocio y TI), gerencia del CoE (con capacidad de control), grupos de trabajo o dominios del CoE (Hoz, JEE, .Net...), equipos



Tema	Anuncio Entelgy - DCL expertos en SAP
Área	DCL
Portavoz	Txema Fernández, Alejandro Stromer
Observaciones	SAP

Medio	SAP Previews Magazine
Tipo	Anuncio
Fecha	Febrero 2011
Noticia Entelgy N°	15
Cobertura n°	41

Expertos en Productos y Soluciones SAP

En Entel somos Especialistas en Soluciones Horizontales de Plataforma Tecnológica SAP

Gestión Documental OpenText
 OPEN TEXT
 The Content Experts
 GLOBAL PARTNER PROGRAM
 SAP Partner
 FISHER & PAYKEL

Movilidad SAP Sybase
 - AFARIA: seguridad y control de dispositivos y aplicaciones móviles
 - SUP: Desarrollo y despliegue de aplicaciones móviles

Enterprise SOA
 - SAP BPM (Business Process Management)

Seguridad
 - SAP NW Identity Management
 - SAP BO GRC Access Control
 - SAP BO GRC Process Control

Entel, principal accionista de DCL Consultores, es una empresa innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing, fundamentada en las personas y comprometida en contribuir a un alto rendimiento de sus clientes.

Con un modelo empresarial de desarrollo sostenido a largo plazo, Entel cuenta con más de 180 Clientes, más de 1.300 Profesionales, una oferta de alto valor y un gran reconocimiento del Mercado y de las Entidades que están confiando en nuestro proyecto.

Si desea más información: comunicacion@entelgy.com - www.entelgy.com

Entel
 Grupo Entel
 Le Garantiza Tecnología

Entel
 c/ Orense, 70
 28020 Madrid
 +34 91 425 11 11

DCL Consultores
 Innovación + Eficacia
 Especialistas en SAP y Open

Madrid Barcelona Bilbao Vitoria Brasil Chile Argentina

Tema	Gestión Documental reduce costes
Área	DCL
Portavoz	Txema Fernández
Observaciones	SAP

Medio	Diario Negocio	
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy Nº	4	
Cobertura nº	4	

Medio	Computing (web)	<p>Una buena gestión documental reduce costes 20/01/2011 12:35:41</p> <p>Según la consultora Entel, se podría ahorrar hasta un 30%.</p> <p>Tras el primer encuentro virtual organizado por Entel, una de las principales conclusiones obtenidas ha sido que con una optimización de herramientas de gestión documental una compañía podría tener hasta un 30 por ciento de ahorro de costes con una automatización adecuada en la gestión de facturas de proveedores y una optimización en las tareas del departamento de RR.HH.</p> <p>La organización de este primer encuentro virtual titulado "Más allá de los documentos en SAP" ha sido posible tras la integración al grupo Entel de VisualMente, empresa especialista en Eventos, Ferias y soluciones de negocio basadas en Entornos Virtuales y de DCL Consultores, empresa dedicada a la Gestión Documental y de Contenidos en los entornos tecnológicos Open Text, Ixos, SAP y ESKER. El encuentro contó con la presencia de más de 100 inscritos y además sus contenidos estarán disponibles hasta el 28 de febrero para todos aquellos que quieran consultar la información.</p>
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy Nº	4	
Cobertura nº	5	

Medio	eWeek (web)	<p>La optimización de la gestión documental a través de las herramientas y procesos correctos puede suponer a las empresas un ahorro de costes de hasta el 30%. Es la conclusión principal a la que ha llegado la consultora Entel tras el encuentro virtual "Más allá de los documentos en SAP".</p> <p>Según Gartner, los trabajadores invierten entre el 30% y el 70% de su tiempo en estos procesos de gestión de documentos, con un coste que representa hasta un 15% de los ingresos de las compañías.</p>  <p>La optimización de la gestión documental supone ahorros de hasta el 30% en costes.</p> <p>En concreto, son los departamentos de Recursos Humanos los que más sobrecarga documental experimentan, por lo que una solución de gestión documental podría reducir hasta un 25% las actividades de copiado y archivo de la información. Con ello se consigue "más eficacia y calidad de los procesos, menor tiempo de búsqueda, menor coste de transporte, coste de impresión, menores costes de almacenamiento y mayor seguridad y control de la información", tal y como afirma Entel.</p>
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy Nº	4	
Cobertura nº	6	

Medio	Cms - spain (web)	<p>21 de enero, 2011. 11:00h.</p> <p>Una óptima gestión documental puede reducir los costes de una compañía en un 30 por ciento según la consultora Entel</p> <p>Para Entel la gestión documental es clave para el ahorro en departamentos como el de RR.HH. y en los procesos de automatización de facturas electrónicas.</p>
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy Nº	4	
Cobertura nº	7	

Medio	Facturación Electrónica	<p>Una óptima gestión documental puede reducir los costes en un 30%</p> <p>9 Febrero 2011 Categoría: Gestión Documental 1 Comentario</p>  <p>Del 30 al 70 % del tiempo de trabajo se utiliza para la gestión de documentos.</p> <p>Tras el primer encuentro virtual organizado por Entel, una de las principales conclusiones obtenidas ha sido que con una optimización de herramientas de gestión documental una compañía podría tener hasta un 30% de ahorro de costes con una automatización adecuada en la gestión de facturas de proveedores y una optimización en las tareas del departamento de RR.HH.</p> <p>La organización de este primer encuentro virtual "Más allá de los documentos en SAP" ha sido posible tras la integración al grupo Entel de VisualMente y de DCL Consultores. El encuentro contó con la presencia de más de 100 inscritos y además sus contenidos estarán disponibles hasta el 28 de febrero para todos aquellos que quieran consultar la información.</p> <p>Gestión Documental, una herramienta imprescindible para controlar la información</p>
Tipo	Artículo	
Fecha	Febrero 2011	
Noticia Entelgy Nº	4	
Cobertura nº	89	

Tema	Gestión Documental reduce costes
Área	DCL
Portavoz	Txema Fernández
Observaciones	SAP

Medio	Copimur	
Tipo	Artículo	
Fecha	Febrero 2011	
Noticia Entelgy N°	4	
Cobertura n°	90	

Reduzca costes con una buena gestión documental

Con una optimización de herramientas de gestión documental una compañía podría obtener hasta un 30% de ahorro de costes a través de una automatización adecuada de la gestión de facturas de proveedores y una optimización en las tareas del departamento de recursos humanos. Según la consultora Entel.

Debido a la gran cantidad de información que las empresas tienen que manejar la gestión documental es imprescindible para que las compañías puedan controlar su activo más importante: la información. Según estimaciones de Gartner, del 30 al 70% del tiempo de trabajo se utiliza para la gestión de documentos y el coste de esta gestión representa del 6 al 15% de los ingresos de una compañía.

A pesar de lo que se podría esperar, los beneficios que se obtienen de la gestión documental son tangibles para cualquier compañía con independencia de su tamaño. De hecho, el volumen de pymes que utilizan soluciones de gestión documental equivale al de las grandes empresas.

Para la consultora Entel, los beneficios para cualquier compañía que tenga implementados sistemas de gestión documental son: eficacia y calidad de los procesos; menor tiempo de búsqueda; menor coste de transporte, coste e impresión; menores costes de almacenamiento y mayor seguridad y control sobre la información.

Una de las tareas de gestión documental más demandadas es el de la facturación electrónica porque permite reducir operativos e incrementar la eficiencia empresarial. Ya que la facturación electrónica ofrece la misma garantía de autenticidad del contenido y además ahorra costes de material, de costes humanos, costes logísticos y manipulados y de almacenamiento. Además, según datos de OIMA (Institute of Management and Administration), esta automatización puede reducir el riesgo de pérdida de información de las facturas, bajando el número de facturas perdidas en un 60%.

Medio	Revista pymes.es	Ahorra con la gestión documental
Tipo	Artículo	
Fecha	Febrero 2011	
Noticia Entelgy N°	4	
Cobertura n°	91	

Una automatización adecuada de la gestión de las facturas que se hacen a los proveedores y una optimización del departamento de recursos humanos pueden suponer para las empresas un ahorro del 30%. La afirmación es de la consultora Entel y la herramienta para conseguirlo es la gestión documental.

Según estimaciones de la consultora Gartner, entre el 30 y el 70 % del tiempo se emplea en gestionar documentos, con un coste que se sitúa entre el 6 y el 15% de los ingresos de una compañía, lo que se suma a los costes de transporte que resultan de conseguir y los costes de su buena gestión.

Aunque una adecuada gestión documental es fundamental para cualquier negocio, Entel asegura que la mayor demanda de estas soluciones corre por el sector financiero, las Administraciones Públicas, las empresas de ingeniería y construcción así como las utilities, compañías de telecomunicaciones y el sector financiero. Y es que las grandes empresas pueden encontrar beneficio en ello, ya que hay pymes que hacen uso de la gestión documental con idéntico tamaño.

En el caso del departamento de recursos humanos, según OIMA (Institute of Management and Administration), un sistema de gestión documental puede reducir hasta un 25% las actividades de copia y activado de contenido en este departamento.

www.entel.es

Medio	Techweek.es	Optimizar la gestión documental reduciría un 30% los costes de una compañía, estima Entel
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy N°	4	
Cobertura n°	92	

Con una optimización de las herramientas de gestión documental una compañía podría tener hasta un 30% de ahorro de costes. Esta es una de las principales conclusiones del encuentro virtual "Más allá de los documentos en SAP", organizado por Entel.

Debido a la gran cantidad de información digital que las empresas tienen que manejar, la Gestión Documental es imprescindible para que las compañías puedan controlar su activo más importante: la información. Según estimaciones de Gartner, del 30 al 70% del tiempo de trabajo se utiliza para la gestión de documentos y el coste de esta gestión representa del 6 al 15% de los ingresos de una compañía.

Medio	RRHH digital (web)	Una óptima gestión documental puede reducir los costes de una compañía en un 30%
Tipo	Artículo	
Fecha	Enero 2011	
Noticia Entelgy N°	4	
Cobertura n°	93	

RRHH Digital. Tras el primer encuentro virtual organizado por [Entel](http://Entel.es), compañía innovadora de Consultoría, Tecnología y Outsourcing, una de las principales conclusiones obtenidas ha sido que con una optimización de herramientas de gestión documental una compañía podría tener hasta un 30% de ahorro de costes, con una automatización adecuada en la gestión de facturas de proveedores y una optimización en las tareas del departamento de RRHH.

La organización de este primer encuentro virtual titulado "Más allá de los documentos en SAP" ha sido posible tras la integración al grupo Entel de VisualMente www.visualmente.com, empresa especializada en Eventos, Ferias y soluciones de negocio basadas en Entornos Virtuales y de DCL Consultores www.dclconsultores.com, empresa dedicada a la Gestión Documental y de Contenidos en los entornos tecnológicos Open Text, Icos, SAP y ES&ER. El encuentro contó con la presencia de más de 100 inscritos y además sus contenidos estarán disponibles hasta el 28 de febrero para todos aquellos que quieran consultar la información.

Gestión Documental, una herramienta imprescindible para controlar la información

Medio	Equipos y Talento (web)	Una óptima gestión documental puede reducir los costes en un 30%
Tipo	Artículo	
Fecha	Febrero 2011	
Noticia Entelgy N°	4	
Cobertura n°	94	

Del 30 al 70 % del tiempo de trabajo se utiliza para la gestión de documentos

- RSS3
- Delicious
- Technorati
- Meneame

24/01/2011 Tras el primer encuentro virtual organizado por Entel, una de las principales conclusiones obtenidas ha sido que con una optimización de herramientas de gestión documental una compañía podría tener hasta un 30% de ahorro de costes con una automatización adecuada en la gestión de facturas de proveedores y una optimización en las tareas del departamento de RRHH.

La organización de este primer encuentro virtual "Más allá de los documentos en SAP" ha sido posible tras la integración al grupo Entel de VisualMente y de DCL Consultores. El encuentro contó con la presencia de más de 100 inscritos y además sus contenidos estarán disponibles hasta el 28 de febrero para todos aquellos que quieran consultar la información.

Tema	Caso de Éxito Alianza DCL - Esker en Aranzadi
Área	DCL
Portavoz	A. Stromer
Observaciones	Alianza DCL - Esker

Medio	Lawyerpress (web)
Tipo	Artículo
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy Nº	12
Cobertura nº	36

Portal de Actualidad del Sector Jurídico
www.lawyerpress.com | **REGISTRARSE** | **WEB**
DIRECTORIO DE BUQUES en la WEB

| Titulares | Noticias de Bufetes | Vida Colegio | Comunidad Legal | Gente | Internacional | Reportajes
Agenda | Abogados Jóvenes | Contribuciones | Asociaciones | Sistema Jus

AC
It's possible
www.ac.com

MARKETING
COMUNICACIÓN
INTERNET

- Formación
- Servicios Auxiliares
- El Tablón de Anuncios
- El Foro de Marketing

¿Qué ofrecemos?

- Publicaciones
- Colegios Oficiales
- Boletines Oficiales
- Resúmenes
- Clase-ómnibus de horas
- Internacional
- Top Bufetes Europeos

IP
Agencia de Consultoría especializada en el sector jurídico
Tel.: 91 000 70 00
Patrocinado por **INGO WILMANN**

BEAT GREEN
COMUNIDAD LEGAL

NOTICIAS **COMUNIDAD LEGAL**

Esker optimiza la facturación a clientes de Thomson Reuters Aranzadi
MARZO 15 MARZO 2011 - LAWYERPRESS

El cliente recibe su factura en el formato deseado, en un tiempo récord

Esker, principal fabricante de soluciones para la automatización de flujos documentales, ha sido elegido por la empresa Thomson Reuters Aranzadi para la normalización y envío de sus facturas a clientes, así como los abonos y anulaciones de facturas desde SAP.

Thomson Reuters Aranzadi, empresa líder del mercado de información jurídica en España, utiliza desde hace unos meses la solución de facturación electrónica de Esker para reducir sus costes y su impacto medioambiental gracias a un menor uso del papel en sus procesos de negocio. A través de sus tres marcas: Aranzadi, Civitas y Westlaw, cuenta con más de 50.000 usuarios en todo el territorio nacional y expide en torno a 150.000 facturas anuales.

La editorial necesitaba una solución que enviara sus facturas en los formatos requeridos por sus clientes: XML-Facturas para los del Sector Público y pdf firmado para los que optaron por recibirlas en su correo electrónico. Gracias a la solución Esker DeliveryWare implementada por DCL Consultores del grupo Entelgy, se simplificó la infraestructura existente para la emisión de facturas, permitiendo la unificación del punto de generación de dichas facturas desde la aplicación SAP SD. Las facturas digitales son generadas mediante una serie de reglas de negocio adaptadas en función de las preferencias del cliente y enviadas según el canal requerido.

Totalmente integrada en su sistema de información, la solución de Esker permite hoy en día a Thomson Reuters Aranzadi:

- Simplificar la infraestructura: las facturas se generan a partir de un solo sistema de gestión.
- Reducir sus costes: se eliminan gran parte de las máquinas y consumibles.
- Además se elimina el coste de los errores y de la gestión de copias y duplicados.
- Ahorrar tiempo: por la eliminación de errores y la liberación de tiempo del personal.
- Dar visibilidad sobre la gestión y el envío de las facturas.
- Acelerar el proceso: las facturas son recibidas por el cliente de una forma más rápida, ayudando a mejorar el flujo de caja.
- Reducir el archivo físico de facturas.
- Facilitar la búsqueda de las facturas para cualquier consulta o reclamación en el archivo digital desde el propio SAP mediante Archivlink y LiveLink.

Responsables de la compañía han señalado que "Con Esker DeliveryWare integrado en SAP, hemos reducido el tiempo de envío de cada factura de 2 horas a pocos segundos y los costes asociados a una gestión manual en el Departamento de Facturación a Clientes. Gracias a la automatización del envío de las facturas digitales, nuestro periodo de cobro es más corto pudiendo recuperar la deuda antes, al mismo tiempo que evitamos la tala de unos 3 árboles al año y emisión de 2 toneladas de Co2 correspondientes a la fabricación de papel para el volumen citado."

Thomson Reuters también utiliza Esker en el Reino Unido
En el Reino Unido, Thomson Reuters utilizaba las soluciones de fax de Esker desde hacía varios años y decidió aprovecharlas extendiendo sus funcionalidades de automatización a los procesos de negocio. De esta manera consiguió optimizar los flujos documentales en el departamento de Cuentas a Recibir. Efectivamente, hoy en día el 80% de las 750.000 facturas, cartas de reclamaciones y otros documentos financieros de la filial inglesa son enviadas con la solución electrónica de Esker, y el 15% restante sigue en formato papel de la red de Centros de Producción Esker de correo postal externalizado.

Implementación por DCL Consultores (Grupo Entelgy)
La implementación del proyecto se realizó por DCL Consultores, empresa tecnológica perteneciente al grupo Entelgy. DCL aseguró la integración de Esker DeliveryWare con el módulo SD de SAP. El proyecto entró en producción en 30 días y consistió en la adaptación de reglas de negocio para permitir la generación de los formatos requeridos de las facturas en función del perfil de cliente; la configuración de SAP SD ECC 6.0 para Output Message de SD_BIL, la

Tema	DCL implanta Esker en Aranzadi
Área	DCL Consultores
Portavoz	A. Stromer
Observaciones	Nota de Prensa

Medio	Socinfo
Tipo	Artículo
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy nº	12
Cobertura nº	44

Esker optimiza la facturación a clientes de Thomson Reuters Aranzadi

[Revista Socinfo - Empresas](#)

Madrid – 15 de marzo de 2011 – Esker, principal fabricante de soluciones para la automatización de flujos documentales, ha sido elegido por la empresa Thomson Reuters Aranzadi para la normalización y envío de sus facturas a clientes, así como los abonos y anulaciones de facturas desde SAP.

Thomson Reuters Aranzadi, empresa líder del mercado de información jurídica en España, utiliza desde hace unos meses la solución de facturación electrónica de Esker para reducir sus costes y su impacto medioambiental gracias a un menor uso del papel en sus procesos de negocio. A través de sus tres marcas: Aranzadi, Civitas y Westlaw, cuenta con más de 50.000 usuarios en todo el territorio nacional y expide en torno a 150.000 facturas anuales.

La editorial necesitaba una solución que emitiera sus facturas en los formatos requeridos por sus clientes: XML-Facturae para los del Sector Público y pdf firmado para los que optaron por recibirlas en su correo electrónico. Gracias a la solución Esker DeliveryWare implementada por DCL Consultores del grupo Entel, se simplificó la infraestructura existente para la emisión de facturas, permitiendo la unificación del punto de generación de dichas facturas desde la aplicación SAP SD. Las facturas digitales son generadas mediante una serie de reglas de negocio adaptadas en función de las preferencias del cliente y enviadas según el canal requerido.

Medio	Cms - spain
Tipo	Artículo
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy nº	12
Cobertura nº	45

16 de marzo, 2011 - 06:51hs

Thomson Reuters Aranzadi utiliza la solución de facturación electrónica de Esker para la normalización y envío de sus facturas, y abonos y anulaciones desde SAP

EN RESUMEN
La compañía española Thomson Reuters Aranzadi implementa la solución Esker DeliveryWare integrado en SAP, para la normalización y envío de sus facturas a clientes, así como los abonos y anulaciones de facturas. Gracias a esta solución de facturación electrónica, el período de cobro es más corto y el impacto medioambiental es menor gracias al poco uso de papel.

[Otros artículos relacionados ▾](#)

Asimismo, con esta solución reduce sus costes y su impacto medioambiental gracias a un menor uso del papel en sus procesos de negocio

Medio	Mundodigitaltv
Tipo	Artículo
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy nº	12
Cobertura nº	46

MUNDO DIGITAL TV: [INFORMATICA](#) > [SOFTWARE](#) > [ESKER OPTIMIZA LA FACTURACIÓN A CLIENTES DE THOMSON REUTERS ARANZADI](#)

Esker optimiza la facturación a clientes de Thomson Reuters Aranzadi

MUNDODIGITALTV

El cliente recibe su factura en el formato deseado, en un tiempo récord. Esker, principal fabricante de soluciones para la automatización de flujos documentales, ha sido elegido por la empresa Thomson Reuters Aranzadi para la normalización y envío de sus facturas a clientes, así como los abonos y anulaciones de facturas desde SAP.

Thomson Reuters Aranzadi, empresa líder del mercado de información jurídica en España, utiliza desde hace unos meses la solución de facturación electrónica de Esker para reducir sus costes y su impacto medioambiental gracias a un menor uso del papel en sus procesos de negocio. A través de sus tres marcas: Aranzadi, Civitas y Westlaw, cuenta con más de 50.000 usuarios en todo el territorio nacional y expide en torno a 150.000 facturas anuales.

La editorial necesitaba una solución que emitiera sus facturas en los formatos requeridos por sus clientes: XML-Facturae para los del Sector Público y pdf firmado para los que optaron por recibirlas en su correo electrónico. Gracias a la solución Esker DeliveryWare implementada por DCL Consultores del grupo Entel, se simplificó la infraestructura existente para la emisión de facturas, permitiendo la

Tema	Entrevista A. Stromer
Área	DCL Consultores
Portavoz	A. Stromer
Observaciones	Directamente DCL

Medio	SAP Previews Magazine
Tipo	Entrevista
Fecha	Septiembre 2011
Noticia Entelgy nº	33
Cobertura nº	102



SAP Invoice Management by OpenText

Automatización de Facturas de Proveedor

En el actual entorno económico de recesión, las organizaciones se encuentran con el constante desafío reducir al máximo los costes. El proceso de Cuentas por Pagar (AP) es uno de los que están en el punto de mira de esta reducción. SAP IM es la alternativa que mejor se integra y mayor beneficio ofrece a los clientes que usan SAP en sus procesos financieros.

Desde hace varios años los usuarios de SAP del departamento de cuentas por pagar han estado buscando diferentes alternativas para cubrir la gestión de las facturas de proveedores que cubriera el ciclo completo de principio a fin. La respuesta de SAP ha llegado de la mano de la alianza con OpenText. SAP ha posicionado SAP IM como la respuesta estándar a esta necesidad.

SAP IM permite dar respuesta a los principales principios de una solución de este tipo:

- Control completo de todas las facturas desde su recepción hasta la contabilización.
- Integración nativa con el ERP SAP para todos los procesos.
- Soporta los dos diferentes procesos de contabilización de facturas en SAP: NPO (facturas sin pedido de compra y PO para facturas con pedidos de compra).

Principales componentes

La solución de SAP IM se compone de los siguientes módulos:

- **Módulo DP (Document processing)**. Es la pieza clave y en él definimos los diferentes procesos, el modelo de datos y validaciones, los canales de entrada, los Workflows, y secuencia en que se lanzarán.
- **Procesamiento de Excepciones**: permite controlar cómo se trata cada excepción, qué roles y a que usuario efectivo le llegará la información de cada excepción y qué opciones de ejecución les daremos en cada caso.
- **Aprobación de Facturas**: especialmente dedicado a la gestión de facturas NPO, es el encargado de controlar los diferentes usuarios responsables de aprobar las facturas, establecer el orden y jerarquía. En función de las configuraciones, los usuarios pueden incorporar nuevos datos e información en el proceso hasta dejar



*Alejandro Stromer,
Director de DCL
Consultores España*

NOTICIAS VISUALMENTE

Tema	Eventos Virtuales
Área	VisualMente
Portavoz	H. Merodio
Observaciones	1ª Entrevista

Medio	OMExpo (Web)
Tipo	Artículo
Fecha	Enero 2011
Noticia Entelgy N°	2
Cobertura n°	2

Los eventos tradicionales del marketing confían en la modalidad virtual

Publicado por [Redacción](#) el 12 de ene de 2011, a las 10:26h en [Contenidos Online, Eventos, Marketing Online](#)



Hector Merodio, CEO
VisualMente – Virtual Events

Desde hace años se viene diciendo que se hacen ferias virtuales pero la realidad es que en lugar de ferias virtuales se trata de una web potente a nivel gráfico acompañada de muchos efectos multimedia.

Cuando hablamos de feria virtual, hablamos de un entorno multiusuario donde los visitantes pueden hablar entre ellos, intercambiar tarjetas de visita, visualizar cualquier tipo de contenido multimedia, organizar zonas de reuniones privadas, etc. Una feria virtual también permite a los expositores actualizar sus stands en tiempo real, comunicarse con sus visitantes y saber quién les ha visitado y cómo han interactuado con los contenidos de su stand.

Las ferias virtuales son una herramienta **muy potente para conseguir contactos comerciales (leads)**. Complementando una feria física con una feria virtual, tienes la oportunidad de sacar el verdadero potencial, ya que puedes disponer de información adicional muy útil además de las tarjetas de visitas que consigas en tu stand.

Tema	Eventos Virtuales
Área	VisualMente
Portavoz	H. Merodio
Observaciones	2ª Entrevista

Medio	OMExpo (Web)
Tipo	Artículo
Fecha	Enero 2011
Noticia Entelgy N°	3
Cobertura n°	3

Muchos piensan que montando una página Web con streaming tienen un Evento Virtual. ¿Qué es un evento virtual?

Publicado por [Redacción](#) el 19 de ene de 2011, a las 10:27h en [Contenidos Online, Eventos](#)



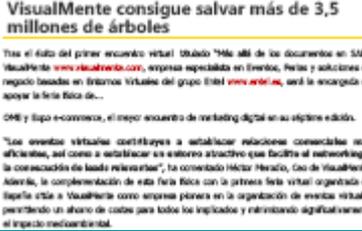
Hector Merodio, CEO
VisualMente – Virtual Events

Un evento virtual, no es una página Web con streaming.

Un evento virtual, es un entorno virtual en Internet, que está vivo y se mantiene on line durante un periodo limitado de tiempo.

Este entorno virtual permite a los asistentes acceder a conferencias y diversidad de material multimedia, así como comunicarse con diferentes participantes y expositores con los que podrá intercambiar experiencias y hacer networking con independencia de la localización geográfica donde se encuentren.

La plataforma sobre la que se produce un evento virtual, proporciona datos muy valiosos sobre la comunicación e interacción sucedida dentro del entorno. De tal manera, que se puede conocer dónde ha estado cada participante, qué documentos o archivos ha visualizado, cuantas conferencias y por cuanto tiempo ha visto cada una de ellas en detalle o de manera generalizada. **Toda esta información permite hacer una medición precisa y favorecer la creación de un verdadero engagement entre los participantes y las marcas, expositores y organizadores.**

Tema	VisualMente en Feria Virtual OM Expo	
Área	VisualMente	
Portavoz	H. Merodio	
Observaciones	Plataforma virtual	
Medio	Empresa exterior (web)	
Tipo	Artículo	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	31	
Medio	Ejecutivos (web)	
Tipo	Artículo	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	32	
Medio	Electro Imagen (web)	
Tipo	Artículo	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	33	
Medio	Logística.tv (web)	
Tipo	Artículo	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	34	
Medio	Ojo internet (web)	
Tipo	Artículo	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	38	
Medio	Intereconomía - Radio	HÉCTOR MERODIO: "Buenos Días, oyentes de Capital. Visualmente realizará la Feria Virtual de OMExpo, el mayor evento de Marketing Digital en España que se celebra el 16 y 17 de marzo, en IFEMA, Madrid.
Tipo	Entrevista	
Fecha	Marzo 2011	
Noticia Entelgy Nº	11	
Cobertura nº	35	
		La Feria Virtual es una prolongación del evento físico y arrancará el 23 de marzo. Se trata de un espacio en Internet donde se recrea una feria comercial, con un centro de conferencias y stands. Esta solución tecnológica está diseñada para potenciar el networking y permitir el acceso a los contenidos del evento desde cualquier lugar. Desde la feria virtual se ofrecerá un resumen de las conferencias y toda la información de producto y servicios de las compañías participantes, permitiendo a los participantes la comunicación directa y en tiempo real con los expositores, ponentes y otros usuarios. De esta manera un evento local en Madrid se hace global por Internet y se internacionaliza a cualquier punto del mundo. Para acceder únicamente hay que ir a www.omexpo.com .
		Firmado Héctor Merodio, Director de Visualmente"

Tema	Ferias virtuales: “Eventos verdes”
Área	VisualMente
Portavoz	H. Merodio
Observaciones	Entrevista

Medio	RNE
Tipo	Entrevista
Fecha	Marzo 2011
Noticia Entelgy nº	17
Cobertura nº	43

Entrevista a Héctor Merodio – Visualmente – Eventos Verdes

- Medio:

RTVE. Radio Exterior. *Sobre la mesa*

Presentado por Marcelino Blanes

Este espacio aborda temas diversos desde una perspectiva social. De esa manera, la música como fórmula crítica, la literatura de denuncia social, las actividades de entidades sociales, o los fenómenos humanos desde un punto de vista social.

Emisión: Lunes a Viernes a las 10.05 y 18.05

- Fecha: 21 de marzo de 2011
- Idioma: castellano
- Contenido de la entrevista: Eventos Virtuales
- Duración de la entrevista: 12.21'

Transcripción del Audio

MARCELINO BLANES: *Por primera vez en España se ha celebrado, que sepamos, una Feria Virtual con la intención de ahorrar costes y minimizar el impacto medioambiental. Se trata de los denominados ‘Eventos Verdes’ que llegan a nuestro país desde EE.UU. para intentar ahorrar miles de euros a las empresas que organizan ferias físicas. Y para hablar de esta interesante cuestión, al menos novedosa, hemos contactado hoy en nuestro programa con Héctor Merodio, que es el máximo responsable de VisualMente, una empresa especialista en este tipo de eventos, ferias y soluciones de negocio basadas en los diferentes entornos virtuales. Sr. Merodio, muy buenos días, gracias por atendernos ¿Cómo está?*

HÉCTOR MERODIO: Hola, Buenos días.

MB: *¿Qué es esto de la Feria Online OMe?*

HM: El OMexpo es una feria física que se realizó la semana pasada donde se aglutinaba a las principales empresas que dan soluciones para Marketing Online. Esta feria física se realizó la semana pasada durante dos días, y este miércoles comienza su extensión virtual.

MB: *Y ¿En qué consiste esta extensión virtual?*

HM: La extensión virtual permitirá a los visitantes a acceder a todas las conferencias que se realizaron durante la feria física, comunicarse con los ponentes, hacer las preguntas que consideren oportuno y al mismo tiempo visitar todos los stands y comunicar con todos los expositores.

Tema	Feria Arteando – presencial y digital
Área	VisualMente
Portavoz	H. Merodio
Observaciones	Coordinación con Entelgy Ibai

Medio	Noticias Gipuzkoa
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	27
Cobertura nº	87



Medio	Diario Vasco
Tipo	Artículo
Fecha	Julio 2011
Noticia Entelgy nº	27
Cobertura nº	88

Arteando recibió a 7.000 visitantes

La organización asegura que esta primera edición ha cumplido «simplímente» las expectativas. El positivo balance «garantiza futuras ediciones de la iniciativa».

«Buena afluencia de público, ventas razonables y apoyo institucional». Es el balance de los organizadores de Arteando, que cerró sus puertas el martes a última hora. El positivo balance «garantiza futuras ediciones», aseguran desde la dirección de la feria.

En total, han sido alrededor de 7.000 los visitantes que ha recibido el pabellón 3 de Flooba. Desde el pasado jueves, 22 galerías han expuesto 250 obras de arte en el recinto ferial. Desde la organización incidien en la «gran aceptación por parte del público, que ha respondido a la demanda con interés pese a los momentos económicos que estamos atravesando. La gran mayoría de las galerías presentes en la muestra han tenido ventas significativas y han manifestado su intención de regresar el año próximo».

Al margen de futuras ediciones, desde la dirección de Arteando explican que «la feria tendrá una continuidad virtual, ya que en los próximos días se pondrá en marcha una interesante iniciativa en colaboración con Kuba, mediante la cual los visitantes de la web podrán conocer la actividad de las galerías en tiempo real, así como realizar una 'visita virtual' a los stands y contactar con los galeristas».

Además, «los Ayuntamientos de Iruñea, Hondarribia y Herdeya, así como Kuba, han manifestado su satisfacción por el nivel artístico, por la respuesta del público y por el montaje», señalan desde la organización.

Marta Sospelidí, directora de Arteando, aseguró que «han sido unos días de trabajo muy intenso, pero que han valido la pena. Cierreemos esta primera edición con una enorme ilusión para el futuro, porque hemos encontrado en Iruñea un espacio ideal para poder desarrollar este proyecto».

NOTICIAS ENTELGY CHILE

Tema	Encuentros Cámara española en Chile - pymes
Área	Chile
Observaciones	Directamente en Chile

Medio	Soc Camacoos
Tipo	Artículo
Fecha	Octubre 2011
Noticia Entelgy nº	36
Cobertura nº	105

VIDA SOCIAL

Cuarto Encuentro Empresarial de grandes empresas y pymes Cámara Española

Un total de 82 empresas participaron del Cuarto Encuentro Empresarial entre Pymes y Grandes empresas organizado por la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile. En la ocasión se registraron más de 1.000 contactos empresariales. El evento fue inaugurado por el Señor Consejero Económico y Comercial Jefe de la Embajada de España, don José Antonio García y el Presidente del Comité de Pymes y Comercio Exterior de Camacoos, don Arturo Martín.

El encuentro abierto a todas las empresas del país, fue enfocado para que las PYMES chilenas pudiesen acceder en forma directa con los responsables de compras y aprovisionamientos de Grandes empresas.

Tema	Encuentros Cámara española en Chile – pymes/ Segunda Camadería
Área	Chile
Observaciones	Directamente en Chile

Medio	Soc Camacoos
Tipo	Artículo
Fecha	Octubre 2011
Noticia Entelgy nº	37
Cobertura nº	106

VIDA SOCIAL

Segunda Camaradería de la Cámara Española en 2011

Como una forma de fortalecer y estrechar lazos comerciales con empresas de diferentes sectores, tamaño y origen, el comité de Comercio Exterior y Pymes de Camacoos, presidido por Don Arturo Martín, realizó su segundo encuentro de Camaradería del año.

El evento patrocinado por Diario Financiero, congregó a más de 130 socios, manteniendo el formato consistente en la presentación de tres empresas socias seguidas de un coctel informal.

Expasión: Estrategia y Dirección, Rinoel Horneal y Automóvil Club de Chile.

NOTICIAS SOMOS IT – COLOMBIA

Tema	Participación Entelgy en Somos IT
Área	Colombia
Observaciones	Entrevista

Medio	Portafolio.co
Tipo	Artículo
Fecha	Junio 2011
Noticia Entelgy nº	23
Cobertura nº	59

Portafolio.co

Publicado en *Portafolio.co*

[portafolio.co](#) > [Somos IT](#) > Española Entel entra al país tras participación en Somos IT

Por *maurom*
Creado 2011-06-17 09:11

Española Entel entra al país tras participación en Somos IT

junio 17 de 2011 - 9:11 am

Esta firma extranjera, creada por ex ejecutivos de Telefónica, no reveló el monto de la operación.

La compañía europea -que se focaliza en consultoría, tecnología y outsourcing- firmó una opción para adquirir otro porcentaje que le permita ser mayoritaria de la colombiana Somos IT.

Entel también anunció que cambiará en pocos días su razón social por la marca Entelgy, y que también planea incursionar en Chile y México en el 2012.

Según afirmó el diario 'Cinco Días', de España, el presidente de Entel, José Francisco Olascoaga, también está viendo oportunidades de entrar a algunos mercados europeos, como Suiza o Alemania.

Paralelamente, Entel prevé finalizar este año con unos ingresos de 70 millones de euros y alcanzar los 100 millones de euros en el 2013.

La compañía tuvo en el 2010 ingresos de 54 millones de euros, un Ebitda de 5 millones y 1.400 empleados.

Además, desde diciembre del 2010, con el fin de ampliar y diversificar su oferta actual, ha adquirido también las compañías DCL Consultores (especializada en gestión documental y contenidos), Innoteo System (que presta servicios y outsourcing de seguridad tecnológica y gestión de riesgos) y VisualMente, una firma que crea entornos virtuales.

Entre tanto, la adquirida Somos IT se focaliza, en general, en servicios de TIC (tecnologías de la información y la comunicación).

REDACCIÓN ECONOMÍA Y NEGOCIOS



Entelgy - Madrid

C/ Orense, 70
28020 Madrid
T. +34 914 251 111

Av. Llano Castellano, 43
28034 Madrid
T. +34 917 281 504

Entelgy Ibai - Bilbao

C/ Nervión, 3
48001 Bilbao
T. +34 944 231 104

Entelgy - Barcelona

Pº de Gracia, 39
08007 Barcelona
T. +34 934 875 925

Entelgy Ibai - Vitoria

P. Empresarial Inbisa-Gamarra
Av. Olmos, 1, Zona D-2, Of. 8
01013 Vitoria-Gasteiz
T. +34 945 069 465

Entelgy - Brasil

Alameda Joaquim Eugênio de Lima, 680
11º andar (piso) - Conjuntos 111/112
01403-000 - São Paulo/SP - BRASIL
T. +55 11 3804-6842

Entelgy Ibai - San Sebastián

C/ Portuetxe, 53
20018 Donostia-San Sebastián
T. +34 944 231 104

Entelgy - Chile

Av. Andrés Bello 2777 – Of. 504
Las Condes - Santiago - CHILE
T. +562 480 28 09

DCL Consultores

Av. Llano Castellano, 43
28034 Madrid
T. +34 917 281 504

VisualMente

Av. Llano Castellano, 43
28034 Madrid
T. +34 917 281 504

Innotec System

Av. Llano Castellano, 43
28034 Madrid
T. +34 917 281 504

Somos IT - Colombia

Cra 14 No. 94A - 44 – Of.204
Bogotá DC - COLOMBIA
T.+571 634 69 86

