

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 | [Social media icons]

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.

Sectores relacionados
Consultoría y Abogados

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 anglófilo 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.

| | |
|---------------|---------------------|
| 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 |

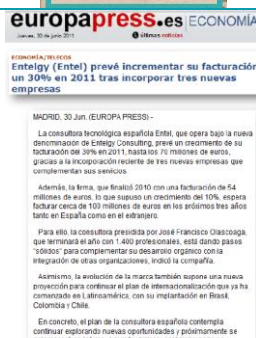


| | |
|--------------------|----------------|
| Medio | Diario Negocio |
| Tipo | Artículo |
| Fecha | Junio 2011 |
| Noticia Entelgy n° | 20 |
| Cobertura n° | 55 |

| | |
|---------------------------|----------------------------|
| 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 |

51 Informativostelecinco.com ECONOMÍA

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.

Además, la firma, que finalizó 2010 con una facturación de 54 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 10%, espera facturar cerca de 100 millones de euros en los próximos tres años tanto en España como en el extranjero.

Para ello, la consultora presidida por José Francisco Olascoaga, que terminará el año con 1.400 profesionales, está dando pasos "sólidos" para complementar su desarrollo orgánico con la integración de otras organizaciones, indicó la compañía.

Asimismo, la evolución de la marca también supone una nueva proyección para continuar el plan de internacionalización que ya ha comenzado en Latinoamérica, con su implantación en Brasil, Colombia y Chile.

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

YAHOO! FINANZAS

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.

Además, la firma, que finalizó 2010 con una facturación de 54 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 10%, espera facturar cerca de 100 millones de euros en los próximos tres años tanto en España como en el extranjero.

Para ello, la consultora presidida por José Francisco Olascoaga, que terminará el año con 1.400 profesionales, está dando pasos "sólidos" para complementar su desarrollo orgánico con la integración de otras organizaciones, indicó la compañía.

Asimismo, la evolución de la marca también supone una nueva proyección para continuar el plan de internacionalización que ya ha comenzado en Latinoamérica, con su implantación en Brasil, Colombia y Chile.

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

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

TELECINCO.ES

Jueves, 30 de Junio de 2011 (nace 1 hora)

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

LA VOZ LIBRE

Director: Manuel Salazar

Jueves, 30 de junio de 2011 11:16

Audado por: **telcel** y **el 9**

ULTIMA HORA

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

Europa Press

Jueves, 30 de junio de 2011, 11:16

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.

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

terra NOTICIAS

Economía/tecnología

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.

Además, la firma, que finalizó 2010 con una facturación de 54 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 10%, espera facturar cerca de 100 millones de euros en los próximos tres años tanto en España como en el extranjero.

Para ello, la consultora presidida por José Francisco Olascoaga, que terminará el año con 1.400 profesionales, está dando pasos "sólidos" para complementar su desarrollo orgánico con la integración de otras organizaciones, indicó la compañía.

Asimismo, la evolución de la marca también supone una nueva proyección para continuar el plan de internacionalización que ya ha comenzado en Latinoamérica, con su implantación en Brasil, Colombia y Chile.

| | |
|---------------|---------------------|
| 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.es](#)

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". Además, esperamos poder continuar con los buenos resultados que hemos tenido durante estos 3 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-denominaci, 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 | |
|  | | |
| <p>Europa Press, 30 de junio de 2011 a las 11:35</p> <p>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.</p> | | |

| | | |
|--|----------------------|--|
| Medio | Computerworld |  |
| Tipo | Artículo | |
| Fecha | Julio 2011 | |
| Noticia Entelgy nº | 24 | |
| Cobertura nº | 81 | |
|  | | |
| <p>La consultora Entel cambia su nombre a Entelgy</p> <p>Entel opera ya bajo la nueva denominación social Entelgy Consulting, un cambio de imagen con el que pretenden impulsar su expansión internacional en Latinoamérica.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>El cambio de marca a Entelgy se dirige especialmente 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.</p> | | |

| | | |
|--|--------------------|--|
| Medio | Computinges |  |
| Tipo | Artículo | |
| Fecha | Julio 2011 | |
| Noticia Entelgy nº | 24 | |
| Cobertura nº | 82 | |
|  | | |
| <p>Entel se universaliza y ahora se llama Entelgy Consulting</p> <p>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.</p> <p>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.</p> | | |

| | |
|----------|--------------------------------------|
| 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 Enel , 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 (mae: 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 Italo 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 Enel, 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 extremo 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 Enel. Acentuando 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 | Lanzamiento Entelgy |
| Área | Corporativo |
| Portavoz | JF. Olascoaga |
| Observaciones | Castellano / Catalán |

| | |
|--------------------|----------------------|
| Medio | La Vanguardia |
| Tipo | Entrevista |
| Fecha | Noviembre 2011 |
| Noticia Entelgy nº | 38 |
| Cobertura nº | 107 |

LA VANGUARDIA



“Competir en ciertos proyectos requiere escala”

¿Qué es un proyecto para una compañía de servicios TI?
Es un contrato. Para nosotros es un negocio. Estamos muy bien considerados por los grandes clientes, pero necesitamos que el proyecto sea rentable. El objetivo es cerrar el año con 70 millones y 1.400 personas.

No me dice que está desafiando al mercado.
Al contrario. Para nosotros es un desafío. Estamos muy bien considerados por los grandes clientes, pero necesitamos que el proyecto sea rentable. El objetivo es cerrar el año con 70 millones y 1.400 personas.

También han crecido en América Latina.
En la vertiente de proyectos internacionales. En España, cuando la crisis, pero la clientela sigue creciendo. En América Latina, tenemos un crecimiento muy fuerte. El objetivo es cerrar el año con 70 millones y 1.400 personas.

¿Qué queda en Entelgy de la antigua Entel?
Hemos preservado valores que seguimos aplicando veinte años después. La nueva Entel, ahora Entelgy, salió al mercado en 2003 en tiempos complicados. Muchas empresas, estaban desconfiadas con el tratamiento dado al mercado en 2000, y quizá no fuera un momento glorioso para que unos profesionales que sumábamos décadas de experiencia nos lanzáramos a refundar como proyecto propio. Para luego darnos que el haberlo emprendido al que el sector se recuperara, probablemente otros hubieran ocupado el lugar al que aspirábamos.

Vaya, salieron al mercado en un momento de crisis.
Fue duro, no voy a negarlo, pero tuvimos una buena aceptación, además de que pudimos formar un equipo de muy buenos profesionales que habían visto frustradas sus expectativas. Esto ha sido clave en los años siguientes.

En siete años, multiplicaron la facturación por seis [...]
El año pasado facturamos 54 millones de euros con 1.100 personas. Tenemos más de 180 clientes. En 2011 hemos adquirido tres empresas, porque nos dimos cuenta de que el crecimiento orgánico no basta para ganar la escala necesaria. El objetivo es cerrar el año con 70 millones y 1.400 personas.

| | |
|--------------------|----------------------|
| Medio | La Vanguardia |
| Tipo | Entrevista |
| Fecha | Noviembre 2011 |
| Noticia Entelgy nº | 38 |
| Cobertura nº | 108 |



“Competir en certs projectes requereix escala”

¿Qué es un projecte per a una companya de serveis TI?
És un contracte. Per a nosaltres és un negoci. Estem molt ben considerats pels grans clients, però necessitem que el projecte sigui rentable. L'objectiu és tancar l'any amb 70 milions i 1.400 persones.

No em diu que està desafiant el mercat.
Al contrari. Per a nosaltres és un repte. Estem molt ben considerats pels grans clients, però necessitem que el projecte sigui rentable. L'objectiu és tancar l'any amb 70 milions i 1.400 persones.

També heu crescut a Amèrica Llatina.
En la vertient de projectes internacionals. A Espanya, quan la crisi, però la clientela segueix creixent. A Amèrica Llatina, tenim un creixement molt fort. L'objectiu és tancar l'any amb 70 milions i 1.400 persones.

¿Què queda en Entelgy de l'antiga Entel?
Hem preservat valors que seguim aplicant vint anys després. La nova Entel, ara Entelgy, va al mercat el 2003 en moments complicats. Moltes empreses, estaven desconfiades amb el tractament donat al mercat el 2000, i potser no seria un moment glorios per a que uns professionals que sumàvem dècades d'experiència nos llançàrem a refundar com a projecte propi. Per després donar que el sector es recuperés, probablement altres haurien ocupat el lloc al que aspiràvem.

Vaja, van al mercat en un moment de crisi.
Va dur, no vull negar-ho, però vam tenir una bona acceptació, a més de que vam poder formar un equip de molt bons professionals que havien vist frustrades les seves expectatives. Això ha estat clau en els anys següents.

En set anys, van multiplicar la facturació per sis [...]
L'any passat vam facturar 54 milions d'euros amb 1.100 persones. Tenim més de 180 clients. El 2011 hem adquirit tres empreses, perquè ens vam adonar que el creixement orgànic no és prou per aconseguir l'escala necessària. L'objectiu és tancar l'any amb 70 milions i 1.400 persones.

| | |
|--------------------|-----------------------|
| Medio | Web N. Gallego |
| Tipo | Entrevista |
| Fecha | Noviembre 2011 |
| Noticia Entelgy nº | 38 |
| Cobertura nº | 110 |

norbertogallego.com
ANÁLISIS DE MERCADOS Y EMPRESAS DE TECNOLOGÍA

José Francisco Olascoaga
Director General de Entelgy

Alfons després de disoldre la antiga Entel, que Chico Olascoaga presidia en se etapa como filial de Telefonos, al integrarse directamente con otros profesionales una empresa que llevaria el mismo nombre y se dedicaria tambien a la prestacion de servicios informaticos. De los 8,5 millones de euros de facturación en su primer ejercicio, 2004, la nueva Entel subió hasta 54 millones en 2010, y este año prevé aumentar un 50%. En junio, la empresa cambió su nombre por Entelgy, y fue con esta recién adquirida identidad corporativa que Olascoaga se sentó a conversar con el autor de este blog, para analizar la situación de un mercado en el que se ha puesto difícil crecer.

¿Qué queda en Entelgy de la antigua Entel?
Hemos preservado valores que seguimos aplicando veinte años después. La nueva Entel, ahora Entelgy, salió al mercado en 2003 en tiempos complicados. Muchas empresas, estaban desconfiadas con el tratamiento dado al mercado en 2000, y quizá no fuera un momento glorioso para que unos profesionales que sumábamos décadas de experiencia nos lanzáramos a refundar como proyecto propio. Para luego darnos que el haberlo emprendido al que el sector se recuperara, probablemente otros hubieran ocupado el lugar al que aspirábamos.

Vaya, salieron al mercado en un momento de crisis.
Fue duro, no voy a negarlo, pero tuvimos una buena aceptación, además de que pudimos formar un equipo de muy buenos profesionales que habían visto frustradas sus expectativas. Esto ha sido clave en los años siguientes.

En siete años, multiplicaron la facturación por seis [...]
El año pasado facturamos 54 millones de euros con 1.100 personas. Tenemos más de 180 clientes. En 2011 hemos adquirido tres empresas, porque nos dimos cuenta de que el crecimiento orgánico no basta para ganar la escala necesaria. El objetivo es cerrar el año con 70 millones y 1.400 personas.

| | |
|--------------------|---|
| 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

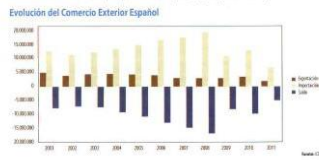
Madrid, España, 14 de noviembre de 2011. La industria tecnológica española se ha convertido en un sector clave para el crecimiento de la economía española, especialmente en un momento de crisis económica. Según un estudio publicado por el Observatorio de la Industria Tecnológica de España (OITE), el sector de las TIC ha experimentado un crecimiento del 17,7% en el tercer trimestre de 2011, frente al 17,1% del tercer trimestre de 2010. Este crecimiento se debe principalmente a la expansión internacional de las empresas tecnológicas españolas, que han logrado aumentar sus ventas en mercados extranjeros, especialmente en América Latina y Asia.



José Francisco Olascoaga, presidente de Entelgy

La expansión internacional de las TIC de España se ha convertido en una estrategia clave para superar la crisis económica. Según Olascoaga, "la internacionalización es una de las claves para el crecimiento de nuestra empresa y del sector tecnológico español". El CEO de Entelgy destaca que el sector de las TIC ha logrado mantener un ritmo de crecimiento superior al de otros sectores económicos, gracias a su capacidad de innovación y adaptación a las necesidades del mercado global.

¿Por qué ha decidido Entelgy cambiar su identidad a Entelgy?
El 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.



El sector de las TIC de España ha logrado superar la crisis económica gracias a su capacidad de innovación y adaptación a las necesidades del mercado global. Según Olascoaga, "la internacionalización es una de las claves para el crecimiento de nuestra empresa y del sector tecnológico español". El CEO de Entelgy destaca que el sector de las TIC ha logrado mantener un ritmo de crecimiento superior al de otros sectores económicos, gracias a su capacidad de innovación y adaptación a las necesidades del mercado global.

¿Por qué ha decidido Entelgy cambiar su identidad a Entelgy?
El 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.

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

computing.es







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

escrito por: **Lores 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 pro-



ducción, 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 retenerlo, 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, familia-

res 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 | ROI | DEBITO | RENTABILIDAD | PAISES | |
|-------|--------|---------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|-----------|------|--------|--------------|--------|----|
| 01 | ES | Telefonos de España | 22.46 | 21.40 | 10.3 | 205 | 200 | 2.5 | 0.26 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 02 | ES | Telefonos de España | 14.30 | 14.30 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 03 | ES | Telefonos de España | 12.22 | 12.22 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 04 | ES | Telefonos de España | 10.20 | 10.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 05 | ES | Telefonos de España | 9.20 | 9.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 06 | ES | Telefonos de España | 8.20 | 8.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 07 | ES | Telefonos de España | 7.20 | 7.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 08 | ES | Telefonos de España | 6.20 | 6.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 09 | ES | Telefonos de España | 5.20 | 5.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 10 | ES | Telefonos de España | 4.20 | 4.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |

(*) Información proporcionada por la propia empresa
(**) Información obtenida por la Redacción 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 10 | Plantilla 09 | Variación | ROI | Debito | Rentabilidad | Países |
|---------|--------|---------------------|------------|------------|-----------|--------------|--------------|-----------|------|--------|--------------|--------|
| 01 | ES | Telefonos de España | 22.46 | 21.40 | 10.3 | 205 | 200 | 2.5 | 0.26 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 02 | ES | Telefonos de España | 14.30 | 14.30 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 03 | ES | Telefonos de España | 12.22 | 12.22 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 04 | ES | Telefonos de España | 10.20 | 10.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 05 | ES | Telefonos de España | 9.20 | 9.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 06 | ES | Telefonos de España | 8.20 | 8.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 07 | ES | Telefonos de España | 7.20 | 7.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 08 | ES | Telefonos de España | 6.20 | 6.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 09 | ES | Telefonos de España | 5.20 | 5.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |
| 10 | ES | Telefonos de España | 4.20 | 4.20 | 0 | 110 | 101 | 10.1 | 0.25 | 18.000 | 18.2 | ES |

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

Medio **IT Europa Questionnaire**
 Tipo Cuestionario
 Fecha Marzo 2011
 Noticia Entelgy N° 14
 Cobertura n° 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 Europe'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 n° 8
 Cobertura n° 48

Ranking de las 100 primeras empresas del sector TIC

| PUES | PUES | EMPRESA | FACTURACION | FACTURACION | VARIACION | PUES | PUES | EMPRESA | FACTURACION | FACTURACION | VARIACION | |
|------|------|--|-------------|-------------|-----------|-------|------|--------------------------------------|-------------|-------------|-----------|-------|
| 2010 | 2009 | | 2010 | 2009 | % | 2010 | 2009 | | 2010 | 2009 | % | |
| 1 | 1 | Teléfonica | 283960 | *CR | 1878,00 | 66 | 31 | Accijon | 57,84 | * | 75,48 | -23,9 |
| 2 | 2 | Inditex | 845,00 | *CR | 698,00 | 7,6 | 32 | Enel | 54,80 | | 89,24 | -6,0 |
| 3 | 3 | Dominos | 804,00 | *CR | 887,00 | -10 | 33 | WSS Consultoría de Sistemas | 53,21 | | 47,01 | 11,1 |
| 4 | 4 | India | 2527,00 | * | 2533,00 | -0,2 | 34 | Norvis | 52,80 | | 52,08 | 0,6 |
| 5 | 5 | HP | 2531,00 | *CR | 2142,00 | 17,7 | 35 | IBM | 49,90 | | 49,06 | 1,6 |
| 6 | 6 | BBK | 1020,00 | *CR | 1181,00 | -13 | 36 | Enit | 49,20 | | 80,89 | -41 |
| 7 | 7 | Grupo Informática IT Consulting | 1222,00 | *CR | 1188,34 | 2,8 | 37 | Siena | 46,70 | *CW | 52,80 | -12,3 |
| 8 | 8 | Ascom | 929,00 | | 930,00 | -0,1 | 38 | CR Technologies | 46,20 | *CW | 37,20 | 24 |
| 9 | 9 | Deif | 391,00 | *CR | 353,00 | 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 | 530,00 | *CR | 530,00 | 0,0 | 41 | Konaki | 41,08 | *CW | 44,00 | -7,0 |
| 12 | 12 | Ereco | 494,00 | * | 484,00 | 2,1 | 42 | Atys/Stratnet | 39,25 | * | 38,17 | 2,8 |
| 13 | 15 | T Systems | 463,00 | *CR | 369,00 | 25,5 | 43 | Hitachi Data Systems | 39,08 | | 37,68 | 3,7 |
| 14 | 14 | Shutterstock | 380,00 | *CR | 387,78 | -2,1 | 44 | NetApp | 38,08 | * | 39,08 | -2,8 |
| 15 | 17 | Oracle | 358,00 | | 359,00 | -0,3 | 45 | CD Software | 37,28 | * | 36,96 | 0,8 |
| 16 | 19 | Elco | 339,00 | *CR | 325,00 | 4,3 | 46 | Dimension S.L.U. | 29,68 | | 18,16 | 63,9 |
| 17 | 16 | Grupo Tecnocom | 322,88 | * | 318,25 | 1,4 | 47 | Grupo Paredy Paredy Consultores | 27,71 | | 28,62 | -4,2 |
| 18 | 18 | Technika Information Systems | 312,00 | * | 312,00 | 0,0 | 48 | Esi | 25,00 | | 25,00 | 0,0 |
| 19 | 18 | Alan Ogden | 303,00 | | 345,00 | -12,8 | 49 | Metak | 23,64 | | 22,84 | 3,5 |
| 20 | 20 | Pharma | 300,00 | *CR | 313,00 | -4,8 | 50 | Grupo Delovans | 23,24 | | 21,24 | 9,4 |
| 21 | 21 | Cap Gemini | 285,42 | | 290,00 | -1,6 | 51 | D-Link | 21,56 | *CW | 23,08 | -6,6 |
| 22 | 22 | SAP | 279,00 | *CR | 263,00 | 6,1 | 52 | King | 21,06 | | 21,08 | -0,1 |
| 23 | 23 | Bentley | 278,78 | | 242,00 | 14,8 | 53 | Serisco | 20,72 | | 22,24 | -7,3 |
| 24 | 24 | ODI Printing Solutions | 233,00 | * | 236,38 | -1,4 | 54 | Genetec | 19,96 | | 19,76 | 0,9 |
| 25 | 25 | Wohlf | 228,00 | | 232,56 | -2,0 | 55 | Systema Consulting | 18,78 | | 17,06 | 9,5 |
| 26 | 26 | Xerox | 209,00 | * | 212,00 | -1,4 | 56 | Design Partnership | 18,38 | | 18,39 | -0,1 |
| 27 | 27 | Desta | 202,00 | | 203,00 | -0,5 | 57 | SLTIS | 18,14 | | 18,59 | -3,0 |
| 28 | 28 | Dina | 192,00 | *CR | 182,00 | 6,0 | 58 | Technika TEC Imaging Systems | 18,08 | * | 16,00 | 12,4 |
| 29 | 29 | BMC Computer Systems | 178,00 | *CR | 176,00 | 1,1 | 59 | Siebert | 17,30 | | 17,68 | -2,2 |
| 30 | 31 | Alfa Sistemas Informáticos | 165,00 | *CW | 123,00 | 34,1 | 60 | Alamy | 17,27 | | 12,96 | 33,3 |
| 31 | 32 | Sage | 131,98 | | 138,56 | -4,8 | 61 | Kaspersky Labs | 17,00 | *CW | 13,10 | 29,8 |
| 32 | 32 | Sveki | 128,00 | | 122,00 | 6,9 | 62 | Duati | 16,00 | *CW | 14,00 | 14,3 |
| 33 | 34 | Bascom Informática SKI | 122,00 | * | 116,00 | 5,2 | 63 | Dina | 14,92 | | 11,99 | 24,5 |
| 34 | 33 | SATIS, Servicios Asesorados de Tecnología S.L. | 119,00 | | 117,00 | 1,7 | 64 | Alamirra Bites | 14,00 | | 14,27 | -1,9 |
| 35 | 35 | Electranica | 117,00 | * | 108,00 | 7,3 | 65 | gmsTel | 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 | 101,00 | * | 99,90 | 0,1 | 67 | Simulato Business Software Solutions | 14,00 | | 11,90 | 17,6 |
| 38 | 40 | Lenovo | 100,70 | *CW | 83,00 | 20,5 | 68 | Grupo Corillo | 13,90 | *CW | 12,80 | 8,6 |
| 39 | 39 | Sensormatic | 97,70 | *CW | 94,96 | 2,8 | 69 | Realtek | 13,10 | | 12,30 | 6,4 |
| 40 | 37 | IBUL | 96,00 | *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 | 80,00 | * | 80,00 | 0,0 | 72 | Juniper Networks | 10,52 | | 8,00 | 31,6 |
| 43 | 40 | SpD | 80,00 | *CW | 74,00 | 8,1 | 73 | ST Access | 10,00 | *CW | 6,58 | 51,5 |
| 44 | 43 | Grupo Galaxi | 78,00 | | 78,75 | -0,9 | 74 | MD Computer Corporation | 8,80 | * | 9,01 | -2,4 |
| 45 | 44 | Grupo Alcan | 78,00 | | 78,00 | 0,0 | 75 | InfMile Comps | 7,70 | | 7,00 | 10,0 |
| 46 | 47 | ATI | 68,00 | | 75,40 | -9,3 | 76 | Stonostek | 6,90 | *CW | 6,80 | 0,8 |
| 47 | 49 | Finca Mirilla | 63,00 | | 63,00 | 0,0 | 77 | Grupo P&F | 5,78 | | 6,20 | -6,8 |
| 48 | 48 | Services IT Solutions And Services | 62,00 | | 68,00 | -8,8 | 78 | Safe Systems ITM | 5,70 | | 5,00 | 12,0 |
| 49 | 50 | oT | 60,00 | | 44,90 | 34,3 | 79 | Microgenius, S.A. | 5,40 | | 3,80 | 42,1 |
| 50 | 56 | Infotop Systems | 59,00 | | 47,20 | 25,2 | 80 | Lectra 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 2011 | Empresa | Facturación 2010 | Facturación 2011 | Cambios (%) |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|------------------|------------------|-------------|
| 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 | GPT 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 | 1,81 |
| 59 | 38 | Unihit | 49,20 | 50,79 | -2,13 |
| 60 | 56 | Steria España | 48,70 | 52,00 | -6,33 |
| 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 | -13,33 |
| 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 | 13,15 |
| 70 | 68 | CDC Software Iberica | 37,20 | 36,90 | -0,81 |
| 71 | NA | Eri | 25,00 | 25,00 | 0,00 |
| 72 | 70 | Gigaset Comunicaciones Iberia | 24,00 | 35,00 | -11,11 |
| 73 | 73 | Merit4 | 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 Tecnología | 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 | 18,70 | 6,68 |
| 80 | 77 | GESEN | 19,91 | 19,77 | 0,70 |
| 81 | 81 | Vector Software Factory | 19,00 | 16,50 | 13,15 |
| 82 | 79 | Stratays | 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 | -4,36 |
| 87 | 87 | Oxialis | 14,00 | 16,00 | -12,50 |
| 88 | 95 | Prensaver 855 | 14,00 | 11,99 | 16,76 |
| 89 | 93 | Grupo Castilla | 13,50 | 12,60 | 5,47 |
| 90 | 90 | Realtech España | 13,75 | 13,10 | 0,38 |
| 91 | 80 | Dexxon Spain | 12,80 | 15,20 | -15,70 |
| 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



| | |
|--|--|
| <p>Elecnor Pº de la Castellana, 95 1º 28046 Madrid Telf: 914 17 99 00 Facturación: 1.762 millones de euros Fernando Arzola, Presidente</p> <p>Electrolux España Albacete, 3C 28027 Madrid Telf: 91 586 55 00 Facturación: 248,9 millones de euros (provisional) Alejandro Fernández de Arana, Presidente</p> <p>EMT Madrid Calle Cerro de la Plata, 4 28007 Madrid Telf: 914068800 Facturación: 498,2 millones de euros José Angel Rivero Madrid, Director gerente</p> <p>Enagás Paseo de los Olmos, 19 28005 Madrid Telf: 902 443 700 Facturación: 966 millones de euros Antonio Llardén, Presidente</p> <p>Ence Pº de la Castellana, 35 1º 28046 Madrid Telf: 913 37 85 00 Beneficio neto 1er semestre 2011: 27,6 millones de euros Juan Luis Arregui Carrolo, Presidente</p> | <p>Endesa Ribera del Loira, 60 28042 Madrid Telf: 912131000 Facturación: 31.177 millones de euros Borja Prado, Presidente</p> <p>Enel Green Power España Ribera del Loira, 60, 3D 28042 Madrid Telf: 91 213 49 09 Ingresos: 2.271 millones de euros (global) Maurizio Bezzecheri, Presidente Enel Green Power España, S.L. y Enel Green Power 1 Latinoamérica</p> <p>Entelgy e / Ochoa, 3 28020 Madrid Telf: 91 425 11 11 Facturación: 54 millones de euros J. Francisco Olascogaga, Presidente</p> <p>Eolia Renovables C/ Padilla, 17 28006 Madrid Telf: 917458484 Facturación: 114,7 millones de euros Luis Carlos Croissier Batista, Presidente</p> <p>Epson Avda. de Roma, 18-26 08290 Castelldefels del Vallès (Barcelona) Telf: 93 582 15 00 Facturación: 117,20 millones de € Juan Corominas, Presidente</p> |
|--|--|

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 de Personal | Competitividad | Empleo | Formación | Legal | Cultura de Empresa | Responsabilidad Social | Seguridad y Higiene | Selección de Personal | Tecnología

Publicado: Publicado: 08 febrero 2011

Roger Gallego, nuevo Director de Negocio para Entel Catalunya

Antes de ir a la noticia, le recomendamos:

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. 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

ENTELGY CATALUNYA

Entel nombra a Roger Gallego Director de Negocio para Entel Catalunya

Publicado: 08 febrero 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 |

31 / 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 Telefonía, 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 Telefonía, 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 Cataluña (UPC). Después de una dilatada experiencia de más de 20 años en proyectos de telecomunicaciones y de desarrollo de sistemas profesionales, como responsable técnico durante un periodo de tiempo en el sector de Telecomunicaciones, en la empresa, en el área de Telecomunicaciones, siempre en el sector de dirección de áreas de negocio. También ha desarrollado parte de su carrera en el ámbito de la consultoría de tecnología y de telecomunicaciones, así como en el sector de telecomunicaciones, siempre en el ámbito de consultoría y *outsourcing*.

| | |
|--------------------|------------------|
| 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 com-

pañías 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 n° | 41 |
| Cobertura n° | 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 n° | 41 |
| Cobertura n° | 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 a las oficinas de Bilbao y Vitoria-Gasteiz. Además, la compañía, integrada en el Grupo Entel, apuesta por nuevos servicios en nuevas áreas de negocio.



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

• Seguridad 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: desarrollo y desarrollo de proyectos en diversas tecnologías e implementación y gestión de datos por el cliente. El desarrollo de los servicios especializados que permiten a los nuevos CFO (Chief Financial Officer) mejorar su gestión y reducir los costes de sus sistemas de información como los sistemas de gestión de recursos humanos, sistemas de gestión de ventas, sistemas de gestión de clientes, etc. En este sentido, Entel Ibai trabaja en colaboración con las organizaciones líderes en su sector: ENEC, VIMAR, etc.

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






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, "MarketMy" utiliza estos datos para mejorar su relación con los clientes y así como un productor a nivel mundial con una red de distribuidores y promotores clave".

Propósitos relevantes

Elaboraciones en esta de las áreas de negocio es que la compañía está desarrollando importantes proyectos. Así por ejemplo, es la actualidad desarrollo para el EJIE, la sociedad de telecomunicaciones que dispone de un sistema de administración electrónica, para la

Para la Diputación Foral de Bizkaia, a través de su empresa tecnológica Lanit, desarrolla, junto a Añeta, una plataforma de firma electrónica, notificación y computación, que facilita que los diferentes procedimientos administrativos sean implementados de forma telemática. Este proyecto que se espera en el futuro para otros de nuevos negocios de la administración e integración de todos los servicios. Entel Ibai también está especializado en telecomunicaciones tecnológicas y GSM, de hecho, desde Entel Ibai se ha creado una SA, apoyada a Entel 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, orientados 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-1.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, orientados 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 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>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 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> |
| 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> |
| 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 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> |
| 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]

DCL
Consultores
Innovación + eficiencia
Expertos en SAP + Open Text

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, engarzándose 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: trasladando 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

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 N° | 4 |
| Cobertura n° | 4 |



| | |
|--------------------|-----------------|
| Medio | Computing (web) |
| Tipo | Artículo |
| Fecha | Enero 2011 |
| Noticia Entelgy N° | 4 |
| Cobertura n° | 5 |

Una buena gestión documental reduce costes 20/01/2011 12:35:41

Según la consultora Entel, se podría ahorrar hasta un 30%.

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.

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.

| | |
|--------------------|-------------|
| Medio | eWeek (web) |
| Tipo | Artículo |
| Fecha | Enero 2011 |
| Noticia Entelgy N° | 4 |
| Cobertura n° | 6 |

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".

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.



La optimización de la gestión documental supone ahorros de hasta el 30% en costes

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.

| | |
|--------------------|-------------------|
| Medio | Cms - spain (web) |
| Tipo | Artículo |
| Fecha | Enero 2011 |
| Noticia Entelgy N° | 4 |
| Cobertura n° | 7 |

21 de enero, 2011 a las 11:00 AM

Una óptima gestión documental puede reducir los costes de una compañía en un 30 por ciento según la consultora Entel

Para Entel la gestión documental es clave para el éxito en departamentos como el de RR.HH. y en los procesos de automatización de facturas electrónicas

| | |
|--------------------|-------------------------|
| Medio | Facturación Electrónica |
| Tipo | Artículo |
| Fecha | Febrero 2011 |
| Noticia Entelgy N° | 4 |
| Cobertura n° | 89 |

Una óptima gestión documental puede reducir los costes en un 30%

9 Febrero 2011 | Categoría: Gestión Documental | 1 Comentario



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

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.

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.

Gestión Documental, una herramienta imprescindible para controlar la información

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

| | | |
|--------------------|----------------|---|
| Medio | Copimur |  |
| Tipo | Artículo | |
| Fecha | Febrero 2011 | |
| Noticia Entelgy Nº | 4 | |
| Cobertura nº | 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 de departamento de recursos humanos. Según la consultora 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 | Revista pymes.es | Ahorra con la gestión documental |
| Tipo | Artículo | |
| Fecha | Febrero 2011 | |
| Noticia Entelgy Nº | 4 | |
| Cobertura nº | 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 lo crítico 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 ahí donde las grandes empresas pueden encontrar beneficio en ello, ya que hay pymes que hacen uso de la gestión documental con idéntico tamaño.

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

| | | |
|--------------------|--------------------|--|
| Medio | Techweek.es | Optimizar la gestión documental reduciría un 30% los costes de una compañía, estima Entel |
| Tipo | Artículo | |
| Fecha | Enero 2011 | |
| Noticia Entelgy Nº | 4 | |
| Cobertura nº | 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 Nº | 4 | |
| Cobertura nº | 93 | |

RRHH Digital. Tras el primer encuentro virtual organizado por [Entel](#), 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 Nº | 4 | |
| Cobertura nº | 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 N° | 12 |
| Cobertura n° | 36 |

Portal de Actualidad del Sector Jurídico
www.lawyerpress.com | REGISTRO DE SUJETOS | MENÚ

CONSEJO DE SUJETOS en la WEB

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

AC
It's possible

BEAT GREEN

NOTICIAS | COMUNIDAD LEGAL

Esker optimiza la facturación a clientes de Thomson Reuters Aranzadi

MAÑE, 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 89% 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.

- Soporta varios formatos de recepción mediante el concepto de canales: papel o formato electrónico.

- Registro completo para auditorías de todas las acciones y pasos por los que ha pasado la factura.

- Herramientas de control para efectuar acciones correctivas mediante el central reporting.

- Opciones para la aprobación de facturas mediante portales o herramientas de movilidad.

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 | 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 . |
| Cobertura nº | 35 | |
| | | 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 atención 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».

Asimismo, «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 Sospellari, 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.

José Antonio García, Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España; Arturo Martín, Presidente Comité de Pymes y Comercio Exterior Camacoos y Carlos Pinochet, Director Cámara Española.

José Ignacio Leizaola, Secretario General Cámara Española; José González Carrón, Gerente General Lanagipera y Jorge Segura, Gerente General de Bilibio.

Javier Barboza, Jefe de Comunicaciones Boreamontano Radio; Mario Martínez, Gerente de Negocio OTC; Paulina y Juana López, Jefe Comercial Aceros Chile.

María José Tardío, Gerente Comercial de Energía Contact Center; Álvaro Cabedo, Subgerente de Procesos de Negocio e Ingegniería; Daniela Ballester, Delegada Oficina Comercial, San Bernardo (Magister).

Hernán Pizarro, Gerente de Operaciones de Invoce; System; Roberto Guzmán, Gerente General de Invoce System; José Parada, Responsable de compras de Agua Andino y Luis Urbina, Gestor de Compras de Agua Andino.

| | |
|---------------|---|
| 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.

Javier Soriano, gerente general Agencia OMI Plus Marketing; José Gómez, socio fundador Logipera; Arturo Martín, presidente Comité de Pymes Cámara Española; Pilar Medina, abogada Comercio General Invoce System; Julio González, presidente Camacoos.

Pilar Arna, analista Oficina Comercial Embajada de España; Francisco Melis, consejero Embajada de España; Luis Carrizo, Director Cámara Española y José Antonio García, consejero Económico y Comercial, jefe de la Embajada de España.

Víctor Muñoz, gerente de ventas Soket; Carlos Quiroz, director regional Estrategia y Marketing; Sofía María Saldaña, gerente Operaciones Soket y Enrique Medina, coach de negocios de Antecasad.

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

