



“Hoy el valor está en la capacidad de cambio”

El Grupo Entelgy nació hace nueve años y en este periodo ha incorporado a tres empresas y ha multiplicado por seis su cifra de negocio hasta alcanzar los 73 millones de euros en 2012. La fórmula para este rápido crecimiento, según confirma Ángel Echevarría, director general corporativo de Entelgy, es la innovación que la entiende como “una forma de aportar nuevas perspectivas a nuestro negocio y al de nuestros clientes”. Esta visión la imprime a todas sus líneas de negocio —consultoría y outsourcing— y a su actividad en Latinoamérica, mercado al que llegó en 2010, y en el que espera consolidar su posición.

Desde su fundación, en 2003, Entelgy ha apostado por la innovación, la especialización y la calidad de su equipo de profesionales como motor de su actividad. Estos ejes han hecho posible que en solo ocho años se multiplicara su facturación, que ha pasado de los 9,5 millones de euros en 2004 hasta los 73 millones de 2012. Y ha conseguido la confianza de 300 clientes.

Estos datos confirman la rápida evolución del grupo que cuenta con 1.600 profesionales y con tres compañías: InnoTec, dedicada a la seguridad y gestión de riesgos tecnológicos; DCL Consultores, especializada en la gestión documental y de contenidos; y Visualmente, que se encarga de las soluciones virtuales.

Esta estructura está sustentada por un grupo de profesionales con experiencia. Echevarría explica que Entelgy cuenta con “una excelente reputación de nuestros expertos, con una dimensión humana de la tecnología”. A su juicio, lo que marca la diferencia con sus competidores es el talento y motivación de sus trabajadores.

Líneas de negocio y estrategia

Entelgy desarrolla su actividad a través de varias líneas de negocio: consultoría, tecnología y outsourcing. En la primera se centra en la consultoría tecnológica, de procesos y de gestión del cambio y seguridad.

La segunda línea, como explica el responsable, está dedicada a toda la tecnología de todos los proyectos y al I+D que mejora los servicios que ofrece. Y en la tercera línea, la de outsourcing, ofrece servicios técnicos profesionales y servicios gestionados.

La labor que realiza en estos ámbitos se refleja en su especialización en varias áreas —consultoría y formación, SOA, Gestión de redes e Infraestructuras, Gestión documental y de contenidos, soluciones virtuales, data center 3.0, etc.— .Y en su estructura en torno a las distintas unidades de negocio, las áreas de especialización y los departamentos horizontales que dan soporte a la organización.

Esta capacidad le ha llevado a estar presente en todos los sectores, destacando su presencia en la banca, telecomunicaciones, transportes o aseguradoras, y a contar con una cartera de más de 300 clientes. Actualmente su estrategia se centra en la diversificación, tanto en las organizaciones con las que trabaja como sectorialmente, y en el valor que aporta a sus clientes mediante la automatización, la tecnología; y el conocimiento para gestionar el cambio. Echevarría recalca que “hoy el valor está en la capacidad de cambio”.

Planes y actividad internacional

Este concepto del valor es uno de los ejes sobre los que gira su negocio, que también se apoya en su red de partners tecnológicos, compuesta por empresas de la talla de HP u Oracle, entre otros. Con estos socios mantiene una relación basada en la profesionalidad y la complementariedad. “Nos complementamos en cuanto a combinar sus productos con nuestros servicios, dando la mayor aportación de valor en términos de eficiencia”.

Esta suma de expertise, tecnología y valor ha dado como resultado el crecimiento a pesar de la crisis. Entelgy quiere seguir creciendo y de cara al año que viene se ha marcado como objetivo crecer un 15 % e incrementar su rentabilidad.

La fórmula para conseguirlo contiene, de nuevo, como elemento clave la innovación.

Echevarría explica que “cuando la crisis aprieta, la solución pasa necesariamente por impulsar la innovación. Cada vez más ubicua, no sólo debe focalizarse en el offering, sino que debe incidir en todos los terrenos de la empresa. Su desarrollo será extraordinariamente clave para el futuro”.

Para conseguir sus objetivos será selectivo en sus contrataciones para ampliar su equipo con profesionales que impulsen su actividad y, al mismo tiempo, reforzará su presencia en Latinoamérica, en la que está presente desde 2010. Sus operaciones se desarrollan en Brasil, Chile y Colombia. Trabaja con 100 entidades y su intención es seguir trabajando en la misma línea, basada en acompañar a clientes españoles que se establecen allí sin olvidar la situación sociopolítica de cada país.

<http://www.portalinformatico.com/newsbook/noticias/9502>