

Kick Off 2013 | Enfoque Entelgy

Tomás Ariceta, Consejero Delegado

- Ya contamos, **con 10 años de crecimiento y desarrollo exitoso.**

Ya contamos con:

- **Un importantísimo equipo profesional.**
- **Con un *offering* y *know-how* bastante completo e innovador.**
- **Con referencias de Clientes** y casos de éxito de gran notoriedad.
- **Con una marca** muy respetada.
- **Con unos recursos financieros** considerables.
- **Y con unas alianzas** de primer orden.

Ya contamos también, con un extraordinario **potencial de desarrollo en LATAM y en el mercado internacional** en general.

- Aunque podamos contar relativamente **menos con nuestro mercado nacional**, bastante **enrarecido y deteriorado** para la realización de un negocio sano, **¿qué es lo que más podría preocuparnos?**
 - Por un lado, que la **competencia** estuviera demostrando que puede poner en juego **más talento innovador y esfuerzo de mejora que nosotros.**
 - Por otro, **que nosotros nos estanquemos / ralenticemos** en el proceso de cambio, mejora e innovación.

Hasta ahora no ha sido así y estamos convencidos de que tampoco lo será en el futuro.

- En conclusión y mirando al futuro, **la perspectiva es francamente alentadora e ilusionante.** Si continuamos solventando positivamente, como hasta ahora, las preocupaciones potenciales expresadas en el punto anterior, podremos asegurar que todo irá esencialmente bien y que seguiremos teniendo éxito en nuestro objetivo de un mejor desarrollo sostenido a largo plazo.

Ejercicio 2013

En 2013 estamos **centrados en dos vectores** primordiales:

- A) **Continuar con la transformación y el desarrollo cualitativo del Negocio Nacional**
- B) **Desarrollo a tope del Negocio en LATAM**

Alineados con este enfoque, **¿en qué aspectos específicos deberíamos incidir** en este último y crítico período del ejercicio 2013?:

1º) **Motivación máxima de logro.**

No basta con estar orientados a resultados. Tenemos que **querer verdaderamente alcanzar** los objetivos. Tenemos que estar profundamente motivados por el logro de los resultados.

2º) **Foco, Foco y Foco**

Centrarse / Concentrarse:

- **En lo más clave** y fundamental para lograr los resultados y objetivos.
- **En las fortalezas** competitivas **de la empresa** en conjunto **y de cada uno** en particular.
- En la **innovación** y el **valor**.

3º) **Extremado rigor en la inversión / dedicación del tiempo, en función de las expectativas ponderadas de resultados** y con la máxima intensidad de acción comercial en el Cliente.

4º) **Entusiasmo y espíritu ganador** diferenciales.

Previsión de Resultados 2013

En el ejercicio 2013, por primera vez en estos diez años, andaremos **por debajo de los objetivos, tanto en Ingresos y Márgenes como en Resultados consolidados a nivel Grupo.**

Entre los logros más positivos del último año, quiero subrayar especialmente el de la **mejora de los niveles de márgenes de contratación**, que en promedio acumulado han subido casi un dos por ciento sobre la cifra de Ingresos. Esta mejora, que aunque en este ejercicio ha quedado contrarrestada y superada por el gran incremento en el costo de la gestión de desasignados, es un **indicador altamente positivo de cara al futuro**, porque, entre otras cosas, **refleja nuestra mejora progresiva de la calidad en la comercialización y el delivery.**

Coherentemente con nuestro modelo de empresa y valores, la política aplicada ha sido el de paliar al máximo la salida de profesionales, esforzándonos al límite por la reasignación interna, evitando ERES a toda costa, aunque nos haya ocasionado unos sobrecostes muy importantes de desasignación y salidas.

En este sentido y como **mensaje nuclear para este 4º trimestre**, por aquello de que 'querer es poder', os pido un **querer excelente y apasionado de logro**, que seguro se transformará en un poder de logro auténticamente diferencial.

Enfoque 2014 – 2018

La estrategia que hemos trazado para el período 2014 – 2018, está enfocada hacia un **crecimiento muy importante, totalmente factible**, con el objetivo de **duplicar en los próximos cinco años nuestra cifra de negocio** actual.

Este crecimiento global va a tener **tres vertientes**:

A) **Potenciación óptima del negocio de LATAM.**

El crecimiento cuantitativo y cualitativo de Entelgy **Brasil**, Entelgy **Colombia** y Entelgy **Chile**, va a estar en el **núcleo de nuestra estrategia de desarrollo** en los próximos cinco años, en base a la construcción de equipos de alto rendimiento y la focalización en las fortalezas competitivas primordiales.

B) **Potenciación óptima del desarrollo Internacional.**

Adicionalmente a LATAM, el segundo foco de crecimiento estará en los mercados y áreas de negocio más propicios para nuestro desarrollo acelerado en el plano internacional.

Este desarrollo tendrá a su vez una **doble vertiente**:

- **Con estructuración y recursos importantes a nivel local**, previsto en principio para algunos mercados como el de **México** o **Perú**.
- **Con alianzas y acuerdos** con partners globales y locales, pero sin infraestructuras y recursos específicos importantes a nivel de cada país, tal como está prevista la internacionalización en **Europa** y **Norteamérica** primordialmente.

C) **Continuación con el desarrollo cualitativo del negocio nacional**, sin olvidar que actualmente es todavía cerca del 90% del negocio total, por lo que obviamente hay que cuidarlo al máximo, compaginándolo con los desarrollos de LATAM e Internacional.

Cierre

Y para terminar:

- Me uno a Mar en la **bienvenida** a las **nuevas incorporaciones** al equipo Entelgy.
- Mi **reconocimiento especial** también para **Recursos Humanos, Financiero y Marketing**, que cada vez están más focalizados en el negocio, con un compromiso e **involucración ejemplar con Comercial y Delivery**, en el día a día operativo.
- Pediros que **transmitáis** asimismo **mi felicitación y reconocimiento a todo el equipo Entelgy que no está presente**, que son nada menos que veinte por cada uno de los que estamos hoy aquí.

Un abrazo a todos.