



José Francisco Olascoaga es consejero delegado de Entelgy

ARCHIVO

ENTREVISTA a José Francisco Olascoaga, de Entelgy

“Competir en ciertos proyectos requiere escala”

Años después de disolverse la antigua Entel, que José Francisco Olascoaga presidió en su etapa como filial de Telefónica, el infatigable directivo decidió montar otra empresa con el mismo nombre, también para la prestación de servicios informáticos. De los 9,5 millones de euros de facturación en el 2004 subió hasta 54 millones en el 2010,

que este año prevé aumentar un 30%. En junio, la empresa cambió su nombre por Entelgy.

¿Qué queda en Entelgy de la antigua Entel?

Hemos preservado valores que seguimos aplicando. La nueva Entel, ahora Entelgy, salió al mercado en el 2003 en tiempos complejos; muchas empresas estaban decepcionadas con el tratamiento dado al llamado efecto 2000, y

quizá no fuera el mejor momento para que un grupo de profesionales nos lanzáramos a refundarla. Pero si hubiéramos esperado a que el sector se recuperara, probablemente otros hubieran ocupado el lugar al que aspirábamos.

En siete años, multiplicaron la facturación por seis.

El año pasado facturamos 54 millones de euros con 1.100 personas. En el 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.

No me diga que está disconforme con el tamaño alcanzado...

Al contrario. Pero necesitamos seguir creciendo. Estamos muy bien considerados por las grandes empresas, y para competir en ciertos proyectos se necesita escala y capacidad de inversión.

También han crecido en América Latina.

Es la vertiente de proyección internacional. En España, nuestro sector no es el más afectado por la crisis, pero los clientes aprietan con las condiciones y los márgenes se recortan; se tarda mucho en firmar un contrato, y las administraciones públicas miran más el precio que la aportación de valor. El año pasado creamos una filial en Brasil y tomamos una participación en Colombia; estamos constituyendo una empresa en Chile, pero tenemos que medir nuestras fuerzas, nuestra capacidad de gestión y financiera: pagamos religiosamente salarios e impuestos, pero ¿cuándo pagan los clientes?

¿Significa que prevé una consolidación del sector?

En este sector de los servicios TI hay muchas empresas que no tienen músculo suficiente y veo difícil que consigan salir adelante si la crisis se alarga. En dos o tres años, el panorama será distinto: habrá consolidación, tal vez con los mismos actores pero encajados en el puzle de otra manera.

¿Y qué se necesita para estar en el puzle?

Lo primero es ser competitivo; lo segundo, no renunciar a la rentabilidad. Hemos podido llevar nuestra experiencia de banca a Brasil, por ejemplo, y conseguimos bajar los costes y ser rentables. Eso es lo que se necesita.

ción se mantiene o incluso crece, pero a precios inferiores; en la tercera, el vigor de la demanda permite compensar el descenso de los precios, menos acusado que en las otras. La crisis está teniendo un efecto expansivo sobre los servicios de gestión de aplicaciones, gracias a que las empresas ven la urgencia de suplantar las existentes por otras más acordes con la evolución tecnológica. También se detecta un claro progreso en los servicios de consultoría de seguridad.

Dos circunstancias que tienen en vilo al sector son la reordenación del sistema financiero y los recortes presupuestarios de las administraciones públicas, y en ambos casos por los planes de modernización tecnológica ahora suspendidos. La sensación de

Los clientes son cada vez más exigentes y los servicios de prestaciones en la ‘nube’ ganan terreno

La reordenación del sistema financiero y los recortes presupuestarios tienen en vilo al sector

comienzos de año acerca de las nuevas necesidades de servicios que se plantearían los bancos y las cajas se ha quedado en expectativa, con la convicción de que es un retraso pasajero. En cuanto a las administraciones públicas, la austeridad presupuestaria obliga a evaluar nuevas fórmulas, y en ellas hay un potencial de oportunidades para las empresas de servicios. Es poco probable que muevan la aguja de los ingresos del sector este año, advierte Achaerandio: las cartas están echadas. Con toda prudencia, su proyección estadística indica que el crecimiento podría llegar el año próximo, con un tope del 3%.

El informe de IDC, que analiza los 32 proveedores más importantes del mercado español, comenta: “En los últimos semestres, hemos asistido a la compra y adquisición de diversas empresas, para fortalecer la oferta de la resultante o bien para asegurar su supervivencia dentro de un grupo más potente”. En una palabra: consolidación.