

Encuentro de profesionales Entelgy 2011

Tomás Ariceta, Consejero Delegado

Madrid, 22 de diciembre de 2011

2011, a nivel país, ha sido en general, un año decadente, desazonador, depresivo, ...

Tenemos actualmente +5 millones de parados, algo que sólo podemos calificar como una gran tragedia humana; una auténtica vergüenza social.

Para amortiguar, parar y revertir esta catastrófica destrucción de empleo, no hay otra vía que crecer a un nivel suficiente como para crear riqueza y empleo. **Y para crecer** no hay más remedio que mejorar sustancialmente nuestra capacidad competitiva, la capacidad competitiva conformada por el mix de empresas y administraciones públicas, en el que el sector público supone más del 45% del PIB e incide, además, con sus decisiones, en otro 20%.

Y para mejorar nuestra capacidad competitiva en un mundo, queramos o no, cada vez más globalizado, o bien hay que incrementar bastante más el nivel de calidad y valor producido, y/o disminuir drásticamente los costes.

En un país de nivel medio/alto de desarrollo, de rentas relativamente altas, la vía de la competitividad basada primordialmente en los costes, apenas tiene recorrido. Avanzamos a marchas forzadas por la vía de la innovación, del conocimiento, del talento, para dar un salto de nivel en la mejora de la calidad, de la productividad, del rendimiento, o estaremos abocados a la devaluación de nuestro nivel de vida, algo que sería socialmente turbulento.

Además, es imposible salir de la crisis, si el 21,5% de nuestra población laboral no puede contribuir al esfuerzo colectivo de generación de riqueza.

Al respecto, **¿Qué estamos haciendo en Entelgy?**

Pues sencillamente, **asumir los riesgos y responsabilidades** necesarios, **y generar riqueza y empleo**.

En este sentido, el **incremento** neto de la plantilla de Entelgy en 2011, será de **291 profesionales**, 196 en España y 95 en LATAM. El **total** del equipo a final de año será de **1.554 personas**.

Y lo estamos haciendo, en medio de grandes **dificultades** endógenas y exógenas al sector.

Por una parte, **compitiendo** en unas circunstancias y en un contexto de mercado y del sector, tremendamente difíciles, como todos vosotros ya conocéis, lo que está provocando, entre otras cosas, un estrechamiento feroz de márgenes y una excesiva preponderancia del factor precio sobre la calidad y el valor, a la hora de las decisiones de contratación.

Por otra parte, estamos obligados a competir en un entorno empresarial distorsionado, anormal. Para no alargarme os pongo dos ejemplos:

- 1) **Plazos de cobro:** Estamos cobrando de promedio a los 5/6 meses de haber pagado las nóminas de la producción correspondiente. Se están reteniendo, con unas excusas y otras, las órdenes de pago para poder simplemente facturar. “No es admisible que para hacer 60 M de negocio de valor añadido, necesitemos más de 25 M de Financiación del Circulante.”
- 2) **Obtención de recursos de financiación:** El papel, la misión fundamental de la Banca en la economía de ser mediadores entre el ahorro y la financiación, se está incumpliendo en buena parte, al menos en lo que respecta a las cuantías de financiación que se canalizan hacia las empresas. Además, lo que nos llega, es a un coste excesivo, que en total ronda actualmente el 10%.

El **avance de Resultados para el 2011** es:

En cuanto a **ingresos**, la estimación actualizada es de 63 millones €, un **16,7%** por encima de la cifra obtenida en 2010. El crecimiento orgánico ha estado en línea con las previsiones, un 10% sobre la realización de 2010.

En cuanto a **margen bruto**, el nivel de margen bruto sobre los Ingresos ha estado dos puntos por debajo de las previsiones, primordialmente por la incidencia de algunos proyectos que han tenido un margen bruto negativo importante, aunque actualmente ya están finalizados.

En nombre del Consejo quisiera agradeceros profundamente vuestra aportación, vuestro esfuerzo y los resultados obtenidos gracias a todos.

¿Qué objetivos tenemos para 2012?

En primer lugar, **consolidar y fortalecer** nuestro **negocio en España**.

El objetivo no será el crecimiento, sino el reforzamiento competitivo. Aunque habrá un incremento orgánico controlado, del entorno de un 5% y de unos 75 profesionales, no será una prioridad. En lo que sí pondremos mucho énfasis es en el desarrollo de la oferta, en la preparación de los equipos y en la innovación y venta de valor añadido. Se está extremando la deriva del precio como factor primordial o casi único de las decisiones, conducido más por los departamentos de compras que por los de servicio, y este es un sesgo envenenado de cara al futuro para los países desarrollados, que tienen que seguir compitiendo, cada vez más, por la calidad y el valor que aportan.

En la priorización casi total del precio sobre la calidad y el valor, se está produciendo un gran estrechamiento de márgenes y nos estamos quedando sin apenas capacidad de maniobra. Es una amenaza gravísima, que tenemos que plantearlo como un reto solventable, afrontándolo con el ánimo y la confianza necesaria.

Por ello, el reto primordial para el 2012, será la mejora de los márgenes y de las condiciones de cobro.

En segundo lugar, vamos a **crecer fuertemente en Brasil** y también, aunque en menor medida, en **Chile y Colombia**. En el conjunto pasaremos de las 95 personas actuales hasta los 225 / 250. Estudiaremos también las oportunidades que se presenten en México y Perú.

Aparte de LATAM, estamos planificando una **internacionalización selectiva**, principalmente orientada hacia **Europa**.

Encallados en la crisis de la deuda, estamos perdiendo de vista el cambio las profundas transformaciones que el mundo, y también nuestro sector, están sufriendo.

El mundo se mueve muy rápido y cada vez más aceleradamente. Tenemos que estar con los ojos bien abiertos y **pensar por delante** y hacia adelante, con **entusiasmo, actitud positiva y ánimo ganador**.

Tenemos un gran proyecto, innovador, diferencial, **basado en las personas**.

Tenemos un gran equipo humano. Muchos estáis hoy aquí, y me resulta tremendamente ilusionante, apasionante, pensar en lo que podría hacer potencialmente tanto talento junto, **lo que podemos hacer juntos, en equipo**, entre todos.

A pesar de las grandísimas dificultades y obstáculos existentes, **veo el futuro con perspectiva realista, pero al mismo tiempo, con mucho optimismo, porque donde hay problemas hay también oportunidades** y estoy seguro de que sabremos aprovechar las ventajas que siempre existen en cualquier cambio.

Si miramos las cosas con mayor distancia, esta larga y profunda crisis nos dejará cicatrices, pero también una huella positiva de nuestra valía, de una mayor autoestima y autoconfianza, de nuestra capacidad de iniciativa, superación, de nuestro coraje y determinación por lograr algo ambicioso, muy importante empresarialmente, con nuestro talento y esfuerzo, en la excelencia tecnológica y el compromiso humano; y la mayor y mejor garantía de ello son las Personas que conforman nuestro equipo, el equipo Entelgy, que a tenor de los hechos, es el más destacado del sector TIC de estos últimos 8 años.

Somos responsables y estamos dispuestos a asumir los riesgos empresariales necesarios. **Vamos a seguir invirtiendo y esforzándonos** al máximo, por aportar a este país, toda la **riqueza** y el **empleo** que seamos capaces. Va a ser para nosotros la métrica auténtica de nuestra "Responsabilidad Social Corporativa".

Seguiremos **creciendo juntos**, con auténticas ganas de realizarnos y de vivir mejor, con verdadera **pasión, alegría y optimismo**.

¡¡¡Vamos a por ello!!!

GO FOR IT!