

Encuentro de profesionales Entelgy 2012

Tomás Ariceta, Consejero Delegado

Madrid, 20 de diciembre de 2011

Buenas noches y bienvenidos a nuestro encuentro anual.

Avance de Resultados del año

Las **previsiones de Ingresos** para este año son de 68,5 millos de euros; un 8,7% más que en 2011. En LATAM hemos obtenido 5,5 millones y en el Negocio Nacional 63.

El **objetivo para 2013** es mantener el Negocio Nacional mejorando cualitativamente y crecer hasta 11 millones en LATAM, para alcanzar un total de 74 millones, un 8% más que en 2012.

El **Negocio Internacional** en 2012, ha sido, en total, de un 9%, y en 2013 el objetivo es que ascienda al menos hasta un 19% de los Ingresos globales.

En los **Resultados** antes de impuestos del **Negocio Nacional**, la previsión es de equilibrio positivo entre Ingresos y Costes. Aunque a lo largo de 2012 hemos conseguido un ajuste estructural importante, la disminución global de la cifra de margen bruto estará a su vez, en el entorno de un 1,9% sobre Ingresos, con lo que reduciremos una buena parte del resultado positivo logrado en el ejercicio pasado.

El **sector** de las **TIC**, nuestro sector, sigue inmerso en un ajuste continuo de tarifas y recursos, con un desfase creciente entre la oferta y la demanda, en un contexto competitivo muy duro y complejo, en el que el precio predomina cada vez más sobre el valor y la calidad aportados. La previsión de **Gartner** para España en 2013, es de una reducción del 9,3% del Gasto Global TI, aunque yo espero que, al menos en lo que concierne a Consultoría, Proyectos y Servicios, la reducción sea bastante menor; del orden de un 3%.

Una **empresa depende de sus Resultados**, y si éstos no son positivos, no tendría futuro. En este sentido, para lograr estar claramente en positivo en 2013, tenemos que adoptar las medidas necesarias para ir transformando nuestro mix de negocio.

¿Qué queremos en Entelgy? ¿Qué acciones hemos tomado en este ejercicio? ¿Qué vamos a hacer?

En Entelgy, queremos ir **solucionando** una gran parte de los problemas que la coyuntura actual plantea, a través de una **mayor innovación y un mejor rendimiento** en todo lo que hacemos, aunque somos conscientes de que **también** tenemos que ir **ajustando nuestros costes**, si queremos competir exitosamente. En este sentido, y aunque la problemática del empleo siempre ha sido clave para Entelgy, hemos tenido que dejar recientemente un servicio muy importante, como es el de las **CGP's** de Telefónica, con salida de

profesionales valiosos y comprometidos; porque sin ajustar sustancialmente los costes, es decir, sin reducir las remuneraciones (en el caso de las CGP's más del 90% de los costes), no era mínimamente rentable la prestación del servicio, teniendo en cuenta el nuevo recorte de tarifas exigida por el Cliente.

Es evidente que **no debemos continuar** en lo posible por esta vía, **renunciando a Servicios existentes** y a la contratación de los nuevos necesarios para un desarrollo sano. Por ello, nos va a tocar también a nosotros, en alguna medida, el ajustar los costes, si queremos continuar compitiendo y manteniendo adecuadamente nuestro negocio.

No obstante, para **adecuar** efectiva y sólidamente **nuestra actividad** empresarial, estamos **reformulándola y transformándola**, en base al Plan de **Gestión de Cambio** que hemos ido desarrollando durante este año, y que continuaremos haciéndolo a lo largo de 2013, al tiempo que pretendemos dar un salto de nivel con el nuevo **Plan de Innovación**.

Asimismo el **reciclaje** y la **capacitación** son continuas. En 2012 han participado unas 1.300 personas en nuestros planes de formación, con un índice de finalización del 88%. En 2013 continuaremos con la misma política.

Vamos a ir tomando **decisiones** meditadas, **con serenidad, pero sin demorarlas**, porque la acción en una empresa tiene que ser rápida y mirando hacia adelante.

Objetivos para 2013

El **planteamiento para 2013** es el de **mantener las cifras** actuales del Negocio Nacional, sin **crecimiento significativo** del volumen de negocio, pero con un salto de nivel en la **internacionalización**, mejorando la **calidad** en todos los planos, al igual que los **márgenes** y las condiciones de **cobro**, con lo que esperamos lograr en 2013, un **resultado positivo de un 1,5%** sobre los Ingresos. Va a ser un **objetivo exigente** que requerirá una total entrega e involucración de todos, tanto para superar las reducciones de tarifas como los recortes presupuestarios de los Clientes, pero yo estoy plenamente **convencido de que, una vez más, lo lograremos**.

Vamos a seguir **trabajando para superar los retos**, con determinación, esfuerzo, innovación, entusiasmo e incluso, en lo más posible, **con humor**. Aunque lo que ocurre a nuestro alrededor es muy serio, no vamos a dejar nuestro sentido del humor, como palanca potenciadora de nuestra convicción **y espíritu ganador**. La **crisis**, en la que ya llevamos inmersos más de cinco años, y tendremos que continuar probablemente algunos más, es también una **oportunidad** para indagar sobre **cuestiones trascendentales**, para apreciar y volcarnos en aquello que de verdad más nos importa, tanto en el plano empresarial y social, como en el plano profesional y personal.

En un plano social, a nivel país, podríamos preguntarnos:

- ¿Cabe pensar con optimismo en el futuro de nuestro país, si arrastramos fatalmente un desempleo del 25%?
- ¿Es nuestra actitud suficientemente coherente, responsable y diligente, hacia este gravísimo problema nacional?
- ¿No se puede echar más imaginación, honestidad y esfuerzo, para detener la sangría económica, psicológica y moral del paro?

Estamos **interiorizando** cada vez más, la percepción de que los **costes son el factor competitivo por excelencia** y de **que el capital humano es un coste a minimizar**, un recurso operativo que explotar, y, en consecuencia, el alma de la empresa adolece progresivamente de una visión excesivamente miope y cortoplacista. El recorte de recursos y de costes salariales es una medida quirúrgica, que puntualmente y a corto plazo puede

ser necesaria, o conveniente, pero si no se avanza también en otros frentes, no se progresará suficientemente a medio y largo plazo, para poder crear riqueza y empleo; porque algunos de los países con menor renta per capita, con menores costes salariales, están dando pasos firmes en su competitividad internacional.

Nuestro camino crítico de progreso, pasa por el desarrollo y la aplicación de un mayor talento innovador y diferencial, enfocado a la aportación de más valor para el negocio de nuestros Clientes.

Desde el compromiso irrenunciable con la rentabilidad, con la creación de riqueza como razón de ser primordial de una empresa, para lograr un desarrollo sostenido y sano, y a través de ellos, empleo, **la filosofía empresarial y de trabajo de Entelgy, es más ambiciosa y noble**. En Entelgy, como **empresa fundamentada en las personas, éstas nunca han sido el problema**; sino ciertamente la **solución y la piedra angular de nuestro presente y futuro**.

Internacionalización

En lo que concierne a **LATAM**, aunque en 2012 no hemos alcanzado los resultados de crecimiento y rentabilidad esperados, para **2013** confiamos en un **despegue importante** en cada país. Prevemos **duplicar la cifra global de negocio** y obtener en conjunto, un **resultado neto muy positivo**. En este sentido, estamos tomando, con gran determinación, las **medidas de inversión y reforzamiento de los equipos** profesionales de cada país, para que sea una realidad exitosa, el desarrollo previsto para 2013 / 2015.

Otro reto clave en 2013, va a ser el de la **internacionalización** y la consecución de negocio en otros países de mayor desarrollo que el nuestro, primordialmente de Europa, pero también, selectivamente, en otros países con oportunidades operativas claras, que ofrecen la perspectiva de trabajar con **niveles de tarifas y márgenes mucho más sanos**.

Reconocimiento al trabajo en equipo

Todo lo mucho que hemos hecho en estos más de **nueve años** de trayectoria, tiene para mí, y creo que también para nuestros Clientes y para las Entidades que apoyan nuestro proyecto, un **enorme valor y mérito**, tanto empresarial como social.

Este valor y mérito es esencialmente **vuestro**, de todos los que conformáis el equipo Entelgy. Los que de más lejos me conocéis, sabéis bien, que entre mis mejores virtudes no está precisamente el agradecer positiva y suficientemente el 8,5 de nota media que hemos logrado cada año, sino el intentar, el pedir, el afanarme, en ir a por el 10 más perfeccionista. Pues bien, al menos hoy, desde aquí y formalmente, a los más de 550 profesionales que estamos reunidos en este encuentro, os quiero pedir **perdón al respecto**, por no reconocer debidamente, con la claridad, rotundidad y frecuencia merecida, el valor que habéis aportado para el éxito de nuestro proyecto, y al mismo tiempo, **daros mis más sentidas y emocionadas gracias**. Muchas gracias a todos.

En Entelgy **soñamos con una empresa humana, inteligente, innovadora**, trabajadora, respetuosa, justa, con valores (**valores Entelgy**) y **actitud** bien definidos, compartidos e interiorizados por todos, como empresa **fundamentada en el talento, en el esfuerzo, en el entusiasmo**, en las emociones y en las ilusiones de las personas que lo conforman.

Compañeros, Amigos,

GO FOR IT!, LIVE IT!