

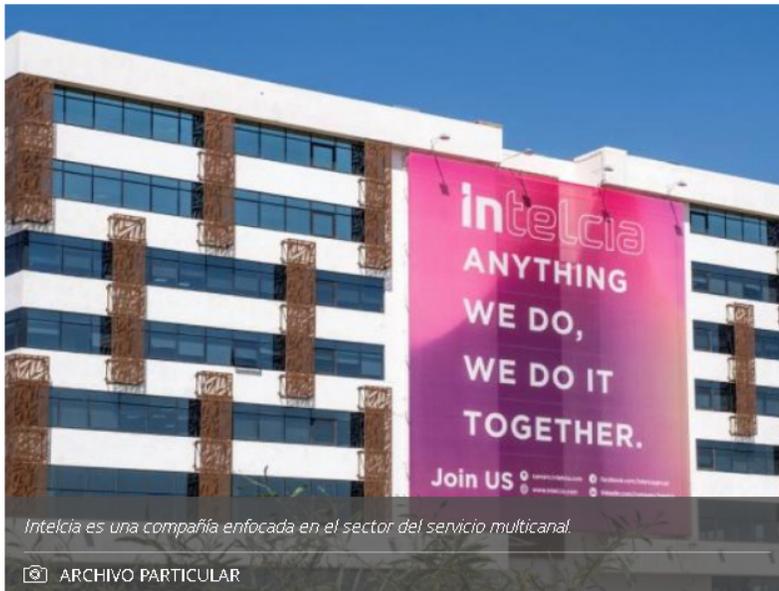
EMPRESAS

Diciembre 06 De 2021 - 10:27 P. M.

Compañía Intelcia duplica sus metas luego de comprar al Grupo Unísono

Espera ingresos de 700 millones de euros para 2021 a nivel global y su proyección a 2025 es 1.500 millones de euros.

- [f](#) Facebook
- [t](#) Twitter
- [in](#) Linked In
- [✉](#) Enviar
- [🔖](#) GUARDAR



POR: **PORTAFOLIO**

Tras la compra de Grupo Unísono, la compañía Intelcia le apuesta a liderar el sector de servicios multicanal y digitales de habla hispana.

María del Pilar Barrios, country manager de Intelcia en Colombia, explica las implicaciones de esta operación que permitirá a la nueva compañía duplicar sus metas de negocio.

(Vea: [Turismo de negocios y reuniones se reactiva a menor velocidad](#)).

¿Qué hace Intelcia?

Intelcia, es una compañía que hace parte del Grupo Altice de origen francés. Tienen presencia en África, Estados Unidos y Europa, pero, justamente, no tenía participación en el mercado de habla hispana. El objetivo al comprar Unísono es lograr entrar a España y Latinoamérica, dado que ya tenía presencia tanto en Colombia como en Chile. Además de cubrir esos mercados también quiere desde estos nuevos países prestar servicios a otros. Por ejemplo, desde Colombia a Estados Unidos, con el tema de bilingüismo.

Lo más leído

- 1.** Las medidas que adoptó Colombia para contener el covid en fin de año
- 2.** ¿Salario mínimo en Colombia superará el millón de pesos en 2022?
- 3.** Claudia López pide que se exija PCR negativa para entrar al país
- 4.** Solo 19% de los estudiantes tiene buenos resultados en Saber 11
- 5.** El 14 de diciembre se conocerán propuestas del salario mínimo
- 6.** Colombia pedirá carné de vacunas a viajeros internacionales

¿Unísono cambia de nombre?

Sí, la semana pasada hicimos el lanzamiento oficial de cambio de marca. Para todo somos Intelcia.

¿Y qué aporta Intelcia?

Vemos dos grandes focos. Uno, el acceso a una cartera de clientes que antes no teníamos que están en Estados Unidos y Europa. Y dos, el apoyo tecnológico. Es una empresa que ha avanzado mucho en sistemas de calidad del servicio, en analítica. Por supuesto, su capacidad de invertir es importante para el crecimiento.

(Vea: [Han llegado 56 proyectos por 'friendshoring'](#)).

¿Con qué cifras cierran el año?

Se espera un cierre de 700 millones de euros para 2021 a nivel global. Y tenemos proyectado al 2025 ingresos de 1.500 millones de euros. Y para 2022, en Intelcia Colombia, llegar a unos 20 millones de euros. Este año cerraremos en 14,5 millones de euros.

¿Qué estrategias tienen?

Seguir trabajando con clientes actuales haciendo profundización. En el mundo hablamos de más de 300 clientes y aquí en el país son unos 30 muy relevantes y de todos los sectores: banca, seguros, telecomunicaciones, retail.

Y buscaremos llegar a nuevos clientes de gran tamaño que tienen cobertura a nivel mundial. No se trata de gestionar la parte de contact center sino de llegar con servicios de valor como analítica de datos, transformación digital, automatización de procesos.



¿Irán a un nuevo sector?

No necesariamente, pero sí tenemos el objetivo de crecer en línea a la realidad del mercado. Por ejemplo, apoyar más empresas de comercio electrónico y compañías tecnológicas.

(Vea: [Bavaria pierde pulso jurídico por registro de lema de marca](#)).

¿Cuáles serán las inversiones?

Tenemos, según el presupuesto para el 2022, un estimado de inversión de 1.200 millones euros. En la medida que veamos oportunidades de seguir creciendo no se dudará en aumentar el monto.

¿Qué tipo de recurso humano se requiere?

Para apalancar ese crecimiento, necesitamos mayor generación de empleo, Hoy tenemos 1.600 personas y esperamos el próximo año, según los objetivos planeados por ahora, llegar a unas 2.000 personas. Para diciembre y enero se requerirán 600 vacantes. Siempre estamos requiriendo personal pero este número es mayor al que habitualmente manejamos.

¿La economía colombiana da para estas previsiones?

Creo que la economía ha tenido una reactivación, en unos sectores más que en otros pero definitivamente está más que demostrado que para las empresas masivas es cada vez más necesario contar con otros niveles de atención, no solo el presencial que le permita llegar a sus stakeholders para mejorar sus ingresos como la experiencia de cliente.

(Vea: Platzi levanta ronda de inversión Serie B por US\$60 millones).

PORTAFOLIO



Reciba noticias de Portafolio desde Google news

REPORTAR ERROR

IMPRIMIR

Destacados

NEGOCIOS

TENDENCIAS

MIS FINANZAS

OPINIÓN



Empresarios colombianos están más animados a invertir



Las empresas que participarán en la subasta de energía de Air-e



Bavaria pierde pulso jurídico por registro de lema de marca



Platzi levanta ronda de inversión Serie B por US\$60 millones

TE PUEDE GUSTAR



¿Quieres vender tu auto? Conoce el precio de tu vehículo.

OLX Autos



Los SUV no vendidos se venden por una fracción de su valor

SUV | Enlaces Publicitarios



Los ascensores de escaleras pueden ser un sueño hecho realidad...

Elevador | Enlaces Publicitarios

Enlaces Patrocinados por Taboola



Siga bajando

PARA ENCONTRAR MÁS CONTENIDO

