

Meta4 confía en el modelo SaaS para superar la crisis

En 2010 la compañía ha incrementado un 4% su negocio en España hasta llegar a los 23,6 millones de euros

Los responsables de Meta4 se han encomendado a su línea de negocio de BPO y SaaS para crecer en un momento de incertidumbre económica. Una línea que en 2010 se ha incrementado sus ingresos un 103% respecto a 2009 y representa el 11% de la facturación total de la compañía. De cara a 2013, el director general de la compañía, Carlos Pardo, confía en multiplicar por tres los ingresos de la línea de negocio BPO y por tanto, que llegue a representar el 25% de la facturación total de la compañía, objetivo. De hecho, según palabras de Fernando Ruiz, director de desarrollo de negocio de la compañía, Meta4 está estudiando la posibilidad de adquirir una compañía en España para reforzar su negocio de *outsourcing*.

La multinacional española de soluciones de gestión de capital humano repitió su facturación del año pasado, 47,3 millones de euros, y la incrementó un 4% en el mercado español hasta llegar a los 23,6 millones de euros.

Adquisición de RR.HH. de TAO

Uno de los hechos más relevantes de la compañía en 2010 fue la adquisición de la unidad de RR.HH. de TAO, compañía perteneciente a T-Systems. Esta operación le ha permitido a Meta4 incorporar 70 nuevos cliente



Sede de Meta4 en Madrid.

s entre los que destacan Loterías y Apuestas del Estado, los ayuntamientos de Sevilla, Granada y San Sebastián, así como

to en que el cliente demande la solución de Meta4”.

Consultoría de recursos humanos

Meta4 dispone en el mercado una iniciativa, HR in Process, de asesoría de recursos humanos. Según Carlos Pardo, “esta iniciativa seguirá siendo un servicio muy pegado a nuestro producto y en ningún momento la compañía contempla ampliarlo a soluciones de terceros. Lo que buscábamos con esta iniciativa era ayudar a nuestros clientes más allá del producto; cómo podíamos ayudarles a implantar, por ejemplo, la Ley de Igualdad”. Lo cierto es que a pesar de que esta línea de consultoría ha tenido, según palabras de Pardo, una gran demanda tanto a nivel de eventos como peticiones de servicios, “el objetivo de esta iniciativa no es ganar dinero sino potenciar el producto”, señala Fernando Ruiz.

Con la adquisición de la unidad de recursos humanos de TAO a T-Systems, Meta4 ha incorporado a 70 nuevos clientes

las Universidades de Zaragoza y la Politécnica de Madrid. Preguntado por si estos clientes migrarán a la solución de Meta4, Pardo fue muy diplomático al señalar: “Nunca hemos sido agresivos en las migraciones sino todo lo contrario, muy pacientes. Ya llegará el momen-