

Presentamos a la Administración soluciones que reducen costes

CARLOS PARDO, director general de Meta 4

Meta4 es líder en el sector de soluciones informáticas de RR HH a nivel internacional. Los 1.300 clientes repartidos en un centenar de países de todo el mundo así lo corroboran. En España, de donde es originaria la empresa, dispone de una plantilla de 350 personas; 150 de las cuales se dedican específicamente a la búsqueda de nuevas soluciones informáticas. Su director general, Carlos Pardo, repasa en esta entrevista concedida a Staff Empresarial la actualidad de la compañía y también alguna de las tendencias del mercado en lo que se refiere a la gestión del capital humano de las empresas. Destaca que, en una coyuntura como la actual, los proveedores están "obligados" a ofrecer a la Administración Pública soluciones que se traduzcan en una reducción de costes.

Meta4 es líder en España, pero también en el mundo. En 2009 obtuvo los mejores resultados económicos de su historia, un 94% más en EBITDA. ¿Dónde está la clave?

El año 2009 se caracterizó, sobre todo, por nuestro gran crecimiento internacional. Nos supuso un salto en nuestro proceso de internacionalización. Hubo un gran crecimiento en Europa, que sin duda afectó de manera muy directa sobre nuestros resultados. El 60% de nuestros ingresos actuales ya provienen de fuera de España. Además, estamos consolidando nuevas líneas de negocio que siguen la gran tendencia del mercado, el *outsourcing*. Es en esa área donde estamos claramente orientando la compañía. Finalmente, aunque nuestros orígenes estuvieron centrados en la gran cuenta, actualmente nuestra compañía dispone de una oferta altamente competitiva dirigida a la mediana empresa.

Estos aspectos aportan una capacidad de crecimiento exponencial a la empresa.

Claro. Por un lado, damos respuesta a una tendencia del mercado que es evidente, el *outsourcing*, puesto que el mercado está girando en ese sentido, aunque sea con más o menos intensidad según el país. Y además estamos abriendo nuestro mercado potencial. Ya no estamos sólo concentrados en la gran cuenta, que era nuestro origen, sino que también estamos creciendo en el mercado de la mediana empresa. Por ejemplo, en Cataluña el *mid market* está siendo muy importante para desarrollar la estrategia.

¿Por qué es más importante el *mid market* en Cataluña que en otra comunidad? ¿Las pymes son más sensibles a subcontratar servicios?

No sólo a subcontratar sino también a comprar producto. Cataluña es un mercado muy importante para nos-

otros porque tiene un tejido de pequeñas y medianas empresas muy importante y eso nos permite desarrollar el *mid market*. Para desarrollar ese sector de clientes, compramos una compañía hace dos años, Business T&G Recursos Humanos y nos está permitiendo desarrollarnos en esa área y también crecer en Cataluña.

¿Cuáles son las previsiones para 2010? El año 2009 fue un año récord en ingresos y beneficios. Y en 2010 creemos que va a ser un año en que repetiremos resultados a nivel de ingresos. Vamos a movernos en ese entorno. Pero tenemos que tener presente que

esa transformación del modelo de negocio tiene sus implicaciones. Pasar de vender tan sólo producto a otro tipo de servicios no sólo afecta a temas organizacionales, sino también en todo lo relacionado a aspectos financieros.

¿Cuál es la cuota de mercado que tienen en España?

Se sitúa en torno al 40%. Nuestra posición de liderazgo en todos los países en que estamos es indiscutible. No lo decimos sólo nosotros, también diferentes estudios y rankings así lo confirman.

¿Con qué modelo de negocio trabajan en cada país?

Tenemos presencia física con oficina abierta en once países, aunque oficinas tenemos más. Por ejemplo, en España hay dos y en Francia, cuatro. Y este es nuestro modelo de distribución tradicional. Así es como hemos actuado en los 20 años de nuestra historia, abriendo oficinas en aquellos países en los

2009 FUE UN AÑO RÉCORD EN INGRESOS Y BENEFICIOS Y EN 2010 CREEMOS QUE VAMOS A REPETIR RESULTADOS

que queríamos estar presentes. Ahora bien, uno de los puntos más importantes actualmente es el desarrollo de las ventas de soluciones globales para compañías multinacionales que pueden ser de cualquier punto geográfico. Hay una necesidad, en el mercado, de soluciones globales de RR HH. Es la multinacional de 3.000 o 4.000 empleados la que precisa tener a todos sus trabajadores en un solo entorno y con políticas comunes para todos los países pero respetando las particularidades de cada uno, porque sino se pueden encontrar con muchas dificultades en su despliegue. Esto es una necesidad casi común en todas las multinacionales.

les. Tecnológicamente es difícil encontrar una solución global como la de Meta 4 que permita abarcar este tipo de proyectos a un coste razonable. Se pueden encontrar soluciones, pero que sean asumibles desde el punto de vista de costes y que tengan un ROI aceptable, no existen.

Dentro del portfolio, de sus soluciones ¿cuál es la aportación de cada área al negocio y cuál es su evolución?

Inicialmente, éramos una compañía 100% orientada a producto. Todos nuestros ingresos provenían de lo relativo al producto (la licencia, servicios asociados a ella, el mantenimiento, etc.). En 2010 obtendremos un 85% de producto y un 15% de outsourcing. Este crecimiento ya es imparable y en tres años, en 2013, nos moveremos en un 65% - 35%.

En sus resultados se detecta un incremento de sus clientes en la Administración Pública. ¿Cómo se explica esta tendencia en un momento en que los presupuestos públicos se están ajustando?

La Administración Pública tiene necesidades evidentes de modernización tecnológica, que ya está en proceso. Y también tiene necesidades en cuanto a la gestión de las personas. El estatuto básico del empleado público, que goso en marcha la Administración central, se centra en la aplicación de sistemas de

diseñada para la Administración Pública, permite a las administraciones ahorros a medio y largo plazo por nuestra tecnología y funcionalidad versus otras tecnologías que puedan tener. Es la combinación de ambos factores las que han hecho que incrementemos nuestro porcentaje de negocio en esa área. Por

META 4 DISPONE DE UNA OFERTA ALTAMENTE COMPETITIVA DIRIGIDA A MEDIANAS EMPRESAS

gestión de personas en las Administraciones Públicas. Aunque el presupuesto sea cada vez más escaso, nosotros estamos obligados a presentarles modelos que les supongan reducción de costes; sistemas de gestión que les permitan reducción de costes a corto, medio y largo plazo. A día de hoy, si queremos tener posibilidades de éxito en todos nuestros clientes públicos, todo ha de ir en ese sentido. Pero eso es también lo que queremos. Creemos que nuestra solución, específicamente

esto nosotros seguimos apostando por la Administración Pública como fuente de crecimiento a pesar que en 2011 ya sabemos que va a ser un año con grandes restricciones de presupuesto.

En el sector sanitario también han experimentado un crecimiento importante...

Sí, efectivamente. También tenemos una solución específica para el sector sanitario. Nuestra presencia en él es indudablemente importante en la sanidad catalana. ¿Y cuál es la tendencia en él? Pues la creación de centros de servicios compartidos para los centros hospitalarios necesarios para poder acceder a un entorno común y tener una gestión individual de sus necesidades, pero con una agrupación a nivel superior que permita encontrar economías de escala. Esta necesidad del mercado es real y nosotros tenemos claro que es uno de nuestros pilares.

Han creado, hace relativamente poco, un consejo asesor. ¿Por qué en este momento y no antes? ¿Con qué objetivos?

El consejo asesor nació en Cataluña, aunque tiene una proyección nacional, de ahí la gran presencia de miembros catalanes. Se constituyó con la finalidad de encontrar profesionales que nos aportasen conocimiento para ayudarnos a desarrollar nuestra estrategia en determinados sectores. Creemos que hay muchas preguntas en el mercado que responder y cuanto más información tengamos, mejor. ¿Y de qué perfil? Pues muy variado. Los miembros provienen de sectores muy diversos: de la gran empresa, de organizaciones empresariales, del mundo de la política o la educación, entre otros ■

