



Vota:



Imprimir:

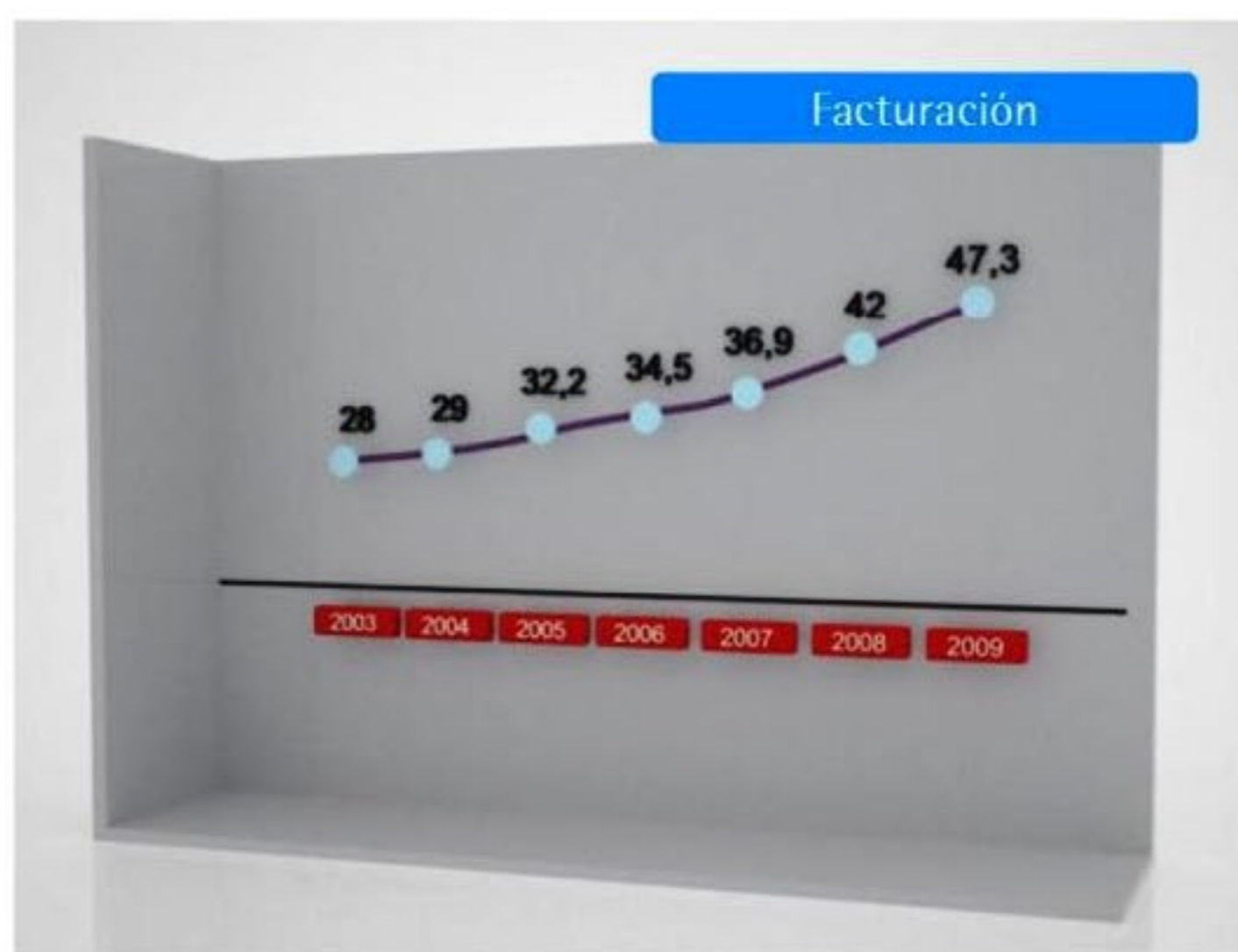
## NOTICIAS

## ► META4 INCREMENTA SU RENTABILIDAD OPERATIVA UN 94 POR CIENTO EN 2009

23/02/2010 13:19:46

La multinacional española especializada en software de gestión de recursos humanos ha facturado en total 47,3 millones de euros, un 13 por ciento más que en 2008, impulsado por su internacionalización y su negocio de outsourcing, que se ha incrementado un 35 por ciento.

Meta4 ha cerrado el ejercicio de 2009 con un **incremento de su facturación del 13 por ciento con respecto a 2008 al ingresar un total de 47,3 millones de euros**. Este ratio de crecimiento es el más alto que la multinacional española ha alcanzado desde su creación en 2001. Asimismo, Meta4 ha aumentado un 94 por ciento su rentabilidad operativa con 4,3 millones de euros, y un **150 por ciento su beneficio neto hasta los tres millones frente a los 1,2 millones de 2008**.



De las cuatro líneas de negocio de la compañía, -venta de producto, licencias, servicios y contratos de soporte-, **según comenta Carlos Pardo, director general de Meta4 para España y Portugal**, han sido los **ingresos de licencias de software y los servicios de outsourcing dos de los factores que más negocio han generado**. "Las ventas de licencias es el termómetro que mide la salud de una compañía, y en nuestro caso, estas han crecido un 15 por ciento. Asimismo, las operaciones de outsourcing, una línea que iniciamos en España en 2007, han aumentado un 35 por ciento constituyendo ya el ocho por ciento de la facturación total de la empresa. En total, ya gestionamos bajo esta modalidad 70.000 empleados", especifica.



Otro de los motivos de crecimiento que Pardo menciona se encuentra en su política de **internacionalización**, bajo la cual están fuera de España, principalmente de Francia, un mercado que ha añadido un nuevo dimensionamiento a la compañía y nos permite diversificar el riesgo frente a la complicada situación que está viviendo el mercado español", aclara.

Finalmente, destacar que han sido **los segmentos de sanidad y de la mediana empresa en España los que mejor se han comportado**, con crecimientos del 25 y del 50 por ciento respectivamente. "El entorno sanitario es nuestra piedra angular y continuaremos dirigiéndonos a ella en los próximos años. El año pasado sumamos cinco nuevos centros hospitalarios y para este año es uno de los pilares de nuestra estrategia para 2010. En cuanto al mercado de la empresa mediana, al que hemos entrado recientemente por necesidad, hemos sumado 36 clientes nuevos", detalla el directivo. De los 1.300 clientes que suma su cartera destacan el Ayuntamiento de Valladolid, Puerto de Valencia, BR Salud, Consorci Hospitalari de Vic, Aguas de Valencia, Casino de Madrid...

### Crece a un ritmo del diez por ciento

Lograr aumentar la facturación un diez por ciento es el objetivo, -"más que prudente porque la situación económica española obliga a ello", apunta Carlos Pardo-, para este año 2010. Para conseguirlo, Meta4 ha fundamentado su estrategia de negocio en cuatro pilares: Administración Pública, mediana empresa, gran cuenta y mercado internacional.

**Explica Fernando Ruiz, director comercial y de Marketing de Meta4, que los planes para el sector público son** "apoyarse en proyectos de éxito como el Ministerio de la Presidencia como palancas de crecimiento en universidades y sanidad; y desarrollar mercado para la Administración local adaptando nuestro producto, oferta y canal de distribución".

Igualmente diversificará su oferta Meta4 para el segmento de la empresa mediana con modelos BPO, SaaS...aumentando la red de partners y disminuyendo los costes; **para gran cuenta definirá una nueva oferta y funcionalidades** como entornos colaborativos o redes sociales corporativas, entre otros; y para los mercados internacionales los planes son alcanzar **acuerdos de distribución a nivel global** como vía de crecimiento.

**Complementará toda esta estrategia la política de adquisiciones de la compañía**, "con la que buscamos complementar geográficamente nuestra oferta (por eso compramos BTG en Cataluña y AxyS en Francia) así como las líneas estratégicas como outsourcing", **anota Carlos Pardo**. "De momento, las compras realizadas no nos han aportado resultados contables pero sí un generador de negocio, capilaridad, time to market...Para 2010 seguimos con esta vocación de compra pero con el mismo patrón, siendo nuestro objetivo Administración y la empresa mediana".

### CONTENIDOS RELACIONADOS

- **Meta4 se refuerza en Cataluña con Business T&G**
- **Meta4 crece un 23 por ciento en seis meses**
- **Óscar Pierre es elegido presidente del consejo asesor de Meta4**

### LOS MÁS VOTADOS

- "La nueva organización de TI: Cómo gestionar la demanda y provisión de servicios"
- César Gómez López, nuevo director comercial del Grupo Agora Solutions
- HP barre las predicciones de Wall Street al ganar 3.500 millones en su 1Q
- SITIASLAN quiere recuperar el optimismo del sector
- Cisco rompe su relación con HP
- La inversión destinada a software será para actualizaciones
- HR Access establece en Madrid la sede corporativa y aumenta su facturación en España un 11%
- Microsoft Ibérica nombra a José Manuel Velarde nuevo director regional de Andalucía

### LOS MÁS VISTOS

- Cisco rompe su relación con HP
- Las redes sociales transforman el mundo laboral
- El blues del CIO: han muerto los proyectos TI
- SITIASLAN quiere recuperar el optimismo del sector
- Las TIC jugarán un rol clave en el futuro escenario de la movilidad en las grandes ciudades
- Microsoft Ibérica nombra a José Manuel Velarde nuevo director regional de Andalucía
- "La seguridad es la principal barrera para adoptar servicios cloud computing"
- HP barre las predicciones de Wall Street al ganar 3.500 millones en su 1Q