



Soluciones a mida per al sector assegurador

Entrevista a Isidre Mensa i Gil , director general d'MPM Software

MPM Software és un clar exemple de fins on pot arribar l'esperit emprendedor. Amb setze anys d'edat, ha sabut guanyar-se un nom destacat en el sector assegurador amb l'aval de milers de clients fidels, 1.000 instal·lacions entre Espanya i Portugal, i un creixement imparable que comença a picar l'ullet als mercats internacionals. Un cas d'èxit que ajudarà a molts a descobrir els punts essencials per a fer triomfar un negoci.

Com definiria l'essència d'MPM Software i a quin públic objectiu van destinats els seus productes?

MPM és coneixement tecnològic per al sector assegurador. Molt especialitzat en l'àmbit de la distribució d'assegurances des de qualsevol entorn (banca, grans superfícies, corredors, agents, venda directa, Internet, etc). Tenim com a clients prop d'un miler de corredors, més de 200 corredories d'àmbit industrial, les àrees de distribució d'assegurances de més de 50 entitats bancàries i les corredories d'assegurances de grans empreses com Quadis, ONCE, Carrefour, SEUR, Galp, FCC, American Express, etc.

MPM Software és la plasmació de la idea original de negoci que s'havia pensat o el mercat va fer evolucionar l'empresa fins allò que és ara?

MPM havia d'ésser una empresa dedicada en exclusiva al sector de la PIME asseguradora i ens havíem de centrar en allò que sabíem fer millor,

programari de gestió per a aquest sector, però l'empresa ha evolucionat. Vam iniciar la nostra acció creant un estàndard per als corredors d'assegurances, però a mesura que vam guanyar-nos un nom en el sector, vam començar a rebre peticions de grans corredors per ajudar-los a gestionar el seu negoci. Això ens va portar a crear una nova àrea de negoci adreçada a les corredories tècniques i de negoci industrial. En poc més de 7 anys ens vam convertir en líders en solucions per a brokers i corredors en el sector assegurador. Després, la liberalització del sector assegurador va permetre l'entrada de la banca en la distribució d'assegurances i això ens va permetre obrir la nostra àrea adreçada a les assegurances dins d'aquest sector. Aquestes dues noves àrees de negoci ens va permetre crear un ventall de solucions que no s'haurien pogut generar només en l'àmbit de corredors.

Amb quines dificultats van topar durant la creació de l'empresa?

La principal va ser la creació d'un producte de servei intern adequat a les necessitats dels corredors que tragués el màxim profit de les tecnologies disponibles en aquell moment. Centrar-nos a crear producte i no limitar-nos a ser una consultora per uns quants clients, va ser una altra decisió que vam prendre, ja que ens hagués limitat el creixement a mitjà termini. En la creació d'una empresa, cal tenir en compte a més del producte, assegurar un accés al mercat i la manera en què hi arribaràs.

Com ha evolucionat l'empresa en aquests 16 anys d'història en el camp d'infraestructures, personal, productes i mercat d'acció?

Les diferents àrees de negoci d'MPM, avui tenen estratègies de producte i comercialització pròpies i diferenciades. Els nostres equips han evolucionat: de treballar al voltant d'un producte, a fer-ho al voltant d'un client, aplicant el producte per obtenir millors economies d'escala. S'ha incrementat la tasca de consultoria tecnològica i per a alguns clients som realment els seus socis tecnològics, atès que ens impliquem en les seves decisions empresarials per definir-hi la viabilitat tecnològica.

Què és allò que els diferencia i els fa sobreviure a la competència tenint en compte que ara els seus competidors es troben a escala internacional?

L'ampli coneixement del mercat dels nostres tècnics i centrar-nos en les nostres pròpies solucions com a base dels nostres serveis. Aquests productes creixen i milloren en cada projecte i fem que els nostres clients puguin gaudir d'aquest creixement i millora. Ha estat clau per a nosaltres escoltar proactivament els nostres clients i decidir juntament amb ells on havíem de reinvertir els nostres beneficis. Cal tenir en compte la nostra política d'accessibilitat vers els nostres clients i el nostre dinamisme.

La història d'MPM Software està marcada per una forta aposta per l'obertura al mercat a escala internacional. Com valora aquesta iniciativa?

Part del creixement futur d'MPM ve condicionat per la capacitat que tindrem per penetrar en altres mercats. El nostre no és un producte de con-

sum, cal estudiar molt bé la idiosincràsia asseguradora de cada país per adaptar els productes als costums de treball i alhora posicionar-se en els entorns més oficialistes dels nostres clients potencials. Les nostres actuacions a escala internacional han estat prou diversificades. La primera experiència a l'Argentina no va ser bona, però vàrem saber reaccionar a temps i deixar el projecte per a més endavant. Portugal va ser el nostre segon pas. Després de 5 anys de treball podem dir que estem consolidats a Portugal amb una empresa 100% propietat d'MPM. Ara, amb el que hem après del mercat portuguès, estem estudiant com fer el nostre salt al mercat de Mèxic i des de Portugal tenim clients interessats que els acompanyem a Brasil.

MPM Software centra part del seu potencial en el fet de crear solucions a mida del client i aquesta particularitat requereix tenir personal molt especialitzat. Des de l'experiència, creu que és difícil trobar treballadors qualificats i especialitzats?

El nostre creixement cap a projectes ens obliga a incorporar perfils tècnics cada cop més alts. L'oferta d'enginyers tècnics o superiors a Igualada és limitada i som diverses les empreses que tenim necessitat d'aquest perfil. Sovint hem de reforçar algun dels nostres projectes incorporant personal extern amb coneixement ja contrastat per la dificultat de trobar tècnics ja qualificats en la nostra zona.

Quina valoració té MPM Software de la seva plantilla com a puntal de l'empresa? Com cuida i potencia els seus treballadors?

MPM és coneixement i el coneixement el tenim distribuït en el nostre equip de professionals. El contacte directe amb els nostres clients, permet que el personal d'MPM pugui comprovar fins a quin punt el seu servei és útil per al nostre client i aquesta sensació d'utilitat fidelitza la persona en la seva tasca a MPM. La nostra política d'accessibilitat interna i externa vol facilitar la presa de decisions consensuades per part de les persones involucrades en els projectes i això, a més de fer-nos guanyar en agilitat davant del client, té un efecte enriquidor en la persona que pren la decisió.

Creu que iniciatives com la formació contínua que ofereix la Unió Empresarial de l'Anoia és un avantatge per a les empreses?

He participat personalment en alguna d'aquestes sessions formatives amb un resultat clarament satisfactori. D'entrada ja és un gran avantatge poder assistir a aquesta formació a Igualada mateix, de totes maneres, recomanaria a la UEA ampliar el nivell formatiu de les àrees de noves tecnologies (NT) i informàtica en general, especialment amb accions formatives sobre com aprofitar millor les noves tecnologies en la gestió del negoci, perquè crec que l'ús empresarial d'aquestes NT necessita millorar en un futur proper.

Després d'un creixement imparable i més de 1.000 instal·lacions entre Espanya i Portugal, quin repte li queda encara per assolir a MPM Software?

Actualment estem acabant de consolidar-nos en el mercat portuguès i els nostres projectes immediats són obrir una delegació a Madrid i crear una empresa coparticipada pels nostres socis tecnològics (raona) adreçada al mercat de les companyies asseguradores. Al 2007 iniciarem la reenginyeria del nostre entorn de productes adoptant la nova tecnologia de Microsoft basada en el nou entorn operatiu Ms-VISTA i esperem poder seleccionar els nostres socis i els nostres primers clients en el nou mercat de Mèxic. A partir d'aquí, centrar-nos a ampliar el posicionament d'MPM en cada una de les àrees de negoci on treballem i, a llarg termini, no descartem la possibilitat d'una aliança amb empreses de característiques similars a la nostra dins Europa.

Centrant-nos ara en la situació empresarial que viu l'Anoia, a ningú no se li escapa que últimament està sent castigada pels efectes de la deslocalització i de la crisi en certs sectors, tot i que continuen sorgint noves iniciatives empresarials. Com veu el futur empresarial a la comarca?

La nostra activitat l'hem d'emmarcar en el sector serveis i l'alt grau d'especialització i la necessitat d'un contacte molt directe amb el client fa que la deslocalització no suposi una amenaça seriosa i directa a la nostra activitat. L'Anoia està aprenent a no dependre dels sectors tradicionals (tèxtil i adoberia) que han estat molt afectats per la deslocalització de la producció i està diversificant els seu parc empresarial. Cal recuperar part de l'esperit emprenedor de la comarca i que una part important d'aquests nous projectes empresarials surtin de la mateixa comarca.

Publicitat

Camins Grup

corredoria d'assegurances
fiscalitat d'empreses
assessoria laboral
oficina bancària
auditoria

la millor resposta

ctra. de Manresa, 45 • 08700 Igualada
tel. 93 804 1000 • direccio@camins.com

Assegurança subsidi per retirada, revocació i recuperació del carnet de conduir

Assegurança de la indústria, locals i naus industrials

Publicitat

pintures planell s.a.
INDÚSTRIA · DECORACIÓ · MANUALITATS

Av. Barcelona, 121
Tel. 93 805 06 25 IGUALADA
pintures@pinturesplanell.cat
www.pinturesplanell.cat

FAÇANES I EXTERIORS | INTERIORS | CARROSSERIA VEHICLES | INDÚSTRIA | SISTEMA MULTICOLOR

HORARI
De dilluns a divendres
de 8 a 13.30 i de 15 a 20 h
Dissabtes matí de 8 a 13.30 h

LÍNIA PROFESSIONAL AMB ASSESSORAMENT DE PERSONAL ESPECIALITZAT



Quins problemes o deficiències creu que ha de corregir el mercat o les institucions en l'àmbit comarcal?

El més important és millorar les infraestructures de comunicacions amb l'Anoia i amb Igualada per facilitar l'accessibilitat de tècnics i directius formats a les empreses de la nostra comarca. Això, a més de facilitar la transmissió de coneixement a les empreses, permet descobrir la qualitat de vida a la nostra comarca i facilita la adopció de nous anoiencs. També crec que convé millorar les infraestructures immobiliàries per a les empreses de serveis (edificis d'oficines equipats), facilitar la formació, tant de personal directiu i comandaments intermedis, com apostar perquè l'aplicació de les NT vagi més enllà dels cursos d'ofimàtica.

Quin missatge donaria als emprenedors que estan pensant d'engegar un nou negoci a la comarca?

Que posicionin molt bé el seu negoci i que tinguin molta paciència els primers anys. Que apostin per l'especialització i que tinguin molt clar que la viabilitat del seu negoci passarà per ser un dels 5 millors en la seva especialitat. Les infraestructures i el personal especialitzat han de sorgir si el projecte és bo i entorns com la UEA poden facilitar la tasca inicial d'adaptació del negoci.

Per concloure, com valora la feina de la UEA? Quins beneficis ha aportat a la seva empresa i per què creu que és bo per a una empresa associar-s'hi?

Destacaria els convenis que la UEA aporta als seus associats (telefonia mòbil, combustible, etc). També cal destacar el nivell satisfactori en les accions formatives generalistes a les quals hem assistit i, puntualment, hem utilitzat les seves sales per reunions internes de treball, de les quals cal remarcar l'adaptabilitat horària que permet la UEA. La revista de la UEA ens permet està informats de l'evolució empresarial a l'Anoia.

Laura Hernan i Sendra
Periodista

rosebud

○◻▶ produccions multimèdia

<< vídeo i dvd >>
TV, industrial i convencions

<< estands >>
disseny i construcció

<< pàgines web >>
producció integral

<< infografia·3D >>
arquitectura i visualització

<< cd i dvd multimèdia >>
interactius, catàlegs, presentació de productes

<< creativitat publicitària, realització, producció, suports digitals, disseny, catàleg interactiu, animació 3D, arquitectura-CAD, dibuix animat, pàgines web, streaming, creació de banners, realització de directes, convencions i congressos.

C/ Sor Rita Mercader, 7 bxs 08700 IGUALADA (BCN) Tel./fax: 93 804 48 03 www.rosebudfilms.net



Publicitat