

Enrique Bountolos, managing director de HR Path España

Poner el foco en consultoría nos ha permitido ser un socio tecnológico altamente especializado

HR Path es una compañía internacional que ofrece servicios integrales que van desde el pensamiento estratégico hasta el despliegue de software integrado, dando una solución completa dentro del campo de Recursos Humanos. El grupo, creado en 2001 en Francia, tiene más de 700 empleados, apoya a más de 1.200 clientes y genera más de 90 millones de euros en ingresos. Su oficina en España está cobrando cada vez una mayor importancia en el grupo, dada su situación de partner de los principales editores de software de RRHH.

¿Cómo surge la empresa?

El grupo HR Path nace en Francia en 2001 con el objetivo de brindar a la comunidad SAP un toque de frescura e innovadores servicios orientados 100% a los RRHH, aportando su dilatada experiencia en los sectores de auditoría y consultoría. Desde su creación y durante estos 17 años, HR Path ha experimentado un gran crecimiento cualitativo dado que a día de hoy trabajamos con los editores más importantes de RRHH y sus SIRH, como pueden ser SAP, Successfactors, Oracle, Workday, HR Access, Talentsoft, Sage, entre otros, manteniendo una fuerte alianza y reconocimiento por parte de los mismos.

También se ha experimentado un gran cambio cuantitativo, ya que actualmente somos un equipo humano de más de 700 profesionales repartidos entre las 12 agencias existentes en Francia, además de una presencia internacional en 15 países. Asimismo, nos encontramos con un crecimiento importante de facturación habiendo superado los 90M€ este año y con el objetivo puesto en los 130M€ para 2022.

¿Qué hitos destacaría de su trayectoria?

Para nosotros, el hito más importante y por el que nos levantamos cada día es ganarnos la confianza y satisfacción de cada uno de nuestros 1.200 clientes, así como la creación en 2015 de la filial española, la cual se ha logrado posicionar como la sede internacional con más relevancia dentro del plan estratégico de expansión internacional de la compañía.

Tienen una gran presencia internacional y siguen creciendo mediante adquisiciones. ¿Cuáles son los próximos objetivos?

Poniendo foco en España, tras su apertura en 2015 y tras años en los que se ha trabajado en montar las diferentes áreas, estructura y captación de clientes lo que nos ha permitido tener una plantilla de más de 40 consultores, el objetivo actual es mantener la excelencia del centro de *delivery* hacia Francia así como reforzar la presencia y actividad local, algo en lo que avanzamos un poco más en 2018 tras la adquisición de una pequeña compañía de servicios SAP especializada en RRHH, ampliando nuestro portfolio de clientes de renombre en España.

¿Qué servicios ofrecen?

Nuestros servicios son escalables por lo que podemos dar servicio tanto a pymes como a grandes corporaciones. Ofrecemos nuestros servicios a través de cuatro áreas de negocio: la consultoría de RRHH, en la que buscamos dar solución a las necesidades estratégicas de esta área; servicios de integración, donde ayudamos a trasladar las necesidades y procesos identificados a sistemas y herramientas tecnológicas *on premise* o *cloud*; servicios de externalización, desde donde ayudamos a las empresas a externalizar cualquier proceso dentro de su organización de RRHH; y servicio de *software*, que aporta a nuestros clientes soluciones a necesidades no cubiertas actualmente por los estándares.

¿Cuáles son los más demandados?

En estos últimos tiempos, es el de consultoría y es sobre el que estamos poniendo más foco. En la actualidad muchas empresas son conscientes de que existen necesidades en el seno de su compañía,

pero no saben abordarlas o lo hacen erróneamente, dando lugar a una sucesión de toma de decisiones que a corto y largo plazo les acaban penalizando. Esta focalización en la consultoría nos ha permitido convertirnos en un socio tecnológico altamente especializado para nuestros clientes.

Tienen acuerdos con grandes compañías de software de RRHH como partner para la implantación de sus aplicaciones. ¿Qué supone esto internamente?

Para HR Path este tipo de alianzas es muy importante. Tenemos acuerdos para la venta y la prestación de servicios con la mayoría de ellos. Para los editores de *software* de RRHH somos sus embajadores de cara al cliente final. A nivel interno, supone sentirnos apoyados bajo el paraguas de grandes soluciones y esto también se refleja en la seguridad y tranquilidad con la que nuestros clientes afrontan sus proyectos.

También cuentan con una área dedicada a ayudar a las empresas en su transformación. ¿Cómo trabajan estos procesos?

Lo primero que hemos hecho ha sido dividir el área de consultoría en áreas especializadas para ofrecer respuesta a sus necesidades a través de equipos multidisciplinares, pero focalizados. Tras una primera toma de contacto con los clientes, podemos encuadrarlos en una de estas áreas: transformación de la organización, transformación digital e innovación, ayuda a la gestión de personas y cambio, estrategia de RRHH, ayuda a la elección de soluciones de RRHH y gestión de proyectos y nuestra última área, recientemente creada y que está teniendo muy buena acogida, que es la del marketing digital de RRHH.

¿Cuál es su valor añadido en un mercado de proveedores de RRHH tan competitivo?

Uno de los diferenciales en el caso de HR Path es nuestra amplia gama de soluciones tecnológicas. Con ello podemos realmente ofrecer al cliente lo que necesita adaptándonos a sus necesidades reales y, cómo no, presupuesto.

¿Cómo han visto cambiar a las áreas de RRHH en los últimos años y cómo han evolucionado para seguirles el ritmo o avanzar a él?

Afortunadamente, el área de RRHH, ese gran olvidado, ha vuelto a recuperar en los últimos años el puesto de importancia que debía tener. Con la tendencia hacia la digitalización, muchas empresas están comenzando por sus departamentos de RRHH y desde HR Path estamos acompañando a nuestros clientes para cumplir esos objetivos ■

