

Metrickal, la nueva alternativa de inversores en franquicia

[Multimedia](#)

El grupo Metrickal ha impulsado junto con Tormo Franquicias un nuevo concepto de emprendimiento dentro del sector servicios

Metrickal es un BPO ([Business Process Outsourcing](#)) que ayuda a las empresas en la externalización de tareas operativas, comerciales y contables que no les aportan valor añadido, ayudándoles a reducir esos costes en un 50% manteniendo la misma productividad.

Los fundadores de este concepto revolucionario en el ámbito de las franquicias, Jaume Boada y Patrick Synge, han destacado la gran proyección de este negocio por su factor de necesidad en el mundo empresarial: "en este último año hemos conseguido cifras realmente impresionantes para una startup que levantamos a pulmón a base de nuestros conocimientos en el ámbito empresarial, ventas, servicios y tecnológico".

[Metrickal](#) ha llegado a generar más de 40 clientes de 3 países distintos en un espacio breve de tiempo, 24 empresas son recurrentes: 2 de sus clientes son empresas cotizadas y 3 más unicornios. Un año más tarde de su creación, están dando empleo a cerca de 100 personas y sus planes de expansión pasan por la creación de una plataforma tecnológica donde sus clientes actuales y potenciales podrán seleccionar sus perfiles profesionales.

A diferencia de otras plataformas del sector, Metrickal tiene una estructura de gestión pionera, valora el pasado laboral de los trabajadores, teniendo una ficha técnica con valoración y puntuación con otros clientes. Además, la plataforma tendrá cursos y exámenes creados por la marca, enfocado a mejorar los "skills" más solicitados por los clientes. Todo eso da una confianza y rapidez en la contratación de recursos externos nunca vista anteriormente.

Metrickal va a continuar expandiendo su red propia, abordando nuevos sectores y mercados demandados. Este crecimiento beneficiará el proyecto que Jaume y Patrick han diseñado en el ámbito de franquicia.

Un concepto que está en plena búsqueda de partners para asociarse y dar cabida al volumen de trabajo que demanda el sector empresarial. Este nuevo programa permitirá a los franquiciados a generar un ingreso recurrente, pudiendo llegar a facturar en tan un año 70.000€.

Para poder dar entrada a estos franquiciados, Metrickal ha reforzado su

departamento de operaciones, con el objetivo de dar la mejor atención y adaptación a cada una de las delegaciones potenciales.

En palabras de la consultora responsable en gestionar esta fase de expansión empresarial, [Tormo Franquicias Consulting](#): "es uno de los modelos de franquicia más prometedores del ámbito comercial. Metrickal dispone de experiencia en multinacionales y recursos humanos, lo que da la clave de éxito para un negocio de outsourcing".
