

Silae compra Summar y Denario y ya es el cuarto gestor de nóminas de España

El grupo galo se hace con las empresas catalanas que facturan 15 millones en conjunto

Antonio Martos BARCELONA.

Silae inicia operaciones en España. La compañía francesa de soluciones de gestión de nóminas y recursos humanos aterriza en el mercado nacional con la compra de Summar Denario y se sitúa como cuarto actor del sector con un equipo de más de 100 empleados.

El objetivo de Silae es posicionarse como primer operador en el país en los próximos cinco años. Para ello, la compañía prevé duplicar el volumen de nóminas gestionadas y también su facturación en los próximos tres años. Summar y Denario, que continuarán operando bajo sus marcas, tienen una facturación conjunta de unos 15 millones de euros y las dos son "rentables y sólidas", con oficinas en Reus y Sabadell, respectivamente. El grupo también está valorando la apertura de una oficina en Barcelona con el objetivo de atraer talento. Para guiar esta nueva etapa en España, la compañía ha nombrado a Pablo Calvo como consejero delegado de Silae en España y a Martín Otaño como director financiero.

Summar lleva operando más de 40 años y está especializada en soluciones de *software* ERP para la gestión de personas y la gestión de despachos, mientras que Denario, con un recorrido de más de 25 años, ha desarrollado una solución de nómina, recursos humanos y planificación, que le ha permitido consolidarse en varios sectores, especialmente en el sanitario y el académico.

Tras la integración, Silae está trabajando en la conexión de su plataforma My Silae con las soluciones de nómina de ambas empresas, con el fin de modernizar la experiencia del usuario final y simplificar procesos clave de RRHH desde un único espacio, como la gestión de vacaciones y ausencias, la distribución



Pablo Calvo y Martín Otaño. ALBERTO MARTIN

Nombra a Pablo Calvo como CEO en el país y a Martín Otaño como director financiero

de documentos laborales, la introducción de variables salariales, y la gestión de altas y bajas.

90 millones de nóminas

Fundada en 2010, genera más de 90 millones de nóminas al año para más de 950.000 empresas en Francia. La compañía cuenta con

550 empleados y una red de más de 5.500 socios, especialmente asesorías y despachos profesionales. Su modelo SaaS en la nube simplifica la gestión de nóminas gracias a un producto fiable, sencillo y seguro. "Con este movimiento buscamos inspirarnos en la trayectoria de Silae para hacer nuestro camino en España, aportando siempre innovación y fuerza. Summar y Denario ya cuentan con clientes fieles y destacados, tanto en *software* de nóminas y RRHH para empresas, como en soluciones para asesorías y despachos profesionales", señala Pablo Calvo. El directivo no descarta nuevas compras siempre cuando y tengan sentido, pero matiza que el objetivo actual de la compañía es seguir creciendo orgánicamente invirtiendo en tecnología y equipos.

"Estas adquisiciones refuerzan el compromiso del grupo con el mercado. Es momento de impulsar lo que funciona, potenciar las soluciones que ya utilizan los clientes y añadir valor con nuevas sinergias en el ecosistema. Tenemos una ilusión enorme respaldada por la solidez de un grupo internacional que no para de crecer", subraya Calvo.

Por su parte, Martín Otaño puntualiza también que "tan importante como el contexto favorable es la robustez de las compañías". "Son sanas, con una sólida situación financiera, una larga trayectoria y equipos altamente cualificados, lo que nos permite crecer con bases fuertes y con visión a largo plazo", asegura. Desde 2020, Silae forma parte del fondo de inversión tecnológico Silver Lake, que adquirió la compañía para impulsar su crecimiento e internacionalización. Este respaldo estratégico ha permitido acelerar la innovación en sus soluciones y reforzar su posición como actor líder en el mercado europeo de gestión de nóminas.

Miquel y Costas gana un 9% menos por los aranceles

Recorta las ganancias hasta los 24,4 millones por las tasas y la energía

C. H. BARCELONA.

Miquel y Costas sube el repunte de los costes energéticos en 2025 y el golpe de los aranceles de Estados Unidos. La compañía papelera cerró el primer semestre del año con un beneficio de 24,4 millones de euros, un 9,2% menos que en el mismo periodo del año anterior a pesar de anotarse una subida de los ingresos. El grupo justifica la caída por la presión de los costes y la debilidad del tipo de cambio del dólar frente al euro.

Según informó la compañía en un comunicado, el descenso del resultado neto se debió "al repunte de las presiones inflacionarias sobre el precio de la ener-

Los ingresos de la firma subieron el 2,6% hasta los 168,5 millones de euros

gía, la persistencia y agravamiento de los conflictos internacionales y el impacto de las políticas arancelarias anunciadas por Estados Unidos".

El descenso se produce a pesar de una caída de la cifra de negocios hasta los 168,5 millones; el 2,6% más que en el mismo periodo del año anterior. El crecimiento procede esencialmente de los papeles para el sector tabacalero y los productos industriales.

En la primera mitad de año, la firma invirtió 19,5 millones de euros en su plan estratégico para el periodo 2024-2026, destinó 4,5 millones al pago de dividendos y 2,9 millones a la adquisición de acciones propias.

Parlem adquiere BlauFibra e integra a más de 4.000 clientes

También suma 6.000 unidades inmobiliarias cableadas con red de fibra

A. Martos BARCELONA.

Parlem avanza en su objetivo de convertirse en el mayor operador de proximidad de Cataluña. La compañía anunció ayer la adquisición de la operadora local BlauFibra, que desarrolla su actividad en municipios del Vallès Oriental y Occiden-

tal (Barcelona) y ofrece servicios integrales de telecomunicaciones, para acelerar su crecimiento territorial. El grupo integra a más de 4.000 clientes: más de 1.700 clientes de fibra óptica, 1.800 de móvil y 550 de servicios complementarios, así como más de 6.000 unidades inmobiliarias cableadas con red de fibra propia.

Esta operación se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento de la compañía, "basada en un modelo de proximidad, arraigo terri-

torial y eficiencia operativa", según ha informado este lunes en un comunicado. Parlem no divulgó el importe de la operación, pero precisó que el 70% se abonará en efectivo, mientras que el 30% restante se liquidará a los seis meses, condicionado a la evolución de la facturación al cierre de 2025 de BlauFibra.

"Esta adquisición refuerza nuestra estrategia de expansión a través de operadoras que comparten nuestros valores. Con BlauFibra ampliamos nuestra presencia en el Vallès

y continuamos promoviendo un modelo basado en la proximidad, la calidad y el compromiso con el país", señaló Xavier Capellades, consejero delegado del grupo.

Estrategia

Crecimiento orgánico, protegiendo los márgenes y optimizando la operativa, pero a la vez expansión de la compañía a través de nuevas compras. Esta es la premisa sobre la que ha dibujado Parlem su nueva hoja de ruta. Parlem opera, ade-

más de en Cataluña, en Valencia y Galicia bajo las marcas Aproop Telecom y Toxo. Asimismo también está en negociaciones para integrar en su operativa el negocio de Avatel en Cataluña. De este modo, aumentaría su tamaño, su rentabilidad y podría acelerar su visión de convertirse en el operador de referencia en la región con más operaciones de consolidación a posteriori. También está barajando opciones en la misma línea con otras empresas del sector.