

El mercado español de la tecnología aplicada a los recursos humanos (RRHH) tiene nuevo actor. Uno que, además, llega con apetito. La compañía francesa de gestión de nóminas Silae ha comprado a dos competidoras catalanas, Summar y Denario, para empezar su plan de expansión.

POR
PAULA CLEMENTE

Son dos compañías, una de Reus (Baix Camp) y otra de Sabadell (Vallès Occidental), que suman 15 millones de euros de facturación, un centenar de trabajadores y un millón de nóminas al mes. «El objetivo es demostrar que podemos internacionalizar nuestro modelo, seguir creciendo a esta velocidad y que vamos en serio», establece Pablo Calvo, nuevo consejero delegado de Silae en España. «Normalmente, las empresas empiezan su expansión con un equipo pequeño que explore cómo va todo; nosotros hemos adquirido dos compañías muy sólidas, con un recorrido de 25 y 40 años, rentables y con bases de clientes muy potentes», profundiza.

Silae es la líder de su mercado en Francia, recuerda Calvo. Allí genera en torno a ocho millones de nóminas al mes, lo que equivale a casi un tercio de los asalariados franceses. Lo consigue porque casi un millón de empresas han contratado sus servicios, cuyo elemento estrella es esta tecnología de gestión de nóminas, pero que también incluyen una plataforma de RRHH donde gestionar vacaciones, ausencias o distribución de documentos laborales, entre otros.

La historia es que habiendo llegado a este punto en su mercado de origen, y tras comprarla el fondo de inversión Silver Lake hace cinco años, la única forma que veía Silae de seguir creciendo al ritmo que lo lleva haciendo desde que fue fundada en 2010 era expandirse. Y España les pareció la opción más lógica. «Es una decisión estratégica, aunque va muy de la mano con



Barcelona, protagonista

La compañía de tecnología aplicada a la administración de recursos humanos adquiere dos empresas catalanas, Summar y Denario, para desembarcar en España e iniciar su expansión europea.

La francesa Silae, a por la gestión de dos millones de nóminas



Pablo Calvo,
consejero delegado
de Silae en España.

Cedida

que se haya presentado una muy buena oportunidad», resume Calvo.

Se refiere a que este es un país con muchos asalariados y con un modelo de nómina generalmente complejo, lo que presenta una oportunidad evidente para ellos. Sin embargo, no se hubiesen decidido a entrar en el mercado si no fuese por haber dado con Summar y Denario. Entre ambas suman un millón de nóminas al mes y 15 millones de euros de facturación, sobre todo procedentes de la primera, que funciona con 80 trabajadores. Entre sus clientes figuran RACC, Sanitas, Eurofirms, Applus Idiada, Burger King, Druni, Roca Junyent...

El plan en España

«El valor diferencial que ofrecemos son los motores de cálculo que tenemos, que son capaces de hacer cualquier nómina», subraya Calvo, que ve en esto el punto extra que pueden aportar ellos a ambas marcas. «Lo que tenemos que hacer ahora es modernizar, aportar esa capa de tecnología y dotar de más valor y soluciones», expresa el mismo. Su plan, de momento, es mantener a ambas empresas funcionando como hasta ahora, manteniendo nombre y equipos como están, solo que con Silae detrás, en la toma de decisiones estratégicas. «Pertener a un grupo les dará más visión a medio y largo plazo, y eso les permitirá fijar unos objetivos», agrega. No descartan, en cualquier caso, terminar abriendo una delegación en Barcelona para que las personas que se vayan incorporando al equipo tengan una oficina fija donde trabajar directamente para Silae.

En este sentido, su objetivo a tres años vista es duplicar el número de nóminas que gestionan en el país, lo que pretenden lograr tanto reforzando lo que ya hacen Summar y Denario como abriendo nuevos canales de crecimiento. La ambición más allá es ser líderes del mercado como mucho dos años más tarde. ■

Compra de Grant Thornton

El fondo estadounidense New Mountain ha dado un golpe en el sector de la auditoría con la compra de la red de oficinas de Grant Thornton España, que preside el catalán Ramón Galcerán. Con esta operación, la antigua Audihispana (que facturó más de cien millones de euros en 2024) se integrará en la red internacional de Grant Thornton Advisors, con sede en Estados Unidos y respaldada por este fondo de inversión.

Demost apuesta por Corpinnat

Corpinnat, la marca colectiva que agrupa a elaboradores de vinos espumosos del Penedès, ha incorporado como socio a Demost, una pequeña compañía de Gelida, y ya suma 17 empresas. Demost es una bodega de nueva creación liderada por el viticultor Josep Maria Bages. Este nuevo fichaje se suma a la reciente decisión de Celler Kripta de abandonar la DO Cava para unirse también al proyecto Corpinnat, nacido en 2018.

González&Co se expande

La cadena de restaurantes barcelonesa González&Co ha inaugurado este septiembre su décimo establecimiento, el primero ubicado en Sant Cugat del Vallès, dentro del plan de crecimiento de la compañía, que pasa por dar el salto al resto de España. La marca de comida TexMex fundada por Fran González cumplirá una década de existencia en 2026 y prevé facturar este ejercicio 12 millones de euros, un 30% más.

