

El mercat espanyol de la tecnologia aplicada als recursos humans té nou actor. Un que, a més, arriba amb gana. La companyia francesa de gestió de nòmines Silae ha comprat dues competidores catalanes, Summar i Denario, per començar el seu pla d'expansió. Són dues companyies, una de Reus (Baix Camp) i una altra de Sabadell (Vallès Occidental), que sumen 15 milions d'euros de facturació, un centenar de treballadors i un milió de nòmines al mes. «L'objectiu és demostrar que podem internacionalitzar el nostre model, continuar creixent a aquesta velocitat i que anem de debò», estableix Pablo Calvo, nou conseller delegat de Silae a Espanya. «Normalment, les empreses comencen la seva expansió amb un equip petit que explori com va tot; nosaltres hem adquirit dues companyies molt sòlides, amb un recorregut de 25 i 40 anys, rendibles i amb bases de clients molt potents», aprofundeix.

PER
PAULA CLEMENTE

Silae és la líder del seu mercat a França, recorda Calvo. Allà genera entorn de vuit milions de nòmines al mes, fet que equival a gairebé un terç dels assalariats francesos. Ho aconsegueix perquè gairebé un milió d'empreses han contractat els seus serveis, que tenen com a element estrella aquesta tecnologia de gestió de nòmines, però que també inclouen una plataforma de recursos humans on gestionar vacances, absències o distribució de documents laborals, entre d'altres.

La història és que, havent arribat a aquest punt en el seu mercat d'origen, i després de comprar-la el fons d'inversió Silver Lake fa cinc anys, l'única manera que veia Silae de continuar creixent al ritme que ho ha estat fent des que va ser fundada el 2010 era expandir-se. I Espanya els va semblar l'opció més lògica. «És una decisió estratègica, tot i que va molt



Barcelona, protagonista

La companyia de tecnologia aplicada a l'administració de recursos humans adquireix dues empreses catalanes, Summar i Denario, per desembarcar a Espanya i iniciar la seva expansió europea.

La francesa Silae busca la gestió de dos milions de nòmines



Pablo Calvo, conseller delegat de Silae a Espanya.

Cedida

de la mà amb el fet que s'hagi presentat una molt bona oportunitat», resumeix Calvo.

Vol dir que aquest és un país amb molts assalariats i amb un model de nòmina generalment complex, fet que presenta una oportunitat evident per a ells. No obstant, no s'haurien decidit a entrar al mercat si no fos per haver trobat Summar i Denario. Entre totes dues sumen un milió de nòmines al mes i 15 milions d'euros de facturació, sobretot procedents de la primera, que funciona amb 80 treballadors. Entre els clients figuren RACC, Sanitas, Eurofirms, Applus Idiada, Burger King, Druni, Roca Junyent...

El pla a Espanya

«El valor diferencial que oferim són els motors de càlcul que tenim, que són capaçs de fer qualsevol nòmina», remarca Calvo, que veu en això el punt extra que poden aportar ells a les dues marques. «El que hem de fer ara és modernitzar, aportar aquesta capa de tecnologia i dotar de més valor i solucions», expressa el mateix. El seu pla, de moment, és mantenir les dues empreses funcionant com fins ara, mantenint nom i equips com estan, només que amb Silae darrere, en la presa de decisions estratègiques. «Pertànyer a un grup els donarà més visió a mitjà i llarg termini, i això els permetrà fixar uns objectius», afegeix. No descarten, en qualsevol cas, acabar obrint una delegació a Barcelona perquè les persones que es vagin incorporant a l'equip tinguin una oficina fixa on treballar directament per a Silae.

En aquest sentit, el seu objectiu a tres anys vista és duplicar el nombre de nòmines que gestionen al país, cosa que pretenen aconseguir tant reforçant el que ja fan Summar i Denario com obrint nous canals de creixement. L'ambició més enllà és ser líders del mercat com a molt dos anys més tard. ■

Compra de Grant Thornton

El fons nord-americà New Mountain ha donat un cop al sector de l'auditoria amb la compra de la xarxa d'oficines de Grant Thornton España, que presideix el català Ramón Galcerán. Amb aquesta operació, l'antiga Audihispana (que va facturar més de cent milions d'euros el 2024) s'integrarà a la xarxa internacional de Grant Thornton Advisors, amb seu als Estats Units i recolzada per aquest fons d'inversió.

Demost aposta per Corpinnat

Corpinnat, la marca col·lectiva que agrupa elaboradors de vins escumosos del Penedès, ha incorporat com a soci Demost, una petita companyia de Gelida, i ja suma 17 empreses. Demost és un celler de nova creació liderat pel viticultor Josep Maria Bages. Aquest nou fitxatge se suma a la recent decisió de Celler Kripta d'abandonar la DO Cava per unir-se també al projecte Corpinnat, nascut el 2018.

González&Co s'expandeix

La cadena de restaurants barcelonina González&Co ha inaugurat aquest setembre el seu desè establiment, el primer ubicat a Sant Cugat del Vallès, dins del pla de creixement de la companyia, que implica fer el salt a la resta d'Espanya. La marca de menjar TexMex fundada per Fran González complirà una dècada d'existència el 2026 i preveu facturar aquest exercici 12 milions d'euros, un 30% més.

Molt més que salut mental

La secció d'El Periódico per entendre més la salut mental i el benestar emocional

SABER +