

EL PULPO DE LAS NÓMINAS BUSCA SUMAR NUEVOS CLIENTES

26

SOLUCIONES • PIONEROS

RUNA ES UN EMPRENDIMIENTO QUE, EN SUS INICIOS, SÓLO GESTIONABA EL SOFTWARE PARA LA ADMINISTRACIÓN DE NÓMINA; HOY OFRECE SERVICIOS FINANCIEROS A SUS CLIENTES Y SEGUROS PARA LOS CALABORADORES DE LAS EMPRESAS.

El sistema mexicano de nóminas es uno de los más complejos en Latinoamérica. La empresaria Courtney McColgan conoció de forma cercana este proceso y se dio cuenta de la falta de alternativas que las empresas tenían a su disposición.

“Entré a Cabify en 2014. Durante ese tiempo teníamos gente en tantos países que se sentía el dolor de no contar con un software moderno para nómina y recursos humanos. Así que, cuando salí de la empresa, comencé a diseñar Runa, un software de nómina y recursos humanos para México, un país con una de las nóminas más complejas de la región, por todas sus variables”, dice Courtney McColgan, fundadora y CEO de Runa, en entrevista con FORBES MÉXICO.

Hoy, más del 80% de los clientes de Runa son pequeñas y medianas empresas. La firma, además, tiene en su portafolios a más de 2,500 empresas que pagan más de 70 millones de dólares en nómina cada mes a más de 100,000 empleados.

Aunque el software de nómina es su tecnología principal, Runa también ha expandido su portafolios de servicios para ofrecer productos



financieros como maquila de nómina para las compañías que no tienen contadores internos y el financiamiento de nómina para empresas. En este último, subvenciona la nómina para las empresas con préstamos que van de 300,000 hasta 600,000 pesos. “Normalmente, el costo de nómina es el costo más grande para una empresa. Cuando ellos [sus clientes] activan este servicio, nosotros ponemos el dinero en su cuenta bancaria para que ellos puedan pagarle a sus empleados y, durante los siguientes 12 meses, ellos pueden pagarlo con un interés del 3 y 5%”, dice McColgan.

Además, Runa también ofrece seguros a precios asequibles, incluyendo seguros de gastos médicos mayores y menores, asistencia, de vida y dental. Según McColgan, estos servicios han sido muy populares y han contribuido significativamente al crecimiento

de la empresa. Además, la compañía ha establecido alianzas para que las empresas con menos de 30 empleados puedan ofrecer cajas de ahorro a sus trabajadores, algo que normalmente resulta muy costoso.

En 2023, Runa busca duplicar el número de empresas a quienes ofrece sus servicios y tiene previsto ampliar la oferta de seguros individuales para empleados. “Esto significa que, cuando una empresa no puede comprar gastos médicos mayores para sus empleados por falta de liquidez, los propios empleados pueden comprar un seguro a través de la plataforma a costos mucho más bajos que si acudieran a un corredor”, dice McColgan.

En la actualidad, Runa sólo opera en México, donde McColgan afirma que, primero, se quiere ampliar sus beneficios antes de aventurarse en otro mercado latinoamericano en 2024. **F**