

ESPECIAL **215** ANIVERSARI

# Grupo Castilla, 45 años gestionando el ciclo de vida de las personas

La empresa familiar, fundada en 1979 con sede en Riudoms y liderada por la segunda generación, ha completado un período de 10 años consecutivos creciendo a doble dígito



Port Aventura, 2023. Grupo Castilla reúne a más de 300 profesionales de los RRHH durante la celebración del Castilla Day.

REDACCIÓN  
REUS

## Les claves del éxito de Grupo Castilla

En el marco de la celebración de sus 45 años de historia, Grupo Castilla se consolida hoy como un referente en el sector de la gestión de recursos humanos en España. Aunque inicialmente nació como una empresa de base tecnológica, con el tiempo, ha evolucionado hasta convertirse en un socio de RRHH para sus 3.800 clientes gestionados. Su modelo de negocio actual, innovador y basado en un enfoque 360° de la gestión de personas dentro de las organizaciones, que integra conocimiento (consultoría y asesoramiento) con tecnología (software HCM), le ha permitido cerrar el ejercicio 2023 alcanzando un hito histórico: 27 millones de euros de facturación con un crecimiento del 27% respecto al año anterior.

### 1979-1992: Orígenes y expansión geográfica

Todo comenzó en los años 70, cuando Carlos Castilla padre, ingeni-

● **Enfoque 360°**  
Grupo Castilla combina servicios de conocimiento y soluciones tecnológicas con el objetivo de ofrecer un servicio integral en gestión de personas **innovador y único en el mercado.**

● **Calidad e innovación**  
**Equipo humano**  
El 100% de su equipo es propio y es el principal activo de la empresa. Su capacidad para realizar proyectos complejos con éxito es fruto de la experiencia y conocimiento acumulados durante 45 años y miles de clientes funcionando.

● **Escucha activa**  
Adaptación inmediata de los productos y servicios a las tendencias de mercado y a los cambios legislativos en materia de recursos humanos.

● **Estandarización e innovación**  
Soluciones y servicios estándar parametrizados según las necesidades de cada cliente. Su inversión constante en I+D+i garantiza tanto la calidad como una vanguardia funcional y tecnológica.

● **Crecimiento inorgánico**  
**Con 43 operaciones en 9 años,** se posiciona como una de las compañías del territorio más activas en fusiones y adquisiciones. Una cuidada planificación les asegura **buscar, adquirir e integrar solo las mejores empresas del mercado.** Así, ha logrado crear y reforzar las 10 líneas de negocio que integran su enfoque 360°, generando una oferta de valor altamente especializada que explica buena parte de su éxito.

## Diari de Tarragona: Más de dos siglos al lado de las instituciones, empresas y entidades

Hoy publicamos una nueva entrega de la serie de páginas especiales con motivo de nuestro 215 aniversario. Continuamos repasando la historia de varias instituciones, entidades y empresas de la provincia a través de su reflejo en el *Diari*. Nuestro objetivo es mostrar como la historia del medio de comunicación en activo más antiguo de España ha corrido paralela a la de estas entidades e instituciones, en una simbiosis que demuestra que el *Diari* siempre ha estado junto a sus gentes. El *Diari* se imprimió por primera vez el martes 1 de noviembre de 1808 en plena Guerra del Francés. Con la caída de Tarragona en manos de los invasores, el *Diari* dejó

de editarse. No resurgirá hasta el 25 de septiembre de 1820. Desde entonces el medio de comunicación líder de la provincia ha pasado por varias vicisitudes, incluidas varias guerras, pero las ha superado todas con un enfoque claro: una información de proximidad y calidad, pero sin olvidar una visión global del resto de Cataluña, España y el mundo. El 1984 lo adquirió la sociedad tarraconense Promicsa. Se cumplen, por lo tanto, 40 años de esta última etapa y celebramos un doble aniversario, de los cuales nos sentimos profundamente orgullosos. El capítulo de hoy está dedicado al Grupo Castilla.



Relevo generacional. De izquierda a derecha: Carlos Castilla, Elisabet Castilla, Javier Castilla y Carlos Castilla (fundador).

ero agrónomo y gerente de un negocio cárnico en Barcelona, descubrió el mundo de la informática. Los primeros equipos llegaban a España desde el extranjero, destinados a las grandes organizaciones. Fue entonces cuando la empresa donde trabajaba adquirió su primer servidor, pero venía sin software y Castilla participó en el proyecto de creación del sistema de gestión. Pronto se dio cuenta de que este nuevo mundo le apasionaba y que existía un gran potencial de negocio en proyectos similares para todas las empresas, ya que, hasta ese momento, todos los cálculos se realizaban manualmente y en papel. Finalmente, en 1979, profesión y afición convergieron, y emprendió su propio negocio como profesional autónomo, trabajando desde una antigua masía de la familia en Riudecols. Seis años después, nació en Reus la sede de Grupo Castilla, especializada en software de nóminas.

En los años 80, era necesario acelerar el negocio. Con la llegada del PC, se estaba formando en España el primer ecosistema de proveedores especializados en software, y todos los clientes tenían prisa por mecanizarse. Su faceta emprendedora lo animó a crear una amplia red comercial de oficinas por todo el territorio nacional, pero como no disponía de recursos económicos, todas eran participadas con socios locales. De ahí nace el nombre 'Grupo Castilla', con casi 30 sociedades gestionadas.

● **1992-1998: Crisis tecnológica**  
Grupo Castilla enfrentó su primera gran crisis tecnológica. La aparición de fuertes competidores nacionales e internacionales, con soluciones innovadoras y orientadas ya a los RRHH más allá de la nómina, provocó un revés en la empresa. No disponía de la inversión en I+D+i necesaria para hacer frente al reto. Fueron años de mucho sufrimiento, caída de la facturación, pérdida de grandes clientes y endeudamiento para iniciar una regeneración completa de todos los productos de la casa. Fue en este delicado contexto cuando se incorporaron los dos hijos del fundador, Elisabet y Carles.

● **1999-2005: Nacimiento de Epsilon RH y reimpulso**  
El lanzamiento de Epsilon en 1999, un nuevo sistema integral de RRHH, supuso un renacimiento. La comercialización fue un éxito, en parte porque se abrió también al

sector público, donde se captaron grandes clientes, comenzando una nueva etapa de fuerte crecimiento. En 2003 se adjudicaron un proyecto de 400.000 euros del Instituto Nacional de Estadística (INE) con 4.000 empleados, el mayor encargo hasta el momento. Además, aparecieron los primeros módulos web colaborativos, como el portal para empleados, el portal del candidato y el portal de comunicación, reforzando así su oferta tecnológica.

● **2006-2014: Nueva sede en Riudoms y relevo generacional**  
En 2006, Grupo Castilla estrenó nueva sede en Riudoms. La crisis internacional inmobiliaria de 2008 inicialmente les afectó poco. Los clientes estaban diversificados, y el "Plan E", impulsado por el gobierno para dinamizar la economía, supuso un estímulo para los encargos del sector público, beneficiando a la empresa. El golpe, sin embargo, llegó entre 2012 y 2013, cuando la empresa perdió un 40% de su facturación en 24 meses, simultáneamente a una crisis financiera nacional y la desaparición de las cajas de ahorro. La demanda cayó en picado, tanto en el ámbito privado como en el público, impactando fuertemen-

te la tesorería. Finalmente, en 2014 y ante la difícil situación, se incorporó la segunda generación al equipo directivo, iniciando así el relevo generacional. El nuevo equipo gestor se vio abocado a formalizar un ERTE que afectó a un 18% de la plantilla.

● **2015-2019: Integración y fusión mercantil**  
Grupo Castilla deseaba integrar todas las empresas que formaban el grupo, pero no lo tenía fácil. 2014 había sido un *annus horribilis*. Por tanto, se necesitaba una primera operación inorgánica que hiciera creíble la idea. En 2015 llegó la adquisición de TSICO, un importante competidor de Barcelona. Esto permitió acumular experiencia y estimular la confianza necesaria para poner en marcha un proceso que, aunque duró varios años, resultó muy positivo porque se recuperó el equilibrio presupuestario y se materializaron importantes sinergias en gastos e ingresos, centralizando la gestión. La incorporación de un gran equipo humano, con más de 40 personas procedentes de las filiales, muy formado y con experiencia en RRHH, fue fundamental. Además, el negocio experimentó un gran crecimiento orgánico, porque los

## Grupo Castilla inaugura sus nuevas oficinas en Riudoms

Grupo Castilla, empresa informática capital cien por cien local, ubicada en Riudoms, inaugura sus nuevas oficinas en Riudoms. Durante la inauguración, a la que asistió el alcalde de Riudoms, Josep Maria Crusat, Grupo Castilla firmó un acuerdo de colaboración con la Universitat Rovira i Virgili (URV) para actividades de formación, investigación científica, desarrollo tecnológico, intercambio de expertos y comercio.



Carlos Castilla (en el centro), consejero delegado de Grupo Castilla, estrecha la mano del rector de la URV, Francesc X. Grau. FOTOFRETO

44 ECONOMÍA

SERVICIOS ■ EL GRUPO EMPRESARIAL DEL BAIX CAMP CUENTA CON 115 EMPLEADOS Y 16 OFICINAS EN ESPAÑA

## Grupo Castilla, con sede en Riudoms, compra la barcelonesa Tsico

La empresa de 'software' para la gestión de Recursos Humanos incorpora a su estructura 13 nuevos empleados

RAFAEL SERVENT

Grupo Castilla, empresa con sede en Riudoms dedicada a proporcionar soluciones integrales de software para la gestión de Recursos Humanos, acaba de adquirir la unidad de negocio en esta área de la barcelonesa Tsico, con la que incorpora 13 nuevos empleados a los 115 trabajadores que integran hoy este grupo empresarial, y que pasarán a trabajar en las oficinas que Grupo Castilla posee en Barcelona.

Mediante esta adquisición, Grupo Castilla incorpora una cartera de más de 70 clientes



Un detalle de las instalaciones que Grupo Castilla posee en su sede central de Riudoms. FOTOFRETO

press como T-Systems, Grupo Moventia, Panrico-Donuts, Ferrero, Atlantis, Haribo o Levis.

Con más de 20 años de experiencia en el mercado del software de gestión de Recursos Humanos, «la integración de Tsico

dentro de la organización de Grupo Castilla es una gran noticia para nuestros clientes y colaboradores», asegura Ricardo Rodríguez, socio de Tsico, en un comunicado emitido por Grupo Castilla tras firmar la adquisición de esta empresa.

Con 35 años de experiencia en el sector y sede en Riudoms, Grupo Castilla es uno de los principales proveedores de soluciones integrales de software para la gestión de los recursos humanos y la nómina (SWRH) del mercado medio y alto, enfocada tanto a compañías privadas

como a la Administración Pública. Con más de 3.000 clientes, 115 empleados, una facturación en 2014 de 7,86 millones de euros (con la previsión de alcanzar los 8,02 millones este 2015) y 16 oficinas en todo el Estado español, Grupo Castilla está desarrollando ahora, según asegura en su comunicado, «un importante plan estratégico de crecimiento, transformación y profesionalización, que le permitirá seguir manteniendo una posición de liderazgo dentro del sector».

La empresa riudomense Grupo Castilla ha adquirido la tecnológica Data Proce. La operación contempla la integración de las unidades de negocio de RRHH y ERP (Enterprise Resource Planning) de Data Proce, y todo su equipo humano, en Grupo Castilla. La compañía inicia además un nuevo plan de negocio a tres años que contempla una estrategia de expansión, combinando crecimiento orgánico y adquisiciones, con el objetivo de alcanzar una facturación de 14 millones de euros en 2020 y de 20 millones en 2022. Para ello, cuenta con una división específica y un equipo especializado para operaciones corporativas, que le permitirá asegurar una cuota de mercado superior al 10% en el segmento del software de RRHH.

Para este tipo de operaciones, Grupo Castilla cuenta con la colaboración de INE Corporate Barcelona y con la URV para la validación de los procesos. Este diligencia y soporte legal. Con sede en Granollers y más de 40 años de trayectoria, Data Proce cuenta con un equipo de 11 profesionales especializados en Tecnología y RRHH. Cerró

36 economía

Empresas



Directivos de Grupo Castilla y Data Proce, con el acuerdo.

## La empresa de Riudoms Grupo Castilla compra Data Proce

La firma tarraconense destina este año cuatro millones de € a adquisiciones e integraciones

El Diari se ha hecho eco de la trayectoria y crecimiento histórico de Grupo Castilla.

2019 con una facturación de un millón de euros. Data Proce es partner de Microsoft Dynamics NAV desde 1992 y dispone de experiencia implantando sus soluciones en pequeñas y medianas empresas. Apoyará a Grupo Castilla una cartera de más de 130 clientes activos, que verá ampliado el servicio accediendo a una nueva gama de soluciones de RRHH en la nube. Grupo Castilla es la compañía española líder en el desarrollo e implantación de soluciones software de RRHH, con un crecimiento de 200 profesionales. Aunque no se ha desvelado la cuantía de la operación, sí se sabe que Grupo Castilla destinará este año cuatro millones de euros a su estrategia de adquisiciones e integraciones de empresas.

Según Carlos Castilla, director General de Grupo Castilla: «Los principales proveedores están en una carrera de volumen y rentabilidad con el claro objetivo de conseguir una cuota de mercado superior al 10%, que les permita asegurar la transformación de sus modelos de negocio desde lo tradicional hacia la nube. Y añaden: «En el contrato, los que no obtengan este tamaño mínimo tendrán dificultades para acometer todas las inversiones necesarias para la evolución de sus productos y transformar sus modelos de negocio en tiempo y forma».

Javier Castilla, Director Financiero de Grupo Castilla, opta por su parte que «la industria del Human Capital Management (HCM) está muy fragmentada, actualmente la conforman más de 250 operadores, y se encuentra en un rápido y necesario proceso de concentración. Los que miran hacia el futuro con optimismo necesitan ganar tamaño para asegurar su supervivencia».

El objetivo es alcanzar una facturación de 14 millones en 2020 y de 20 millones en 2022

to a dos dígitos durante los últimos cuatro años, que le ha llevado a una facturación de 12,5 millones en 2019. La compañía, de base tecnológica, invierte un 15% de su facturación anual en iniciativas de I+D+i. Con una red de 13 oficinas en todo el territorio nacional, cuenta con más de 2.300 clientes durante los últimos 45 años. Con esta operación, Grupo Castilla

clientes ya eran directos. Adicionalmente, la expansión del equipo comercial permitió impulsar la marca que, en estos cinco años, pasó de 7,9 M a 12,5 M de facturación, creciendo más de un 56%.

● **2020-2024: Crecimiento inorgánico como herramienta de negocio**  
En 2020, aprovechando la experiencia anterior donde había integrado 30 compañías con éxito, Grupo Castilla decidió crear una unidad permanente especializada en crecimiento inorgánico. Desde entonces, ha transaccionado 11 nuevas operaciones incorporando 13 empresas, 172 profesionales y 13 millones de euros de facturación al grupo. Este nuevo modelo de crecimiento, que combina orgánico e inorgánico al 50%, permite, a su vez, poner en marcha el último invento de la compañía: el enfoque 360° en RRHH. Se trata de introducir una innovación en el mercado mediante un concepto de gestión integral de personas que combina 10 líneas de negocio totalmente especializadas, tanto en conocimiento como en tecnología. Esto está suponiendo una clara diferenciación respecto a sus competidores, generando nuevas oportunidades comerciales. Con

# Diari de Tarragona



Mas d'en Gil, 1979. Masia familiar donde el fundador desarrolló el primer programa.

36 economía

Empresas



Directivos de Grupo Castilla y Data Proce, con el acuerdo.

## La empresa de Riudoms Grupo Castilla compra Data Proce

La firma tarraconense destina este año cuatro millones de € a adquisiciones e integraciones

El Diari se ha hecho eco de la trayectoria y crecimiento histórico de Grupo Castilla.

2019 con una facturación de un millón de euros. Data Proce es partner de Microsoft Dynamics NAV desde 1992 y dispone de experiencia implantando sus soluciones en pequeñas y medianas empresas. Apoyará a Grupo Castilla una cartera de más de 130 clientes activos, que verá ampliado el servicio accediendo a una nueva gama de soluciones de RRHH en la nube. Grupo Castilla es la compañía española líder en el desarrollo e implantación de soluciones software de RRHH, con un crecimiento de 200 profesionales. Aunque no se ha desvelado la cuantía de la operación, sí se sabe que Grupo Castilla destinará este año cuatro millones de euros a su estrategia de adquisiciones e integraciones de empresas.

Según Carlos Castilla, director General de Grupo Castilla: «Los principales proveedores están en una carrera de volumen y rentabilidad con el claro objetivo de conseguir una cuota de mercado superior al 10%, que les permita asegurar la transformación de sus modelos de negocio desde lo tradicional hacia la nube. Y añaden: «En el contrato, los que no obtengan este tamaño mínimo tendrán dificultades para acometer todas las inversiones necesarias para la evolución de sus productos y transformar sus modelos de negocio en tiempo y forma».

Javier Castilla, Director Financiero de Grupo Castilla, opta por su parte que «la industria del Human Capital Management (HCM) está muy fragmentada, actualmente la conforman más de 250 operadores, y se encuentra en un rápido y necesario proceso de concentración. Los que miran hacia el futuro con optimismo necesitan ganar tamaño para asegurar su supervivencia».

El objetivo es alcanzar una facturación de 14 millones en 2020 y de 20 millones en 2022

to a dos dígitos durante los últimos cuatro años, que le ha llevado a una facturación de 12,5 millones en 2019. La compañía, de base tecnológica, invierte un 15% de su facturación anual en iniciativas de I+D+i. Con una red de 13 oficinas en todo el territorio nacional, cuenta con más de 2.300 clientes durante los últimos 45 años. Con esta operación, Grupo Castilla

clientes ya eran directos. Adicionalmente, la expansión del equipo comercial permitió impulsar la marca que, en estos cinco años, pasó de 7,9 M a 12,5 M de facturación, creciendo más de un 56%.

● **2020-2024: Crecimiento inorgánico como herramienta de negocio**  
En 2020, aprovechando la experiencia anterior donde había integrado 30 compañías con éxito, Grupo Castilla decidió crear una unidad permanente especializada en crecimiento inorgánico. Desde entonces, ha transaccionado 11 nuevas operaciones incorporando 13 empresas, 172 profesionales y 13 millones de euros de facturación al grupo. Este nuevo modelo de crecimiento, que combina orgánico e inorgánico al 50%, permite, a su vez, poner en marcha el último invento de la compañía: el enfoque 360° en RRHH. Se trata de introducir una innovación en el mercado mediante un concepto de gestión integral de personas que combina 10 líneas de negocio totalmente especializadas, tanto en conocimiento como en tecnología. Esto está suponiendo una clara diferenciación respecto a sus competidores, generando nuevas oportunidades comerciales. Con