fillip

Ubicación:	MX, CH, CO, PE
Empleados:	230 empleados
Industria:	Entretenimiento
Cliente desde:	Marzo, 2024
Sitio web:	https://www.fillip.com

Ver perfil

Acerca de Fillip

Fillip opera como un holding de sports & entertainment en Latinoamérica, gestionando verticales como Kings League México, AAA Lucha Libre, Tycoon y Box to Box Latam. No son únicamente inversionistas; son operadores activos de propiedad intelectual, eventos en vivo, producción de contenido y desarrollo comercial. La estructura combina equipos corporativos centralizados —finanzas, legal y operaciones— con células especializadas por propiedad. Trabajan bajo un modelo matricial donde muchos colaboradores participan de forma transversal en distintas verticales según la prioridad estratégica del momento. En una industria donde los calendarios cambian, los eventos se mueven y las oportunidades comerciales surgen con poco aviso, esa flexibilidad no es opcional, es parte del ADN. La cultura interna se sostiene sobre tres pilares muy claros: ejecución rápida, obsesión por la audiencia y mentalidad de dueños.

¿Qué desafíos enfrentaban con su nómina?

Antes de implementar Runa, Fillip operaba con una complejidad estructural importante. Cada propiedad dentro del holding venía con su propio sistema legacy, distintos proveedores de nómina y esquemas de compensación que no necesariamente estaban alineados entre sí.











El resultado era un verdadero “patchwork” operativo. Esto generaba fricción en lo cotidiano: información fragmentada, consolidaciones manuales y poca visibilidad en tiempo real sobre los costos laborales. Para un holding con múltiples entidades y talento que puede participar en más de una vertical, esa falta de integración limitaba la agilidad estratégica. Además, la operación regional añadía presión en términos de compliance. México tiene sus particularidades regulatorias y, cuando se combina con otros países de Latinoamérica, el margen de error se reduce. Sin una plataforma unificada, la trazabilidad y el control se vuelven más complejos. En un modelo multi-entidad donde la compensación no es lineal, necesitaban una solución capaz de absorber complejidad sin sacrificar velocidad.

> **Runa no es solo software; se convirtió en infraestructura clave que nos devuelve tiempo estratégico y nos permite enfocarnos en crecer el negocio”**
>
> *- Renata Páez, Encargada RH*

¿En qué les ha ayudado Runa?

La implementación de Runa permitió consolidar todas las entidades bajo una sola plataforma. Ese paso, que parece técnico, tuvo un impacto estratégico inmediato. La fragmentación desapareció y la información comenzó a fluir con mayor claridad. La automatización liberó tiempo del equipo de finanzas y recursos humanos. Menos horas en tareas repetitivas, más foco en análisis, planeación y soporte a decisiones clave. En un entorno donde los resultados pueden depender del desempeño de un evento o de una negociación puntual, tener visibilidad en tiempo real de la estructura de costos laborales se vuelve un habilitador directo de negocio. El compliance también tomó otra dimensión. Para un holding con inversionistas institucionales, garantizar cumplimiento normativo no es solo una buena práctica; es parte de la infraestructura que sostiene la confianza. La robustez en este frente permitió reducir riesgos y profesionalizar aún más la operación. Como lo resume Renata Páez: “Runa no es solo software; se convirtió en infraestructura clave que nos devuelve tiempo estratégico y nos permite enfocarnos en crecer el negocio”.

> **Teníamos un patchwork complejo de sistemas y proveedores; para poder escalar necesitábamos consolidar y profesionalizar nuestra gestión de talento.**
>
> *- Renata Páez, Encargada RH*

¿Por qué eligieron Runa?

Fillip evaluó alternativas tradicionales, pero el modelo de negocio no encajaba del todo con soluciones rígidas. Un holding multi-entidad en una industria híbrida —entre deporte, entretenimiento, medios y propiedad intelectual— requiere flexibilidad real. El tech stack de Runa, con API e integraciones, ofrecía algo que los proveedores legacy no podían: adaptabilidad. Además, el equipo demostró capacidad de moverse rápido y entender un negocio que no es convencional. En una organización donde las prioridades cambian con frecuencia, el partner tecnológico tiene que poder responder a esa dinámica.

Mirando al futuro

En los próximos diez años, Fillip visualiza consolidarse como el grupo líder de sports & entertainment IP en Latinoamérica. La referencia natural cuando ligas globales, marcas o creadores quieran escalar en la región. La ambición es construir un portafolio sólido de propiedades con capacidades propias en producción, distribución y monetización. Que el talento latinoamericano compita a nivel global desde su plataforma, y al mismo tiempo democratizar el acceso a experiencias premium de entretenimiento en la región. Para sostener esa visión, la infraestructura operativa tiene que ser tan robusta como el proyecto creativo. Y ahí, la profesionalización de la nómina y la gestión de talento deja de ser un tema administrativo para convertirse en una pieza estratégica del crecimiento.





Vea las reseñas públicas en línea

4.9/5.0
★★★★★
CAPTERRA
Ver reseñas

4.9/5.0
★★★★★
SOFTWARE ADVICE
Ver reseñas

4.9/5.0
★★★★★
G2
Ver reseñas

runa

La plataforma para gestionar equipos en America Latina
www.runahr.com