

# Wayra invierte en Remuner para impulsar el uso de la IA en los planes de compensación de las empresas

**Wayra, el principal programa de innovación abierta de Telefónica, invierte en Remuner, la startup con sede en Barcelona que permite alinear los objetivos e incentivos de la compañía y de los empleados automatizando y optimizando los planes de comisiones**

Remuner ha desarrollado una plataforma de gestión de remuneración variable que usa la inteligencia artificial para optimizar la gestión de planes de compensación. La automatización de todos los aspectos de los planes de comisiones de ventas, a través de su interfaz sin código, permite a sus clientes diseñar planes de compensación personalizados mediante decisiones basadas en datos, maximizando el rendimiento del equipo, al tiempo que motiva y retiene al mejor talento.

Wayra ha participado en una ronda de 2 millones de euros, liderada por el fondo con sede en Silicon Valley, Pear VC, y en la que también han participado inversores como Kfund, Bonsai Partners, Enzo Ventures, Bstartup y destacados Business Angels del ecosistema español y europeo. El objetivo de la ronda es expandir su propuesta única en el mercado de comisiones de ventas y continuar su crecimiento en Europa.

"Desde Wayra hay mucho interés en soluciones como Remuner, que aprovechan el potencial de la inteligencia artificial para automatizar y mejorar procesos clave de las empresas con el objetivo de mejorar sus resultados. Invertir en este equipo de fundadores con tanta experiencia, y poder ayudarles a escalar conectándoles con clientes de Telefónica que puedan verse beneficiados por esta innovadora solución", ha explicado Marta Antúnez, directora de Wayra Barcelona.

"Nuestro enfoque principal es cambiar la forma en que las empresas conciben los modelos de compensación variable, transformándolos en una palanca de crecimiento", declara Sergio González, CEO y co-fundador de Remuner. "Combinando una interfaz sin código y la explotación masiva de datos, convertimos la gestión de comisiones de ventas en una experiencia sin fricciones, permitiendo a los clientes alinear completamente los incentivos del equipo con los objetivos de la empresa y proporcionar visibilidad en tiempo real a los equipos de ventas".

Remuner se integra de manera directa con los sistemas de sus clientes, como Salesforce, Hubspot, Microsoft Dynamics, Pipedrive, Netsuite, Snowflake, Google Big Query o Amazon Redshift, lo que permite a los clientes modelar sus planes de compensación a través de su interfaz sin código y proporciona visibilidad en tiempo real a los equipos de ventas. La plataforma proporciona además insights basados en inteligencia artificial a lo largo del proceso para optimizar las reglas del plan de compensación y el rendimiento del equipo.

## **Datos de contacto:**

Trescom  
Trescom

914115868

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>