

Betterfly cierra un año marcado por la innovación en compensación y bienestar



Betterfly España cerrará 2025 como uno de los actores más dinámicos del mercado de compensación y bienestar corporativo. La compañía ha consolidado una etapa marcada por el crecimiento sostenido, el fortalecimiento de su estructura local y el lanzamiento de una propuesta inédita en el país: la unificación de la retribución flexible y los beneficios de bienestar en una sola plataforma digital.

Se trata de un movimiento que, según su director general Antonio Sas, “marca un antes y un después en la manera en que las empresas gestionan la compensación y cuidan de sus empleados”.

PLATAFORMA UNIFICADA

El ejercicio ha venido acompañado de cambios tangibles. Betterfly inauguró nuevas oficinas en Madrid y amplió su equipo local, reforzando su capacidad de ejecución en un mercado cada vez más competitivo. Sas resume este avance afirmando: “Este año hemos consolidado un posicionamiento más robusto y, sobre todo, hemos construido la estructura necesaria para acelerar nuestra misión en España”. Esa misión, subraya, consiste en ayudar a las organizaciones a crear culturas de bienestar, compromiso y cuidado

Betterfly cierra 2025 con un crecimiento del 30% en facturación y más de 100.000 usuarios activos en España.

a través de una compensación más flexible y personalizada.

El lanzamiento de la plataforma que integra retribución flexible y bienestar supuso el verdadero punto de inflexión del año. Hasta ahora, muchos departamentos de Recursos Humanos habían convivido con múltiples proveedores, procesos fragmentados y herramientas poco conectadas. Betterfly quiso cerrar esa brecha. En palabras de Sas, “la realidad es que las empresas se enfrentan a una complejidad innecesaria.

Nosotros queríamos resolver un problema real: simplificar la gestión administrativa y ofrecer una experiencia completa y humana al empleado, pero sin fricciones”.

La herramienta, totalmente digital y automatizada, ha logrado ese objetivo. Los datos de uso muestran tasas de adopción muy por encima de la media del mercado español. Betterfly registra una adhesión del 70% de empleados en retribución flexible, y el 42% utiliza la tarjeta asociada al menos tres veces por semana. Además, las campañas personalizadas han elevado la adhesión un 30% adicional. Para el director general, estas cifras confirman la intuición inicial: “Cuando la experiencia es simple y está diseñada pensando en las personas, la retribución flexible deja de ser una herramienta táctica y se convierte en una palanca estructural de bienestar”.

UN CRECIMIENTO DIVERSIFICADO Y SOSTENIDO

Ese enfoque centrado en la experiencia ha sido determinante para impulsar la expansión comercial de la compañía. Betterfly ha alcanzado las 500 empresas clientes y ha superado los 100.000 usuarios en España. La estrategia de la empresa le ha permitido ganar presencia tanto entre grandes corporaciones —como RTVE, Mediapro o Sanitas— como

“Cuando la experiencia es simple y está diseñada pensando en las personas, la retribución flexible se convierte en una palanca estructural de bienestar”, afirma Antonio Sas.

entre pymes que buscan soluciones accesibles y auto-gestionables.

Sas hace hincapié en esta capacidad de adaptación: “El tejido empresarial español es mayoritariamente pyme, y queríamos que ese segmento también pudiera acceder a un modelo moderno de compensación. Nuestro objetivo no es solo llegar a los grandes, sino democratizar el bienestar corporativo”. Nuevos clientes como SoftwareOne, Ironchip, Facephi o Sopra HR han reforzado aún más esta posición en el mercado.

Betterfly se ha convertido, además, en la primera empresa española en integrar de forma nativa la retribución flexible con beneficios de bienestar emocional, salud física y apoyo financiero. Un modelo híbrido que, según la compañía, responde a una demanda

creciente: “Tradicionalmente, la retribución flexible iba por un lado y el bienestar por otro. Nosotros los unimos porque la realidad del empleado también está unida. La vida de una persona no se separa en compartimentos estancos”, sostiene Sas.

UNA BASE SÓLIDA PARA 2026

En el terreno financiero, Betterfly cerrará 2025 con un crecimiento del 30% en facturación y un aumento significativo del ingreso recurrente anual (ARR). Paralelamente, la compañía ha logrado reducir un 40% su carga operativa gracias a la aplicación de inteligencia artificial en los procesos de soporte. “Hemos mejorado los márgenes y optimizado la estructura. 2025 ha sido el año en el que hemos demostrado que podemos ser más eficientes sin renunciar a la innovación”, explica el director general.

Estos resultados permiten a la empresa definir 2025 como un auténtico punto de inflexión. Betterfly ha demostrado, con datos, que un enfoque de compensación simple, flexible y centrado en el bienestar tiene un impacto real en la vida laboral de miles de personas. Para Sas, este es solo el inicio de una transformación mucho más amplia: “De cara a 2026, seguiremos impulsando modelos de compensación que equilibren sostenibilidad empresarial, bienestar integral y tecnología. Nuestro objetivo es ayudar a cada organización a cuidar mejor de sus personas”.

En un contexto empresarial marcado por la presión salarial, los cambios regulatorios y la creciente relevancia de la salud emocional, la compañía parece haber encontrado un espacio propio: un modelo que combina tecnología y propósito con una visión clara de futuro. “El bienestar no puede ser un accesorio, tiene que ser parte de la estrategia de compensación”, concluye Sas.

La compañía seguirá reivindicando que la compensación y el bienestar no son ámbitos separados, sino dos elementos inseparables de una estrategia moderna de personas. Y, si la evolución del mercado lo confirma, España será uno de los países donde esta visión se consolide primero.