

Las razones de la brasileña Stefanini Group para redoblar su apuesta tecnológica en Chile

Hace dos años, el grupo sudamericano abrió un hub en Santiago donde 100 trabajadores chilenos y brasileños desarrollan softwares que se exportan incluso a China. Ahora, la firma busca reforzar la unidad local, enfocándose en la Inteligencia Artificial para atender a los mercados andinos y del cono sur “desde Chile para el mundo”.

FERNANDO VEGA

“En Chile, la inversión se utilizará para adquisiciones y un nuevo centro de capacidad para promover la Inteligencia Artificial (IA) en los países andinos y el cono sur. La región tiene una fuerte estructura de startups con soluciones muy interesantes y Chile es un país muy estable. Este año, la meta es entrar con mayor fuerza en el segmento de industrias pesadas, como minería, siderurgia y celulosa”, detalla el country manager del grupo brasileño Stefanini Group, Rodrigo Stefanini sobre la inversión de US\$50 millones en startups de innovación que comenzarán a concretar en los próximos meses en el país.

El ejecutivo destaca la vocación local para producir mirando a los mercados externos, apoyada en la extensa red de Tratados de Libre Comercio que impulsan la existencia de un ecosistema que además de competitivo, es estable e innovador. “Desde Chile para el mundo” enfatiza el ejecutivo brasileño, miembro también de la familia fundadora de este conglomerado de soluciones de tecnología creado en 1987 y que prevé facturar US\$1.750 millones este año a nivel global.

No te pierdas en Pulso
 Según explica Stefanini, el hub Santiago, que comenzó a operar hace dos años será reforzado con las nuevas adquisiciones. Con oficinas en Providencia y Las Condes, la unidad desarrolla software que se exporta a mercados como Irlanda, Italia, Estados Unidos, Alemania y hasta China. Tienen una plantilla de 100 trabajadores, principalmente chilenos y brasileños.

A nivel local, la firma está enfocada en aerolíneas, banca y retail, con 50 clientes. “Hemos triplicado el negocio en Chile en los últimos dos años y la idea es aumentar entre un 40% y un 50% este año de forma orgánica. Además, el grupo pretende añadir entre un 15% y un 20% adicional, sólo con base a las adquisiciones. Nuestro objetivo con la inversión es seguir con este crecimiento”, explicita sobre los US\$50 millones



Country manager del grupo brasileño Stefanini Group, Rodrigo Stefanini.

destinados por el grupo.

Stefanini ya cuenta con centros de ciberseguridad en Perú y Brasil y tiene planes de fortalecer su presencia en Chile, con el fin de transformarlo en un hub global. “Además, ya hemos adquirido empresas en Perú, Colombia, Ecuador, Uruguay, ahora en Italia y Estados Unidos”, dice.

COMPRA DE STARTUPS

El ejecutivo explica que con el crecimiento de la operación chilena y con una estructura mucho más robusta -combinada con la estabilidad económica del país- es posible vislumbrar nuevos negocios, incluidas nuevas adquisiciones. Durante más de una década, la prioridad de Stefanini Group estuvo en Brasil. Después comenzaron la expansión global, partiendo por la vecina Argentina (ver recuadro).

“Se trata de una estrategia global de internacionalización y ampliación de ofertas con tecnologías emergentes, como la IA. Ahora en Chile estamos trayendo la experiencia de adquisiciones internacionales que ya hemos tenido en Estados Unidos, Italia, Uruguay, Perú, Colombia, Ecuador y otros países”, detalla.

—¿Con qué firmas están conversando?

—“Tenemos algunas empresas en el radar y la idea es invertir en la primera durante este mismo año y en dos más en 2025. La inversión incluye firmas en el área de marketing, ciberseguridad, manufactura, nube e IA”

Todo eso, soportado por la Inteligencia Artificial, tecnología en la que llevan trabajando doce años. “La Inteligencia Artificial es nuestro principal foco. La inversión en estas tecnologías no es nueva. De hecho, cuando empezamos a desarrollar IA aún no se ha-

blaba mucho del tema. Con el surgimiento de modelos generativos, la IA se ha vuelto más popular, democratizando el acceso de las corporaciones a la tecnología”, explica el ejecutivo. También pretenden crear una solución de IA con un intenso enfoque en la región.

320 PROYECTOS DE IA

Stefanini actualmente participa en 320 proyectos de inteligencia artificial en plena implementación para diversos clientes -especialmente banca, retail, salud- y cuenta con 27 productos que se entregan con la IA integrada. Tras reconocer la explosión de la IA generativa tras el lanzamiento de ChatGPT a finales de 2022, Stefanini Group comenzó a crear una plataforma que integra tecnología propia patentada con las funciones de grandes modelos de lenguaje (LLM). “Esta plataforma permite la creación instantánea de textos, imágenes, videos y códigos”, resalta el también country manager para Argentina.

Con 36 años en el mundo tecnológico, Stefanini tiene operaciones en 41 países y más de 38 mil empleados. En el mercado, la firma es conocida por comprar operaciones y reclutar a sus fundadores. “El founder tiene un aprecio por lo que ha realizado muy fuerte, tiene hambre de crecer y esto es positivo, porque nos oxigena y ayuda a formar nuevos líderes”, detalla.

A través del brazo de innovación del grupo, llamado Stefanini Ventures, el grupo ha adquirido casi 30 empresas en diversos segmentos en todo el globo y los US\$ 50 millones para las compras en Chile proveerán de Stefanini Chile y de la estructura global.

Hijos de las crisis

Durante la conversación con Pulso, Stefanini destaca varias veces que a diferencia de Brasil, Chile no debe enfrentar “el prejuicio de fútbol, samba y carnaval” para vender sus soluciones tecnológicas en el mundo. Dice que haber nacido latinoamericano le ha permitido al grupo aprender a navegar en condiciones cambiantes, como la inflación y tasa de interés altísimas, gobiernos refundacionales de diverso origen y todo eso que él llama con humor “las emociones” de la región.

“Estamos acostumbrados a que el viento nos sopla en la cara y no en la espalda. Esto es muy importante y nos trae ventajas como una mirada muy positiva de la vida. Nos aprendimos a reír y a ser resilientes”, sintetiza y añade que tras cada crisis global, el grupo ha salido más fortalecido porque además en su ADN está operar sin endeudamiento: “Somos una compañía sin deuda”, resalta.

Esa mirada está plasmada en “El hijo de la crisis”, título de la biografía del fundador y CEO del conglomerado, el geólogo Marco Stefanini escrita por el periodista brasileño Rogerio Godinho.

“En la crisis de 2008 y 2009, que fue global, nosotros prácticamente duplicamos nuestras ventas y lo mismo nos pasó en la pandemia”, ejemplifica el ejecutivo. ●