

Apiux compra firma de software de emprendedor Endeavor para avanzar con su plan crecimiento a 2027

La startup que entrega soluciones tecnológicas a grandes organizaciones adquirió a Nectia Software. Este año buscan completar una nueva adquisición.

POR RENATO OLMOS

En 2023, Apiux –consultora que implementa soluciones tecnológicas para empresas– delineó un plan de crecimiento para los siguientes cuatro años con el objetivo de triplicar y diversificar sus ingresos.

El primer paso lo completaron hace unas semanas con la compra de Nectia Software, una firma de desarrollo de software fundada en 2004 por el emprendedor Endeavor, Carlos Yaconi (también cofundador de Prey), por un monto no revelado por acuerdos de confidencialidad.

Apiux fue fundada en 2015 por el ingeniero civil de la Universidad Diego Portales, Francisco Figueroa, con la idea

de “formar una empresa de servicios de tecnología a nivel regional”, dijo.

Partieron digitalizando documentos, pero hoy manejan un catálogo de soluciones para apoyar la transformación digital de las empresas, las que abarcan productos digitales, cloud, data e inteligencia artificial, y ciberseguridad.

Tienen 45 clientes –grandes empresas– la mayoría del sector financiero, como Bci, Banco de Chile y Brinks y operaciones con oficina en España, Colombia, Estados Unidos y Perú.

Un plan “3X3”

El plan de crecimiento, que dentro de Apiux llaman 3X3, consideraba una adquisición



previa a Nectia, específicamente de una compañía colombiana, pero que finalmente no se concretó. “Teníamos todolisto, pero se cayó”, dijo.

Salieron nuevamente al mercado y dieron con la chilena Nectia. Las conversaciones partieron en abril de 2024 y cerraron la venta a fines de

ese año.

Apiux absorberá la totalidad de la empresa de software, incluidos los 40 trabajadores. Yaconi pasará a formar parte

del directorio –en el que participan actores como Jorge Welch (Asech) y Juan Turner (Tantauc Ventures)– también con acciones.

Y si bien no se reveló el monto, Figueroa dijo que con esta compra proyectan facturar US\$ 20 millones este año, es decir, US\$ 5 millones más comparado con 2024.

“Con esto estamos sumando más capacidades y expertise que no teníamos en temas de agilidad, UX y UI”, afirmó.

Esta es la primera de varias adquisiciones que tienen en carpeta para diversificar sus ingresos. Figueroa adelantó que esperan tener, al menos, una promesa de compra firmada este año.

“Estamos mirando a varias compañías en Colombia y México. Nuestro foco no está en Chile, porque queremos diversificar nuestra cartera y la idea es fortalecer las distintas áreas de Apiux”, afirmó.