

• Arribo a ese país se enmarca en el proceso de internacionalización que está impulsando la empresa. Tras 22 años de trayectoria en el mercado chileno, la empresa dedicada a ofrecer servicios de apoyo a proyectos tecnológicos de diferentes industrias, Kibernum, inició su proceso de internacionalización en América Latina. Y el lugar escogido para este propósito fue Colombia, país en donde la compañía comenzó a operar formalmente este mes y cuyas oficinas serán inauguradas oficialmente en mayo próximo.

Reinaldo Witto, Gerente de Negocios Internacionales de Kibernum, comenta que la internacionalización es uno de los ejes clave para el crecimiento de la empresa en los próximos años y que, específicamente, el ingreso a ese mercado generará “grandes desafíos para el equipo de trabajo chileno, relacionados con conectar eficientemente la operación de ambos países a nivel legal, financiero, contractual y operacional”.

En sus primeros tres años de operación, la compañía chilena proyecta crecer a tasas de alrededor de un 20%, en línea con el mercado colombiano de TI, y generar del orden de 100 contratos con diferentes empresas, potenciando especialmente el área de outsourcing de personas.

Witto señala que dentro de las razones que motivan a Kibernum a llegar a Colombia, están su estabilidad económica, el aumento promedio del PIB en los últimos años, su inminente ingreso a la OCDE y las altas tasas de crecimiento proyectadas para los próximos años no sólo a nivel económico, sino especialmente en el rubro TI.

“Colombia es un país muy atractivo dada su estabilidad económica, es un buen puente para otros países fuera de la región y presenta mano de obra calificada en comparación con algunos otros países sudamericanos. En paralelo, hay estudios que fundamentan la alta brecha existente entre oferta y demanda de profesionales del área TI, por lo cual vemos una oportunidad para cubrir una necesidad insatisfecha”, explica Witto.

Agrega que con el inicio de operaciones en ese país, Kibernum se alista para concretar uno de sus máximos desafíos: duplicar su crecimiento al 2018 y continuar expandiendo sus cuatro áreas de negocios: Personas TI, Ingeniería de Software, BPO y Capacitación. En Chile, la empresa factura alrededor de US\$ 50 millones y emplea a más de 1.200 profesionales.