

Japonesa Ricoh concreta segunda adquisición en Chile y refuerza su apuesta por el país

Proyecta alcanzar ingresos por US\$ 150 millones hacia 2030 en suelo nacional, convirtiendo la operación local en un hub tecnológico para la firma en la región.

POR ALMUDENA LARRAÍN

Con 90 años de trayectoria y presencia en casi todo el mundo, la multinacional japonesa Ricoh -conocida por su tecnología de oficina-, anunció la compra de la empresa chilena ValueTech, especializada en automatización de procesos y soluciones digitales.

La operación se suma a la adquisición de Biocorp en 2023 y forma parte de la estrategia local de la compañía para fortalecer sus capacidades y consolidar a Chile como un hub tecnológico para el resto de la región. La firma nipona no reveló el valor de ninguna de las dos operaciones.

El CEO de Ricoh Latinoamérica, Diego Imperio, sostuvo que la primera transacción en el país tuvo un alcance regional. “Estamos usando las capacidades de Biocorp, sus certificaciones y conocimientos, para soportar al resto de las operaciones en América Latina como un centro de excelencia (...) Esto demuestra que podemos usar Chile como un hub de capacidades tecnológicas para la región”, afirmó.

La firma -fundada en Tokio en 1936 por Kiyoshi Ichimura-



El CEO de Ricoh Latinoamérica, Diego Imperio, junto al general manager para Chile, Patricio Fernández.

partió enfocada en cámaras fotográficas y se expandió con tecnología de impresión. En 2025, los ingresos totalizaron US\$16.595 millones y la utilidad llegó a los US\$ 404 millones.

Transformación digital

Según explicó Imperio, la

adquisición de ValueTech estuvo marcada por definiciones claves. En primer lugar, que la operación podría impactar positivamente en el desarrollo de la automatización de procesos en Ricoh. Segundo, si la compañía a adquirir permitiría sumar capacidades para expandir el negocio a nivel regional. En

ese contexto, concluyeron que “definitivamente va a agregar valor a Ricoh Chile y también a Ricoh en la región”.

En esa línea, el general manager de la firma en el país, Patricio Fernández, planteó que, tanto a nivel local como regional, la multinacional ha definido una estrategia orientada a acelerar el proceso

“Chile es un país donde se respetan las leyes (...) las reglas están claras y la corporación puede invertir sabiendo de qué va a haber un retorno a la inversión”.

de transformación basada en la adquisición de empresas locales que entreguen y fortalezcan capacidades. “Hoy día tenemos el reto de ser el proveedor número uno de servicios digitales en el lugar de trabajo, y esto es un paso clave para eso”, sostuvo.

Imperio añadió que “Chile es un país donde se respetan las leyes, que hay un marco que se puede seguir y entonces las reglas están claras y la corporación puede invertir sabiendo de qué va a haber un retorno a la inversión”.

En términos de líneas de negocios, aseguraron que a nivel local son “muy fuertes en la industria del retail y en la industria financiera. Hoy día estamos creciendo en minería, estamos muy fuertes en energía”.

Asimismo, Fernández sos-

tuvo que Ricoh Chile “es una empresa de más de US\$ 75 millones, contando todas sus líneas de negocio”, atendiendo a más de 2.000 clientes.

A nivel global, Imperio resaltó que la compañía lleva más de dos décadas en un proceso de transformación. “Hoy cerca del 50% de la facturación de Ricoh ya no tiene relación con la impresión”, afirmó.

En los últimos cinco años, Ricoh casi duplicó su facturación regional tras la pandemia, y Chile ha tenido crecimientos de doble dígito en los últimos cinco años. En 2025, la filial registró una expansión cercana al 15% y actualmente más de 500 personas trabajan para la compañía en el país.

Durante el 2025 Ricoh inauguró una nueva oficina y el Ricoh Innovation Lounge, espacio destinado para la cocreación con clientes y al desarrollo de soluciones personalizadas, donde se invirtió cerca de US\$ 2 millones.

De cara a 2026 el foco estará puesto en consolidar la integración de Valuetech, pero la meta hacia 2030 es que el área de automatización supere los US\$10 millones. En paralelo, en cinco años más apuntan a ser una compañía de US\$ 150 millones.

Si bien el foco inmediato está en integrar las dos adquisiciones recientes, Ricoh mantiene un monitoreo permanente del mercado y aún ve espacio para seguir creciendo en el mercado chileno. “Siempre estamos mapeando qué capacidades podemos sumar”, afirmó Imperio.