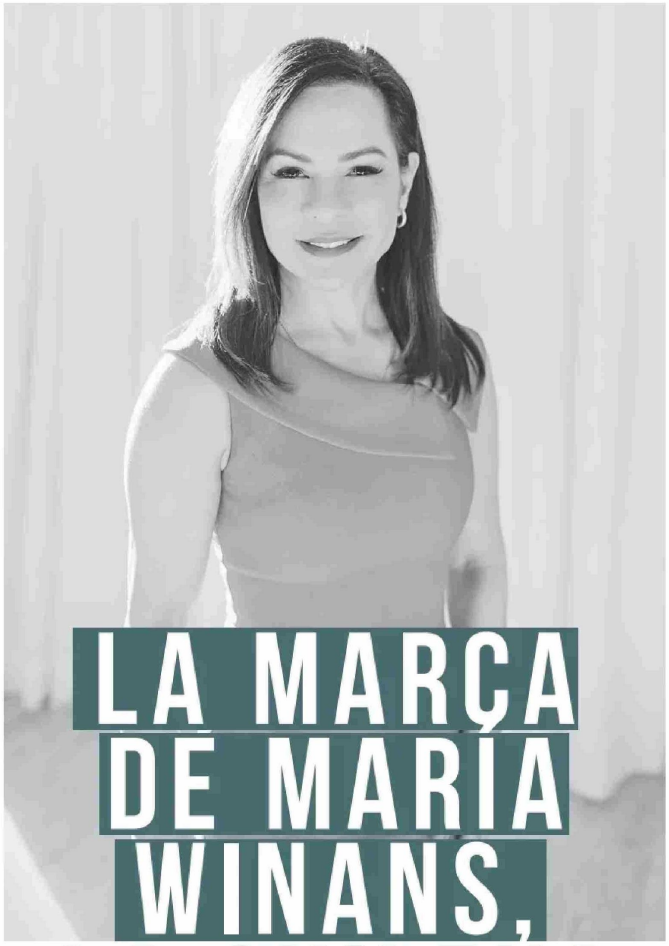
LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA MARCA DE MARÍA WINANS, LA CHILENA DETRÁS DE UNA FIRMA DE US$9.000 MILLONES

Pág. : 16
Cm2: 673,1
VPE: $ 5.964.401

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR MATEO NAVAS GARCÍA



LA MARCA DE MARÍA WINANS, LA CHILENA DETRÁS DE UNA FIRMA DE US$ 9.000 MILLONES

Vive en Carolina del Norte y es la chief marketing officer global de Kyndryl, la empresa que nació en 2021 del desprendimiento de IBM. Desde ahí ha construido una compañía de US$ 9.000 millones y piloteado la narrativa de una firma que todavía no termina de convencer al mercado. Mientras la acción se recupera y la inteligencia artificial se instala como nuevo foco, un informe del hedge fund Gotham City acusa a Kyndryl de manipular sus cifras. Winans, por ahora, no se inmuta. Tiene otra meta: crecer en Sudamérica. Y partir, si puede, por su país natal.

Un lunes normal, María Winans trabaja desde su casa en Carolina del Norte. El martes, a las 6 de la mañana, toma un vuelo rumbo a Nueva York. Aterriza en La Guardia cerca de las 9, se sube a un auto y va directo a las oficinas de Kyndryl en Midtown Manhattan, en el rascacielos One Vanderbilt. Ahí se queda hasta el jueves por la tarde, cuando vuelve a su casa para cerrar la semana desde su escritorio. Pero lo "normal" en la agenda de la Chief Marketing Officer (CMO) global de una compañía con más de 80 mil empleados es relativo: la semana pasada estuvo en Japón, el segundo mercado más importante de la firma; la anterior, en la India; y antes de eso, en Liverpool, Inglaterra. Y, a mediados de esta semana, partió de vacaciones.

En realidad, lo normal es que su oficina quede en el aeropuerto.

En medio de todos estos viajes, María Winans tiene uno pendiente: Sudamérica. No es cualquier destino, dice al otro lado de la pantalla un lunes de junio desde su casa en Carolina del Norte. Porque en este continente está su país natal: Chile. "Yo soy chilena-chilena", explica, tajante, en un español fluido que a ratos intercala con inglés y que, aunque suene neutro, deja caer de vez en cuando un "altiro". "En la casa siempre mantuvimos el castellano. Si mis papás escuchaban inglés en la casa, nos castigaban".

Y esa cercanía a Chile se siente en los movimientos recientes de Kyndryl. De hecho, esta semana CMPC anunció que cerró una alianza tecnológica con ellos para migrar sus sistemas críticos a la nube. El acuerdo contempla la migración de sus aplicaciones corporativas y ERP a Google Cloud, además de una hoja de ruta para optimizar costos, simplificar operaciones y avanzar en su meta de sostenibilidad al 2030.

Winans es la tercera mayor ejecutiva de Kyndryl, una firma que se autodefine como la principal compañía de servicios de TI en el mundo. Tiene presencia en más de 60 países y una valoración bursátil de US$ 9.200 millones. La empresa, que se escindió de IBM en 2021, cotiza en Nueva York y este año acumula un alza de 13%, en contraste con la caída de otras tecnológicas del sector. Como toda gran compañía, también ha debido enfrentar cuestionamientos: a finales de marzo, por ejemplo, el hedge fund Gotham City Research los acusó de manipular sus estados financieros (ver recuadro).

Winans, en cambio, no entra en debate. "Cuando vienen cosas de ataques competitivos, lo que nos mantiene enteros es seguir lo que estamos haciendo como compañía".

Instructora de box

María Bartolomé Winans nació en Santiago y es hija de un matrimonio formado por un bioquímico y una farmacéutica. Cuando tenía 10 años, su padre -entonces profesor de la Universidad de Chile- viajó a Carolina del Norte para terminar su doctorado y escribir su tesis en la Universidad de Duke. Llegaron los cinco -los tres hermanos y sus dos padres- a un pequeño departamento, sin hablar ni una gota de inglés. "No había nadie parecido a mí. Cuando era pequeña, quería ser igual que los otros. Quería que no me hablaran en español para que los otros no se dieran cuenta", rememora.

En Estados Unidos estuvieron cerca de dos años, hasta que su padre terminó sus estudios. Volvieron a Chile por un corto período, pero rápidamente Duke le ofreció una posición como profesor permanente. De nuevo, hicieron maletas y partieron a Carolina del Norte. Ahí, finalmente, creció Winans. "Mi mamá nos decía: tu cultura, tu pasado, tu español es un beneficio. En el futuro lo vas a entender".

Al egresar de *high school*, eligió la University of North Carolina at Chapel Hill, donde estudió dos carreras: arte y negocios. "Tengo una parte muy creativa, me encantaba la escultura, la pintura, la creatividad; y después me gustaban mucho las matemáticas y las ciencias", explica.

Durante su época universitaria nunca pensó en trabajar en una firma tecnológica. Menos aún en convertirse en una alta ejecutiva en Manhattan. Lo de ella era el deporte. "A mí me entusiasmaba el fitness. Para ganar dinero, yo enseñaba clases de aeróbica y boxing. Y encontré que era bastante buena, mis clases siempre estaban llenas. Todos me decían que tenía que abrir mi propio gimnasio. Y yo estaba preparada para eso".

Pero ese proyecto se pausó cuando, a principios de los '90, IBM comenzó a contratar. Un poco de contexto: en ese momento, esta empresa era uno de los gigantes incuestionables del mundo corporativo. Dominaba la industria tecnológica, representaba seguridad profesional y ofrecía carreras largas, estructuradas y jerárquicas. No era disruptiva ni cool. Pero era IBM.

Con eso en mente, Winans postuló. Partió en el equipo de ventas de laptops, computadores y servidores. En paralelo, puso en pausa su proyecto fitness. "Dije: 'OK, voy a entrar a IBM para hacer un poco de dinero y después me voy a armar mi negocio'". Eso nunca ocurrió, aunque siguió (hasta hoy) dando clases de personal training, boxeo, kettlebell y circuit training.

En IBM estuvo 29 años. Llegó a ser gerenta de marketing para Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica.

200 mil nombres

Sonó su teléfono. Era Martin Schroeter, ex senior VP de Global Markets de IBM. Le dijo que estaba fundando una nueva empresa, un spin-off de IBM. Dijo que era el único empleado y que la quería a ella como su segunda a bordo. La llamada duró 30 minutos, dice Winans, pero aceptó de inmediato. "¿Qué marketero no va a querer crear la marca, la cultura, los valores corporativos? Era una oportunidad única. Fue un *no-brainer*", confiesa.

La apuesta, eso sí, no era fácil. El nuevo negocio que estaban independizando tenía luces y sombras. En un momento fue el negocio más grande de IBM en rentabilidad e ingresos. "Nosotros tomábamos todos los servicios de una compañía y los manejábamos 100%, como data centers, cajeros, aerolíneas", dice Winans. Pero IBM quería enfocarse en otras áreas, como la nube y el software, lo que impulsó esta separación. Y lo que estaban dejando atrás era una operación de márgenes bajos y poco crecimiento. Aun así, tenía un valor estratégico: la posibilidad de escalar y trabajar con otras plataformas, como Azure, Google o Amazon Web Services. Hoy, Kyndryl opera el 60% de los *mainframes* gestionados del mundo -sistemas centrales que muchas grandes empresas aún usan para procesar datos críticos, como transacciones bancarias o registros de vuelos- y cuenta entre sus clientes a la mayoría de las empresas del Fortune

LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA MARCA DE MARÍA WINANS, LA CHILENA DETRÁS DE UNA FIRMA DE US$9.000 MILLONES

Pág. : 17
Cm2: 320,2
VPE: $ 2.837.055

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

100. Compite con gigantes como Accenture, Deloitte y Wipro.

María Winans fue la segunda empleada de una firma que hoy tiene más de 80 mil trabajadores. Tuvo que armar todo: el logo, la marca, la narrativa y la cultura interna. Fueron meses de trabajo. No exagera cuando dice que evaluaron más de 200 mil nombres antes de llegar a "Kyndryl". Y acá explica la decisión. Cuenta que buscaron conceptos que reflejaran vínculos de confianza y crecimiento. Así llegaron a la raíz, en inglés, "kin", asociada a cercanía, familia, relaciones duraderas. A eso sumaron la idea de "tendrils", brotes que se expanden, se aferran y crecen con luz y agua. La combinación dio origen al nombre.

Y parece que funcionó. A finales de marzo la revista Forbes la bautizó en un largo perfil y entrevista como "la CMO que construyó una marca de US$ 8.000 millones".

Caída y auge

Pero lo cierto es que no ha sido fácil, admite Winans. Kyndryl heredó un negocio que llevaba años estancado dentro de IBM: sin prioridad, sin crecimiento, sin futuro claro. El desafío era doble. Y además, arrastraban una promesa del CEO, Martin Schroeter: había asegurado que revertir la tendencia bajista tomaría tres años.

Y partieron mal. El primer año, en 2021, se hundieron en la bolsa: si debutaron cerca de los US$ 40 por acción, en menos de 12 meses cayeron a US$ 8. Tres años y medio más tarde, la tendencia parece haberse revertido. Hoy los papeles cotizan a US$ 39 y la compañía ha comenzado a reportar utilidades consistentes. En el último trimestre -cerrado en marzo de 2025- registraron ingresos por US$ 3.800 millones, utilidades netas por US$ 68 millones y un EBITDA ajustado de US$ 698 millones. A nivel anual, los ingresos llegaron a US$ 15.100 millones, con un récord en contratos firmados: US$ 18.200 millones, un alza de 46% respecto al año anterior. El mercado tomó nota: S&P Global mejoró la perspectiva crediticia de la firma.

ESTA SEMANA CMPC ANUNCIÓ QUE CERRÓ UNA ALIANZA TECNOLÓGICA CON KYNDRYL PARA MIGRAR SUS SISTEMAS CRÍTICOS A LA NUBE. EL ACUERDO CONTEMPLA EL TRASPASO DE SUS APLICACIONES CORPORATIVAS Y ERP A GOOGLE CLOUD, ADEMÁS DE UNA HOJA DE RUTA PARA OPTIMIZAR COSTOS.

Winans reflexiona. Dice que "navegar este año en términos de crecimiento será difícil" y que ahora los enfoques estarán puestos -era que no- en IA. Pero no cualquiera: la atención, explica, está en seguridad, IT híbrida y nube. Y además, ahora que el negocio está estable, quiere expandir la influencia de la marca en Sudamérica, especialmente en Chile.

Winans sigue siendo latina y americana. Cuenta que hace regularmente empanadas chilenas y que está "segura de que si abriera un negocio, se haría millonaria". "Un día lo voy a hacer", decreta.

Hoy, Estados Unidos atraviesa un clima político marcado por nuevas restricciones a extranjeros. En abril Donald Trump pidió suspender las entrevistas para visados de estudiantes internacionales en las embajadas norteamericanas. Sobre eso, la ejecutiva dice que este momento es circunstancial, "porque estamos navegando algo muy delicado". +

GOTHAM CITY VS. KYNDRYL

El 27 de marzo, dos largos informes firmados por Gotham City Research remecieron el mercado. Los documentos acusan a Kyndryl de, entre otras cosas, manipular sus métricas financieras para proyectar una imagen artificial de rentabilidad y generación de caja.

Gotham City no es un actor cualquiera. Este hedge fund, fundado por el inversor Daniel Yu, se especializa en investigaciones financieras con una mirada escéptica: su modelo de negocio es la venta en corto (*short selling*), una estrategia en la que se apuesta a la caída de acciones tras revelar presuntas inconsistencias. Su caso más sonado fue el de Grifols, multinacional española de biotecnología, a la que en 2023 acusó de inflar márgenes y ocultar deuda a través de una sociedad relacionada. Esa denuncia provocó una caída de más de 40% en sus acciones y abrió una investigación de la CNMV, el regulador bursátil español.

La reacción del mercado fue inmediata. Las acciones de Kyndryl cayeron más de 13% ese día y regresaron a niveles cercanos a su debut bursátil en 2021. Desde la empresa, la respuesta fue categórica: "Rechazamos los términos más enérgicos las conclusiones a las que se llega en el informe, que claramente fue diseñado para manipular las acciones de la compañía en beneficio de los vendedores en corto". También recibieron apoyo de analistas en JPMorgan y en Bank of America.