

Innova Claro premió las mejores iniciativas de innovación y sustentabilidad de 2025



BALTAZAR SÁNCHEZ
 PRESIDENTE DE CRISTALERÍAS DE CHILE,
 GRUPO DF, ME ELECMETAL Y VIÑA SANTA RITA.

■ Uno de los grandes ganadores de la 16° versión fue Grupo DF, que se quedó con el principal galardón que reconoce la Cultura Pro Innovación y con la categoría Ecosistema. En tanto, ME Elecmetal ganó en Alto Valor y en Sustentabilidad, mientras Equipo Destacado fue para Santa Rita.

POR M. ZECCHETTO Y A. RIVERA

En un escenario económico marcado por el contexto geopolítico internacional y con la irrupción de nuevas evoluciones de la inteligencia artificial que ponen en jaque

los modelos de negocio tradicionales, las compañías están desafiadas a producir más con menos, a ser más eficientes y productivas, pero también a generar valor social y ambiental.

El Grupo Claro, que integra



FOTOS: JULIO CASTRO

Al centro, Luis Hernán Browne y José Tomás Santa María, con parte del equipo de Grupo DF.

Cristalerías de Chile, Santa Rita, ME Elecmetal y Grupo DF, realizó su decimosexta versión del Premio Innova Claro y reconoció a los proyectos más innovadores en cinco categorías: Equipo Destacado, que recayó en Santa Rita; Sustentabilidad, en ME Elecmetal; Ecosistema, en Grupo DF; Alto Valor, en ME Elecmetal; y Cultura Pro Innovación, en DF (ver recuadros).

Las propuestas finalistas fueron evaluadas por un jurado integrado por Baltazar Sánchez (presidente de Viña Santa Rita, ME Elecmetal, Cristalerías de Chile y Grupo DF, juez solo con derecho a voz); Sebastián Acevedo, gerente de Negocios y Finanzas de Fundación Chile; Luis Grez, gerente general de Hendaya; Jocelyn Olivari, gerente de innovación de Corfo; Fernanda Vicente,

Los Ganadores

Equipo Destacado: 120 Spritz de Santa Rita



José Jerez, Santiago Álvarez y Mauricio González de Santa Rita, junto con Luis Grez, el integrante del jurado y gerente general de Hendaya.

■ Uno de los principales dolores que Santa Rita identificó fue la caída en el consumo mundial y local del vino, particularmente en los jóvenes. A partir de investigaciones de mercado, determinó que a este segmento sí le gusta el vino, pero cuando se mezcla en cócteles y contiene burbujas. Así nació 120 Spritz, una línea de cócteles gasificados orientados a conectar con las audiencias más jóvenes. Para lograrlo, la compañía aplicó un enfoque de metodología ágil, con colaboración entre diferentes áreas, y eliminó las barreras tradicionales en la toma de decisiones. El gerente de marketing de Santa Rita, José Jerez, contó que para el proceso de gasificación recurrieron a un proveedor externo que lo realiza en la planta, para lo cual adaptaron la operación a las nuevas condiciones productivas.

También validaron una botella capaz de soportar la presión requerida, redefinieron la estrategia comercial y, para mejorar la capacidad productiva, tuvieron que optimizar la distribución, priorizar canales y trabajar con los socios comerciales. Así, 120 Spritz fue incorporado este año "en más de 7,500 puntos de venta a nivel nacional" en sus primeros tres meses. Además, en febrero-marzo pasado, Santa Rita aumentó 5,2 puntos su cuota de mercado respecto del mismo período de 2025 en la categoría cócteles. Y en marzo, alcanzó 30,5% en valor en Unimarc en ese segmento. "Esto es conectar con los jóvenes. El cóctel les gusta a la primera y responde a sus hábitos de consumo, más relajados, con menos etiquetas, menos formalidad, y demostró una gran aceptación", comentó Jerez.

Sustentabilidad: Valor 360 de ME Elecmetal



La integrante del jurado y cofundadora de Money, Fernanda Vicente, junto con Alejandra Severino y Jorge Saavedra, de ME Elecmetal.

■ Con el objetivo de enfrentar la gestión de residuos industriales de alta complejidad en la minería, ME Elecmetal desarrolló un proceso propio que permite transformar desechos de revestimientos de acero y caucho en subproductos de alto valor, reincorporándolos completamente a la cadena productiva. La solución permite valorizar el 100% de los subproductos y eliminar la necesidad de disposición final. El gerente de desarrollo e innovación de ME Elecmetal Sudamérica, Jorge Saavedra, explicó que el proceso implicó evaluar diversas alternativas tecnológicas que no cumplieron con los estándares de escalabilidad y eficiencia, lo que derivó en un enfoque propio para implementar "una solución robusta, confiable y capaz

de operar de manera continua". Saavedra contó que implementaron una planta que, a la fecha, ha procesado más de 2 mil toneladas de residuos, con un "desempeño operacional sólido y cero accidentes", respaldado por procesos estandarizados y una operación controlada. "Este proyecto impulsa el crecimiento del negocio principal de nuestra compañía, los revestimientos para molinos", señaló. El ejecutivo agregó que Valor 360 también les ha permitido consolidar la relación con los clientes: "Un ejemplo de ello es la firma de acuerdos de circularidad con compañías (minerías) como BHP y AMSA, posicionándonos como un socio estratégico en sus desafíos de sostenibilidad".



Cultura Pro Innovación: Grupo DF

El premio más importante fue para Grupo DF, que agrupa a Diario Financiero, DF MAS, DF SUD, Señal DF, DF Live, ED, entre otros. A través de distintos parámetros, Cultura Pro Innovación evalúa y reconoce cómo las empresas desarrollan iniciativas que buscan promover un adecuado clima de innovación. El reconocimiento destaca las habilidades y destrezas que las compañías adquieren año a año en aspectos como la posición frente a otras empresas del rubro; el cociente del gasto total en innovación sobre las ventas; el alineamiento de la estrategia de negocio y la innovación; y la implementación de procesos para la gestión de la innovación. El gerente general de Grupo DF, Luis Hernán Browne, dijo que la compañía ha construido un "ADN de cultura e innovación" a lo largo del tiempo, que

le ha permitido "tener una ventaja competitiva en una industria súper compleja. Estamos hablando un idioma distinto y eso tiene mucho que ver con la innovación".

En tanto, el director de DF, José Tomás Santa María, comentó que los medios de comunicación están desafiados permanentemente, no solo por la caída de la publicidad, sino también por la proliferación de las fake news y las demandas de las audiencias que exigen contar historias en nuevos formatos.

"En este escenario, Diario Financiero innovó, casi a contracorriente, creando nuevos medios: DF MAS, Señal DF, DF SUD y DF Regiones y, además, fortaleció su área digital y adoptó tecnología para pavimentar lo que viene: pensar en los medios de comunicación del futuro -próximo y no tan próximo-, ese es el ADN que nos caracteriza", dijo.

cofundadora y CEO de Money; y Matías Concha, gerente de desarrollo de Hendaya.

Durante el evento, Baltazar Sánchez valoró el esfuerzo de las empresas del Grupo Claro en el desarrollo de sus negocios, y su capacidad de enfrentar el escenario actual de incertidumbre geopolítica y los conflictos internacionales.

"Estamos aquí para salir adelante y llevar todos

nuestros negocios a un nivel de excelencia, creatividad e innovación (...) No voy a dejar de mencionar que somos el grupo detrás de Artemis II y la viña número uno del mundo. Y todos somos parte de este grupo", agregó.

En tanto, Matías Concha, de Hendaya, destacó el valor de Innova Claro para generar espacios de colaboración entre las empresas, y enfatizó el papel que juega la innovación

para resolver los retos que plantean los cambios de la industria.

"Estos últimos años han sido probablemente los de mayores transformaciones en el menor tiempo, que han requerido una capacidad de innovación que anteriormente no estaba. El hecho de poder enfrentarlo de esta manera, en distintos entornos, es una base importante para poder salir adelante", dijo.

Alto Valor: Our Crash de ME Elecmetal



Iván Flores de ME Elecmetal, la integrante del jurado Jocelyn Olivari, gerente de innovación de Corfo, y Víctor Miranda, de ME Elecmetal.

Para expandir su negocio más allá del diseño y suministro de componentes de desgaste para chancadores, ME Elecmetal evolucionó hacia una nueva categoría de negocio enfocada en repuestos para este tipo de equipos, basada en su conocimiento técnico y cercanía con las empresas mineras. El gerente comercial de ME Elecmetal para Sudamérica, Iván Flores, dijo que la iniciativa aprovechó las capacidades existentes, como la especificación de materiales, el diseño técnico, la gestión de la cadena de suministro y el control de productos, para cerrar brechas técnicas y desarrollar soluciones que "fortalecen nuestra participación". Flores señaló que desarrollaron una "nueva categoría de negocio, la que además crea sinergias positivas con

nuestro negocio base y nos permite expandir otras áreas como, por ejemplo, los servicios asociados a estos repuestos. Tenemos centros de servicio que nos permiten reparar equipamiento minero", dijo. Para explicar la innovación, ejemplificó con el caso de una empresa que "toda la vida vendió neumáticos que se gastan, pero se dio cuenta de que podía vender motores, cajas de cambios y un montón de otras cosas, porque los clientes le llevaban el auto y les decía: 'Encárgate tú' y se dio cuenta de que podía encargarse del auto entero". Como resultado, ME Elecmetal desarrolló un negocio adyacente de repuestos para chancadores proyectado para "escalar con fuerza en Sudamérica y replicarlo a nivel global".

Ecosistema: Ruta DF de Diario Financiero



Sebastián Acevedo, integrante del jurado y gerente de negocios y finanzas de Fundación Chile junto con Macarena Gillet y Luis Hernán Browne, de Grupo DF.

En febrero del año pasado, Diario Financiero tuvo que enfrentar abruptamente el término del contrato con su distribuidor histórico de la edición impresa. El medio solo tenía 90 días para resolver el problema y asegurar la continuidad operativa del servicio. La gerente de suscripciones y circulación de DF, Macarena Gillet, dijo que diseñaron un canal propio de distribución basado en un modelo colaborativo, cocreado con un grupo de emprendedores con conocimiento de la industria, instalando una gobernanza compartida "orientada a la mejora continua".

El proceso incluyó un prototipo de red de distribución, validación en terreno y un piloto que en una semana escaló desde pruebas a operación, en un contexto de "alta incertidumbre" y

riesgos operacionales. Gillet señaló que a los tres meses de su implementación, el nuevo sistema redujo en 60% las incidencias de reclamos, permitió entregas antes de las 08:00 horas en "todas las zonas de reparto, lo que era impensado antes", y amplió la cobertura en la Región Metropolitana y la Región de Valparaíso. "Además, recuperamos el control al entender lo que nuestros suscriptores necesitaban, las realidades de cada uno y tener flexibilidad ante contingencias que antes no teníamos". La ejecutiva agregó que "lo más fácil hubiese sido externalizar con un proveedor externo y tratar de resolver el problema, pero cambiamos el foco y buscamos, afuera, en el ecosistema una PYME", dijo.



智利华人首选房地产平台

Buscamos locales comerciales para la comunidad china



Entendemos el IDIOMA

我们了解 la CULTURA

los NEGOCIOS

Compra · Venta · Arriendo · Inversiones

+56 9 2629 9955 www.deyoupropiedades.com