

Fecha: 29-05-2025  
 Medio: El Mercurio  
 Supl.: El Mercurio - Innovacion  
 Tipo: Noticia general  
 Título: Ranking Venture Client 2025: las 10 empresas líderes en innovación abierta revelan sus estrategias

Pág.: 10  
 Cm2: 1.278,8  
 VPE: \$ 16.797.710

Tiraje: 126.654  
 Lectoría: 320.543  
 Favorabilidad:  No Definida

## SANTANDER STARTUP ARTICULA MODELO DE APOYO EN TRES VERTICALES CLAVE: BANCA, COLABORACIÓN E INVERSIÓN

**2020**

Año de creación

**70**

Oportunidades analizadas

**50**

Pilotos realizados

### OBJETIVOS

El programa tiene como objetivo principal promover el éxito, crecimiento y desarrollo de empresas, con base tecnológica e innovación, tales como *scaleups, startups, fintechs, agrotechs, edtechs*, entre otras. Esto se logra mediante un modelo integral que ofrece un único punto de contacto, simplificando la gestión y facilitando la interacción entre las empresas y el Banco.

Este modelo de innovación abierta ofrece acceso a un ecosistema completo de soluciones financieras, productos y servicios especializados, así como oportunidades de expansión internacional. Además, las empresas participantes pueden presentar sus propuestas de valor al banco, con la posibilidad de desarrollar pilotos conjuntos, establecer alianzas estratégicas e incluso ser consideradas para futuras rondas de inversión.

### ÁREAS DE INTERÉS

El programa está dirigido a empresas de todos los sectores que cuenten con un componente tecnológico en su modelo de negocio, ya sea en la industria específica, que una amplia gama de rubros, incluyendo pero no limitado a *startups, scaleups, fintechs, agrotechs, healthtechs y edtechs*. El objetivo es apoyar a cualquier empresa innovadora con potencial de crecimiento, independientemente de su área de especialización, promoviendo así un ecosistema empresarial dinámico, colaborativo y en constante evolución.

**1**



Luis Araya, gerente de Banca Empresas e Instituciones de Banco Santander.



Foto: Agrosuper

## AGROSUPER VENTURES

BUSCA TRANSFORMAR LA INDUSTRIA ALIMENTARIA CON INNOVACIÓN PREDICTIVA

**2**

### OBJETIVOS

El programa de *venture client* tiene como finalidad generar un impacto económico tangible en la operación y los resultados del negocio, específicamente en indicadores clave como la eficiencia operativa (menos impactos, depreciaciones y amortizaciones). Además, busca explorar soluciones tecnológicas emergentes y habilidades que puedan integrarse a los procesos actuales de la compañía, así como anticiparse a tendencias incipientes y señales débiles del mercado. Otro de sus focos estratégicos es validar e implementar transformaciones que no solo optimicen la eficiencia operativa, sino que también permitan abrir nuevas líneas de negocio, generando ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

### ÁREAS DE INTERÉS

El programa concentra su atención en sectores altamente relevantes para la operación de la compañía, tales como agroindustria, industria manufacturera, procesamiento de carnes, producción de alimentos, nutrición y gestión del agua. Estas áreas no solo impulsan el crecimiento del negocio, sino también espacios con un alto potencial para la innovación abierta y la colaboración con emprendimientos tecnológicos de alto impacto.

**2021**

Año de creación

**60**

Oportunidades analizadas

**30**

Pilotos realizados

### CASO DE ÉXITO

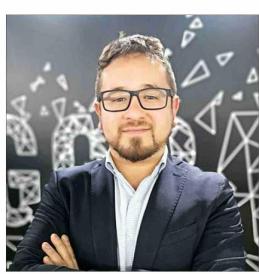
Un ejemplo destacado de colaboración exitosa es el caso de Allie System, una *scaleup* mexicana especializada en monitoreo predictivo de procesos industriales. Su propuesta de valor radica en anticipar desviaciones en los procesos mediante el uso de inteligencia artificial y responder de forma automática a recomendaciones precisas. Allie System ha desarrollado algoritmos de *machine learning* que identifican las variables críticas para el éxito de cada proceso, así como agentes inteligentes que automatizan las respuestas necesarias para corregir desviaciones en tiempo real. Esta solución ha permitido mejorar significativamente la eficiencia y reducir los márgenes de error en diversas etapas de la cadena de producción.

### VISIÓN DEL LÍDER

“El *venture client* está muy aplacado en la cultura de innovación interna. Agrosuper igual es una empresa más o menos nueva, partió desde un gallinero y en 60 años se convirtió en lo que conocemos nosotros, y siempre muy aplacados en la cultura —y que está la frase allí pegada por todas partes, de hacer las cosas siempre mejor—, entonces de eso, año a año, en una cadena de valor que ha sido muy importante la cultura de innovación interna, y eso nos ha dado, yo creo, el músculo para desarrollar la innovación abierta”, comenta Felipe Santa María, líder de Innovación de Agrosuper.

## DESARROLLADO POR MIC BUSINESS CONSULTING

# Ranking Venture Client 2025: las 10 empresas líderes en innovación abierta revelan sus estrategias



**WAYRA ACELERA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON FOCO EN IA Y CIBERSEGURIDAD**

### OBJETIVOS

El programa de *venture client* de Telefónica tiene como propósito principal fortalecer la relación entre la compañía y el ecosistema emprendedor, a través de la colaboración directa con *startups* tecnológicas. Sus objetivos específicos incluyen la generación de oportunidades de negocio mediante la implementación de soluciones innovadoras, escalar estas propuestas a diferentes mercados donde Telefónica tiene presencia, y desarrollar nuevos modelos operativos y comerciales apalancados en los productos y servicios clave del grupo. Este enfoque permite acelerar la transformación digital de la compañía, al tiempo que se potencia la innovación abierta y se fomenta una cultura de experimentación y agilidad dentro de la organización.

### ÁREAS DE INTERÉS

Si bien el programa mantiene un enfoque agnóstico en cuanto al tipo de soluciones digitales, existen áreas prioritarias que responden a las necesidades específicas de la industria, tales como las tendencias pláticas del sector tecnológico. Entre ellas se destacan la ciberseguridad, el internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial generativa, las tecnologías financieras (*fintech*), la conectividad avanzada, las plataformas de datos y la seguridad digital. Estas tecnologías no solo representan oportunidades de alto impacto, sino que también están alineadas con los pilares de crecimiento e innovación definidos por Telefónica a nivel global.

### CASO DE ÉXITO

Uno de los casos más representativos del éxito del programa es Alinor, una *startup* que ofrece soluciones de conectividad móvil a través de eSIMs digitales.

### VISIÓN DEL LÍDER

“Buscamos *startups* con un producto probado, escalable y que responda de manera concreta a un desafío del negocio. Es clave que exista un fuerte enlace con las prioridades estratégicas del grupo, así como un equipo fundador sólido, con visión de largo plazo y capacidad de ejecución”, dice Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar Chile.

Según González, el programa no solo representa una puerta de entrada para *startups* que desean trabajar con una de las empresas de telecomunicaciones más relevantes del mundo, sino también una plataforma de crecimiento que impulsa la innovación desde una lógica colaborativa, ágil y centrada en el cliente.

**2016**

Año de creación

**50**

Oportunidades analizadas

**17**

Pilotos realizados

### OBJETIVOS

Si bien el programa mantiene un enfoque agnóstico en cuanto al tipo de soluciones digitales, existen áreas prioritarias que responden a las necesidades específicas de la industria, tales como las tendencias pláticas del sector tecnológico. Entre ellas se destacan la ciberseguridad, el internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial generativa, las tecnologías financieras (*fintech*), la conectividad avanzada, las plataformas de datos y la seguridad digital. Estas tecnologías no solo representan oportunidades de alto impacto, sino que también están alineadas con los pilares de crecimiento e innovación definidos por Telefónica a nivel global.

### ÁREAS DE INTERÉS

Si bien el programa mantiene un enfoque agnóstico en cuanto al tipo de soluciones digitales, existen áreas prioritarias que responden a las necesidades específicas de la industria, tales como las tendencias pláticas del sector tecnológico. Entre ellas se destacan la ciberseguridad, el internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial generativa, las tecnologías financieras (*fintech*), la conectividad avanzada, las plataformas de datos y la seguridad digital. Estas tecnologías no solo representan oportunidades de alto impacto, sino que también están alineadas con los pilares de crecimiento e innovación definidos por Telefónica a nivel global.

### CASO DE ÉXITO

Uno de los casos más representativos del éxito del programa es Alinor, una *startup* que ofrece soluciones de conectividad móvil a través de eSIMs digitales.

### VISIÓN DEL LÍDER

“Buscamos *startups* con un producto probado, escalable y que responda de manera concreta a un desafío del negocio. Es clave que exista un fuerte enlace con las prioridades estratégicas del grupo, así como un equipo fundador sólido, con visión de largo plazo y capacidad de ejecución”, dice Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar Chile.

Según González, el programa no solo representa una puerta de entrada para *startups* que desean trabajar con una de las empresas de telecomunicaciones más relevantes del mundo, sino también una plataforma de crecimiento que impulsa la innovación desde una lógica colaborativa, ágil y centrada en el cliente.

## COPEC WIND GARAGE BUSCA REDEFINIR EL FUTURO ENERGÉTICO Y DE MOVILIDAD

### OBJETIVOS

El programa Copec Wind Garage tiene como propósito principal explorar, desarrollar e implementar nuevos productos, servicios y tecnologías que impulsen la transformación energética y contribuyan a la evolución de Copec. Este esfuerzo está centrado en la expansión de su propuesta de valor hacia tres grandes ejes estratégicos: nueva energía, nueva movilidad y nueva conveniencia.

### ÁREAS DE INTERÉS

Copec Wind Garage concentra sus esfuerzos en tres pilares fundamentales, que guían la búsqueda de soluciones innovadoras y colaboraciones estratégicas: nueva movilidad, enfocada en facilitar la movilidad eficiente, sostenible e inteligente de las personas, además de potenciar la conectividad en los negocios. El objetivo es contribuir de manera efectiva a la transformación digital y tecnológica que impulsan las tecnologías que mejoran la experiencia de transporte y reducen su impacto ambiental: nuevas energías, donde se priorizan soluciones relacionadas con fuentes de energía renovables, sostenibles y libres de emisiones de CO2. Se valoran especialmente aquellas propuestas que incorporan la digitalización, la eficiencia y la optimización de los sistemas, impulsando una transición energética más limpia, moderna y eficiente; y nueva conveniencia, que es el eje centralizado en ofrecer servicios excepcionales bajo el espíritu de “primera en servicio”.

### CASO DE ÉXITO

Uno de los casos destacados que ejemplifica el impacto del programa es el de Flair, una *startup* especializada en la optimización de sistemas de climatización mediante el uso de inteligencia artificial y machine learning que identifican las variables críticas para el éxito de cada proceso, así como agentes inteligentes que automatizan las respuestas necesarias para corregir desviaciones en tiempo real. Esta solución ha permitido mejorar significativamente la eficiencia y reducir los márgenes de error en diversas etapas de la cadena de producción.

### VISIÓN DEL LÍDER

“En Copec, entendemos que el verdadero valor de un programa de *venture client* es su impacto en la cultura y las prácticas de trabajo. Nuestro compromiso es apostar por construir un puente real hacia el crecimiento conjunto. No solo piloteamos soluciones para atender necesidades específicas de Copec; también abrimos nuestras redes, operaciones y mercados en América Latina para impulsar el éxito de las startups con las que trabajamos. Lo que nos diferencia es que buscamos activamente crear alianzas comerciales de largo plazo, conectando a nuestros partners con nuevas oportunidades, donde su innovación pueda escalar y prosperar”, destaca Ramón Salinas, head de Copec Wind Garage.

**4**



Ramón Salinas, head de Copec Wind Garage.

**2019**

Año de creación

**30**

Oportunidades analizadas

**13**

Pilotos realizados

**AGUNSA BUSCA LIDERAR INNOVACIÓN EN LOGÍSTICA Y COMERCIO MARÍTIMO CON FOCO INTERNACIONAL**

5

OBJETIVOS

El propósito principal de Open Warehouse de Agunsa es avanzar en la digitalización de procesos y en la mejora de la eficiencia operativa dentro de las distintas unidades de negocio. Este esfuerzo responde a la necesidad de adaptarse a un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo.

También tiene como objetivo fomentar el desarrollo de nuevos negocios, apoyando tanto la colaboración con startups y emprendimientos tecnológicos que aportan soluciones disruptivas.

ÁREAS DE INTERÉS

El enfoque de Agunsa está centrado en sectores críticos para su operación y crecimiento, con especial énfasis en logística, abarcando procesos de almacenaje, distribución y gestión de bodegas, e infraestructura portuaria y marítima, un ámbito clave para el comercio internacional y el desarrollo económico de la región.

Estas áreas representan pilares estratégicos para Agunsa, donde la innovación tecnológica puede generar un impacto directo en la competitividad y sostenibilidad del negocio.

CASO DE ÉXITO

Uno de los casos más representativos de colaboración exitosa es el de Cubiq, una startup colombiana especializada en el desarrollo de tecnologías para la logística. La empresa fabrica equipos que permiten automatizar y digitalizar los procesos de entrada y salida de productos en bodegas, optimizando la gestión de inventarios y el uso del espacio.

La colaboración con Cubiq se desarrolló en dos etapas: primero, una fase piloto, en la que se probó la tecnología en entornos reales de operación, y luego una etapa de escalamiento.

VISIÓN DEL LÍDER

"La estrategia de Agunsa es clara: a través de la creación de startups y alianzas, promovemos la digitalización de procesos y la eficiencia operativa en nuestras diferentes unidades de negocio, para brindar un mejor servicio a nuestros clientes. Buscamos siempre que las startups seleccionadas tengan una solución disruptiva de alto impacto, un equipo emprendedor experimentado, que conozcan el producto que ofrecemos y su mercado. Como corporativo hemos aprendido a ser resilientes y mucho más ágiles en el desarrollo de proyectos y tomas de decisiones, abiertos al cambio y a la utilización de nuevos sistemas digitales; y a que los problemas puedan resolverse después de afrontar un bajo riesgo", explica Andrés Schultz, gerente corporativo de desarrollo de Agunsa.



Andrés Schultz, gerente corporativo de Desarrollo de Agunsa.

2019

Año de creación

16

Oportunidades analizadas

5

Pilotos realizados

**ENAEX Y UNA NUEVA MINERÍA CON STARTUPS, TECNOLOGÍA Y FOCO EN SUSTENTABILIDAD**

7

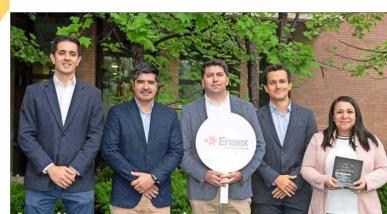
OBJETIVOS

Impulsar una transformación integral en la industria minera mediante la incorporación estratégica de soluciones tecnológicas avanzadas. Sus objetivos principales se centran en la creación de una estrategia para mejorar continuamente productos, servicios y procesos, con un enfoque claro en la seguridad, eficiencia y sostenibilidad operacional.

La compañía reconoce que, para enfrentar los desafíos actuales y futuros del sector, es fundamental abrirse a nuevas formas de colaboración. Por ello, el programa busca fortalecer un ecosistema de innovación colaborativa, generando relaciones de largo plazo con startups que comparten una visión de impacto, agilidad y co-creación de valor.

ÁREAS DE INTERÉS

El foco de innovación de Enaex se encuentra en aquellas tecnologías que pueden generar un impacto directo y measurable en las operaciones mineras, aportando valor al rendimiento y la eficiencia. La estrategia del negocio. Entre los principales áreas de interés se encuentran: computar visión, para tareas de inspección automatizada, detección de riesgos, monitoreo visual en tiempo real



El equipo de Innovación de Enaex.

y mejoras en seguridad; *machine learning* e inteligencia artificial, aplicadas a la optimización de procesos, predicción de fallas, análisis predictivo y soporte a la toma de decisiones; automoción y robótica, específicamente en la explotación minera, con el fin de proteger a los trabajadores y aumentar la productividad; electromovilidad, como parte de la estrategia de transición energética, reduciendo emisiones y promoviendo el uso eficiente de recursos; y sostenibilidad, con soluciones que minimicen el impacto ambiental, promoviendo el uso responsable del agua y la energía, y fomentando una economía circular verde.

El enfoque está poniendo en las tecnologías que no solo resuelven problemas actuales, sino que también contribuyen a modelar el futuro de una minería más inteligente, segura y sostenible.

**MEDTRONIC ABRE SUS PUERTAS A SOLUCIONES DISRUPTIVAS EN SALUD**

6

OBJETIVOS

El programa de VC de Medtronic tiene como objetivo central acelerar la transformación del sistema de salud mediante la integración ágil y estratégica de soluciones tecnológicas innovadoras. La iniciativa busca generar nuevos negocios y servicios de valor agregado, abordando desafíos complejos con una mirada disruptiva y una visión de crecimiento sostenible.

Una de las principales metas es acceder de forma eficiente a tecnologías de vanguardia, permitiendo que la compañía resuelva problemas concretos en áreas críticas del negocio.

ÁREAS DE INTERÉS

Las áreas de enfoque del programa están profundamente alineadas con la misión de Medtronic de aliviar el dolor, restaurar la salud y prolongar la vida. En particular, la compañía concentra su atención en: *medtech*, tecnologías médicas que mejoran diagnósticos, tratamientos y procedimientos clínicos; *healthtech*, soluciones de salud digital, herramientas que promueven la telemedicina, monitoreo remoto, analíticas de datos de salud, inteligencia artificial aplicada a procesos clínicos y más; e industria de la Salud en general, proyectos que contribuyan a transformar la gestión sanitaria, mejorar el acceso y la experiencia del paciente, optimizar costos y elevar los estándares de atención.

VISIÓN DEL LÍDER

Para Medtronic, colaborar con startups bajo el modelo *venture client* tiene como valor estratégico el hecho de que los permite transformar desafíos estructurales en soluciones reales, integrando startups para acelerar impacto clínico, acceso y eficiencia en salud", explica Giselle Tutor, directora de acceso a mercado, innovación y asuntos públicos de Medtronic para Latinoamérica Sur.



Giselle Tutor, directora de Acceso a Mercado, Innovación y Asuntos Públicos de Medtronic para Latinoamérica Sur.

2024

Año de creación

69

Oportunidades analizadas

6

Pilotos realizados



**BICE SE ALÍA CON STARTUPS PARA REIMAGINAR LA BANCA Y ESCALAR SU INNOVACIÓN DESDE DENTRO**

9

OBJETIVOS

El programa de innovación de BICE tiene como principal objetivo complementar y potenciar los negocios existentes dentro del grupo, entregando nuevos productos de valor para sus clientes y optimizando los procesos internos para aumentar la eficiencia operativa. Más allá de estos usos, busca fomentar una auténtica cultura de innovación dentro de la banca, promoviendo un relacionamiento constante y fluido entre el ecosistema de startups y las diferentes filiales del grupo.

ÁREAS DE INTERÉS

Las áreas de interés de BICE cubren una amplia variedad de sectores clave para el desarrollo del grupo, incluyendo verticales como *fintech*, *insurtech*, *inteligencia artificial*, *wellness*, *prop-tech*, software como servicios (SaaS) y otras. En todos estos, el enfoque está puesto en la innovación y la transformación digital, con el objetivo de adaptar el negocio a las tendencias globales y mejorar la experiencia del cliente a través de soluciones tecnológicas avanzadas.

CASO DE ÉXITO

Un caso destacado dentro del programa es la alianza estratégica entre Checkeado, una plataforma especializada en la compra y venta de autos usados con garantía, y BK (Bice Kaufman). Esta colaboración integró los sistemas de riesgo y aprobación crediticia del banco con las plataformas de Checkeado y BK API, permitiendo ofrecer un financiamiento automotriz completamente digital y fluido.

VISIÓN DEL LÍDER

"Para Bice, el modelo *venture client* es clave para impulsar la transformación digital, permitiendo a las empresas tecnológicas y las startups explorar soluciones innovadoras que pueden resolver dolores concretos de la organización o potenciar ciertas áreas. Esto entrega capacidades para pilotear y escalar soluciones que no solo impulsan la transformación digital, sino que también fortalecen el vínculo con startups que podrían convertirse en futuros partners, proveedores estratégicos o incluso inversiones desde el CVC", comenta Cecilia Martínez, principal de Bice Ventures.



Ana María Bravo, gestora de Innovación de ISA VÍAS.

2022

Año de creación

34

Oportunidades analizadas

10

Pilotos realizados

**RUTA X DE ISA VÍAS APUESTA POR STARTUPS PARA CONSTRUIR LAS CARRETERAS DEL FUTURO**

10

OBJETIVOS

Isa Vías está apostando por la innovación tecnológica como eje central de su estrategia de transformación. A través de su programa *venture client*, la compañía busca acelerar el logro de metas estratégicas y resaltar sus ventajas competitivas mediante la validación de tecnologías emergentes junto a startups y scaleups. El objetivo final es ambicioso pero claro: avanzar hacia la construcción de carreteras más eficientes, inteligentes y sostenibles, en línea con su compromiso de alcanzar la carbono neutralidad (net zero) a 2050.

ÁREAS DE INTERÉS

El foco del programa se concentra en cuatro áreas clave que están marcando el futuro de la infraestructura: *smart mobility*, red 5G, *inteligencia artificial* y *interoperabilidad de usuario (UX)*. Estas verticales representan espacios de alto potencial donde la innovación puede generar impactos concretos en la operación, el servicio y la sostenibilidad de las rutas que gestiona la compañía.

CASO DE ÉXITO

Un ejemplo concreto de los avances logrados es el piloto implementado por Ruta del Maipo, donde se probó una tecnología basada en nodos para la telegestión de luminarias viales. Esta solución permite automatizar el monitoreo continuo (24/7), recibir alertas en tiempo real ante fallos, identificar el consumo energético y facilitar decisiones para optimizar el uso de la red. Además de optimizar recursos, esta tecnología contribuye a elevar los estándares de seguridad vial, mostrando cómo la innovación puede integrarse con resultados tangibles.

VISIÓN DEL LÍDER

"El modelo de *venture client* nos ha permitido conectarnos con startups y scaleups con visión global para experimentar y validar nuevas tecnologías que impulsan el futuro sostenible de la industria vial. Es clave construir un propósito común entre el corporativo y la startup que permita focalizar esfuerzos, adaptarse y superar las adversidades para lograr dar el salto de valor esperado", explica Ana María Bravo, gestora de Innovación de ISA VÍAS.



Ana María Bravo, gestora de Innovación de ISA VÍAS.

2024

Año de creación

101

Oportunidades analizadas

5

Pilotos realizados

**VISIÓN DEL LÍDER**

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"El Proyecto VOÁ (Venta Online Asistida), una iniciativa que ha mejorado la forma en que Sodimac interacciona con sus clientes en el canal digital. A través de este sistema, los usuarios pueden conectarse mediante videollamada con vendedores reales, quienes brindan asesoría personalizada en tiempo real, replicando la experiencia de compra presencial, pero desde cualquier lugar del país".

VISIÓN DEL LÍDER

"El buscar soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

VISIÓN DEL LÍDER

"Está buscando soluciones a nuestros dolores interiores en una alianza con startups nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuanto más rápido y eficiente sea la innovación, más pronto podremos implementarla y obtener resultados tangibles", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.