



Error al crear la imagen

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 sus 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, aprovechando la colaboración con *startups* y emprendimientos tecnológicos que aporten 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 de ubicación y volumetría. 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.

2019
Año de creación
16
Oportunidades analizadas

VISIÓN DEL LÍDER

"La estrategia de Agunsa es clara, a través de nuestro brazo de *venture client* logramos 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 problema a fondo y exista un mercado relevante. Como corporativo hemos aprendido a ser resistentes y mucho más ágiles en el desarrollo de proyectos y toma de decisiones; abiertos al cambio y a la utilización de nuevos sistemas digitales; y a que los problemas pueden resolverse desde afuera con un bajo riesgo", explica Andrés Schultz, gerente corporativo de desarrollo de Agunsa.



Andrés Schultz, gerente corporativo de desarrollo de Agunsa.

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 centrada en el paciente.

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: *med-tech*, tecnologías médicas que mejoran diagnósticos, tratamientos y procedimientos clínicos; *healthtech*, soluciones digitales y tecnológicas aplicadas a la gestión y eficiencia del sistema de salud; salud digital, herramientas que promueven la telemedicina, monitoreo remoto, analítica 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 les "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

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 acceder a innovación de frontera 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 compartan 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 medible en las operaciones mineras, aportando tanto al rendimiento técnico como a la sostenibilidad del negocio. Entre las principales áreas de interés se encuentran *computer vision*, 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; autonomía y robótica, especialmente en actividades repetitivas o de alto riesgo, con el fin de proteger a los trabajadores y aumentar la productividad; electrificación, como parte de la estrategia de transición energética, reduciendo emisiones y promoviendo el uso eficiente de recursos; y sustentabilidad, con soluciones que minimicen el impacto ambiental, promuevan el uso responsable del agua y la energía, y fomenten una minería más verde.

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

2018
Año de creación
8
Oportunidades analizadas
3
Pilotos realizados

VISIÓN DEL LÍDER

"Colaborar con *startups* bajo el modelo *venture client* nos permite adoptar tecnologías disruptivas rápidamente, resolviendo desafíos operativos concretos y fortaleciendo la cultura de innovación. Hemos aprendido que el éxito en el modelo *venture client* depende tanto de la capacidad de ejecución interna como del encaje cultural con la *startup*. La realización de pruebas de concepto, el diseño de pilotos bien estructurados, la definición de KPIs claros y el respaldo ejecutivo son aspectos críticos para asegurar una experiencia exitosa. Además, la participación activa de los equipos operativos es clave para maximizar la absorción tecnológica y lograr una adopción real de las soluciones desarrolladas", comenta Diego Garetto, jefe de Innovación Enaex.



Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

SODIMAC APUESTA POR LA TECNOLOGÍA EMPRENDEDORA PARA CONECTAR MEJOR CON EL NUEVO CONSUMIDOR

8

OBJETIVOS

Sodimac afirma que está impulsando un cambio significativo en su forma de innovar, poniendo especial énfasis en colaborar con *startups* para encontrar soluciones rápidas y efectivas a los desafíos internos que enfrenta. El programa de la empresa busca acelerar el desarrollo de nuevas iniciativas con mayor agilidad, velocidad y flexibilidad, dos elementos claves para mantenerse competitivo en un entorno cada vez más dinámico. Además, este esfuerzo incluye un constante monitoreo y vigilancia de las tendencias tecnológicas y mejores prácticas del ecosistema de innovación, asegurando que la empresa esté siempre conectada con las novedades que pueden impactar su negocio.

2019
Año de creación
6
Oportunidades analizadas
4
Pilotos realizados

ÁREAS DE INTERÉS

El foco principal del VC de Sodimac está en el sector *retail*, un área en la que la experiencia del cliente y la eficiencia operativa son determinantes para el éxito. La empresa busca potenciar la integración omnicanal, optimizando tanto las ventas online como las físicas, y apostando por herramientas digitales que permitan mejorar la atención al cliente, la logística y la gestión interna. Este enfoque integral responde a la necesidad de adaptarse a un consumidor cada vez más exigente y digitalizado, que demanda rapidez, personalización y soluciones flexibles.

CASO DE ÉXITO

Entre los proyectos destacados se encuentra el Proyecto VOA (Venta Online Asistida), una iniciativa que ha mejorado la forma en que Sodimac interactúa 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 internos en una alianza con *startups* nos ayuda a movernos con mayor agilidad y flexibilidad. Cuando una *startup* desarrolla una solución se vuelven expertos, al implementar proyectos con *startups* podemos tener acceso a conocimiento experto que quizás no tenemos dentro de la compañía o no es viable necesario para avanzar con rapidez y expertise", explica Pamela Muñoz, subgerente de Innovación y Estrategia de Sodimac.

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* Ruta X, la compañía busca acelerar el ingreso de nuevas tecnologías y reforzar 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*) al año 2050.

ÁREAS DE INTERÉS

El foco del programa se concentra en cuatro áreas clave que están marcando el futuro de la infraestructura vial: electromovilidad, energía, inteligencia artificial y experiencia 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 teleselección 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 operativas con impacto directo en la eficiencia de costos y el mantenimiento. 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 impulsen 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



El equipo de *venture client* de Bice.

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

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 aspectos, busca fomentar una auténtica cultura de innovación dentro de la organización, 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 servicio (SaaS), *compliance*, entre otros. En todas estas, 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.

2022
Año de creación
34
Oportunidades analizadas
10
Pilotos realizados

CASO DE ÉXITO

Un caso destacado dentro del programa es la alianza estratégica entre Checkeados, 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 Checkeados mediante APIs, permitiendo ofrecer un financiamiento automatizado completamente digital y fluido.

VISIÓN DEL LÍDER

"Para Bice, el modelo *venture client* permite acceder de forma temprana a tecnologías, modelos de negocio y soluciones innovadoras que pueden resolver dolores concretos de la organización o potenciar ciertas áreas. Esto entrega capacidad para pilotear y escalar nuevas propuestas de valor, además de fortalecer 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.