

Fecha: 30-06-2025
 Medio: El Mercurio de Antofagasta
 Supl.: El Mercurio de Antofagasta
 Tipo: Noticia general
 Título: **** EN ANTOFAGASTA HAY IDEAS MUY BUENAS, PERO HAY QUE SALIR A MOSTRARLAS Y JUGÁRSELA CON TODO***

Pág.: 20
 Cm2: 470,5
 VPE: \$ 951.304

Tiraje: 5.800
 Lectoría: 17.400
 Favorabilidad: ☐ No Definida



Christian Cubelli, Gerente General de AGS Soluciones

" EN ANTOFAGASTA HAY IDEAS MUY BUENAS, PERO HAY QUE SALIR A MOSTRARLAS Y JUGÁRSELA CON TODO"

Nacido en La Serena, pero radicado hace ya 24 años en Antofagasta, Christian Cubelli es el Gerente General y Representante Legal de AGS Soluciones, una empresa chilena especializada en servicios industriales con drones, enfocada principalmente en los sectores de energía, minería y construcción.

AGS Soluciones ha sido reconocida como proveedor destacado en el Programa de Compra Local de BHP a través de su nuevo y principal servicio de limpieza con drones en altura, una iniciativa que busca fortalecer la participación de empresas locales en la cadena de suministro de la industria minera.

¿Qué te motivó a emprender en el sector tecnológico e industrial?

Todo partió de forma muy espontánea, cuando era muy niño tuve la oportunidad de asistir a un Dakar en las competencias de Rally, allí estaba jugando con un autito cuando de pronto, cayó un dron de un francés a pocos metros de distancia. Fue muy llamativo, en esos años nadie conocía los drones, al menos en Chile. Llegué a mi casa, tomé los autos y aviones a control remoto que tenía y los vendí, con ese dinero encargué un dron a China. Cuando empecé a investigar sobre esto, un colega del rubro trajo también su primer dron y ahí comenzó todo, sin una visión de negocio, sólo inspirado por la curiosidad.

¿Cómo surge la empresa AGS Soluciones?

Una vez que tuve el dron, se presentó la idea de ponerle una cámara, así que empecé a registrar imágenes sobre la costa de Antofagasta y ahí surgió la chispa en la cabeza de decir "quizá esto es rentable", la verdad yo ni siquiera sabía cuánto se cobraba. Así nace AGS en el área audiovisual en el 2014. Ya en el último año de mi carrera de Ingeniero Constructor en la UCN, empecé a ver nuevas cosas que se podían hacer con los drones, como fotometría, por ejemplo, yo tenía ramos que estaban ligados a eso y ahí empecé a pensar en una nueva razón social con una versión un poco más grande, y así a partir del año 2019 surge AGS soluciones, una empresa ya industrial.

¿Cuál es la importancia de que las empresas mineras escojan a proveedores locales en sus proyectos?

Es muy importante, hay muchos emprendedores brillantes en la ciudad, pero tienen que salir a buscar recursos. Para las necesidades que tenemos hoy en día en el desarrollo que queremos hacer en la Región de Antofagasta, es necesario impulsar el trabajo a nivel

local, yo creo que apostar por empresas locales es tremendo aporte, tanto como para la gran empresa minera como para los emprendedores.

AGS Soluciones fue reconocida como proveedor destacado en el Programa de Compra Local de BHP ¿Cómo fue para ti vivir esa experiencia?

Primero que todo, fue un honor subir a un escenario a recibir un premio de la empresa más grande de producción de cobre a nivel mundial. Y segundo, es un impulso muy fuerte para nosotros, como empresa, cuando te premian con algo así, es como que te están dando la mano y te dicen "oye, van por un buen camino". Si bien nos constituimos como empresa recién en enero de este año y somos ocho personas, hemos crecido rápidamente con mucho trabajo, esfuerzo y disciplina. La verdad es que mi sueño era trabajar para Escondida | BHP, yo creo que todo emprendedor quiere trabajar con el mejor, es la convicción que tiene todo empresario, y ha sido una tremenda escuela, hemos aprendido muchísimo.

Desde tu mirada ¿Cuál es el consejo que le podrías entregar a los emprendedores de la Región de Antofagasta?

Me gustaría invitarlos a que no se queden en la idea, el mensaje clave es que no piensen tanto en proyectos, sino en el negocio que va ligado al proyecto, porque sin financiamiento todo queda en la mesa, en un papel. Un consejo muy sabio que recibí fue "piensa siempre que tu proyecto primero tiene que venderse y después escalar", hay que vender y no quedarse esperando que nos lleguen los recursos para partir, eso es lo que me ha llevado al éxito. En Antofagasta hay ideas muy buenas, pero hay que salir a mostrarlas y jugarla con todo.

