LITORALPRESS

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: 1.234,5
VPE: $ 16.216.491

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

DESARROLLADO POR MIC BUSINESS CONSULTING

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

La lista de este año posicionó al programa Santander StartUp en el primer lugar por su enfoque híbrido de innovación. Agrosuper obtuvo el segundo lugar y Wayra completó el podio, destacando por su capacidad de pilotaje, escalamiento e inversión en soluciones emergentes.

FERNANDA GUAJARDO y FRONNY DI GIAMMARINO

1 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 expansión de empresas con base tecnológica e innovación, tales como *scaleups, startups, fintechs, agrotechs*, 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 enfoque híbrido proporciona 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. No se limita a una industria específica, sino que abarca 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.

CASO DE ÉXITO

Un ejemplo destacado dentro del programa es Floid, que ha sido apoyada en las tres verticales estratégicas del modelo:

- **Banking:** Santander ha acompañado a Floid en su operativa financiera diaria, así como en sus planes de expansión internacional. Un hito relevante ha sido su ingreso al mercado mexicano, proceso que actualmente se encuentra en curso.
- **Colaboración:** Se ha establecido una alianza mediante la cual Floid apoya a los clientes de Banca Personas en la actualización automatizada —con consentimiento del usuario— de su información financiera. Esto permite al banco ofrecer productos financieros más ajustados al perfil real del cliente, como créditos de consumo.
- **Inversión:** Santander ha participado en dos rondas de inversión de Floid, brindando además asesoría estratégica continua. La relación ha evolucionado hasta incluir participación activa del banco en el directorio de la empresa, lo que refuerza el compromiso a largo plazo y el acompañamiento en la toma de decisiones clave.

VISIÓN DEL LÍDER

"Este modelo (Santander StartUp) incluye impulsar a las *startups* mediante soluciones financieras desde el *daily banking* hasta otras más sofisticadas y acordes a sus necesidades como clientes; acceso a testear sus soluciones con el banco y sus filiales, para evaluar potenciales alianzas y *partnerships* basados en la colaboración conjunta; y ser evaluadas eventualmente para una inversión por parte de Santander", explica Luis Araya, gerente de Banca Empresas e Instituciones de Banco Santander.

SANTANDER

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

SOFÍA MALUENDA

Felipe Santa María, líder de Innovación de Agrosuper.

2 AGROSUPER VENTURES BUSCA TRANSFORMAR LA INDUSTRIA ALIMENTARIA CON INNOVACIÓN PREDICTIVA

OBJETIVOS

Su 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 el Ebitda (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones). Además, busca explorar soluciones tecnológicas emergentes y habilitantes 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 representan el corazón 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

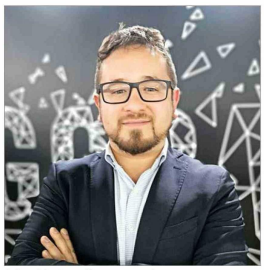
30
Pilotos realizados

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 o con recomendaciones precisas. Allie ha desarrollado sofisticados modelos 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 apalancado 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 apalancados en la cultura —y que está la frase ahí pegada por todas partes, de hacer las cosas siempre mejor—, entonces de eso, año a año, en una cadena de valor muy larga salen 300 a 450 pilotos de innovación interna, y eso nos ha dado, yo creo, el músculo para desarrollar la innovación abierta", comenta Felipe Santa María, líder de Innnovación de Agrosuper.


WAYRA

Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar Chile.

3 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 estratégicos incluyen generar oportunidades concretas 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

2016
Año de creación

50
Oportunidades analizadas

17
Pilotos realizados

Si bien el programa mantiene un enfoque agnóstico en cuanto al tipo de soluciones digitales, existen áreas prioritarias que responden a las necesidades estratégicas del negocio y a las tendencias globales 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 sostenibilidad digital. Estas verticales 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.

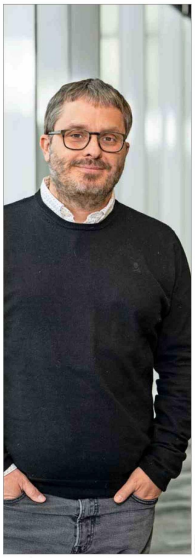
CASO DE ÉXITO

Uno de los casos más representativos del éxito del programa es Airalo, 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 encaje con las prioridades estratégicas del grupo, así como un equipo fundador sólido, con visión de largo plazo y capacidad de ejecución", comenta 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 compañías 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

Ramón Salinas, *head* de Copec Wind Garage.

4 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 generen valor sostenible 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 activa al desarrollo del país, incorporando tecnologías que mejoren la experiencia de transporte y reduzcan 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, automatización y la inteligencia de los sistemas, impulsando una transición energética más limpia, moderna y eficiente; y nueva conveniencia, eje que está orientado a redefinir la experiencia del cliente, con un enfoque centrado 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 tecnologías inteligentes. Inicialmente, Copec Wind Garage probó su tecnología en estaciones de servicio, lo que permitió validar su funcionalidad en entornos reales y obtener resultados operativos positivos.

A partir de estos logros iniciales, se firmó un Memorando de Entendimiento (MoU) y se estableció un acuerdo condicional sujeto a pruebas con clientes. Actualmente, el proyecto se encuentra en fase piloto con tres clientes, lo que marca un paso importante hacia su expansión comercial.

VISIÓN DEL LÍDER

"En Copec, entendemos que el verdadero valor de un programa de *venture client* no se limita a resolver desafíos internos. Nos diferenciamos porque apostamos 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 colaboramos.

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.

2019
Año de creación

30
Oportunidades analizadas

13
Pilotos realizados

LITORALPRESS

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. : 12
Cm2: 1.316,0
VPE: $ 17.286.455

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

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

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 cubicación 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.

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 resilientes 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.

2019
Año de creación

16
Oportunidades analizadas

5
Pilotos realizados

AGUNSA

Andrés Schultz, gerente corporativo de Desarrollo de Agunsa.

6 MEDTRONIC ABRE SUS PUERTAS A SOLUCIONES DISRUPTIVAS EN SALUD

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.

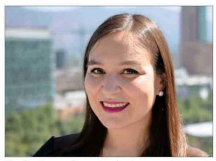
Una de las principales metas es acceder de forma eficiente a tecnologías de vanguardia, permitiendo que la compañía resuelva problemas concretos en áreas críticas del negocio.

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: *medtech*, 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.


MEDTRONIC

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

2024
Año de creación

69
Oportunidades analizadas

6
Pilotos realizados

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

ENAEX

El equipo de Innovación de Enaex.

2018
Año de creación

8
Oportunidades analizadas

3
Pilotos realizados

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 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; electromovilidad, 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 resuelvan problemas actuales, sino que también contribuyan a modelar el futuro de una minería más inteligente, segura y sostenible.

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.

SODIMAC

Pamela Muñoz, subgerenta de Innovación y Estrategia de Sodimac.

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

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 vueven expertos, al implementar proyectos con startups podemos tener acceso a conocimiento experto que quizás no tenemos dentro de la compañía o no al nivel necesario para avanzar con rapidez y expertise", explica Pamela Muñoz, subgerenta de Innovación y Estrategia de Sodimac.

BICECORP

El equipo de *venture client* de Bice.

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

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*, *proptech*, software como servicio (SaaS), *compliance*, entre otras. 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.

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 automotriz 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.

2022
Año de creación

34
Oportunidades analizadas

10
Pilotos realizados

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

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 logro de metas estratégicas 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 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 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.

ISA VÍAS

Ana María Bravo, gestora de Innovación de ISA VÍAS.

2024
Año de creación

101
Oportunidades analizadas

5
Pilotos realizados