

CODIGO CHILE

Periódico de circulación regional | 3.000 ejemplares

Edición 005 | ABRIL 2025 | Año 1



Comienza la cuarta edición de Startup Biobío

PÁG. 7



Andes Salud
Concepción
próxima a
cumplir las
560 cirugías
robóticas

PÁG. 5



PÁG. 6

¿Arrendar un Iphone en vez
de comprarlo? Los impactos
arancelarios de Trump



BID y Fund.
Chile lanzan
alianza para
impulsar
innovación

PÁG. 8

Escriben en la edición: Patricio Rojas | Claudio Basualto | Felipe Medina | Claudio Lapostol



urbani.

assetplan

Invierte **bien**
arrienda **fácil**

Desde

UF 1.025

Síguenos en: @ d in f www.urbani.cl

Búscanos
en todas
tus
plataformas

Sitio web:
www.codigochile.cl

Facebook:
Código Chile

Instagram:
@codigochilepodcast

Twitter:
codigochile_

YouTube:
/CodigoChile

Linkedin:
Código Chile

EDITORIAL

Innovar es crecer

En Código Chile entendemos que la innovación no es solo una tendencia, sino una necesidad urgente para enfrentar los desafíos económicos, sociales y ambientales del presente. Por eso, dedicamos esta edición especial a las ideas, tecnologías y personas que están impulsando el cambio desde Chile hacia el mundo.

Chile ha dado pasos firmes hacia la innovación. Según el Índice Global de Innovación 2023, nuestro país se posiciona como el más innovador de Latinoamérica, ubicándose en el puesto 52 a nivel mundial, por sobre economías como México, Perú y Argentina. Sin embargo, el mismo informe advierte: el crecimiento del ecosistema innovador chileno no será sostenible sin mayor inversión privada y colaboración público-privada.

A nivel nacional, la inversión en I+D sigue siendo baja: apenas un 0,36% del PIB, muy por debajo del promedio de la OCDE (2,7%). No obstante, hay señales esperanzadoras. En el último año, más de 3.800 startups chilenas estuvieron activas, muchas de ellas en áreas estratégicas como energías renovables, salud digital y agrotecnología. Además, el país ha visto el surgimiento de 7 unicornios en la última década, entre ellos NotCo, Betterfly y Cornershop, que demuestran que la innovación "hecha en Chile" puede competir a nivel global.

Esta edición recorre casos

concretos de innovación en regiones, en universidades, en grandes empresas y en el mundo emprendedor. Conversamos con líderes de centros tecnológicos, con fundadores de startups que están exportando conocimiento, y con representantes de instituciones que entienden que el futuro se construye hoy.

Extendimos también una invitación al sector público para que compartiera su visión y avances en materia de innovación. Lamentablemente, no obtuvimos respuesta. Creemos que esa ausencia refleja parte del desafío: necesitamos con urgencia una institucionalidad más abierta, participativa y conectada con los ecosistemas que hoy sí están empujando el cambio.

En un país como Chile, donde la distancia geográfica ya no es excusa, tenemos todo el talento, creatividad y urgencia para posicionarnos como un hub de innovación en el hemisferio sur. Lo que falta es voluntad política, visión estratégica de largo plazo, y mayor conexión entre los mundos científico, empresarial y ciudadano.

Desde Código Chile, queremos ser parte de esa conexión. Porque creemos que innovar es crecer, y que crecer con propósito es el mejor legado que podemos dejar.

Francisco Ibieta Asenjo
Director general



MadeInnConce: ¿Solo otro evento más del Ecosistema?

Felipe Medina Aravena.
Gerente (I) Endeavor Biobío



En solo cuatro años, MadeInnConce ha pasado de ser una iniciativa emergente a convertirse en uno de los festivales de innovación y emprendimiento más importantes de Chile. Su crecimiento ha sido exponencial, atrayendo cada vez a más emprendedores, inversionistas y líderes del ecosistema, no solo del país, sino también del exterior.

Este 8, 9 y 10 de abril, el Teatro Biobío será nuevamente el escenario de este evento, que en su cuarta versión da un paso clave en su expansión internacional. Por primera vez, una ciudad extranjera será invitada de honor, y Mede-

llín ha sido la elegida, marcando un hito en la consolidación de MadeInnConce como un punto de encuentro para la innovación en Latinoamérica. Esta apertura al mundo refuerza el propósito que ha tenido desde su génesis el festival: conectar, inspirar y potenciar a quienes están transformando la economía y la sociedad a través del emprendimiento y la innovación.

Pero MadeInnConce no es solo un evento de innovación y negocio, desde sus inicios, ha integrado de manera profunda la identidad cultural de la región, convirtiéndose en un espacio donde la crea-

tividad y el talento local se expresan en todas sus formas. La música, que ha hecho de Concepción un referente artístico en Chile, es un elemento central del festival, creando una atmósfera que refleja el espíritu vibrante y auténtico del Biobío dando espacio a distintas bandas y artistas.

El éxito de MadeInnConce ha sido posible gracias a un ecosistema que ha crecido en conjunto. Organizaciones, instituciones, emprendedores y creativos han colaborado para que este festival no solo sea una vitrina de innovación, sino un motor de transformación para la región del Biobío.

En Endeavor Biobío hemos sido testigos de este proceso y seguimos comprometidos con el propósito del festival y en seguir apoyando su evolución.

Este 2025, MadeInnConce no solo se reafirma como un referente nacional, sino que inicia su camino como un evento de impacto internacional. La invitación está abierta para todos aquellos quienes buscan inspiración y donde Startup Biobío tendrá un lugar destacado con los pitch de selección para su Generación N°4. ¡No te lo puedes perder!

Metodología de emprendimiento: Un enfoque estructurado para el Éxito

Claudio Basualto
CEO Urbani
Profesor MBA UDD



La metodología de emprendimiento es un conjunto de herramientas, técnicas y enfoques diseñados para guiar a los emprendedores en la creación y desarrollo de sus proyectos. En términos sencillos, se trata de un proceso estructurado que permite transformar ideas innovadoras en negocios viables, minimizando riesgos y maximizando oportunidades.

El proceso emprendedor generalmente se divide en cuatro fases: fase cero (Tendencias y Need Finding), fase 1 (Problem/Solution Fit), fase 2 (Product/Market Fit) y fase 3 (Scale). En la fase cero, el emprendedor debe responder a la pregunta: ¿Tengo una idea que identifique un contexto y genere valor? En la fase uno, la pregunta es: ¿He identificado un problema que realmente vale la pena resolver? En la fase dos, la cuestión es:

¿He creado algo que las personas están dispuestas a comprar? Finalmente, en la última fase, se busca cómo acelerar el crecimiento del proyecto.

Un excelente complemento metodológico es el Lean Canvas, que obliga a los emprendedores a filtrar sus ideas mediante un análisis de producto y mercado. Esto se realiza describiendo las hipótesis de: producto (problema, alternativas existentes, solución, métricas clave y estructura de costos) y mercado (segmento de clientes, primeros compradores, canales, ventaja competitiva, flujos de ingresos). En el centro de este análisis se encuentra la identificación de la propuesta de valor. Al crear el modelo de negocio, debemos ser claros en cómo creamos, entregamos y capturamos valor para nuestros clientes. Con estas ideas claras, salir a la calle y

realizar al menos 20 entrevistas nos ayudará a pivotar o confirmar nuestras hipótesis. Posteriormente, con la oferta clara, es recomendable aplicar encuestas a al menos 200 potenciales early adopters para validar la propuesta mediante la aplicación de testcards.

Esta fase es crucial, ya que es el mercado quien valida nuestra idea y define si vale la pena seguir adelante. Es común dedicar bastante tiempo a conectar el problema con el segmento de clientes, enfrentándose a preguntas como: ¿Quién es el cliente? ¿Cuáles son los tres principales problemas? ¿Cómo identificamos a los primeros compradores? ¿Cómo resuelven actualmente esos problemas?

Esta metodología permite al emprendedor someter su idea de manera continua al escrutinio de los primeros

compradores, lo que mitiga el riesgo de invertir grandes recursos de tiempo y dinero en una solución que nadie esté dispuesto a pagar, o que tenga un mercado demasiado reducido.

Se recomienda que los emprendedores realicen una evaluación de los riesgos asociados al producto, cliente y mercado. En cuanto al producto, debemos asegurarnos de que el problema que resolvemos sea relevante. Luego, se debe definir la forma más simple de la solución (producto mínimo viable, PMV), construir y validar este PMV a pequeña escala.

En cuanto a los riesgos relacionados con el cliente, es fundamental identificar a quién tiene el dolor, quién está dispuesto a pagar por el producto (primeros compradores) y comenzar a probar canales de acceso sencillo (outbound) antes de migrar a canales más complejos (inbound). Finalmente, para los riesgos de mercado, es necesario identificar a la competencia, asignar un precio preliminar a la solución, probar la aceptación del precio y, por último, revisar la estructura de costos para asegurar la viabilidad del modelo de negocio. En nuestro próximo artículo, comenzaremos a abordar temas de propósito y felicidad. ¡No te lo pierdas!

Innovación: motor de progreso para la Región del Biobío

Claudio Lapostol
Pdte. Comisión Fomento
GORE Biobío



La innovación es esencial para el crecimiento económico de cualquier nación. En un mundo competitivo, los países que invierten en nuevas ideas y tecnologías se mantienen a la vanguardia y la Región del Biobío tiene una oportunidad única para liderar en este campo. La presencia de universidades en Concepción, junto con su colaboración con el

sector público y privado, crea un entorno propicio para fomentar la investigación aplicada y desarrollar soluciones innovadoras que impacten directamente en la economía. La región posee sectores productivos clave, donde la innovación puede generar mejoras en eficiencia y sostenibilidad. La alianza entre las universidades, el sector público y las em-

presas es fundamental para convertir los avances científicos en productos y servicios útiles, creando empleos de calidad y potenciando la competitividad local. En este sentido, las universidades están llamadas a ser un motor de cambio, trabajando de la mano con el sector privado para transformar el conocimiento en innovación que beneficie a

la región y al país.

Para aprovechar todo el potencial de la innovación es necesario fortalecer la cooperación público-privada, impulsar la investigación y promover políticas públicas que apoyen estos procesos. Solo con este enfoque podremos asegurar un futuro más próspero y competitivo para la Región del Biobío y Chile.

Región del Biobío: un crisol para las scaleups

Patricio Rojas,
Director ejecutivo de
Endeavor Chile



En la última década, la región del Biobío se ha posicionado como un centro pujante en términos de emprendimiento de alto impacto. Con un territorio favorable para el desarrollo de un ecosistema emprendedor, sus características apalancan posibilidades de expansión dentro y fuera de Chile.

De acuerdo al informe “Radiografía Biobío 2022” de Endeavor, existen las condiciones económicas para transformar el territorio en uno de los polos de innovación más importantes del país. Los datos revelados en el estudio son contundentes y refuerzan su potencial: sería la cuarta región que más aporta al PIB y la segunda con mayor presencia de scaleups que, si bien apenas representan el 1% de las empresas de la zona, generan el 37% de los nuevos empleos. Para ello, negocios del ámbito siderúrgico, forestal, pesquero, metalmecánico, entre otros, han impulsado procesos productivos que requieren la participación de una gran can-

tidad de personas, forjando las condiciones propicias para elaborar soluciones innovadoras en respuesta a sus propios desafíos y la necesidad de ser más eficientes. A lo anterior, se suman otras sinergias, pues alberga una alta concentración de universidades y patentes de invención, además de disponer del número más alto de incubadoras de negocios que permiten capitalizar una economía basada en el conocimiento.

Sin embargo, existen oportunidades de mejoras para ir cerrando brechas, pues pese a este marcado ADN regional, hace falta desarrollar medidas de colaboración para una mayor vinculación entre los actores locales, además de una baja visibilidad de experiencias locales que sirvan de inspiración o modelo a seguir. Otro hallazgo de la radiografía refuerza la necesidad de apalancar el capital intelectual, pues la región presenta una alta volatilidad de talento. En ese sentido, existe la sensación generalizada que, a través de la

valorización de la identidad regional, sería positivo incentivar a los inversionistas y grandes empresas para que prioricen el ecosistema local mediante la colaboración activa.

Todos estos factores sirven para robustecer a la región del Biobío para que disponga de los elementos necesarios para consolidarse como un polo de emprendimiento 4.0. Un crisol de componentes para transformarla en un caso de éxito, pero antes es clave incentivar acciones que fomenten una mayor articulación y colaboración para apoyar a las nuevas generaciones de emprendedores. Por eso, iniciativas como MadeInnConce y Startup Biobío sin duda aportan hacia la construcción de una estructura aún más sólida que potencie el crecimiento en base a experiencias, conocimientos y aprendizajes compartidos para catapultar sus startups y scaleups.



Andes Salud Concepción próxima a cumplir las 560 cirugías robóticas

En lo que constituye todo un hito para nuestra región, Clínica Andes Salud Concepción, cumplió 553 cirugías robóticas a pacientes de regiones durante el mes de marzo del 2025. Tras 6 años de la incorporación del robot Da Vinci, al Centro de Cirugía Robótica de Clínica Andes Salud Concepción, único en regiones.

El director de este Centro, doctor Octavio Castillo comentó que, han pasado seis años desde que se inauguró de manera pionera este Centro. “Nos adelantamos como Andes Salud, y adquirimos esta plataforma Da Vinci y

que sigue vigente en todas partes del mundo. De esta forma, no solo fue la tecnología, sino que también, se creó un hito al permitir que los pacientes de regiones tuvieran acceso a la cirugía robótica, descentralizando la tecnología al servicio de los pacientes”.

El doctor Octavio Castillo comenta que lo que se inició con la especialidad en Urología, hoy se ha extendido a Ginecología, Cirugía Digestiva y Coloproctología, donde se han podido abordar enfermedades benignas y oncológicas, transformándose todos

los cirujanos, en una especialidad de referencia a nivel nacional.

El equipo del Centro de Cirugía Robótica de Clínica Andes Salud, se destaca por el trabajo mancomunado que ha permitido resolver problemas médicos importantes fundamentalmente oncológicos, gracias a la experiencia, integración y visión de los diversos equipos de profesionales que componen estas especialidades quirúrgicas.

El doctor Octavio Castillo, explica que “este tipo de plataforma proporciona una solución integral para cirugía

robótica y atiende a cada equipo quirúrgico con un enfoque clínico, garantizando versatilidad y eficiencia en el quirófano”. Agrega que la tecnología robótica está diseñada para minimizar las complicaciones en el paciente asegurando resultados quirúrgicos confiables y efectivos.

Hay que destacar que Clínica Andes Salud Concepción tuvo un papel fundamental en la reducción de las listas de espera del sector público, posicionándose como el segundo prestador Fonasa de la región. Realizó la primera cirugía robótica en regiones, a una paciente con cáncer cervicouterino en lista de espera, logrando una histerectomía total exitosa. Yessica Cifuentes, paciente del Gineco Oncólogo, Dr. Fernando Heredia destacó que la preocupación del equipo médico y comentó que a las dos semanas de la operación, no sentía dolores, y se manifestó afortunada y agradecida de haber recibido este tipo de cirugía como segundo prestador.



¿Arrendar un Iphone en vez de comprarlo? Los impactos arancelarios de Trump

Las tensiones comerciales originadas por las políticas arancelarias del expresidente de Estados Unidos, Donald Trump, han generado repercusiones globales en el mercado tecnológico. Las tarifas impuestas a productos importados, especialmente desde China, afectan a diversas compañías internacionales, entre ellas, Apple. Ante el riesgo de aumentar significativamente los precios de sus dispositivos, la compañía de Cupertino contempla una alternativa innovadora: ofrecer la opción de alquilar sus iPhones, en lugar de venderlos.

Según destaca FayerWayer, desde que Donald Trump implementó su política de aranceles, especialmente hacia productos manufacturados en China, el mercado tecnológico ha experimentado un fuerte impacto. Los dispositivos de

Apple, que dependen en gran medida de componentes fabricados en este país, se han visto especialmente afectados por las tarifas impuestas. En 2018, el gobierno estadounidense decidió gravar con un arancel del 34% los productos importados desde China, lo que provocó una cadena de reacciones en el mercado global.

Apple, como muchas otras grandes empresas tecnológicas, terceriza gran parte de la fabricación de sus productos, incluidas las piezas clave de dispositivos como el iPhone. Aunque la empresa está basada en Estados Unidos, la dependencia de la manufactura china se ha convertido en un desafío, especialmente ante la posibilidad de que estos aranceles continúen en aumento.

¿Rentar un iPhone?

En respuesta a esta situación, Apple ha considerado opciones para mitigar los efectos negativos de los aranceles en los precios de sus productos. La alternativa más innovadora, y que ha llamado la atención de los analistas, es la de ofrecer planes de alquiler o suscripción para sus dispositivos, en lugar de continuar con el modelo tradicional de venta.

La idea de rentar un iPhone no es nueva; en realidad, ha sido un concepto discutido internamente por Apple en diversas ocasiones. La propuesta consistiría en establecer un plan de suscripción mensual que permitiría a los usuarios acceder a un iPhone sin la necesidad de realizar una compra directa. Este plan podría incluir beneficios adicionales, como la posibilidad de cambiar de dispositivo cada uno o dos años o

incluso devolver el equipo en cualquier momento si así lo desean.

Además, los planes de alquiler no se limitarían exclusivamente al iPhone. Apple podría incluir otros productos dentro de estos planes, como los AirPods o incluso los iPads, lo que brindaría a los usuarios una experiencia integral de sus productos por un precio mensual accesible.

Aunque el modelo de alquiler podría resultar atractivo para muchos usuarios, también se barajan otras alternativas para enfrentar los aranceles. Una de ellas es simplemente aumentar los precios de los dispositivos, para que los costos adicionales derivados de los aranceles sean asumidos por los consumidores. De hecho, si Apple decidiera aplicar un aumento de precios de esta magnitud, el costo de un iPhone 16 Pro Max podría superar los 2.500 dólares, lo que sería un golpe significativo tanto para la marca como para sus clientes.

Este aumento drástico en los precios podría generar una disminución en la demanda de los dispositivos Apple, ya que muchos consumidores optarían por alternativas más asequibles. En este contexto, mantener la lealtad de sus clientes podría volverse una tarea difícil para la compañía, especialmente si los precios se disparan.

La búsqueda de soluciones más viables no se limita únicamente al alquiler de dispositivos. Otra opción que ha sido evaluada por los analistas es la de asumir el costo de la producción internamente para evitar que los consumidores enfrenten aumentos significativos en los precios. Sin embargo, esta alternativa presenta un desafío considerable para Apple, que tendría que absorber el impacto financiero de los aranceles sin trasladarlo a los precios de sus productos, lo que podría afectar gravemente sus márgenes de ganancia.



Startup Biobío es parte de MadeInnConce 2025

Comienza la cuenta regresiva para el Demo Day selección 4G

Por Jesica Maichin Varelio.-

“Nuestro foco principal, es que los fundadores ingresen, trabajen y participen del programa de aceleración” Así partió la entrevista Iván Fierro, Socio Fundador y CEO en Casa W, parte de Startup Biobío, quién hace 4 semanas estuvo conversando en Código Chile. En esos momentos la prioridad era “la convocatoria de la generación 4”.

Un mes más tarde, Startup Biobío, se prepara para otro gran desafío, al sumarse a MadeInnConce, el festival que impulsa la creatividad, la innovación y el emprendimiento en el sur de Chile.

Este martes 8 y miércoles 9 de abril el Teatro Biobío de Concepción, será testigo del escenario de MadeInnConce cuando las startups más prometedoras del Biobío se enfrentan en un evento donde solo las mejores avanzan.

En esta oportunidad se enfrentarán por un lugar en la G4, genera-

ción 4 de Startup Biobío, es el Pitch clasificatorio que reúne a los nuevos líderes de la innovación regional, en donde el talento emprendedor será protagonista de los pitch más audaces, ingeniosos y visionarios del ecosistema Biobío.

Por ello, en la antesala de este súper evento, destacamos importante foco que Iván Fierro, destacó de Startup2025, al ser la primera gira de prospección comercial en Estados Unidos, esperando que los startups que participen este año, “estén pensando en abrir negocios fuera del país y que ese sea su principal norte”, sostuvo Fierro en Código Chile.

¿La versión anterior también tenía como norte el que los emprendedores estuvieran listos para vender fuera del país? Recuerdo que terminaba con una gira.

“Efectivamente, terminaba con una gira, pero era nuestra primera generación, Era internacionalización en general, y los ganadores tenían un foco como en Estados Unidos. A diferencia de este año, que el programa desde el día uno está enfocado en Estados Unidos. Esa es como una pequeña diferencia”.

Con respecto a eso ¿Hay gira de nuevo este año?

“Por supuesto, los ganadores de nuevo van a tener la posibilidad de ir a la gira de prospección comercial. El mercado, como les decía, es de Estados Unidos. No estamos todavía al 100% seguro si va a ser Miami, Nueva York, Miami, San Francisco. Por ahí va a ser la mezcla.

Estamos tratando de ver si podemos incorporar dos ciudades del mercado de Estados Unidos esta

vez. Entonces, los ganadores, los que pasen por todo el programa de aceleración durante cuatro meses y que después queden seleccionados para ir, van a tener esa oportunidad”.

Asimismo, Fierro señaló que una de las diferencias del Startup de este año, es que han ido avanzando en cada generación, tratando de mejorar cada día, destacando la retroalimentación que se obtiene de estos procesos “Siempre trabajamos con los emprendedores, una vez que participan tanto de las actividades, como las giras, como los eventos presenciales, los eventos como abiertos a público, siempre tenemos feedback de ellos y vamos pivotando un poco el modelo. Tenemos recomendaciones de parte de ellos”, precisó. Al igual que en generaciones anteriores, esta cuarta generación, después de un proceso intensivo de mentorías y preparación, tendrán la oportunidad de presentarse ante un panel de jurados, quienes tendrán la responsabilidad de seleccionar a tres ganadores, que tendrán como premio la gira a Estados Unidos.

“Demo Day” es el nombre del evento final para que los emprendedores puedan presentar sus proyectos ante una audiencia clave, tales como inversionistas y corporativos.

Los talleres de preparación serán en octubre y la gira se realizará durante el mes de noviembre del 2024.



BID y Fundación Chile lanzan alianza para impulsar la innovación, el emprendimiento, el talento digital y la seguridad hídrica

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Fundación Chile firmaron un memorando de entendimiento, con el cual ponen en marcha una alianza para promover el emprendimiento, el desarrollo del talento digital, la educación y la seguridad hídrica en Chile.

Como parte del acuerdo firmado, BID Lab, el brazo de innovación y venture capital del BID, y Fundación Chile, también se comprometieron a fortalecer startupLab.01 (anteriormente, iniciativa Startup Campus), como el primer centro en Chile que integra espacios de laboratorio, programas de apoyo al emprendimiento dinámico e iniciativas que aceleran el crecimiento de startups con impacto socioambiental.

La alianza tiene como objetivo impulsar el crecimiento económico, a través del aumento de la productividad mediante la mejora de la logística, la adopción de tecno-

logía y la gestión empresarial, así como un mayor acceso al financiamiento para la innovación y la I+D. Igualmente, crea nuevas oportunidades para fortalecer la innovación, la educación y la gestión sostenible del agua en Chile. Asimismo, incluye talleres técnicos para programas de emprendimiento, sesiones sobre colaboración internacional para la transformación tecnológica, y una alianza público-privada para escalar prácticas educativas exitosas. También se realizarán talleres sobre buenas prácticas internacionales que abordarán los desafíos en el desarrollo del talento digital.

En materia de seguridad hídrica, promueve la difusión de estudios que proporcionen conocimiento sobre la gestión sostenible del agua y brinda servicios de asesoría para apoyar reformas en la gestión de los recursos hídricos, asegurando la sostenibilidad y la

eficiencia a largo plazo.

Uno de los primeros resultados tangibles de esta colaboración es el apoyo para desarrollar startupLab.01 (anteriormente, iniciativa Startup Campus), un centro diseñado para acelerar el crecimiento de empresas de base científica y tecnológica.

Con US\$1.3 millones de BID Lab, que complementan las contribuciones de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) de Chile y de Fundación Chile, esta iniciativa proporcionará acceso a espacios de trabajo colaborativo e infraestructura compartida de vanguardia. Adicionalmente, apoyará programas de emprendimiento dinámico e iniciativas que aceleren el crecimiento de startups, como laboratorios de ciencias biológicas, laboratorios de electrónica e instalaciones de prototipado.

El nuevo centro integrará programas de emprendimiento públicos

y privados en un marco de apoyo flexible y multidisciplinario, optimizando las estrategias de escalamiento y crecimiento. Además, ofrecerá servicios especializados de asesoría científica y tecnológica, oportunidades de networking, eventos del ecosistema, conferencias internacionales, y acceso a programas corporativos de innovación abierta.

Esta iniciativa permitirá al BID fortalecer sinergias con Fundación Chile en áreas clave como la innovación y el emprendimiento, el desarrollo del talento, la sostenibilidad y seguridad hídrica. A través de esta colaboración, promoveremos soluciones innovadoras para impulsar el crecimiento económico y la productividad de Chile.

“Me complace que hoy ya podamos ver uno de los primeros resultados de esta alianza con la firma de un memorando de entendimiento entre el BID y Fundación Chile. Al fomentar la transferencia tecnológica, mejorar la calidad de la educación pública y promover la colaboración público-privada, estamos sentando las bases para un futuro más innovador y resiliente. Esta alianza dotará a las comunidades chilenas de las habilidades digitales que necesitan y contribuirá al objetivo vital de la seguridad hídrica, asegurando un medio ambiente más saludable y sostenible para las generaciones futuras”, subrayó Ana María Ibáñez, Vicepresidenta de Sectores y Conocimiento del BID.

“En el marco de este acuerdo, a través de nuestra colaboración con el BID procuramos generar un impacto positivo en Chile y otros países de la región. A lo largo de los casi 50 años de historia de Fundación Chile, hemos trabajado junto al BID y BID Lab en iniciativas clave de desarrollo de capital humano, energía limpia, soluciones tecnológicas para la minería, emprendimiento, innovación y gestión de recursos hídricos, entre otros. Este acuerdo refleja nuestra visión compartida y el compromiso de ambas instituciones con el desarrollo sostenible y la generación de impacto en la región”, afirmó Pablo Zamora, presidente ejecutivo de Fundación Chile.



¿Buscas comprar, vender o arrendar una propiedad?

¿Quiénes Somos?

Somos un holding inmobiliario que optimiza inversiones, arrendamientos y ventas, construyendo relaciones a largo plazo.



✉ contacto@dingdong.cl
☎ +56964697450
🌐 dingdong.cl

📍 Av. Chacabuco #111 Esquina Serrano

Acompañamiento
continuo.

Tu inversión
informada.

Soluciones
Inmobiliarias 360°



Entrevistas destacadas

Las voces de la innovación en Código Chile



Juan Jorge Herrera | Rocketbot

El viernes 28 de marzo, conversamos con Juan Jorge Herrera, CEO de Rocketbot, una empresa líder en RPA (Automatización Robótica de Procesos). Durante la entrevista, exploramos cómo Rocketbot está revolucionando la automatización de procesos mediante su plataforma innovadora, que integra inteligencia artificial para ofrecer soluciones más inteligentes y eficientes.



Justo Vargas | Globant

El jueves 6 de marzo, en Código Chile, conversamos con Justo Vargas, VP de Technology de Globant Chile, sobre las Tendencias Tecnológicas para 2025. En tiempos de cambios constantes, analizamos el informe de Globant que proyecta las innovaciones que marcarán el futuro cercano. Además, conversamos de herramientas como ChatGPT y DeepSeek desde una mirada local.



Paula Riquelme | Woku

El viernes 21 de febrero conversamos con Paula Riquelme, CEO de Woku, y Fernanda Herreros, COO de la misma plataforma y consultora senior en experiencia del cliente. Abordamos cómo Woku está revolucionando la relación entre empresas y usuarios, integrando tecnología avanzada para mejorar la interacción y fidelización de clientes.



Patricio Arce | Ciencias Aplicadas U. Autónoma

El martes 18 de febrero estuvimos con Patricio Arce Johnson, director del Instituto de Ciencias Aplicadas de la Universidad Autónoma de Chile, conversando sobre la innovación científica ante la sequía. Analizamos el impacto del cambio climático en la seguridad alimentaria del país y cómo la ciencia está desarrollando soluciones, como un poroto más resistente a la sequía.



ESTUDIA CON GRATUIDAD

INGRESA SIN PAES

WWW.INACAP.CL



INSTITUTO PROFESIONAL INACAP
ACREDITADO • NIVEL DE EXCELENCIA
• GESTIÓN INSTITUCIONAL • DOCENCIA DE PREGRADO
• VINCULACIÓN CON EL MEDIO
PRÓXIMA ACREDITACIÓN SEPTIEMBRE 2030



CENTRO DE FORMACIÓN TÉCNICA INACAP
ACREDITADO • 7 AÑOS
• GESTIÓN INSTITUCIONAL
• DOCENCIA DE PREGRADO







Gobierno busca alianzas comerciales en India, en medio de crisis comercial global

El Ministro de Economía de Chile, Nicolás Grau, enfatizó este lunes la estrategia del país para diversificar sus mercados comerciales y reducir su dependencia de Estados Unidos. En particular, destacó el creciente interés por India como socio estratégico, señalando que este país ha cobrado relevancia dentro de la nueva dirección de la política comercial de Chile.

Este enfoque se alinea con las declaraciones del presidente Gabriel Boric, quien, durante su reciente visita oficial a la India, expresó su fuerte rechazo hacia la política exterior y económica implementada por el expresidente de Estados Unidos, Donald Trump. Recordemos que la relación entre ambos países, especialmente durante la administración de Trump, estuvo marcada por la intensificación de la guerra comercial, lo que generó incertidumbres en los mercados internacionales.

En una entrevista con The Indian

Express, Boric aseguró: “No queremos depender de un solo país, ni mucho menos de un único liderazgo. El Sr. Trump representa todo lo que rechazo. Nuestra política es clara: diversificar nuestras relaciones, interconectar nuestras economías y cooperar con múltiples naciones”. De esta forma, el Mandatario dejó en claro que la estrategia de Chile no solo se orienta a reducir la dependencia de Estados Unidos, sino también a buscar alternativas para fortalecer la economía del país. Según Boric, los gobiernos que abusan de su poder no son bienvenidos, y el desarrollo sostenible de una nación debe estar basado en la estabilidad y protección de sus instituciones.

En este contexto, el Ministro Grau añadió que la actual situación comercial y económica global, marcada por tensiones y conflictos comerciales, ha puesto a prueba la fortaleza de la economía chilena. Sin embargo, subrayó que

Chile está preparado para enfrentar los desafíos derivados de la guerra comercial, destacando que la economía del país se encuentra robustecida y lista para adaptarse a los cambios del mercado internacional. En sus declaraciones a Radio Universo, Grau señaló que uno de los principales objetivos de la administración chilena es continuar fortaleciendo sus lazos con India, un país que, según el Ministro, ofrece un amplio potencial para el comercio y la cooperación. El interés de Chile por diversificar sus relaciones comerciales hacia mercados emergentes como India se ve reflejado en el reciente viaje oficial de Boric al país asiático, realizado entre el 30 de marzo y el 6 de abril. Este viaje marcó el regreso de un presidente chileno a la India después de 16 años, lo que resalta la importancia estratégica de esta visita. Durante su estancia en las ciudades de Nueva Delhi, Mumbai y Bangalore, Boric participó en una serie de actividades y

reuniones destinadas a fortalecer las relaciones políticas y comerciales entre ambos países.

La agenda del Mandatario fue clara: impulsar nuevas alianzas en el ámbito político, establecer acuerdos de colaboración y avanzar en proyectos conjuntos en áreas clave como inversión, tecnología, ciencia, educación y cultura. Boric también enfatizó la importancia de la transferencia tecnológica como una forma de fomentar el desarrollo a largo plazo de Chile y de estrechar los lazos entre las naciones.

Además de Boric, la delegación chilena que acompañó al Presidente estuvo compuesta por una amplia representación de autoridades, ministros, empresarios y altos directivos de diversos sectores productivos. Esta comitiva tuvo como objetivo explorar nuevas oportunidades de negocio y colaboración, reforzando la idea de que la economía chilena debe mirar hacia nuevos horizontes y diversificar sus mercados para enfrentar las incertidumbres globales.

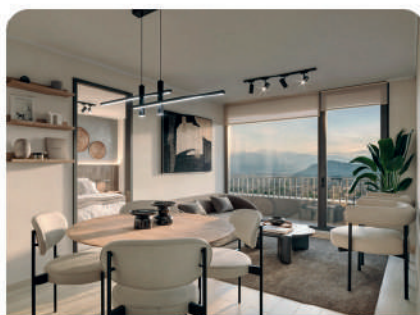
aitue.

El **impulso** que faltaba

Este 11, 12 y 13 de abril te esperamos en FINCO 2025 con lo mejor de nuestros proyectos.



📍 CONCEPCIÓN



Edificio Castellón 227

ENTREGA FUTURA



Townhouse

ENTREGA INMEDIATA



Edificios Altos del Valle

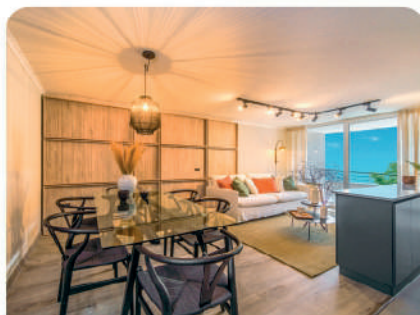
ENTREGA INMEDIATA - FUTURA



San Andrés del Valle

ENTREGA INMEDIATA - FUTURA

📍 SAN PEDRO DE LA PAZ



Edificio Espacio Huertos

ENTREGA INMEDIATA



Edificio Plaza Los Canelos

ENTREGA INMEDIATA



Edificio Rengo 1281

ENTREGA INMEDIATA



Edificio Insigne

ENTREGA FUTURA

📍 CONCEPCIÓN

Descubre descuentos y beneficios en nuestro stand FINCO.

Conoce más en **aitue.cl**