

VI Desafío

Inteligencia de Mercado y Modelo de Riesgo Operacional



1. ANTECEDENTES GENERALES

Transelec, Rol Único Tributario N° 76.555.400-4, domiciliada para estos efectos en Orinoco 90, comuna de Las Condes (en adelante, la Compañía) es la principal empresa de transmisión de energía eléctrica en Chile, con más de 10.000 km de líneas y 82 subestaciones desde la región de Arica y Parinacota hasta la de Los Lagos. Transelec Ventures es su rama de innovación abierta y realiza programas que buscan conectar a Startups de base tecnológica con diversos desafíos de la empresa, como es el caso del Programa objeto de las presentes Bases del Programa, en adelante las “Bases”.

Transelec, ha decidido lanzar la quinta versión de “Transelec Ventures Open Challenge”, cuyo objetivo es apoyar, validar y acelerar emprendimientos de procesos, tecnologías, productos y otros, todos los cuales deben ser de carácter innovador y con alto potencial de escalamiento. El programa permitirá a las startups conectarse directamente con Transelec por medio de una propuesta basada en un modelo Venture Client (posibilidad de convertirse en proveedor estratégico y escalar comercialmente).

Para efectos de las presentes Bases, la Compañía asumirá que todos los integrantes del equipo emprendedor que realicen su postulación para formar parte de este Programa declaran conocer, aceptar y se comprometen a respetar, para todos los efectos a que hubiere lugar, todas y cada una de las condiciones y estipulaciones incluidas en las presentes Bases, renunciando desde ya a cualquier reclamación posterior respecto de estas.

2. OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA

Las presentes Bases y el Programa, tienen por objeto promover la iniciativa impulsada por Transelec, con la finalidad de convocar y desarrollar soluciones de alto impacto en conjunto con emprendedores o empresas innovadoras en el ámbito de la industria de la transmisión de energía a través de procesos, tecnología, productos o servicios, con la finalidad de lograr alianzas que permitan a la Compañía y a las startups convertirse en cliente/proveedor y/u otra opción que se pudiera definir entre las partes.

3. DESAFÍOS Y FOCOS DEL PROGRAMA - OBJETIVOS ESPECÍFICOS

El Programa tiene como propósito central colaborar con Startups o Empresas que quieran y puedan resolverlas verticales definidas por Transelec, las cuales se comunicarán debidamente en la página web del programa (<https://www.transelec.cl/ventures/es/>).

4. SOBRE LOS DESAFÍOS

Desafío de Innovación Abierta: Modelo de riesgo operacional

A) Contexto del Desafío

Transelec enfrenta el reto de transformar su modelo tradicional de gestión de riesgo operacional —basado en fotos estáticas, modelos fragmentados y decisiones manuales— hacia un enfoque dinámico, vivo y conectado con el entorno en tiempo real.

Este desafío surge en un contexto donde:

- La operación de la red enfrenta riesgos crecientes por fenómenos climáticos, incendios forestales, eventos sociales y nuevas restricciones de continuidad de suministro.
- El trabajo en campo es cada vez más complejo, con mayor presión social y comunitaria, limitando desconexiones y obligando a operar con niveles de riesgo más altos.
- La empresa cuenta con múltiples modelos de riesgo, análisis, simuladores y bases de datos, pero no existe integración, estandarización ni visibilidad consolidada.
- Existe gran cantidad de información valiosa (lecciones aprendidas, análisis RCA, monitoreo de activos, mantenimientos, etc.) que no está integrada para apoyar una toma de decisiones ágil y proactiva.

La oportunidad está en evolucionar desde un riesgo operacional reactivo a uno proactivo, inteligente y dinámico, integrando múltiples variables internas y externas que permitan anticipar y priorizar las acciones de gestión de riesgo.

B) Objetivo del Desafío

Identificar e implementar soluciones tecnológicas que permitan a Transelec integrar, analizar y visualizar en tiempo real el riesgo operacional, considerando variables internas (salud de activos, mantenimientos, SCADA, protecciones) y externas (clima, PMGD, eventos sociales, patrones de consumo), facilitando la toma de decisiones más ágiles, eficientes y seguras en la operación de la red.

Esta inteligencia deberá habilitar a Transelec para:

- Anticipar eventos de riesgo.
- Priorizar mantenimientos y recursos.
- Gestionar mejor eventos de alto impacto.
- Sistematizar lecciones aprendidas.
- Visualizar dinámicamente el estado de la red.

C) Áreas de Enfoque para Soluciones

Las soluciones que buscamos pueden abordar una o más de las siguientes áreas:

1. **Integración de modelos de riesgo y datos internos**
 - Consolidar datos desde SCADA, monitoreo de activos, mantenimientos, análisis de fallas, entre otros.
 - Estándares comunes para clasificación y evaluación de riesgo.
 - Visualización integrada de información operacional crítica.
2. **Incorporación de variables externas**
 - Clima, incendios, humedad, temperatura, PMGD, eventos sociales o estacionales.
 - Modelos predictivos de afectación climática o demanda.
 - Alertas dinámicas considerando múltiples variables.
3. **Visualización y gestión dinámica del riesgo**
 - Dashboards operativos de riesgo en tiempo real.
 - Priorización automática de actividades o mantenimientos.
 - Simulación de escenarios y gestión de planes de contingencia.
4. **Gestión de conocimiento y lecciones aprendidas**
 - Captura, sistematización y recomendación de acciones basadas en eventos pasados.
 - Motor de búsqueda inteligente de experiencias previas o incidentes similares.

D) Preguntas Movilizadoras

- ¿Cómo podríamos visualizar en tiempo real el riesgo operacional de la red, integrando múltiples variables internas y externas?
- ¿Cómo podríamos anticipar y priorizar mejor los mantenimientos, trabajos o intervenciones en base al riesgo dinámico?
- ¿Cómo podríamos automatizar alertas o recomendaciones de acción frente a cambios críticos en las condiciones de la red?
- ¿Cómo podríamos sistematizar y aprovechar las lecciones aprendidas de eventos pasados para evitar que se repitan?
- ¿Cómo podríamos gestionar mejor los eventos de alto impacto y preparar a la organización para emergencias complejas?
- ¿Cómo podríamos integrar variables climáticas, PMGD y otras fuentes externas en los modelos de análisis y visualización de riesgo?

E) Objetivos Clave del Desafío

- Desarrollar o probar una solución tecnológica funcional que permita visualizar y gestionar dinámicamente el riesgo operacional.
- Reducir la exposición a eventos críticos no anticipados.
- Priorizar intervenciones y recursos en función del riesgo real y no solo planificado.
- Integrar y automatizar variables internas y externas en el análisis de riesgo.
- Sistematizar el aprendizaje organizacional sobre gestión de eventos pasados.
- Facilitar la toma de decisiones ágiles, seguras y basadas en información confiable.

KPIs de evaluación para el piloto

- 1. Visibilidad dinámica del riesgo en la red**
 - KPI: Disponibilidad de un dashboard o herramienta que visualice en tiempo real el nivel de riesgo por activos, zonas o procesos.
 - Meta piloto: Visualización operativa de al menos 1 zona o segmento de red.
- 2. Integración de variables externas al análisis de riesgo**
 - KPI: Número de variables externas incorporadas automáticamente al análisis (clima, PMGD, eventos sociales, demanda).
 - Meta piloto: Al menos 3 variables externas integradas.
- 3. Priorización automatizada de mantenimientos o acciones**
 - KPI: Generación automática de alertas o recomendaciones de priorización de intervenciones según niveles de riesgo.
 - Meta piloto: Al menos 70% de las alertas generadas deben ser consideradas útiles por los usuarios.
- 4. Reducción del tiempo de identificación y análisis de riesgo**
 - KPI: Tiempo promedio desde la detección de un riesgo hasta la visualización y análisis disponible para los equipos.
 - Meta piloto: Reducción de al menos 30% respecto del proceso actual.
- 5. Calidad y precisión de las alertas generadas**
 - KPI: % de alertas correctas versus falsas alarmas, validadas por el equipo técnico.
 - Meta piloto: Al menos 80% de efectividad.

6. Sistematización de lecciones aprendidas y casos históricos

- KPI: Número de eventos o casos documentados en la herramienta con recomendaciones o aprendizajes.
- Meta piloto: Al menos 10 casos históricos sistematizados.

7. Adopción y uso de la herramienta por los equipos

- KPI: Número de usuarios que utilizan la herramienta al menos 1 vez por semana.
- Meta piloto: Mínimo 5 usuarios activos del área de operaciones o gestión.

Hito de éxito

La startup o solución seleccionada deberá entregar un MVP funcional que permita visualizar, analizar y priorizar dinámicamente el riesgo operacional en una zona piloto de la red de Transelec. Esta solución deberá integrar variables externas al análisis de riesgo, reducir el tiempo de análisis y generar alertas automáticas útiles y validadas por los usuarios operativos.

Desafío de Innovación Abierta: Inteligencia de Mercado

A) Contexto del Desafío

Transelec, empresa líder en transmisión eléctrica, ha encaminado un proceso de diversificación de su portafolio hacia nuevas verticales: infraestructura hídrica, almacenamiento energético en baterías y servicios dedicados a clientes industriales. Esto en el marco de una estrategia transversal con foco en poner a los clientes en el centro del desarrollo comercial.

Tradicionalmente enfocada en transmisión regulada, Transelec ahora enfrenta el reto de desarrollar capacidades para operar en mercados distintos, de mayor competencia y con cambios regulatorios constantes. Esto implica pasar de una lógica reactiva a una lógica anticipatoria, en la que Transelec busca acompañar de manera activa a sus clientes actuales y futuros en sus procesos de expansión, transición energética o transformación operativa. La compañía aspira a convertirse en un socio estratégico integral que provea soluciones de infraestructura en múltiples dominios.

Sin embargo, esta visión enfrenta un desafío importante: hoy no existe una herramienta ni una metodología sistematizada para capturar información de mercado que permita anticiparse.

Se busca impulsar capacidades de inteligencia de mercado que permitan construir propuestas de valor diferenciadas, anticipar oportunidades y tomar decisiones comerciales más informadas y dinámicas.

B) Objetivo del Desafío

El objetivo de este desafío es identificar e implementar soluciones tecnológicas que permitan a Transelec capturar, organizar, procesar y visualizar datos comerciales estratégicos —estructurados y no estructurados— desde múltiples fuentes externas e internas. Esta inteligencia debe servir de base para:

- Detectar oportunidades de negocio de forma temprana.
- Entender los movimientos estratégicos de la industria y sus participantes.
- Anticipar cambios regulatorios o territoriales relevantes.
- Mejorar la eficiencia y efectividad de las propuestas comerciales.
- Guiar la expansión geográfica y sectorial de la empresa con información confiable y oportuna.

En el centro de este desafío está principalmente el siguiente foco:

1. **Extracción y análisis de información no estructurada**, especialmente desde fuentes públicas como memorias, licitaciones, aprobaciones regulatorias y contenido digital (redes, prensa, etc.). Esto incluye capacidades de extracción de información desde la web, archivos digitales, tecnologías de OCR, entre otros.

Estas soluciones deben estar diseñadas con foco en la usabilidad, integrabilidad futura, robustez y pertinencia comercial, asegurando adopción real por parte de los equipos de negocio.

C) Áreas de Enfoque para Soluciones

Las soluciones que buscamos pueden abordar una o más de las siguientes áreas:

1. **Captura y análisis de información pública**
 - Extracción automática de datos desde documentos complejos y extensos (PDFs, plataformas públicas, etc.).
 - Análisis semántico para identificar patrones de oportunidad (insistencia en proyectos, rechazos reiterados, cambios de estatus).
 - Acceso y escraeo de fuentes de fuentes

2. Perfilamiento estratégico de actores

- Identificación y caracterización de personas, empresas desde sus huellas digitales o bases públicas.
- Evaluación de señales tempranas sobre intención de inversión o desinversión.
- Detección de movimientos estratégicos o aperturas a negociación.

3. Procesamiento inteligente y visualización

- Uso de técnicas como RPA, OCR, scrapping, NLP, Agentes o IA generativa.
- Dashboards personalizados con filtros por geografía, sector, etapa o tipo de actor.
- Herramientas amigables que integren fuentes múltiples y permitan priorizar oportunidades.

4. Escalabilidad y adaptabilidad

- Capacidad de adaptarse a distintos mercados (eléctrico, hídrico, telecomunicaciones, etc.).
- Escalabilidad regional (Chile, Perú, Colombia, etc.).
- Alineación con distintos perfiles internos: comerciales, planificación, inteligencia de datos.

D) Preguntas Movilizadoras

- ¿Cómo podríamos identificar de forma temprana nuevas oportunidades de negocio de nuestros clientes actuales o nuevos?
- ¿Cómo podríamos capturar y estructurar información desde fuentes diversas (regulatorias, públicas, redes, etc.) para tomar mejores decisiones comerciales?
- ¿Cómo podríamos anticipar movimientos clave de nuestros potenciales clientes, como expansiones, inversiones o desinversiones?
- ¿Cómo podríamos detectar cambios regulatorios o territoriales que habiliten nuevas oportunidades para nuestros negocios actuales o futuros?
- ¿Cómo podríamos transformar grandes volúmenes de datos no estructurados en insights prácticos para construir propuestas de valor innovadoras?
- ¿Cómo podríamos extraer patrones de decisión o comportamiento desde documentos públicos (evaluaciones, rechazos, insistencias)?

- ¿Cómo podríamos caracterizar el perfil público de empresas y personas para anticipar su comportamiento estratégico?
- ¿Cómo podríamos integrar y visualizar toda esta información de forma accesible y útil para los equipos comerciales?

E) Objetivos Clave del Desafío

- Desarrollar o probar una solución tecnológica funcional que pueda escalar como herramienta de inteligencia de mercado dentro de Transelec.
- Disminuir significativamente la dependencia del levantamiento manual de datos.
- Detectar más rápido oportunidades reales de negocio.
- Detectar oportunidades reales de negocio más rápido.
- Implementar una solución que pueda ser utilizada por múltiples áreas internas, con mínimo soporte.
- Aumentar la capacidad de anticipación estratégica de la empresa frente a competidores y entorno.

KPIs de evaluación para el piloto

- 1. Velocidad de identificación de oportunidades**
 - KPI: Tiempo promedio para detectar una oportunidad desde la fuente pública hasta su disponibilidad en la herramienta.
 - Meta piloto: Reducción de al menos 30% del tiempo actual.
- 2. Relevancia y calidad de las oportunidades detectadas**
 - KPI: % de oportunidades clasificadas como relevantes por el equipo comercial (ej. sobre una muestra).
 - Meta piloto: Al menos 70% de acierto (relevancia validada por usuarios internos).
- 3. Cobertura de fuentes no estructuradas**
 - KPI: Número de fuentes analizadas automáticamente (PDFs, portales, etc.).
 - Meta piloto: +5 fuentes nuevas procesadas automáticamente.
- 4. Nivel de automatización vs trabajo manual**
 - KPI: Porcentaje de procesos realizados automáticamente (scraping, análisis, visualización).
 - Meta piloto: Al menos 50% del proceso debe ser automatizado.

5. Usabilidad y adopción interna

- KPI: Número de usuarios que utilizan la herramienta al menos 1 vez por semana.
- Meta piloto: Mínimo 3 usuarios activos del equipo de negocio/inteligencia.

6. Flexibilidad para visualizar la información

- KPI: Número de filtros/segmentaciones personalizables disponibles (por geografía, sector, actor, etc.).
- Meta piloto: Al menos 3 dimensiones disponibles para segmentar la información.

Hito de éxito

La startup debe entregar un MVP funcional que capture, procese y visualice información estratégica, con un dashboard operativo que permita a Transelec detectar oportunidades relevantes de negocio en el periodo de prueba, con reducción comprobada del tiempo de análisis.

5. SOBRE LOS PARTICIPANTES

El presente Programa estará abierto para todas aquellas Startups y/o Empresas que desarrollen proyectos que apunten a la innovación en cualquier tipo de proceso o producto, relacionado con el rubro de la Compañía, así como los desafíos planteados en la página web. De este modo y considerando las necesidades de la Compañía, la presente postulación está abierta tanto para Startups y/o Empresas chilenas como extranjeras.

Para efectos de participar en el Programa y adherirse a las presentes Bases, las Empresas o Startups interesadas (en adelante los "Participantes") deberán contar con soluciones de rápida implementación, y con al menos una validación técnico - comercial. En este sentido, el objetivo final de este proceso debe permitir que la o las soluciones seleccionadas puedan escalar a las áreas, canales, redes y o industrias asociadas a la Compañía.

El programa se realizará de manera telemática durante las etapas de convocatoria, selección y validación. En caso de avanzar a la siguiente etapa de Pilotaje, se revisará cada caso en particular con cada empresa, ya que el programa considera empresas de distintos países del mundo.

(I) REQUISITOS PARTICIPANTES

Ser persona jurídica con empresa constituida (a nivel nacional o internacional). Contar con validación técnico-comercial (MVP, pilotos, ventas, clientes).

TRL 4 (nivel de madurez tecnológica)

Tener potencial de crecimiento y escalabilidad.

Formar un equipo comprometido con el desarrollo del proyecto.

Proveer un plan de implementación que contemple la expansión y adaptación de la tecnología.

6. SOBRE LAS ETAPAS DEL PROGRAMA

(I) SOBRE EL LLAMADO A PARTICIPAR EN EL PROGRAMA Y RECEPCIÓN DE PROYECTOS

El Programa será lanzado a través de los medios definidos por Transelec e Imagine mediante su difusión por los canales adecuados para tales efectos, considerando redes sociales, redes de partners y ecosistema en general. Los desafíos se van a comunicar de manera periódica en la página web: <https://www.transelec.cl/ventures/es/> y en ella se podrán revisar los desafíos y oferta de valor del programa.

La fecha de recepción de postulaciones será desde el día 05 de Mayo 2025 hasta el 04 de Julio, pudiendo Transelec modificar estas fechas dando aviso oportuno.

La postulación al programa, en la cual pueden aplicar a uno o más desafíos, debe ser completada para cada uno de ellos por separado a través de la plataforma <https://imagine.charly.io/>

En caso de que existan dudas respecto al formulario y su contenido, así como con la plataforma de postulación, los Participantes se deberán contactar vía mail con Hermógenes Guerrero, Coordinador de Proyectos, al correo electrónico hguerrero@grupo-imagine.com.

(II) REVISIÓN DE ADMISIBILIDAD DE LA POSTULACIÓN

Una vez cerrada la convocatoria, se dará inicio al proceso de Pre-Selección. Este proceso comienza con la revisión de la admisibilidad de cada uno de los Participantes que se hayan inscrito y postulado directamente a través de la plataforma de postulación. En caso de que no se dé cumplimiento a todos los campos requeridos en el formulario de postulación o si éste no fue enviado, dicho Participante automáticamente quedará fuera del proceso de Selección siguiente.

(III) SOBRE EL PROCESO DE PRE-SELECCIÓN Y VALIDACIÓN.

El Proceso de Pre-Selección (entiéndase por pre-selección, como la posibilidad de quedar seleccionados para participar del programa, pero que no significa que la Startup tenga asegurada su inclusión como proveedor de la Compañía) contempla dos fases que se ejecutaran de forma sucesiva y que se detallan a continuación:

FASE 1: "PRE-SELECCIÓN"

Luego de verificado el proceso de admisibilidad, y solo respecto de aquellas Startups y Proyectos que hayan cumplido dicha etapa, Imagine realizará una Pre-Selección de aquellas Startups y Proyectos que considere relevantes y que estén en línea con el desafío, a la sola discreción del equipo de Transelec Ventures utilizando los siguientes criterios:

Criterio Ponderación

Equipo: Se evaluará qué tan adecuado es el equipo para ejecutar el proyecto, en relación con la experiencia de los integrantes y sus redes de apoyo, en caso de que existan. 10%

Implementación previa: Experiencia de la Startup implementando la solución, nivel de ventas, KPI y métricas que respalden la implementación en otros clientes. 40%

Factibilidad de la solución: Se evaluará la factibilidad técnica y tiempo de implementación de la solución. 25%

Impacto de la solución: Se medirá la relevancia e impacto de la solución de acuerdo con el o los desafíos postulados. 25%

Las referidas Startups y Proyectos serán posteriormente evaluadas en profundidad por el equipo de la Compañía. En esta fase se solicitará información adicional a los Participantes Pre-Seleccionados en forma de Video respondiendo algunas preguntas adicionales, las cuáles serán revisadas por el equipo de Transelec Ventures para elegir a las soluciones que avanzarán a la etapa de validación.

Imagine recomienda a la Compañía seguir los siguientes criterios y ponderaciones, sin embargo, la Compañía puede cambiarlos y definir las startups de acuerdo a criterios internos:

Criterios

Trayectoria: Considerar la experiencia del equipo para ejecutar el proyecto, además de los casos de éxito anteriores.

Costo oportunidad: Evaluar el impacto de la solución en términos de KPI en comparación con el esfuerzo requerido para implementarla (tiempo, recursos, etc)

Factibilidad técnica: Considerar las tecnologías, arquitecturas, estructuras y procesos internos con relación a la solución planteada (Integraciones, desarrollos internos, otros)

Potencial de escalabilidad: Evaluar la facilidad o complejidad de aumentar el alcance y volumen de la solución piloteada.

FASE 2: “VALIDACIÓN”

El objetivo de esta fase es profundizar en la propuesta de valor y en el match entre las Startups o Empresas y los desafíos planteados por Transelec Ventures, así como la factibilidad de implementación de las soluciones. En esta fase se realizarán jornadas de revisión y análisis, reuniones de validación con diferentes áreas de la Compañía y del equipo Imagine, cuyo propósito es desarrollar una propuesta concreta de pilotaje y los requerimientos necesarios para ello, la cual será presentada y evaluada por el Comité. El período de duración de la presente fase se estima en 5 semanas contados desde la fecha de término de la fase de Selección. Se procederá adicionalmente a la firma de un NDA para el resguardo de los Participantes.

Durante la presente fase, el Programa considera sesiones individuales y reuniones de profundización entre los Participantes y representantes tanto de la Compañía como de Imagine. Los Participantes podrán recibir apoyo estratégico en el desarrollo de sus Proyectos, asesoría de expertos de la industria y de las problemáticas que están abordando y apoyo en la construcción de las propuestas de piloto o pruebas de concepto.

Finalmente, esta etapa termina con la realización de un comité en el que se decidirá que propuestas son las que pasarán a la fase de pilotaje, donde comenzarán a trabajar directamente con el equipo de Transelec para la implementación de sus soluciones.

Sin perjuicio de lo anterior, la continuidad e implementación de las soluciones en el proceso será de única y exclusiva responsabilidad del acuerdo al que lleguen ambas partes, siempre que ambos se encuentren satisfechos con este. Tanto la Startup o Empresa, como también la Compañía, tienen la facultad de dar por terminado unilateralmente el proceso en el caso de que no se llegue.

(IV) SOBRE EL PROCESO DE SELECCIÓN.

Luego del proceso de Validación, las Startups y Empresas preseleccionadas deberán presentar sus soluciones a un comité conformado por el equipo de Transelec Ventures e invitados, quienes finalmente decidirán qué soluciones continuarán a una fase de Pilotaje.

Este Comité de Selección se realizará en formato virtual (o presencial). Aquí, los Participantes seleccionados tendrán la oportunidad de presentar su solución a Transelec Ventures en una instancia cerrada donde se busca presentar el proyecto y usar el tiempo restante para levantar inquietudes, oportunidades y dar feedback de cara a una posible implementación. Al término de este, el equipo de Transelec Ventures evaluará cuáles de las propuestas presentadas durante la jornada se ajustan de mejor forma a los requerimientos y desafíos de la Compañía, seleccionando finalmente a las que continuarán a una fase de Pilotaje.

Las soluciones que presenten al comité:

- Deben apuntar a solucionar una problemática o abordar una de las oportunidades de la industria definidos en los desafíos del Programa.
- Deben contar con algún tipo de validación técnica-comercial que permita la evaluación de implementación de los proyectos.

Además de los expuestos anteriormente, los criterios de selección que utilizará la Compañía para realizar la Selección Final de las Startups y Proyectos corresponden a:

- Grado de innovación de la propuesta de valor.
- Match con los desafíos y requerimientos internos de la Compañía.
- Calidad, dedicación y potencial del equipo emprendedor.
- Estado de desarrollo y avances a la fecha.
- Deal o propuesta de trabajo/desarrollo propuesto por el emprendedor.

Transelec podrá a sola discreción, realizar la selección final agregando otros criterios que estime convenientes. Los detalles sobre fechas, horarios, instrucciones y agenda en general serán entregados oportunamente durante el proceso.

(V) SOBRE EL PROCESO DE PILOTAJE.

Los procesos de pilotaje serán coordinados uno a uno entre las Startups o Empresas en la fase de pilotaje y sus respectivas contrapartes por parte del equipo de Transelec. El periodo de tiempo contempla 3 meses y el presupuesto aprobado en comité; desde que se pone en marcha el testeo de la solución en las instalaciones de Transelec. Sin embargo, Transelec tendrá la facultad de extender la ventana de tiempo siempre que lo considere pertinente.

En la etapa de Validación se definirán las métricas e hipótesis que definirán el éxito o no éxito del piloto, en colaboración de la Startups o Empresa y Transelec Ventures.

7. FECHAS CONVOCATORIA

ETAPA	FECHAS
Lanzamiento convocatoria	05 de mayo
Cierre convocatoria	13 de junio (extendible al 20)
Notificación seleccionados	07- 09 de julio
Validación	14 - 31 julio (presentación Demoday)
Pilotajes	Agosto 2025

8. MECANISMOS DE COLABORACIÓN Y PARTICIPACIÓN CON LAS STARTUPS

Respecto a los mecanismos de participación en el valor generado, tal como se especifican en estas Bases, la Compañía considerará el modelo de Venture Client como mecanismo a evaluar con cada startup seleccionada al Programa de manera individual. No obstante, Transelec Ventures tendrá plena libertad de ofrecer otro mecanismo adicional de colaboración que no se encuentre en las presentes Bases.

(II) VENTURE CLIENT (RELACIÓN CLIENTE-PROVEEDOR ESTRATÉGICO)

Este mecanismo de colaboración y participación se formalizará siempre que el Participante cumpla con todos y cada uno de los protocolos internos de la Compañía para ser considerado como proveedor de ésta. En caso de que el Proyecto constituya una tecnología, servicios o productos ya validados, se deberá realizar un piloto para posteriormente presentar una oportunidad de negocio atractivo para la Compañía.

El mecanismo de colaboración y participación descrito anteriormente, así como sus términos y condiciones se definirán de forma individual con cada una de las Startup o Empresas cuyo Proyecto fue seleccionado, ya sea durante la vigencia del Programa o una vez que puedan verificarse los resultados de los pilotos de cada uno de ellos.

9. OBLIGACIONES Y GARANTÍAS DE LOS PARTICIPANTES

Los Participantes al Programa se obligan y comprometen con la Compañía e Imagine a cumplir cabalmente con todas las etapas del proceso, de la forma en que razonablemente una persona de buen criterio actuaría, y en especial se compromete a:

- Participar activamente en todas las actividades definidas para el desarrollo de su Proyecto que se encuentran contenidas en el Programa.
- Liderar la implementación y comercialización del producto en caso de que el Proyecto sea seleccionado, participando en conjunto con la Compañía en cada una de las instancias mencionadas.
- Aceptar todas las condiciones del presente documento.
- Resguardar y tratar como confidencial toda la información compartida acerca de los desafíos, convocatoria y Transelec en general.
- Resguardar las marcas e imagen tanto de la Compañía como de Imagine y sus empresas relacionadas o asociadas.

Mediante la presente, el Participante declara y garantiza que los contenidos que componen su Proyecto son de su creación original y que no infringe los derechos de ninguna índole que pertenezcan a terceros, incluidos los derechos de autor, marcas comerciales, patente, secreto comercial, derechos de privacidad y publicidad.

Asimismo, el Participante se obliga a respetar el ordenamiento jurídico chileno y por tanto, declara conocer y aceptar que no podrá ingresar o incluir en documentos requeridos en el proceso de pre-selección o en cualquiera que se desarrolle posteriormente, contenidos contrarios a la ley, al orden público, a la moral y a las buenas costumbres y/o que de cualquier manera puedan infringir obligaciones contractuales previamente contraídas por el Participante o que puedan ser considerados dañinos, abusivos, despectivos, difamatorios, vulgares, invasivos de la privacidad, racistas, xenofóbicos o discriminatorio y en general, de cualquier manera objetable.

Igualmente, el Participante se obliga a tomar todas las medidas necesarias para evitar que los contenidos de su Proyecto contengan virus computacionales o cualquier archivo o programa diseñados para interrumpir, destruir o limitar la funcionalidad de algún software, hardware o equipo de telecomunicaciones.

El Participante conoce y acepta que ingresa su Proyecto o propuesta de negocio bajo su única y exclusiva responsabilidad y a su propia cuenta y riesgo. Consecuentemente, en caso de disputa de cualquier clase (incluidas disputas sobre la autoría y o titularidad de los derechos sobre las obras) o por cualquier motivo entre los Participantes o entre alguno de estos y un tercero, la Compañía e Imagine estarán exentos de cualquier responsabilidad por reclamaciones, demandas o daños de cualquier clase y naturaleza que estén relacionados de algún modo con dicha disputa. Asimismo, el Participante acepta mantener indemne a la Compañía e Imagine, frente a reclamaciones de terceros relacionados con la idea o innovación que proporciona.

10. OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA E IMAGINE

La Compañía e Imagine se comprometen a:

- Preservar la confidencialidad de los Proyectos presentados por los Participantes y a cumplir en todo momento los acuerdos tomados entre ambas partes (Participantes y la Compañía). Dicha obligación de confidencialidad no será aplicable a la comunicación de información que se debe divulgar para efectos de una adecuada promoción del Proyecto y en general toda aquella que se requiera comunicar para efectos de facilitar la creación de valor en beneficio del Proyecto y la Compañía.
- Confirmar a los Participantes que se han recibido todos los materiales pedidos por ambas organizaciones, incluidos los concernientes a la inscripción y protección de datos.

- Informar a los Participantes respecto de los resultados obtenidos por su Proyecto.
- Informar a los Participantes por los canales definidos a este objeto, sobre cualquier modificación en las bases, actividades y fechas del programa de aceleración.

11. PROPIEDAD INTELECTUAL, CONFIDENCIALIDAD Y NO EXISTENCIA DE ASOCIACIÓN

(I) PROPIEDAD INTELECTUAL

El Participante mantendrá la titularidad sobre los derechos de propiedad intelectual de las soluciones existentes que presenten y ofrezcan durante el presente al Programa.

En caso de que existan esfuerzos de co-creación, adaptación, ideación o nuevo desarrollo de soluciones se deberá discutir caso a caso si es de interés de Transelec Ventures participar en la propiedad intelectual sobre lo desarrollado, lo cual deberá ser acordado con la Startup o Empresa.

(II) CONFIDENCIALIDAD

El Participante, la Compañía e Imagine se obligan recíprocamente desde ya a guardar confidencialidad y secreto respecto de todos los antecedentes e información que les hayan sido proporcionados en relación con el Programa o que se desarrollen durante la vigencia de éste. El Participante, se compromete además a no divulgar los acuerdos que celebre con la Compañía, Imagine u otra sociedad relacionada a éstas referidas al Proyecto.

Sin perjuicio de lo anterior, el Participante autoriza desde ya y de forma expresa que la Compañía pueda publicar aquella información relacionada con el acuerdo que eventualmente pueda celebrarse con la Compañía, Imagine o una sociedad relacionada a éstas, todo con el objeto de otorgar la oportuna o correspondiente publicidad al Proyecto.

Las obligaciones asumidas en los puntos (i) y (ii) precedentes se encontrarán vigentes desde la aceptación de las presentes Bases y hasta finalizada la participación de los Participantes en el Programa.

Sin perjuicio de lo anterior, y respecto de aquellos Participantes que hayan alcanzado un acuerdo comercial con la Compañía, la obligación de confidencialidad subsistirá hasta por un periodo de dos años contados desde el término de dicha relación comercial.

(III) NO EXISTENCIA DE ASOCIACIÓN

Salvo aquello expresamente regulado en las presentes Bases, ni la Compañía, ni Imagine asumen obligación alguna en relación con los Participantes y los Proyectos referidos a los eventuales acuerdos a suscribirse con la Compañía o sus filiales. A mayor abundamiento el Participante declara conocer y aceptar que las presentes Bases no constituyen forma alguna de asociación entre los Participantes y la Compañía o sus filiales e Imagine.

12. ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La participación en este Programa requiere el conocimiento y aceptación íntegro de estas Bases, entendiéndose para todos los efectos a los que haya lugar, que el solo hecho de participar en el Programa constituye aceptación incondicional de las Bases y sus términos.

Los Startups Participantes se obligan a prestar la debida y oportuna colaboración con la Compañía e Imagine a objeto de favorecer la difusión del Proyecto por los medios que se determine. De esta forma, será condición para postular y participar, que la Startup participe de las actividades, promociones, eventos, programas o difusión que Imagine.