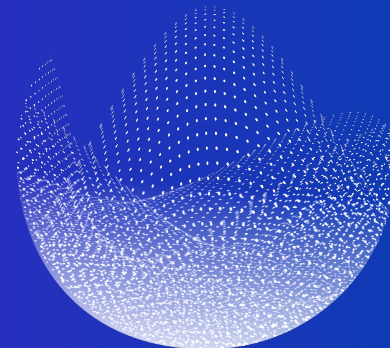




CUMBRE-IA
INTELIGENCIA APLICADA

CUMBRE DE INTELIGENCIA APLICADA 2026

Propuesta de Patrocinio Estratégico.

Organiza:  **CustomerTrigger**

Socio Académico: **'CES**



FEN | **UCHILE** | **NEGOCIOS**

1. El Imperativo de la Inteligencia: Liderazgo en la Era Data-Driven

En la economía contemporánea, la gestión de activos informacionales ha trascendido su rol operativo para convertirse en el único determinante real de la supervivencia corporativa. Según el estudio de mercado proyectado para este ciclo, **el 84,6% de los directivos C-Level** ya categoriza los datos como el activo más crítico para la continuidad de su negocio. En este contexto de alta volatilidad, la Cumbre de Inteligencia Aplicada 2026 no se presenta como un evento convencional, sino como el epicentro estratégico donde se dictará la hoja de ruta para la toma de decisiones de alto impacto en la región.

Esta novena edición del estudio consolida una década de liderazgo de **CustomerTrigger**, estableciendo un estándar de confianza que solo una autoridad de mercado probada puede ofrecer. Para un aliado estratégico, participar en esta cumbre no es una compra de visibilidad, sino un ejercicio de **Marketing de Autoridad**. Al alinearse con el lanzamiento del “Data-Driven INDEX 2026”, su organización adquiere una transferencia inmediata de credibilidad, posicionándose como el socio indispensable capaz de resolver las brechas de conocimiento que hoy paralizan a la gran empresa. El factor determinante es claro: en un mercado saturado de ruido, la asociación con la fuente de la verdad de los datos otorga una ventaja competitiva exclusiva.

Esta arquitectura de autoridad sirve como el preámbulo necesario para abordar las fracturas críticas del mercado que el evento pretende subsanar mediante soluciones tecnológicas de alto nivel.

2. Diagnóstico del Mercado: El Costo de la Inacción y la Brecha Competitiva

Para posicionar soluciones de vanguardia, es imperativo diagnosticar la vulnerabilidad sistémica del tejido empresarial actual. El mercado no solo padece de inercia, sino de una exposición real al riesgo financiero y legal. Comprender estas deficiencias permite a los patrocinadores posicionar sus

herramientas no como una opción, sino como un blindaje estratégico necesario.

A continuación, se detallan los Gaps de Mercado que definen la urgencia de esta cumbre:

Desafío Estratégico	Indicador Crítico	Implicación y Riesgo (ROI)	Oportunidad para el Sponsor
Vulnerabilidad Legal	69,8% desconoce la nueva ley	Riesgo inminente de multas de hasta el 4% de los ingresos anuales.	Proveer el escudo de cumplimiento y seguridad.
Inacción en IA	51% sin “Next-best-action”	Pérdida de productividad y relevancia ante competidores ágiles.	Desplegar infraestructura de IA Generativa.
Déficit Ofensivo	Solo 24,1% tiene estrategia ofensiva	Incapacidad para monetizar activos y generar nuevos ingresos.	Liderar la transformación hacia la rentabilidad.

El Factor “So What?”: Estas brechas no son solo estadísticas; representan la demanda insatisfecha de un mercado en crisis de ejecución. Mientras los sectores de **Banca, Retail y Telecomunicaciones** buscan optimizar su madurez, existe un océano azul de crecimiento en los sectores “rezagados” como **Industrial, Salud, Servicios y Entretenimiento**.

Para un proveedor tecnológico, el patrocinio es el puente exclusivo hacia estos sectores que hoy buscan desesperadamente el catalizador para cerrar su brecha competitiva y evitar sanciones catastróficas.

3. La Cumbre de Inteligencia Aplicada: Un Ecosistema de Alto Impacto

La Cumbre de Inteligencia Aplicada 2026 ha sido diseñada bajo una lógica de resolución de problemas para la alta dirección. No es una feria comercial; es un foro de media jornada de alto valor diseñado para capturar la atención de quienes poseen el poder de inversión: CDOs, CTOs y CMOs.

La columna vertebral de la agenda es la revelación del **Data-Driven INDEX 2026**, liderada por **Cristián Maulén** (Socio Principal de CustomerTrigger). Este índice es el único en el mercado que desglosa la madurez empresarial en cinco componentes críticos: **Confianza, Avance, Prácticas, Límites e Inversión**.

Pilares de la Agenda Estratégica:

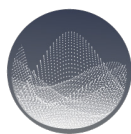
- **Presentación Magistral:** Revelación de hallazgos exclusivos que dictan las tendencias de inversión para 2027.
- **Paneles de Ejecución en IA:** Debate sobre la transición de la expectativa a la productividad real, abordando el déficit de ejecución del 51% detectado.
- **Foro de Riesgo Regulatorio:** Conversión del cumplimiento legal en una ventaja competitiva frente al riesgo del 4% de los ingresos.
- **CX Rentable y Omnicanalidad Real:** Al unificar la identidad del cliente con datos, las empresas van más allá de la integración de sistemas.

Este formato intensivo garantiza que el perfil del asistente sea de la más alta jerarquía, permitiendo un networking de influencia donde cada interacción tiene un potencial de retorno tangible. La curatela del evento asegura que su marca no se pierda en la masa, sino que destaque como un líder de pensamiento.

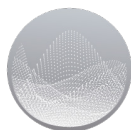


4. Arquitectura de Patrocinio: Inversión Estratégica Titanium, Platinum y Gold

Hemos diseñado un modelo de inversión progresivo donde la autoridad discursiva prevalece sobre la simple presencia visual. En esta cumbre, usted no compra un espacio; asegura una plataforma de influencia.



Titanium (Cupo Único - Exclusividad Total): Se posiciona como el Socio Principal “Presentado por”. Incluye un Keynote de 20 minutos para definir la visión del mercado, moderación de paneles y acceso total a la base de datos de líderes (con opt-in). Es el rol de máxima autoridad.



Platinum (2 Cupos): Definido como el Líder de Contenido. Permite la participación de un directivo de su marca en los paneles de expertos, debatiendo directamente sobre las brechas del mercado y posicionando su solución ante la audiencia C-Level.



Gold (Cupos Limitados): Enfocado en la visibilidad estratégica y el networking directo en zonas de alto tráfico.



Academic Partner: Incorporamos a las principales Universidades para otorgar un prestigio intelectual y técnico que eleva el nivel de la discusión.

El Factor “So What?”: La diferencia entre los niveles Titanium/ Platinum y el resto del mercado es la capacidad de moldear la narrativa. Mientras otros se limitan a la visibilidad pasiva, nuestros socios principales ejercen un liderazgo de opinión que acelera los ciclos de venta complejos, presentándose como el “escudo” ante los riesgos identificados en el diagnóstico inicial.

5. Ruta hacia el Éxito: Cronograma de Impacto y Alianzas de Prestigio

La inversión en esta cumbre garantiza un ciclo de vida extendido que trasciende el día del evento. La ejecución se divide en tres fases críticas para maximizar el ROI:

1. Pre-evento (Marzo - Abril): Campaña de “Authority Marketing” con teasers de los datos de [Cristián Maulén](#), generando anticipación en una base de datos cualificada de más de 250 líderes.

2. El Evento (Mayo): Ejecución impecable con cobertura digital en tiempo real (LinkedIn/X) y gestión personalizada de sus invitados VIP.

3. Post-evento (Junio): Entrega de [leads cualificados](#), informe final de KPIs y el lanzamiento público del estudio digital. Este informe final es el activo tangible que justifica la inversión, permitiendo a su equipo comercial actuar sobre prospectos con una conciencia de necesidad ya creada.

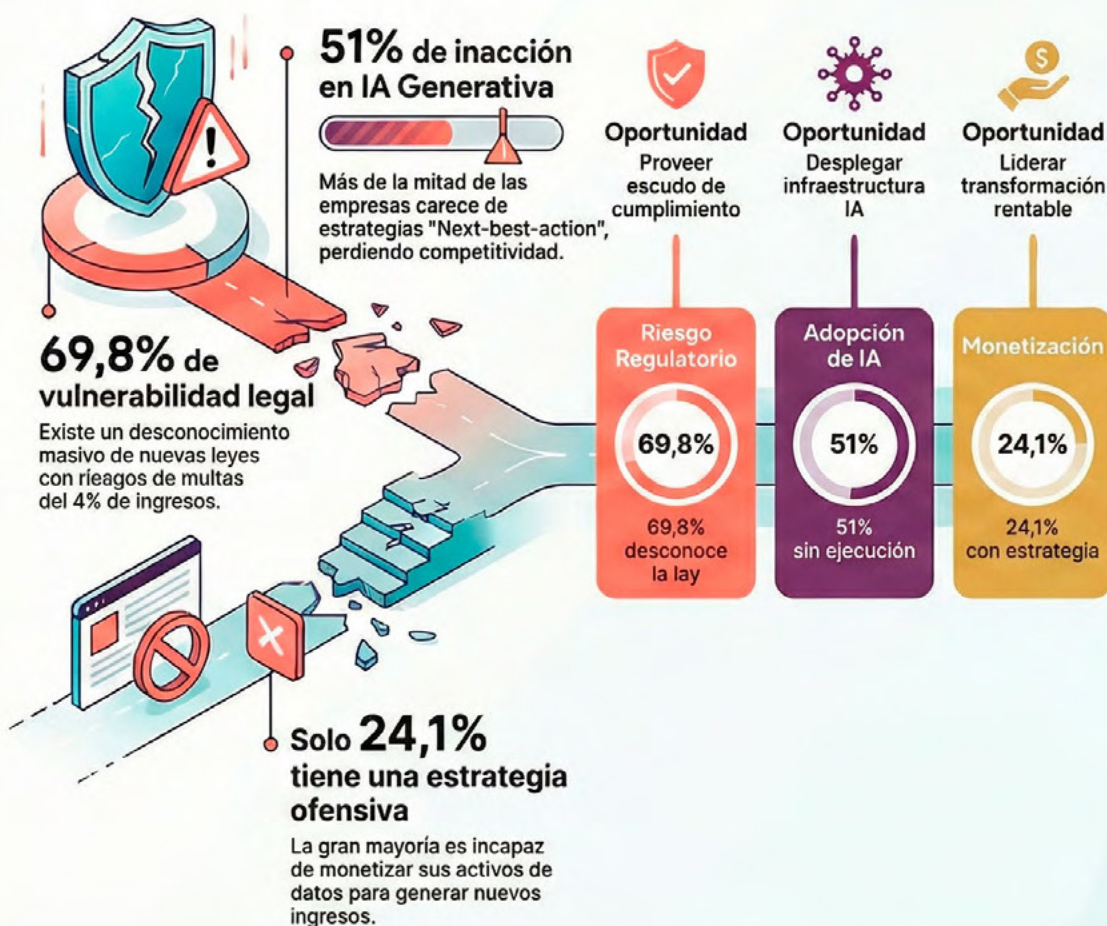
Este ecosistema está respaldado por alianzas con la **Cámara de Comercio de Santiago (CCS)**, la **Asociación Nacional de Avisadores (ANDA)** y **ScoopsXI**. Estos socios institucionales funcionan como multiplicadores de alcance y validadores de la seriedad del foro.



La ventana de oportunidad para reclamar la autoridad en el mercado Data-Driven de 2026 es estrecha. Debido a la naturaleza exclusiva de los roles **Titanium y Platinum**, una vez asignados, la oportunidad de liderar la narrativa de su sector se cierra definitivamente. Asegure su lugar como el socio estratégico que el mercado necesita antes de que su competencia capture este espacio de influencia. El riesgo de inacción no es solo perder visibilidad, es permitir que otro defina las reglas del juego.

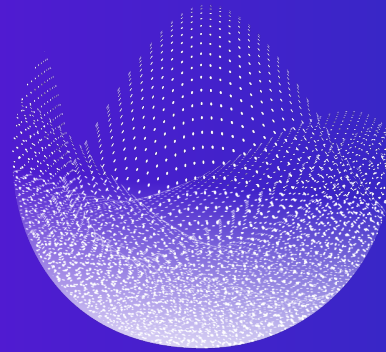
Cumbre de Inteligencia Aplicada 2026: Liderazgo y Autoridad Data-Driven

El Diagnóstico: Brechas Críticas del Mercado



La Propuesta: Marketing de Autoridad y Resultados





CUMBRE-IA
INTELIGENCIA APLICADA

MÁS INFORMACIÓN, CONECTAR CON
cristian.maulen@customertrigger.com

Organiza:  **CustomerTrigger**

Socio Académico:

'CES



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE
VALPARAÍSO

FEN
UCHILE | **UNEGOCIOS**