

La paradoja de la innovación abierta: grandes ideas, poca ejecución

La innovación abierta se ha convertido en un pilar fundamental para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un ecosistema que cada día avanza más rápido. Este modelo permite a los corporativos acceder a soluciones desarrolladas por startups y emprendedores, facilitando el intercambio de ideas innovadoras, actualizadas y tecnológicamente avanzadas. Sin embargo, la realidad muestra que muchas veces estas iniciativas no logran convertirse en implementaciones efectivas luego de los pilotos.

El 2020, según estudio del IESE y Wayra, se evidenció una gran brecha regional en adopción de mecanismos de corporate venturing, ya que 107 grandes corporativos habían impulsado 460 iniciativas de innovación abierta en Latam, apenas un 16% del universo regional y muy por debajo del 75% de los corporativos del ranking Fortune 100.

Con cerca de 11 años de experiencia en el ecosistema de innovación y emprendimiento, trabajando con corporativos de Chile y Latam, he observado un patrón recurrente: las empresas adoptan la innovación abierta como una forma rápida y efectiva de relacionarse con startups, pero fallan al no preparar su estructura interna para llevar adelante estas iniciativas con éxito.

En este contexto es clave contar con un framework de gestión de innovación, con equipos dedicados, presupuestos o procesos que permitan alinear estas soluciones con la estrategia corporativa. Dado esto, las soluciones identificadas enfrentan grandes dificultades para avanzar más allá de la etapa inicial. Muchas veces, esta misma falta de estructura, hace que las problemáticas identificadas provengan internamente de los equipos de innovación, o de colaboradores que no siempre están alineados con las prioridades y necesidades de los equipos operativos.

Para superar estas barreras, las empresas deben ir más allá de la simple ejecución de programas de innovación abierta. Es fundamental que desarrollen una estrategia interna robusta y que incluyan elementos importantes como, la definición de una



Fernando Jiménez, Corporate Business Associate en ChileGlobal Ventures – Fundación Chile.

gobernanza clara, asignación de presupuestos, alineación estratégica, cultura de colaboración y selección de startups.

En este contexto, el acompañamiento de terceros desempeña un rol clave. Organizaciones que actúan como un puente entre corporativos y startups, desempeñando funciones de “traductores” y potenciadores del relacionamiento, son fundamentales en estos procesos. Estas entidades no solo facilitan la comunicación entre dos mundos con dinámicas y tiempos muy diferentes, sino que también aportan con metodologías, redes y experiencias para garantizar que las soluciones seleccionadas tengan mayores probabilidades de éxito. Su intervención puede marcar la diferencia entre un piloto que se queda en una promesa y uno que logra escalar, generando impacto tangible en el negocio.

Este es un tema que da para mucho análisis y debate, pero lo más importante es pasar de la reflexión a la acción, planificando acciones concretas para fortalecer el trabajo entre startups y corporativos para aprovechar el potencial estratégico de la innovación abierta.