

"Proyecto apoyado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso - Corfo, a través del programa **Viraliza**"
EL OBSERVADOR | Viernes 28 de marzo de 2025

**VALPARAÍSO
SE CONECTA, INNOVA
Y EMPRENDE**

3

"Hacer relaciones duraderas, implica entender y develar los intereses propios buscando sinergias"

Andrés Castillo, gerente general del 3IE sobre networking empresarial

En un mundo empresarial cada vez más competitivo, el networking es una herramienta indispensable para las pequeñas y medianas empresas (pymes). Establecer y fortalecer conexiones profesionales no solo facilita la generación de oportunidades de negocio, sino que también impulsa la innovación y el crecimiento sostenible.

En este contexto, participar de diversas instancias como ferias, seminarios, cursos de capacitación, encuentros gremiales amplía la visibilidad de las pymes y fortalece su posicionamiento en un ecosistema incipiente como Valparaíso. La preponderancia de las redes sociales y plataformas especializadas también juegan un papel crucial en la construcción de una red de contactos efectiva.

Andrés Castillo, especialista en innovación tecnológica y desarrollo empresarial, nos entrega las herramientas para comprender este concepto y las estrategias claves para tener colaboraciones que se extiendan en el tiempo. Andrés cuenta con una destacada trayectoria en la validación, empaquetamiento, venta y financiamiento de proyectos de innovación tecnológica en las industrias de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), Energías Renovables No Convencionales (ERNC) y minería. Su experiencia en la creación de redes estratégicas ha sido fundamental para potenciar el ecosistema emprendedor y fomentar alianzas de alto impacto.

¿Cómo describes el ecosistema de innovación y emprendimiento actualmente en Valparaíso?

"La región de Valparaíso posee uno de los ecosistemas de innovación y emprendimiento relativamente más avanzados de Chile, y digo relativamente porque es un ecosistema que, si bien ha ido evolucionando, y podríamos decir que tiene un potencial enorme, aún está lejos del dinamismo y networking que se genera en región Metropolitana. Esto principalmente por la concentración de oportunidades comerciales para las empresas en

crecimiento. No obstante, se están generando distintas iniciativas lideradas por empresarios, universidades, asociaciones gremiales, entre otras, que dan una sensación de estar en un punto de inflexión".

¿Qué rol tienen las universidades en el fomento del ecosistema y la colaboración?

"El rol principal de las universidades es la generación de nuevo conocimiento y la formación de futuros profesionales. Su éxito depende de cómo abordan los desafíos de la sociedad, entregando soluciones lideradas por profesionales que sean capaces de resolverlos. Es así como las universidades deben pensar en investigación aplicada, donde la vinculación temprana de los futuros profesionales a las necesidades de la sociedad y del sector productivo es clave".

¿Cuáles son las mejores estrategias para construir una red de contactos efectiva? ¿Qué sectores o industrias están aprovechando mejor el networking y la colaboración?

"Los ecosistemas de emprendimiento e innovación destacan por ser, casi por definición, redes entre personas y/o representantes de

instituciones que colaboran entre sí. En principio, construir una red de contactos es una responsabilidad y una tarea personal, que se favorece con la disponibilidad de emprendedores o emprendedoras que buscan compartir su conocimiento y experiencias. Hacer relaciones duraderas, implica entender y develar los intereses propios buscando sinergias. La industria de los videojuegos, por ejemplo, que orienta sus desarrollos al mercado global, es común que fundadores de estas empresas compartan agenda y contactos, y no sería extraño compartir costos para apertura nuevas oportunidades de negocio en el extranjero".

¿Cuáles son los errores más comunes al intentar establecer colaboraciones empresariales?

"Uno de los errores más comunes es pensar en la ganancia de corto plazo. La colaboración debe orientarse a crear o desarrollar una oportunidad que de manera individual no podrías acceder o costaría mucho. Los estadounidenses tienen muy claro el valor del networking empresarial, por lo cual buscan en estas instancias



Andrés Castillo, especialista en innovación tecnológica y desarrollo empresarial.

¿Puede compartir un ejemplo de una colaboración empresarial exitosa? ¿Cómo pueden las pequeñas empresas colaborar con grandes corporaciones?

"Eye3, una empresa que nació en la región de Valparaíso, y que se dedica a la supresión de polvo y material particulado, cuyo desarrollo se realizó junto a Antofagasta Minerals, permitiendo reducir el consumo de agua para el riego de caminos, que es usado junto a otros aditivos para mitigar el polvo en suspensión. Existen distintos programas de innovación abierta, canales idóneos para poder ofrecer las capacidades especializadas que puedan tener las startups o pequeñas empresas, para apoyar la operación de grandes empresas".

oportunidades de crear o desarrollar negocios y no solo vender algo. Se cae también en la lógica de no compartir, equivalente al ejemplo de "ser dueño del 100% de 10 versus dueño del 10% de millón". Tampoco hay que ser ingenuos, por lo mismo, una buena estrategia es tener en cuenta lo que puede salir mal u obtener resultados intermedios. Ser lo más honesto y directo es la mejor alternativa.



“Las universidades deben pensar en investigación aplicada, donde la vinculación temprana de los futuros profesionales a las necesidades de la sociedad y del sector productivo es clave”

“La región de Valparaíso posee uno de los ecosistemas de innovación y emprendimiento relativamente más avanzados de Chile”, asegura Castillo.