

La Tribuna de la Innovación

Por Felipe Díaz Seguel



Innovación abierta: cuando las mejores ideas vienen de afuera

La innovación abierta es mucho más que un concepto: es una práctica real, probada en terreno, tanto en el mundo público como en el privado. Y aunque a veces suene a jerga técnica, en esta nota te lo explicamos con claridad y con un ejemplo potente, nacido en Los Ángeles, región del Biobío.

El profesor Henry Chesbrough, de la Universidad de California, Berkeley (EE.UU.), popularizó este término en su libro "Innovación abierta: el nuevo imperativo para crear y beneficiarse de la tecnología" (2003). En él, define la innovación abierta como:

"El uso de los flujos internos y externos de conocimiento para acelerar la innovación interna y ampliar los mercados para el uso externo de dicha innovación."

Pero en palabras más simples: es cuando una empresa, organización o incluso un municipio reconoce que no tiene todas las respuestas dentro, y decide abrir las puertas para que desde afuera —startups, universidades, expertos o ciudadanos— lleguen soluciones nuevas, aplicables y útiles.

¿POR QUÉ ABRIR LA INNOVACIÓN?

Las organizaciones suelen operar bajo un modelo de innovación cerrada: las ideas, contactos y procesos se desarrollan dentro de sus propios límites, sin intercambio externo. Pero esto supone que todas las mejores ideas están adentro... lo cual no es cierto.

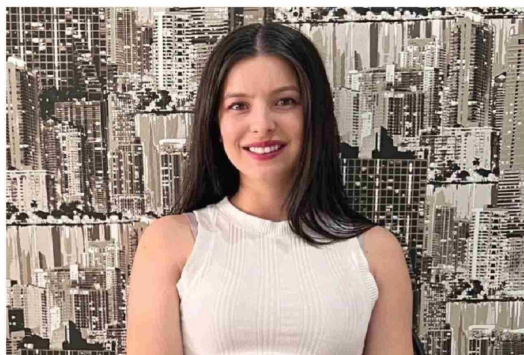
Chesbrough lo dijo claro: "No todas las personas inteligentes trabajan para ti."

1. Semilla Inicia Biobío hasta el 13 de junio: Subsidio de \$15 millones (al 75%)

Ideal para emprendedores o empresas con una idea innovadora.

3 tips para postular:

- Define bien el problema real del cliente, no solo tu solución.
- Explica qué hace diferente tu innovación (tecnología, modelo o canal).
- Muestra que ya validaste interés (con encuestas, entrevistas o pilotos).



LESLEY ACUÑA JARA, arquitecta y cofundadora de Estudio AC, lidera el desarrollo de materiales constructivos a partir de residuos industriales desde Los Ángeles.

En un entorno cada vez más competitivo, las empresas que quieren sobrevivir necesitan construir redes activas de colaboración. Cuando eso ocurre, pasan cosas increíbles.

CASO REAL: EL ÉXITO DE ESTUDIO AC, UNA STARTUP DE LA ZONA

Un ejemplo claro de innovación abierta surgió recientemente en Los Ángeles, Biobío, gracias a la articulación entre la academia, el comercio local y el diseño arquitectónico, donde tuve una pequeña injerencia. La Universidad del Desarrollo, a través de su plataforma UDD Conecta-i, se unió a la Cámara de Comercio de Los Ángeles (CCLA) para impulsar un programa de gestión de innovación para pymes, con el apoyo de CORFO.

En ese contexto surgió un desafío concreto:

¿Cómo revalorizar los residuos generados por el comercio local?

La respuesta llegó gracias a las redes de confianza. Vicente Hernández, coordinador de UDD Conecta-i, explica:

"Salimos a buscar quién podría desarrollar ese proyecto, y decidimos que, dentro de lo posible, fuera alguien de la provincia del Biobío. Felipe Díaz nos recomendó a una de sus clientas que trabajaba con recu-

brimientos arquitectónicos a partir de residuos forestales. Así llegamos a Estudio AC."

Allí entró en juego Lesley Acuña Jara, arquitecta y cofundadora de Estudio AC, un estudio local que ya venía explorando formas de reutilizar residuos industriales en materiales ecológicos:

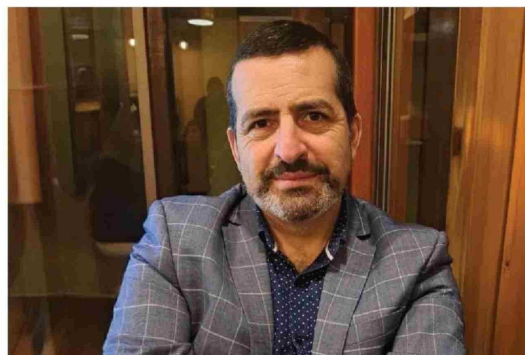
"Con el tiempo nos hicimos una pregunta: ¿podríamos diseñar también los materiales con los que construimos? Esa búsqueda nos llevó a experimentar con residuos industriales de nuestra zona y a trabajar en la creación de un material innovador, útil y ecológico."

El proyecto, que está iniciando su fase piloto, representa un ejemplo concreto de cómo funciona la innovación abierta desde los territorios:

"Estas iniciativas son una gran oportunidad para cambiar la forma en que hacemos ciudad. No se trata solo de reciclar, sino de crear nuevas formas de hacer las cosas con los recursos que ya existen, con la gente que está aquí. Proyectos así pueden activar nuevas economías y darle valor a lo local", señala Lesley.

Carolina Godoy, Gerente de la CCLA, refuerza la importancia del vínculo humano detrás de estos procesos:

"La Cámara de Comercio mantiene una alta vinculación con todos los integrantes del ecosistema emprendedor: academia, sector público y



VICENTE HERNÁNDEZ, coordinador de UDD Conecta-i, impulsó la articulación entre la academia, el comercio y el diseño local para revalorizar residuos del comercio.

el privado, representado este por nuestros socios. Como gremio, nos mantenemos a la vanguardia de todo proceso que esté asociado a la propuesta de valor de nuestros negocios, y la innovación es precisamente eso".

Este caso demuestra que la innovación abierta no es un concepto abstracto, sino una práctica viva, capaz de transformar territorios cuando se construyen puentes entre actores distintos que comparten una visión común.

¿Y TÚ? TAMBIÉN PUEDES INNOVAR (Y HAY FONDOS DISPONIBLES)

Quizás no lo sabías, pero ahora mismo existen fondos públicos para quienes quieren dar su primer paso en la innovación. En www.fomentobiobio.cl puedes encontrar líneas abiertas de CORFO que se adaptan a distintos tipos de emprendedores:

COLABORA, CONECTA Y CREA

Llevo años viendo cómo una buena red, una pregunta correcta y una puerta abierta pueden cambiarlo todo. Desde la consultora Everis (hoy llamada NTT Data), donde lideré torneos de innovación en salud conectando startups y universidades con centros médicos, y más recientemente en la empresa de tele-

comunicaciones GTD, gestionando torneos temáticos que reunieron más de 100 soluciones desde afuera en tecnología, ciudades inteligentes y conectividad.

Todo eso me ha enseñado una verdad simple: las mejores ideas pueden venir de afuera.

Si estás emprendiendo, si tienes una empresa o una idea, este es el momento. Postula. O mejor aún: colabora.

2. Desarrolla Inversión Biobío hasta el 9 de junio: Subsidio hasta \$50 millones (al 60%)

Pensado para empresas que buscan invertir en equipos, maquinaria o infraestructura para crecer.

3 tips para postular:

- Demuestra cómo la inversión aumentará ventas o reducirá costos.
- Incluye cotizaciones claras y reales.
- Justifica bien el impacto territorial y la generación de empleo.