

LA COLUMNA DE...



GINA OCQUETEAU
EMPRENDEDORA

Sinergias necesarias

Hace no tanto tiempo, la imagen de una gran corporación trabajando de la mano con una startup emergente era, en el mejor de los casos, una anécdota pintoresca. Hoy es una estrategia de supervivencia.

Ejemplos hay varios. Fundación Copec-UC lanzó la vigesimoséptima edición de su Concurso I+D para Innovar, apoyando proyectos en recursos naturales, energía, agroindustria y biotecnología. También este año se relanza el Desafío Open Salcobrand 2026, que abre sus puertas a emprendimientos en salud, bienestar, belleza y alimentación saludable. Desde las grandes industrias, Carozzi impulsó el año pasado Sinergia, su programa de innovación abierta que conectó a la empresa con startups y scaleups capaces de resolver desafíos reales de la industria alimentaria; mientras que CMPC convocó a emprende-

dores para encontrar nuevas aplicaciones para la lignina kraft, un subproducto de su proceso productivo que podría convertirse en una fuente de soluciones sostenibles. Cuatro ejemplos con un mismo mensaje: las grandes empresas ya no se bastan a sí mismas.

¿Por qué ocurre esto? Porque las corporaciones, por diseño, están optimizadas para operar con eficiencia, no para experimentar. Sus estructuras, procesos y culturas internas están construidas para mantener lo que funciona. Las startups, en cambio, nacen precisamente para encontrar atajos, cuestionar el statu quo y moverse rápido donde otros lo hacen lento. Esa asimetría, que antes se leía como

“Incorporar startups al ciclo de innovación es una decisión estratégica más que filantropía corporativa. Las organizaciones que lo entiendan así tendrán una ventaja competitiva real”.

incompatibilidad, ahora se entiende como complementariedad.

En términos prácticos, esta colaboración funciona cuando hay un problema concreto que resolver. Las convocatorias de innovación abierta son justamente eso, un mecanismo para que la empresa traduzca sus dolores internos en oportunidades para el ecosistema. La empresa

resuelve un desafío que no sabía cómo abordar desde adentro, y la startup accede a un cliente real, con volumen real, desde etapas tempranas. La experiencia vale más que cualquier concurso de pitching.

Lo que hace especialmente relevante esta dinámica hoy es el ritmo con que cambian los mercados. La IA, la transición energética, los nuevos patrones de consumo, la presión por la sostenibilidad... No hay empresa que tenga la capacidad interna de responder a todos esos frentes al mismo tiempo. Por eso incorporar startups al ciclo de innovación es una decisión estratégica más que filantropía corporativa. Las organizaciones que lo entiendan así tendrán una ventaja competitiva real.

Chile tiene un enorme talento y un ecosistema emprendedor que ha madurado en los últimos años, además de grandes empresas con capacidad de escalar soluciones. Lo que falta es reforzar más puentes, más confianza y más voluntad de apostar en serio. 2026 puede ser el año en que esa colaboración deje de ser la excepción y se convierta en la norma.