



CINCO COMPROMISOS PARA POTENCIAR EL DESARROLLO DE ACELERADORAS CORPORATIVAS

26/06/2018 / Columnista:



[Mauricio Matus](#)

Inspiradas en experiencias como las desarrolladas en los años 2000 por compañías como Techstars o Y Combinator, las aceleradoras corporativas comienzan a funcionar casi una década después con dos componentes nuevos: el foco en una industria y la conexión con una empresa o corporación que transmita su experiencia y plataforma de negocios a los emprendimientos y, potencialmente, convertirse en su forma de salida.

Lo primero, es decir, el foco en la industria, permite destinar de mejor manera los recursos y programas de la aceleradora, ofreciendo una propuesta más clara y concreta de servicios a los emprendimientos. Sin embargo, lo que más diferencia a una aceleradora corporativa respecto de otras, es la conexión con una empresa o corporación, es decir, el segundo aspecto citado.

Las compañías esperan rentabilizar sus opciones e inversión en un impacto estratégico o directamente económico en sus negocios, ya sea creando nuevos canales de distribución, desarrollando nuevos mercados, aumentando su oferta de productos, generando nuevas ventajas competitivas o entregando nuevos servicios a sus clientes.

Todo eso se concreta a través de la adquisición de los emprendimientos o la creación de una relación cliente-proveedor de largo plazo entre la gran corporación y los emprendimientos exitosos.

En la otra vereda, las aceleradoras “no corporativas” sólo esperan rentabilizar su inversión, aumentando el valor de los emprendimientos.

De allí es que eventos como el “Open Corporate Innovation Day”, organizado por Telefónica Open Future y en el que empresas como Masisa, Engie y Sodimac comparten sus experiencias y estrategias de innovación abierta, demuestran que está surgiendo un nuevo vehículo para fortalecer estos procesos, lo que requiere de importantes acuerdos.

La nueva dinámica de innovación abierta necesita cinco compromisos para potenciar su desarrollo:

1. Clara necesidad de transformación plasmada públicamente en la visión de la compañía.
2. Concepción de la innovación abierta como un pilar estratégico.
3. Alineamiento estratégico, desde el directorio hasta todas las gerencias, para apoyar el trabajo de los emprendedores.
4. Recurso humano cien por ciento dedicado a la innovación, en conjunto con una cultura que soporte la ejecución de un programa de búsqueda y aceleración de startups.
5. Capital para inversión en emprendimientos y presupuestos exclusivos para innovación que no dependan de los resultados y fluctuaciones del mercado.

La sola integración de estos compromisos no asegura que se alcancen los objetivos que todos esperan de las aceleradoras corporativas. Se trata de una tendencia que tiene que madurar y demostrar un real impacto en el ecosistema de innovación.

Mientras redes como OpenAxel y empresas como Telefónica comienzan a consolidar el concepto, otras empresas como Coca Cola no terminan de convencerse, tomando la decisión de cerrar en 2016 su programa llamado “The Founders”, a sólo tres años desde su creación.

Por ello, una pregunta pertinente que hay que desarrollar es ¿qué grandes empresas en Chile están dispuestas a asumir este desafío?

Corfo, al agregar su nueva línea de “Aceleradoras Corporativas” a su Programa Nacional de Incubadoras de Negocios, actúa como un impulsor de las empresas para que puedan sumarse a este modelo de innovación y blindar su desarrollo hasta que consigan resultados concretos que aseguren su sustentabilidad.

Hasta el momento, sólo tres aceleradoras corporativas están siendo apoyadas por la entidad gubernamental, siendo clave que este instrumento se siga fortaleciendo para que cada año más empresas se atrevan a trabajar comprometidamente con startups.

13/04/2017 / Columnista: [Mauricio Matus](#)

