



SOKJIN CHANG,
 DIRECTOR GENERAL DEL GLOBAL
 DIGITAL INNOVATION NETWORK:

“Las startups chilenas no pueden depender del sector privado para salir a otros mercados”

■ El experto abordó las similitudes entre Corea y Chile, las brechas en el ecosistema local y el potencial para crear empresas conjuntas entre startups de ambos países para llegar a nuevos mercados.

POR MARCO ZECCHETTO

Corea del Sur ha logrado convertirse en la sexta economía más innovadora del mundo, con un ecosistema tecnológico apoyado por subsidios del Estado, fondos de fondos, programas de aceleración y la creación de empresas conjuntas entre startups coreanas e internacionales.

Uno de los actores clave de su ecosistema es el Global Digital Innovation Network (GDIN), una fundación independiente –antes conocida como Born2Global Centre– respaldada por el Ministerio de Ciencia y TIC surcoreano, que apoya y acelera la expansión de startups.

En entrevista con **DF**, el director general del GDIN, Sokjin Chang, abordó los desafíos del ecosistema chileno y dijo que la baja participación de privados, las dificultades para conseguir inversionistas ángeles y la perspectiva “doméstica” de los *venture capital* (capital de riesgo), limitan la internacionalización de las startups chilenas, por lo que enfatizó en la necesidad de contar con instrumentos públicos que mitiguen el riesgo financiero y técnico.

El también exasesor del Banco de Desarrollo de Corea del Sur y exsubdirector del Ministerio de Economía y Finanzas, visitó Chile como expositor del “Congreso NexoTech: Conectando innovación, ciencia y empresa para el futuro”, organizado por el Club de Innovación –del cual integra su nuevo Consejo Asesor–, junto a Hub APTA, y apoyado por Corfo Metropolitana y la Universidad Autónoma.

Chang contó que Corea “vino hace años a aprender de Start-Up Chile. Chile tiene una posición muy ventajosa en la región, y tenemos muchas oportunidades de colaborar juntos”. Entre ellas, abordó el potencial del modelo de *joint ventures* (empresas conjuntas) para conectar startups de Chile y Corea para facilitar el escalamiento hacia otros mercados.

– **¿Qué factores facilitaron el avance de Corea del Sur en innovación y tecnología?**

– El apoyo del Gobierno ha fortalecido mucho el ecosistema de emprendimiento. En Corea, el Estado cubre el 90% de los gastos de los dos primeros años de una startup, *non-equity* y sin deuda. Esto permite que cualquier persona pueda comenzar una.

También tenemos el gasto más alto del mundo en educación según la OCDE (Orga-

“Es muy difícil para una startup coreana o chilena entrar directamente a mercados como Estados Unidos o Europa, pero si unimos fuerzas y creamos sinergia, habrá más oportunidades para que estas startups o joint ventures entren a los mercados más grandes”.

nización para la Cooperación y Desarrollo Económicos). Por ello tenemos mucha tecnología, pero no globalizada, porque las startups son fortalecidas por el Gobierno y están felices en el mercado doméstico, no quieren salir. Así nació GDIN, para promover y apoyar la expansión y colaboración global entre empresas de tecnología y llevar startups de Corea al mundo.

Oportunidades entre startups

– **¿Cuál es su diagnóstico del ecosistema chileno y su comparación con Corea?**

– Siempre tomamos como referencia a Silicon Valley en Estados Unidos. A diferencia de este, en Corea y Chile no hay suficientes actores privados y mucho de su ecosistema de startups es fortalecido por el Gobierno. No obstante, en Corea la inversión del sector privado está creciendo rápidamente y tiene acceso a un mercado regional más grande. En Chile hay muchas personas con grandes ideas, mucha tecnología impresionante, pero hay que salir al mercado y no es fácil comenzar ese proceso. Estamos trabajando con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para conectar a Corea con América Latina, y con su apoyo, Chile puede comenzar a salir.

– **¿Cuáles son las principales brechas de las startups chilenas para llegar a otros mercados?**

– Similar a Corea. Aquí es difícil conseguir inversionistas ángeles. El ecosistema de *venture capital* es muy doméstico y es difícil para ellos invertir en una iniciativa fuera del país.

Para abordar este desafío, Corea creó programas de incubación y fondos de fondos para que los *venture capital* inviertan en empresas que quieren expandirse. Entonces, Chile no puede dejar que las startups, sobre todo las más pequeñas, dependan de que el sector privado tome el riesgo para que salgan a otros mercados.

Por eso, GDIN recibe presupuesto del Ministerio de Ciencia –alrededor de US\$10 millones al año– y apoyamos a las startups para financiar sus actividades legales, de patentamiento, contabilidad, marketing, viajes, etcétera. Es muy importante el rol del Estado para minimizar el riesgo financiero de aquellas que quieren salir del país.

– **¿Qué aprendizajes del modelo coreano podrían replicarse en Chile?**

– La mayoría de las tecnologías no se pueden poner en un contenedor y exportarse, requieren localización y calibración de datos, adaptación legal, marketing, y enfrentar barreras de idioma. Una empresa emergente de 10 o 20 personas no puede hacerlo sola, por eso apoyamos la creación de *joint ventures* entre startups de Corea y otros países que buscan resolver un mismo problema, y ya hemos creado cinco empresas conjuntas entre firmas en América Latina con apoyo del Gobierno coreano y del BID. Aquí las dos startups son dueñas de la empresa, lo que les permite crear sinergia. En Chile, por ejemplo, conectamos a Wheel the World con la coreana DOT, que fabrica dispositivos táctiles para personas ciegas.

– **¿Qué oportunidades hay de seguir avanzando en nuevos *joint ventures*?**

– El año pasado firmamos un memorándum de entendimiento con el Club de Innovación para estos efectos, y vemos con interés tecnologías relacionadas con medicina, biotecnología y fintech, porque tienen potencial para expandirse desde Chile hacia la región. Aún no hemos formado *joint ventures* en estas áreas entre Corea y Chile, pero estamos trabajando para identificar oportunidades y demanda local.

Por otro lado, es muy difícil para una startup coreana o chilena entrar directamente a mercados como Estados Unidos o Europa, pero si unimos fuerzas y creamos sinergia, habrá más oportunidades para que estas startups o *joint ventures* entren a los mercados más grandes.