

EVENTO ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN CLIMATECH CHILE:

Pese a incertidumbre, expertos no ven menor interés por soluciones de tecnología climática

Durante dos días, el Climatech Innovation Summit convocó a más de 600 asistentes de un total de más de mil inscritos, en torno a charlas, paneles y distintas actividades en la Casa Central de la Universidad de Chile. La presencia de 7 *speakers* internacionales enriqueció el debate y permitió conectar con las últimas tendencias globales en este ámbito. Aquí, dos de ellos aterrizan sus propuestas. **FERNANDA GUAJARDO y SOFÍA MALUENDA**

FEDERICO MARQUE, PARTNER Y COO DE GRIDX:

“El momento es espectacular, el mundo está súper agitado”

Un innovador modelo que combina y hace *match* entre científicos con emprendedores del mundo de los negocios y con capital, fue el que dio a conocer Federico Marque, *partner* y COO de GridX, durante su presentación en el marco del Climatech Innovation Summit, contando que ya tienen más de 80 *startups* en su portafolio, entre ellas, algunas chilenas, como Bybug.

“Para mí, la mejor noticia de todas es la revolución que está generando la biotecnología. Entendemos que la biotecnología tiene todo lo necesario para poder lograr esta transformación que necesitamos de raíz de los sistemas productivos”, sostuvo el argentino, quien se rió de sí mismo al subirse al escenario con su mate, preguntando al público si acaso podían adivinar su nacionalidad.

—¿Cómo seleccionan a los emprendedores y científicos que trabajan con ustedes?

“Nosotros vamos por todos lados buscando talento. Y en el caso de los científicos vamos mapeando descubrimientos. Tenemos ya un mapa de toda Latinoamérica con 6.000 líneas de investigación que vamos buscando activamente. Pero después lo que necesitamos es ver quiénes quieren emprender de los científicos, entonces ahí aplican. Ahí les proponemos que apliquen al programa y seleccionamos 20”.

—¿Y cuál sería su propósito final y el de GridX en este ámbito?

“Nuestro propósito es transformar la manera en que producimos bienes y servicios para que estén alineados con la vida en el planeta y que sean accesibles para todos”.

—¿Qué es lo más desafiante de transformar tecnología o científicos en emprendedores o en *startups*?

“Lo más desafiante es desarrollar las capacidades de liderazgo emprendedor. Para un tipo de compañía tan compleja que mezcla culturas de la ciencia y los negocios, es fundamental que esos fundadores estén empoderados, que tengan un liderazgo fuerte porque tienen que enfrentarse a un mundo que es difícil, más que otro tipo de empresas de *startups*”.

—¿Y la parte de convencer también puede jugar un factor importante?

“Sí, totalmente. Está el desafío de la adopción de estas tecnologías por parte de la industria tradicional que incluso aunque tengas una buena solución, cuesta que la adopción. Entonces, ese es un obstáculo. Primero, generar soluciones que sean mejores que lo actual. Eso, en general, lo logran. Está cubierto. Pero después hay que convencer a la industria tradicional de que adopte algo que es mejor, pero es nuevo”.

—Respecto al momento para emprender ahora, tanto en Chile como en el resto del mundo, también para atraer inversiones, ¿cómo lo ve?

“El momento es espectacular. El mundo está súper agitado —más esta semana—, pero ya viene súper agitado entre el cambio climático, si querés, que ya está agitando todo, y guerras y la macroeconomía global, todo eso súper agitado, pero eso es tierra fértil para emprendedores. Y, obviamente, todos quisiéramos que no lo estuviera, sería más fácil. Pero donde es más difícil, los emprendedores son resilientes. Y lo que contaba antes en la charla es que, si mirás el largo plazo, más allá de toda esta inestabilidad, la biotecnología avanza. Y cada vez tenemos más herramientas y soluciones para crear cosas nuevas. Eso va a avanzar, es como la informática. La informática avanzó con guerras y sin guerras, con economía en expansión, recesión. Entonces, sí, hay que ver cómo sobrevivir a corto plazo, pero el largo plazo es muy bueno, porque estamos frente a una oportunidad enorme”.

DAVID FINLAY, GERENTE DE CATAPULT:

“Las tecnologías exitosas suelen ser transferibles, la clave es si son competitivas”

En medio de los esfuerzos globales por acelerar la transición energética, David Findlay, gerente del *Offshore Renewable Energy (ORE) Catapult* del Reino Unido, visitó Chile invitado por la Embajada Británica con una misión clara: explorar oportunidades de colaboración en tecnologías limpias entre ambos países.

Findlay forma parte del sistema de *The Catapult Network*, una red de nueve instituciones creadas por el gobierno británico en 2012 para cerrar una brecha persistente entre la academia y la industria.

“Había una sensación muy fuerte dentro del ámbito político de que no éramos buenos para llevar los ítems del mundo académico al mercado. La política pública detrás de los *Catapult* fue una respuesta a ese desafío”, explica.

ORE Catapult se dedica a energías renovables *offshore*, principalmente eólica marina, aunque también trabaja con tecnologías de olas y mareas. Cuenta con instalaciones de prueba de última generación donde se ensayan aspas de hasta 100 metros de largo. “Nuestros laboratorios de prueba de aspas y generadores son probablemente lo más visualmente impresionante de nuestro trabajo”, dice.

Aunque el Reino Unido es considerado hoy un caso de éxito en energías renovables, el camino no ha sido sencillo. “Hace 20 años, en Escocia teníamos ocho empresas de energía undimotriz. Hoy, en turbinas eólicas *offshore*, hay sólo tres empresas operativas fuera de China capaces de fabricar a gran escala”, señala. La consolidación del mercado ha desplazado a los nuevos emprendimientos hacia nichos más específicos, como mantenimiento inteligente, robótica o inteligencia artificial para detectar fallas.

Chile, a juicio de Findlay, tiene oportunidades interesantes, pero también desafíos: “Chile tiene un recurso de olas fantástico. Recuerdo que se le describía como la Arabia Saudita de la energía undimotriz. Pero el problema es que sus olas largas requieren dispositivos especiales, que son muy caros. Y para bajar los costos necesitas producir muchos. Ese es el gran desafío”.

—¿Cómo trabajan con *startups* desde ORE Catapult?

“Tenemos un programa llamado Launch Academy, donde trabajamos con una pequeña cohorte de entre seis y doce empresas, muchas veces con foco regional. Es un programa anual con módulos y paquetes de apoyo. También trabajamos de forma reactiva: muchas compañías nos contactan directamente. Nos financiamos con un tercio de fondos públicos, un tercio de servicios comerciales, y otro tercio a través de proyectos colaborativos de I+D con *startups*, fabricantes y desarrolladores”.

—¿Este tipo de tecnología desarrollada en el Reino Unido podría aplicarse en otros países, como Chile?

“Vivimos en un mundo globalizado. Las tecnologías exitosas suelen ser transferibles, pero la clave es si son competitivas en cada mercado. Apoyamos a empresas británicas para internacionalizarse y también trabajamos con firmas extranjeras que buscan oportunidades en el Reino Unido. A veces eso requiere asociaciones locales, acuerdos de licencia o adaptarse a regulaciones distintas”.

—¿Qué espera de esta visita a nuestro país?

“Estoy aquí por invitación de la Embajada Británica, en una especie de misión de reconocimiento. Ya tuvimos reuniones con el Ministerio de Energía para compartir aprendizajes. También asistiré a eventos de vinculación con *startups*. Estoy aquí para aprender sobre el ecosistema local y ver dónde podemos colaborar”.



El ejecutivo argentino cree que la agitación mundial es “tierra fértil” para emprendedores.



David Findlay, manager en ORE Catapult.