

DF LAB INNOVACIÓN, STARTUPS & TECH



GEMMA GUILERA, MANAGING DIRECTOR DE ADAPTACIÓN CLIMÁTICA E INTELIGENCIA PLANETARIA DE STANFORD SUSTAINABILITY ACCELERATOR

Experta explica el modelo que aplican en la U. de Stanford para acelerar y transferir tecnologías al mercado

■ Detalló cómo opera el programa de aceleración para proyectos de sostenibilidad, que combina financiamiento semilla y apoyo especializado.

POR MARCO ZECCHETTO

Hace un año y medio nació el Stanford Sustainability Accelerator, un programa de la Universidad de Stanford, que acelera la transformación de investigaciones académicas en soluciones tecnológicas escalables y políticas para abordar el cambio climático. En su portafolio hay desde proyectos para disminuir los gases de efecto invernadero hasta ideas para regulaciones.

La aceleradora de Stanford fue una de las visitas que incluyó la agenda de la delegación chilena que participó en la misión comercial de ProChile en San Francisco.

En ese contexto, DF conversó con la *managing director* de Adaptación Climática e Inteligencia Planetaria de la Stanford Sustainability Accelerator, Gemma Guilera, quien explicó cómo escalan las investigaciones universitarias con mecanismos de financiamiento semilla y apoyo especializado, además del modelo de licenciamiento y transferencia tecnológica que aplican para llevarlas al mercado.

En sus primeros 18 meses, la aceleradora ya ha avanzado en cuatro procesos de transferencia tecnológica, incluyendo tres startups y una iniciativa que derivó en un proyecto de ley.

— ¿Cómo funciona su modelo de aceleración y transferencia de tecnologías que surgen de la investigación académica?

— Estamos en el proceso de investigar este nuevo modelo de transferencia de ideas de los investigadores y científicos en la universidad, de manera que puedan tener impacto, crear productos, servicios o incluso, leyes. Somos agnósticos al tipo de producto que puedan desarrollar, mientras generen un impacto a gran escala, ya que el problema de la sostenibilidad es un reto que requiere inmediatez. Y aquí en Silicon Valley hay un ecosistema muy potente y muy flexible para hacer la transferencia de startups.

Buscamos transferir las investigaciones de la universidad en un período entre uno y tres años, lo que es muy rápido considerando que muchos de los proyectos llegan solo como una idea. Por un lado damos apoyo monetario y otorgamos

grants (subvenciones) de entre US\$ 80 mil y US\$ 150 mil por proyecto al año.

También apoyamos la transferencia al mercado en temas legales, de marketing, escalabilidad de tecnología, ingeniería, patentes y propiedad intelectual; los ayudamos a establecer asociaciones o alianzas, y tenemos algunas como Microsoft, Stripe o Brown University. Además les damos asesoría personalizada en el momento, en formación de equipos y otros temas.

“Somos agnósticos al tipo de producto que los investigadores puedan desarrollar, mientras generen un impacto a gran escala”.

— ¿La universidad tiene algún mecanismo para regular la propiedad intelectual y la creación de startups a partir de investigaciones académicas?

— Si los investigadores deciden externalizar su proyecto a través de la creación de una startup, tienen que pasar por nuestra Oficina de Transferencia de Licencias, donde la Universidad de Stanford le otorga la licencia de la propiedad intelectual al equipo a cambio de un pequeño porcentaje que es negociable, normalmente de entre 5% y 10%. Esto es si se quedan con la propiedad intelectual, pues si deciden hacer una ONG u otra entidad similar, entonces no hay ningún problema.

A nivel país, el sistema de transferencia tecnológica funciona de manera similar y es muy flexible. Hay una parte de regalías asociada al porcentaje de participación de la licencia, que es negociada por ambas partes, y las regalías recibidas por la universidad. Una parte se distribuye a los inventores según las políticas de cada universidad.

Proyectos y desafíos

— ¿Cómo seleccionan los proyectos que pasan por la

aceleradora y cuántos ya han sido transferidos?

— Tenemos dos objetivos como aceleradora, reducir una gigatonelada de gases de efecto invernadero al año o mejorar la vida de mil millones de personas hacia 2035. Evaluamos si los proyectos pueden llegar en algún momento a esta escala de impacto y si tienen una actitud positiva en la transferencia de su tecnología al mundo exterior. Al final, todo depende del equipo, y eso lo miramos mucho.

Hoy tenemos 70 proyectos en muchos sectores, desde agua, adaptación al clima, industria sostenible, red eléctrica, alimentos hasta agricultura y hemos externalizado cuatro. Entre ellos, TheZero, una startup que desarrolló una tecnología que convierte la biomasa residual agrícola a materiales de carbono estables para el almacenamiento de carbono a gran escala. Otra es GridCARE, que utiliza la inteligencia artificial para optimizar la red eléctrica.

También trabajamos en políticas públicas en sostenibilidad y preparamos a un equipo que ideó una legislación para que las comunidades indígenas en California puedan hacer quemaduras culturales prescritas — para cortafuegos o recuperar suelo — sin hacer tantos trámites, y ahora van a intentar pasar esta legislación a otros estados.

— ¿Qué barreras han identificado en la transferencia de tecnologías al mercado?

— El desafío es que muchos son académicos. No estamos en un sitio donde tenemos emprendedores desde el día uno, los tenemos que formar y mucho, es casi psicología, entender si quieren dar el salto dentro de este nuevo proyecto o no. Y si no quieren hacerlo, entonces qué tenemos que hacer para que esa idea igualmente salga al mercado, aunque no sea con el equipo investigador.

Ahora, aquí existe una mentalidad muy abierta y colaboración externa, lo que nos permite transferir la tecnología mucho más rápido. En otras partes del mundo he visto que la gente se distrae mucho, pero aquí son muy enfocados y eso permite avanzar con mayor rapidez.