



Catalizando el ecosistema de la Tecnología climática

Traducción del Episodio

October 2021

EPISODE 2:

Catalizando el ecosistema de la tecnología climática

Manuella Cunha Brito, fundadora de Climatescape, entrevistada por Andrés Neira and María Angélica Latorre.

(intro)

Andrés: Hola a todos, bienvenidos al Podcast de impACTivist. Hoy, hemos invitado a Manuella Cunha de Brasil. Es la cofundadora de Climatescape, una plataforma de inteligencia de mercado que mapea y rastrea soluciones climáticas. Esta plataforma proporciona un directorio de organizaciones que invierten y trabajan en el cambio climático. Dado que los recursos son limitados, tener acceso a esta información es fundamental para conectar a los inversores potenciales con los empresarios que se enfrentan a algunos de los problemas de la agenda del cambio climático. Gracias, Manuella, por acompañarnos y bienvenido al Podcast de impACTivist.

(entrevista)

María: La misión de Manuella es revertir el cambio climático y reducir las desigualdades. Manuella es cofundadora de Climatescape, una plataforma de inteligencia de mercado para el clima. Esta plataforma mapea y rastrea miles de innovaciones que ayudan a reducir o eliminar las emisiones de GEI. A través de esta plataforma, Manuella tiene como objetivo abordar los mayores problemas del mundo y garantizar que nos mantengamos por debajo de los 2 grados centígrados de aumento de temperatura. Anteriormente, Manuella cofundó Good Tech Lab y fue coautora de The Frontiers of Impact Tech. Aprenderemos mucho sobre Manuella, ya que tiene una amplia experiencia en la intersección de la tecnología y el clima, asesorando a nuevas empresas, grandes empresas y organizaciones sin fines de lucro. Ha sido miembro del jurado de concursos de startups y ponente en varias conferencias globales. Manuella, antes de que nos cuentes todo esto, ¿puedes compartirnos tu historia?

Manuella: Hola María. En primer lugar, muchas gracias por invitarme a su podcast. Estoy muy feliz, ya sabes, de compartir un poco de mi historia. Entonces, pediste una versión un poco más larga, ¿verdad? Dónde nació, qué he estado haciendo durante los últimos años. Entonces, comenzaré a decir que soy brasileño. Viví allí durante unos 20, 22 años, pasé un tiempo en Francia en 2008 para aprender francés, y luego seis meses en Chile, donde también me encantó, ya sabes, vivir durante seis meses también para aprender español, y el razonamiento detrás Esta idea de aprender un montón de idiomas diferentes fue que, al comienzo de mi carrera, cuando aún estudiaba relaciones internacionales en la Universidad de Brasilia, mi objetivo inicial era convertirme en diplomático y trabajar dentro del sector público en Brasil para Impulsar ya el cambio pero, digamos, desde dentro del sistema de políticas públicas. Tuve algunas experiencias en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil como pasante. Trabajé durante un año en la División de Derechos Humanos del ministerio. Fue maravilloso, aprendí mucho, pero, de alguna manera, me ayudó a darme cuenta de que probablemente quedarme dentro del sector público y, más específicamente, el cuerpo diplomático de un país como Brasil no necesariamente cubriría mis necesidades en cuanto al impacto y el impacto. Velocidad que quería crear o la velocidad que quería actuar, digamos, para crear un impacto en la sociedad. Entonces, terminé ... bueno, aproveché un par de oportunidades de pasantía más cuando regresé a Brasil, incluida una pequeña experiencia dentro de la agencia de las Naciones Unidas para los refugiados, el ACNUR. Una vez más, una gran experiencia, de alguna manera estaba considerando, ya sabes, unirme a esas organizaciones internacionales que son de amplio alcance y que también tienen una misión impactante y siempre con esta idea de trabajar junto con muchos países y culturas para impulsar el cambio. Pero, nuevamente, me di cuenta de que esas instituciones, también por el hecho de que pueden ser un ecosistema internacional tan poderoso, también tienen un montón de desafíos, incluida la velocidad a la que pueden actuar y las limitaciones de un largo camino y jerarquía que de hecho, es necesario ir poco a poco para poder hacer cambios significativos desde dentro. Y así terminé entendiendo que necesitaba avanzar hacia un entorno un poco más innovador y para mí fue una gran reorganización ver cuánta innovación, más específicamente tecnología, podría ser un gran impulso para el cambio pero sobre todo para el impacto. Entonces, desde, digamos, mis primeros días, siempre me apasionó la profunda desigualdad ya cambiante que se puede ver en todas las calles de Brasil. Es una especie de problema evidente en el país, así que siempre tuve la intención de trabajar en ese problema. Pero, más tarde, me di cuenta de que, unido a eso y una especie de problema intrínseco que vamos a vivir como planeta hoy, como sociedad en general, es el cambio climático. En realidad, en 2014, vine a Francia para hacer una maestría en desarrollo internacional y, un año después, en medio de mi maestría, fue el

momento en que las Naciones Unidas estaban convergiendo a los países y representantes de todo el mundo para Decidir, en primer lugar, las 17 prioridades clave para la próxima década, ¿verdad? La agenda 2030, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, pero también para convocar el Acuerdo de París para la COP21 que terminó conduciendo al Acuerdo de París. Y, en ese momento, comencé a darme cuenta de que el clima no era solo, ya sabes, un asunto, como solía pensar antes, que está bastante relacionado con salvar la biodiversidad o pensar solo en hacer que el bosque se mantenga en pie, sino que También fue un asunto social muy profundo porque se puede pensar en la justicia climática, porque se puede pensar, ya sabes, en el impacto que tendrá en sociedades que ya están en una situación más vulnerable y cosas así. Y así, este problema, en particular, empezó a llamar mi atención. Y, ese año, comencé a trabajar en la organización llamada OuiShare inicialmente para un proyecto llamado POC21, que era una especie de broma, como jugar con el nombre de la COP21, ¿no? La Conferencia de las Partes. Y comenzó como una prueba de concepto y fue una oportunidad para tener un hackathon de cinco semanas, más o menos, donde cientos de creadores e innovadores se reunieron, como diseñadores, ingenieros y otros, se reunieron para diseñar y crear prototipos de soluciones relacionadas. Al problema del clima. Y esos iban desde la generación de energía sostenible, como paneles solares, hasta una ducha que reutiliza el agua y trata de mantenerla caliente, ahorrando energía y agua al hacerlo. Entonces, quiero decir, había 12 prototipos como este que usaban tecnología para abordar problemas relacionados con la sostenibilidad. Y, de nuevo, para mí, fue una de esas realizaciones, ¿verdad? Que podemos crear de manera concreta y tangible productos e innovaciones que aborden grandes problemas de una manera muy rápida. Y por eso me emocioné mucho. Pero para entonces no sabía cómo yo mismo, al igual que mi propia experiencia en desarrollo internacional, podía ser de ayuda dentro de este ecosistema. Y más que eso, realmente no sabía cuáles eran las muchas oportunidades que ya existían para usar la tecnología para abordar estos grandes problemas que siempre me apasionaron. Entonces, terminé volviendo a Brasil, más trabajo allí también un año después de mi maestría, organizando un evento llamado Colaboramerica que reunió a unas 10,000 personas en América Latina para discutir sobre innovación e impacto social. Y, en algún momento, decidí, con mi cofundador anterior, que también es mi socio, crear una empresa llamada Good Tech Lab, que se creó como una pequeña empresa de investigación de mercado centrada en tecnología climática y tecnología de impacto. Y nuestro objetivo durante los dos primeros años fue realmente identificar cómo la tecnología y la innovación podrían ayudar a abordar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Durante esos dos años iniciales, hablamos con 450 personas en 30 países diferentes para aprender de ellos. Los entrevistamos para comprender cómo estaban usando la tecnología y cómo ven las oportunidades de

innovación en relación con los ODS. Y luego terminamos escribiendo este informe con la ayuda de fundaciones y socios corporativos e incluso de la agencia francesa para el medio ambiente y la energía, ADEME, y nos brindaron el apoyo para, ya sabes, realmente dedicar mucho tiempo a hacer un investigación en profundidad. Lo publicamos y lo dejamos gratis para descargar para un grupo de personas y estamos muy contentos con los resultados de eso. Y como consecuencia, terminamos haciendo algunas actividades de consultoría para grandes grupos, para fundaciones y otros, en materia de tecnología e impacto, y más recientemente, durante el último año más o menos, mi cofundador anterior y yo decidimos que Había llegado el momento de que cada uno de nosotros diera el siguiente paso en nuestras carreras, lo que inicialmente fue nuestra idea cuando comenzamos Good Tech Lab antes, que era identificar y trazar un mapa de dónde estaban todas las oportunidades para luego estar seguros de dónde podríamos tener un mayor apalancamiento y crear el mayor impacto. Y en mi caso, noté que ahora hay una gran oportunidad en este nuevo sector llamado tecnología climática y como ya tengo la experiencia con el mapeo y haciendo este tipo de identificación de ecosistemas que están surgiendo usando tecnología para crear impacto, podría ayudar. Organizar la información y facilitar el proceso de aprendizaje para otras personas en este espacio. Y así, junto con mí ahora cofundador, Brendan, decidimos crear Climatescape y, durante el año pasado, hemos estado trabajando a tiempo completo en eso, creando realmente esta plataforma de inteligencia de mercado que mapea y rastrea el ecosistema de tecnología climática. Identificar miles de soluciones climáticas en muchos sectores diferentes, desde energía, alimentación, agricultura, edificios, etc. Y el objetivo no solo es hacer un directorio de empresas y posibles fuentes de capital, como capital de riesgo y más, sino también proporcionar contenido de aprendizaje. Y estamos apuntando inicialmente a inversores en etapa temprana que sabemos, ya saben, son los grandes: algunos de los grandes partidarios de esta innovación en etapa temprana que creemos es clave para abordar el problema del cambio climático.

María: Justo antes de entrar en los detalles de Climatescape, quiero retroceder un poco. Cuando trabajabas en derechos humanos y mencionaste a los refugiados y, ya sabes, en estas grandes instituciones, mencionaste que querías ir más rápido, ¿verdad? Querías que ese impacto fuera más rápido. ¿De dónde crees que vino ese impulso? ¿Eso te impulsa? Mencionaste que mirar a los niños en la calle y la pobreza y la desigualdad fue algo que te provocó en Brasil, pero ¿por qué crees que querías ir rápido? ¿Por qué crees que querías crear ese impacto rápido?

Manuella: Entonces probablemente hay dos respuestas para eso. La primera es que vivimos, ya sabes, es una gran emergencia, especialmente cuando hablamos del clima. Solo tenemos como esta década para ayudar a nuestra emisión si queremos mantenernos por debajo de los 2 grados centígrados de aumento de temperatura, que ya sabemos que es en sí mismo bastante impactante y ya hemos estado viviendo algunos de los desafíos que este aumento de temperatura. Crea para nosotros y esto solo se acentuará en los próximos años y más si no somos capaces de hacer realmente el cambio y descarbonizar nuestras actividades e industrias hoy. Si no hacemos eso, no es que todo el planeta muera al día siguiente. No es así como va a suceder. Pero vamos a aumentar el sufrimiento de muchas personas en todo el mundo, y más aún de las que ya son vulnerables. Entonces, ya sabes, no tenemos tiempo para esperar y tenemos que actuar ahora mismo, todos manos a la obra y hacer todo lo posible para impulsar este cambio desde nuestro propio comportamiento personal, así como en el sector público, ¿verdad? Hay muchas políticas que realmente deben implementarse para impulsar este cambio. Entonces, digamos que todas las áreas y todas las actividades, todas las industrias, todos, como todos, pueden tener un papel específico que desempeñar para impulsar este cambio. Lo único es que me di cuenta de que tanto mi personalidad como mis capacidades probablemente se utilizarían mejor en el escenario de un crecimiento tan rápido y cuando me di cuenta de que la innovación y el mundo de las startups podrían tener un impacto en ese sentido, eso fue lo que provocó. Mi interés, es cuando me di cuenta - y algo que también me ayudó es leer el libro de Muhammad Yunus, como, no sé, hace 10 años, más o menos, donde habló sobre los negocios sociales y demás. Aunque eso no es exactamente lo que estoy construyendo hoy, creo que también fue un momento muy interesante para mí comprender que el sector privado podría ser un gran impulsor de este cambio. Y solo por el hecho de que, ya sabes, estás menos restringido por los límites de las instituciones más grandes y de, ya sabes, los actores externos, eso también me permitiría moverme más rápido. Entonces, digamos, para su pregunta, la primera respuesta es: solo sé que hay una gran emergencia, tanto en términos de clima como si estamos hablando de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de manera más amplia, ya sabes, están planeados para alcanzarse para el 2030 y, de hecho, ya debería haberse logrado hoy, ¿verdad? Como no tener hambre, por ejemplo, ya sabes, no debería ser solo una meta para los próximos años, debería ser algo que ya esté sucediendo hoy. Entonces, todas esas cosas son súper críticas y deberíamos actuar en consecuencia lo más rápido posible. Y, en segundo lugar, solo era cuestión de dónde identifiqué que yo mismo podría tener un mayor impacto, por no decir que las personas que trabajan en otros sectores no lo hagan, es solo por decir que, en mi propio caso, encontré mi lugar, digamos, dentro de este ecosistema.

María: Super.

(Intervalo)

María: Mencionaste el informe que hiciste, la investigación que hiciste y estuvo abierta a todos y eso trajo mucho valor. Pudiste hacer un trabajo de consultoría después de eso. Me gustaría que nos contaras un poco sobre el libro que escribiste, *The Frontiers of Impact Tech*. ¿Qué te inspiró a escribir ese libro?

Manuella: Esa es una gran pregunta. Entonces, para mí, quiero decir, hay dos cosas ahí. Cuando lanzamos por primera vez Good Tech Lab, la idea para nosotros era realmente pasar por este proceso de aprendizaje y ayudar, ya sabes, a nuestros socios y, en general, a la sociedad y a las personas entusiasmadas con áreas similares, ya que nos gusta la innovación y el impacto para comprender. Donde estaban las oportunidades y los desafíos. Entonces, eso vino de toda esta historia que les conté antes, esos elementos simplemente se conectaron bien entre sí. Entonces, el proceso de escritura fue algo que acordamos con todos nuestros socios desde el principio. Lo que fue una sorpresa para nosotros, sin embargo, es cuán abierta estaba la gente para brindarnos realmente la información que necesitábamos, cuán abierta estaba para conectarse y brindar entrevistas y abrir sus propias redes para que nosotros, ya sabes, nos reunamos con más personas. Personas y más innovadores apasionados por ese espacio también. Y lo segundo es que, ya sabes, este informe, que fue, sí, inicialmente, fue en sí mismo un proyecto ambicioso, pero realmente no lo anticipamos a la realización de un eBook, ya sabes, 250 páginas más o menos eBook y eso encontraríamos tantas referencias y artículos para citar, tantos líderes y emprendedores e inversores inspiradores, ya sabes, que estarían dispuestos a compartir sus ideas y pensamientos con nosotros. Por lo tanto, el libro electrónico en sí fue una especie de resultado de este proceso de aprendizaje de dos años por el que hemos pasado y nos dimos cuenta de que sería útil para más personas tener un marco al que referirse y comprender mejor cómo la innovación podría realmente tener un impacto. y priorizar, digamos, sus acciones también y estar alerta, ya sabes, no pensar solo en el solucionismo técnico aquí y pensar que, ya sabes, cualquier pieza de código o solución técnica resolvería nuestras necesidades porque no es así como las cosas vamos a trabajar y somos conscientes de los desafíos también, tanto en términos de producción de la tecnología en sí, como de la cadena de valor, ya sabes, los problemas de sostenibilidad, los

problemas de privacidad, ya sabes, la diversidad que se necesita en el ecosistema tecnológico para asegurarse de que las soluciones reflejen, ya sabes, un grupo más amplio de personas y las necesidades de la sociedad en general y no solo, ya sabes, un pequeño puñado de representantes de la sociedad que viven en Silicon Valley, por ejemplo. Eso era una gran preocupación para nosotros y algo que queríamos difundir como mensaje. Entonces, todos esos elementos, digamos, nos llevaron a escribir este artículo y nos alegramos de que personas de diferentes industrias terminaran compartiendo con nosotros más tarde que fue útil para ellos comprender mejor algunas de las oportunidades que la tecnología brindaba e integraba. Esto más, digamos, pensamiento innovador en su trabajo diario.

María: Vale. Así que mencionaste que ahora asesoras a nuevas empresas y grandes empresas y organizaciones sin fines de lucro. ¿Qué puntos en común encuentra al asesorar a esas empresas y qué diferencias también encuentra cuando asesora a estos tres tipos diferentes de sistemas?

Manuella: Esa es una muy buena pregunta. Creo que probablemente las similitudes son que todos, ¿cuál es la palabra que estoy buscando aquí? Intencional, creo que esa es la palabra que estoy buscando. Todos fueron realmente intencionales sobre la creación de impacto independientemente de su espacio de trabajo y, nuevamente, ya sea en el sector público, el sector privado, pequeñas empresas como startups o el mundo sin fines de lucro, cuando estás pensando en crear impacto, eso es en sí mismo un gran desafío y, a veces, es difícil evaluar y gestionar o medir cómo sus acciones se reflejarían realmente en la sociedad o en el planeta en general. Entonces, ese es un desafío común. Definitivamente las diferencias son que los medios que tendrían una startup y un grupo grande no son los mismos. La responsabilidad que pueden tener las organizaciones sin fines de lucro o el sector público también es diferente de las de una empresa más pequeña. Debido a todas esas cosas, las demandas pueden variar bastante. Si bien una organización sin fines de lucro podría estar más dispuesta a comprender primero cómo apoyar a los emprendedores, los mismos emprendedores están pensando: "Está bien, entonces con esta cantidad tan limitada de recursos, ¿cómo puedo realmente, ya sabes, construir un negocio sostenible, abordar, asegurarme? que mi producto está resolviendo un desafío del mundo real y, al mismo tiempo, estoy creando un impacto en la sociedad." Y los grupos grandes lo harán, creo que es un área en la que los desafíos también pueden variar mucho de una industria a otra. Pero lo que es emocionante, y he estado viendo cada vez más durante el año pasado, es cuánto están más comprometidos los grandes grupos hoy que

nunca en crear impacto con lo que están haciendo. Y, obviamente, la intención de innovación es algo que deben tener siempre para asegurarse de que el negocio siga siendo sostenible y preparado para el futuro. Pero ahora, darme cuenta de que el impacto es tan importante, creo que es algo muy emocionante de ver.

María: Así que también eres miembro del jurado en concursos de empresas emergentes. ¿Qué consejo le daría a los emprendedores que se están preparando para lanzar en esos concursos?

Manuella: Gran pregunta. Cuenta tu historia, ¿sabes? Sé sincero contigo mismo. Crea una narrativa que te permita demostrar por qué eres la persona adecuada para abordar este problema. Sea conciso, ¿verdad? Como suele ocurrir durante una presentación, debe explicar muchas cosas sobre su negocio en un período de tiempo muy corto. Demuestra tu pasión. Practica mucho. Repite antes, ya sabes, no subas al escenario solo pensando que irás allí y hablarás y la gente te entenderá. Sabes mucho sobre tu negocio, pero cuando estás lanzando, tus oyentes a veces solo escuchan eso por primera vez. Por lo tanto, debes asegurarte de ser súper claro. Puede intentar practicar, ya sabe, con personas que no saben nada sobre su negocio, eso suele ser útil. Sí, creo que esos serían algunos de mis principales consejos y recomendaciones.

María: ¿Ves algún error que cometan con frecuencia?

Manuella: Sí, algunos. Quiero decir, uno de ellos, creo, está pensando que la gente ya sabe mucho sobre su negocio y, por lo tanto, no es lo suficientemente claro con qué es exactamente la tecnología que está desarrollando, por qué es tan importante, quién es el cliente que realmente está vas a comprar lo que estás construyendo, y luego a veces es lo contrario, como si creyeras que estás construyendo algo que es completamente nuevo e innovador y olvidas que los oyentes, especialmente si son inversionistas profesionales, dependiendo de quién sea el jurado es miembro, pero a veces algunos de ellos ya han visto muchos otros lanzamientos en competencia, por lo que realmente necesitas destacar. Y la mejor manera de hacerlo es, como dije antes, estar seguro de que estás construyendo algo que sea verdaderamente único y que tendrá, ya sabes, un gran impacto en la sociedad. Y piense en grande también, como intentar construir para un problema que sea lo suficientemente grande como para

que la demanda sea relevante y, por lo tanto, su impacto sea aún mayor, si logra alcanzar todos sus objetivos.

(Intervalo)

Andrés: Manuella, tuve oportunidad de escuchar una charla que diste en el año 2019 en IMPACT TECH, y estabas hablando de cómo atraer capital a ese tipo de emprendimientos, y estabas hablando de un concepto, bastante interesante, que estabas haciendo una diferencia entre cebras versus unicornios, y entiendo que uno de los principales desafíos es atraer el capital a esos emprendimientos sostenibles. ¿Puedes explicarnos un poco sobre este concepto de cebras versus unicornios?

Manuella: Por supuesto. Entonces, la idea de un unicornio, que es como este animal mitológico, en el mundo de las startups, en realidad es una referencia para una empresa que tiene una valoración de mil millones de dólares y aquí es importante saber que cuando hablamos de valoración, eso no significa necesariamente que la empresa tenga esa cantidad de ingresos. A veces, es posible que la empresa ni siquiera sea realmente muy rentable y, sin embargo, tenga una valoración muy grande, lo que puede ser un poco intrigante para comprender cómo suceden esas cosas, pero todo depende de cómo el mercado valora a una empresa y, en algunos casos, punto, puede ir al mercado de valores y sus acciones, ya sabes, podrán cotizar en bolsa o la empresa será adquirida por otra persona y eso traerá una gran cantidad de capital a los accionistas de esta iniciativa. Y así es básicamente cómo funciona el mercado de capital riesgo tradicional. El problema es que no todas las empresas, no todas las startups pueden seguir el mismo camino de crecer súper rápido y convertirse, ya sabes, en este unicornio mitológico, ya sabes, simplemente aumentando su valoración a lo largo del tiempo. Y otra ronda, digamos, para esas empresas, y eso es lo que a veces se conoce como cebras, pero hay otros grupos que también hablan de ellas de manera diferente, pero el objetivo principal es que las empresas que busquen no solo generar ingresos, como devolver capital a sus accionistas, pero también crear un impacto social positivo en la sociedad y también que podría tener un camino de crecimiento diferente, ¿verdad? Que pueden, por ejemplo, comenzar a generar ingresos desde el principio, pero que no solo pueden llegar a ser una empresa tan grande como Facebook o Google o Uber o lo que sea que termine siendo el típico mundo de las startups. Entonces, es realmente una forma diferente de ver el

crecimiento, una forma diferente de ver cómo se crea valor para la sociedad y cómo se crea valor para sus accionistas y la sociedad en general.

Andrés: Sí, Manuella, y creo que esto es algo en lo que tenemos que trabajar y encontrar la forma de explicarle a los potenciales inversores porque yo trabajo en el mundo de las inversiones, porque estoy en Family Office, y uno de los grandes retos es explicarle a la gente que la forma de crear valor cuando se tienen los recursos financieros y el capital no es solo invertir en una perspectiva de capital riesgo sino también hacer una apuesta a estos potenciales emprendedores que, en el futuro, van para traer otro tipo de valor, porque siempre están esperando retornos y cuando hablo de este punto con asesores financieros, con gestores de activos y bancos privados, siempre pido fondos potenciales que tal vez tengan para inversiones de impacto, y es tan curioso que, en realidad, no esté tan desarrollado ese tipo de mercado, ¿sabes? Entonces creo que es un gran desafío. Ahora, quiero ir a la plataforma de Climatescape. ¿Por qué Climatescape es tan importante y cuál es el modelo de negocio?

Manuella: Claro. Y gracias por compartir tus pensamientos también sobre el tema anterior, creo que eso definitivamente es súper relevante y me hizo pensar en un elemento adicional que olvidé decir en términos de la diferencia que verías entre un unicornio y una cebra también en relación con el hecho de que un unicornio es una especie de animal único que vive, ya sabes, típicamente solo, mientras que una cebra, ya sabes, viene en grupos y el razonamiento allí es que, típicamente, en los mercados de riesgo, encuentras esta lógica del ganador se lleva toda la compañía. Y la idea de la cebra es que, en realidad, se puede pensar en un ecosistema que sea mucho más colaborativo y en el que haya empresas que puedan apoyarse entre sí y aun así crear valor para la sociedad en general. Entonces, ya sabe, estoy totalmente de acuerdo con usted cuando dice que la inversión de impacto sigue siendo una clase de activos infravalorada y subdesarrollada. Lo hemos visto crecer durante los últimos años y realmente, realmente espero que, ya sabes, esa tendencia continúe ocurriendo durante los próximos años. Para los administradores de activos más grandes, un caso que estamos comenzando a ver, DSG se presenta como uno de los criterios clave para la inversión, pero eso sigue siendo, ya sabe, muy pequeño y no es lo mismo, simplemente descartando el impacto negativo en lugar de ser realmente intencional sobre la identificación de las oportunidades más grandes e impactantes para invertir en esa. Entonces, para conectar con su siguiente pregunta, Climatescape se desarrolló exactamente para abordar el problema de permitir que más inversionistas sean intencionales sobre dónde colocan su dinero, más específicamente, los

capitalistas de riesgo y los inversionistas ángeles, y hoy nos dirigimos a aquellos como los inversores anteriores. Que están descubriendo ahora el potencial de la tecnología climática. Algunos de ellos ya son bastante expertos en el tema, pero aun así, quieren ver nuevas empresas que están surgiendo en el espacio. Y lo que estamos haciendo es construir una plataforma para que ellos identifiquen dónde están esas oportunidades para brindar visibilidad a los inversionistas de las nuevas empresas de todo el mundo, no solo, ya sabes, de los EE. UU. O Silicon Valley, sino también de Europa, América Latina, Asia, África, etc. Y realmente queremos ayudar a los profesionales dentro de la industria de la tecnología climática y más allá a comprender dónde están los desafíos clave cuando hablamos de clima, por ejemplo, electricidad, o generación y almacenamiento de energía, alimentos y agricultura, transporte, edificios. Muchos de esos sectores están contribuyendo mucho a las emisiones actuales de gases de efecto invernadero y necesitarán mucha innovación. Según el OIEA, la agencia internacional de energía, seguirá necesitando: más de la mitad de las soluciones que necesitamos para abordar el cambio climático o reducir las emisiones de gases de efecto invernadero aún no están maduras. Por lo tanto, necesitaremos mucha innovación y lo que estamos tratando de ayudar con nuestra plataforma es explicar dónde están esas oportunidades, cuáles son estas innovaciones potenciales, cuáles son los desafíos y las soluciones que ya están sucediendo. Y el modelo comercial que estamos construyendo se basa en una suscripción para obtener acceso a estos datos y contenido de información. Hoy, tenemos el directorio climatescape.org que está abierto para cualquiera que quiera echarle un vistazo. Ya hay un par de miles de empresas en la lista, así como fuentes de capital. Y lo que queremos hacer ahora es brindar aún más información y valor para nuestros clientes y usuarios a través de este nuevo modelo de suscripción que esperamos lanzar el próximo mes.

Andrés: Bueno. Cuando visité la página, te voy a confesar algo, no conocía esta plataforma, pero cuando estaba investigando información sobre ti y para tratar de entender la plataforma y entro a la página, dije: "Wow. Esto es lo que estuve buscando durante demasiados meses para comprender dónde podemos asignar recursos". Y estoy seguro que si distribuyo o comparto esta plataforma al entorno del Family Office, vamos a entender que esto va a ser bastante valioso, porque, naturalmente, solemos pedir información a los asesores. Pero no están realmente conectados con lo que realmente está sucediendo en la inversión sostenible. Creo que intentan hacer lo mejor que pueden, pero no es suficiente. Pero creo que esta plataforma es bastante poderosa. Entonces creo que tienes ambas caras: el emprendedor potencial que quiere ser parte de esta plataforma y el inversionista potencial que puede usar la plataforma. Entonces, entendí lo

que, como potencial inversionista, puedo hacer, que es estar suscrito en la plataforma. Pero si hay un potencial emprendedor que está abordando un tema específico ahora y que puede demostrar el impacto, ¿qué puede hacer este potencial emprendedor para ser parte de esta plataforma, Manuella? ¿Cómo pueden participar en la plataforma?

Manuella: Esa es una excelente pregunta, Andrés, y muchas gracias por los comentarios positivos sobre lo que estamos construyendo y me encantaría, ya sabes, continuar la conversación más tarde después del podcast para ver si hay formas en que podemos ser de ayuda a tu trabajo. Para los emprendedores, mi invitación es simplemente hacer clic en el botón Agregar en la página. Permitimos, ya sabes, la auto-recomendación o la aplicación, ¿verdad? Para ser parte de la plataforma y sí te pasamos por un proceso de revisión que nuestro equipo, ya sabes, echa un vistazo a la información que se brinda, analiza en qué sector encaja la empresa. Y hoy, como dije, básicamente, lo que estamos solicitando a las empresas es simplemente información básica para que aparezca en el directorio. Pero, con suerte, la dirección en la que queremos ir es realmente aportar aún más valor a las startups mismas y reflejar algunas de sus necesidades, ya sea en términos de conectarse con clientes e industrias más grandes, conectar directamente con los inversores, ayudarlos a crecer y crecer. Su equipo, todas las cosas que, ya sabes, una startup necesita para prosperar cuando está desarrollando soluciones impactantes. Realmente queremos construir la plataforma de referencia para la economía baja en carbono y un catalizador para el ecosistema de tecnología climática. Entonces, hoy, la manera más fácil de conectarse con nosotros es enviar directamente un correo electrónico a team@climatescape.org o, si desea que su startup aparezca en la página, simplemente envíe el formulario con su información y lo aceptaremos. Cuidado de analizarlo e incluirte en nuestros datos.

Andrés: Vale, gracias Manuella.

María: Y para terminar, Manuella, ¿qué sigue para ti?

Manuella: Vaya, esa es una gran pregunta. Quiero decir, creo que hay muchas cosas que todavía me encantaría hacer, asegurarme de que la plataforma sea exitosa después de su lanzamiento, asegurarnos de que sigamos generando valor y creando valor para las empresas emergentes, los inversores y, en términos más generales, el ecosistema, posiblemente

conectándose con, ya sabes, más clientes y grupos más grandes que podrían ayudar a las nuevas empresas a llevar su solución a una escala aún mayor. Sí, básicamente, hoy estoy bastante concentrado en asegurarme de que Climatescape realmente cree un impacto en la catalización del ecosistema de tecnología climática y tenga éxito en su misión, brindar más visibilidad a los fundadores diversos. Hay muchas cosas que diría en el plato hoy, y si alguien quiere involucrarse o comunicarse, le invito a que lo haga. Siempre me complace conectarme con personas apasionadas que también están impulsadas por la misión de abordar el cambio climático y reducir las desigualdades.

Andrés: Quiero hacer una última reflexión. Al comienzo de la conversación, hablabas de que solo tenemos una década para intentar revertir los efectos. Y hoy, estamos observando y asistiendo a todas las consecuencias y los fuertes cambios que tenemos con el cambio climático. No sé si es tan tarde o si podemos hacer algo, pero también, cuando te estaba escuchando y hablando de la plataforma, ¿qué tan importante es educar a los inversores? Porque siento que no hay mucha conciencia sobre la responsabilidad que tienen y el enorme impacto que pueden hacer si dedican parte de sus activos a este tipo de emprendedor. Entonces, Manuella, ¿cómo se puede educar a los posibles inversores?

Manuella: No podría estar más de acuerdo. La educación es una pieza clave y esa es prácticamente una de las razones por las que decidimos seguir adelante con Climatescape en primer lugar es que pensamos al brindar más información y, ya sabes, ayudar a más personas a comprender cuán grande es realmente el problema de la crisis climática. Y cuántas oportunidades ya existen y cómo podrían, ya sabes, conectar los puntos y realmente apostar en las mayores oportunidades y no, ya sabes, apoyar innovaciones dañinas o soluciones dañinas en empresas dañinas, ese sería el objetivo ideal. Para nosotros, ¿verdad? Consiste en ayudar a que más personas comprendan y capaciten para abordar el problema desde el principio. Hay muchos recursos que se pueden utilizar. Obviamente, abogaré aquí por también echar un vistazo a climatescape.org y leer el informe que publicamos con Good Tech Lab a pesar de que se publicó en 2019, el marco sigue siendo bastante válido hoy, pero si quieres ver otras comunidades u oportunidades, hay tantas como tantas, también enumeramos algunas en nuestra página y le recomiendo encarecidamente que busque más información, lea libros e informes sobre el problema, vaya a la sección científica básica Los recursos, ya sabes, el Informe del IPCC, se inspiran en las soluciones de Project Drawdown, que son excelentes y muy explicativas. Hoy en día hay muchos recursos disponibles y es realmente una cuestión de dar el primer paso y abrir la mente y el corazón a la oportunidad de lidiar

con este problema, que sé que puede ser un poco abrumador porque el clima es un problema tan grande y Puede ser difícil para algunas personas darse cuenta del gran desafío que será, pero si comenzamos a actuar ahora mismo, todavía tenemos la oportunidad de reducir, ya sabes, las emisiones para 2030 y, ya sabes, llegar a cero neto. Para el 2050 y reducir el sufrimiento y, ya sabes, las consecuencias negativas y los eventos extremos que de otra manera tendríamos que enfrentar en los próximos años.

María: Manuella, muchas gracias por esta interesante conversación y gracias por ayudar a abordar los mayores problemas de nuestro mundo.

Andrés: Gracias, Manuella.

Manuella: Muchas gracias a los dos por invitarme. Fue un placer.

(salida)

Andrés: Estimado oyente, como dijo Manuella, estamos viviendo una crisis. Si no tomamos medidas sobre el cambio climático, aumentaremos el sufrimiento de las personas, especialmente las más vulnerables. Climatescape ofrece un mapa valioso para identificar dónde están las oportunidades. Los invito a visitar el sitio, www.climatescape.org. Gracias por su valioso tiempo. Puedes conectarte con María y yo a través de nuestra página web: www.impactivist.global. Te invitamos a suscribirte a nuestra newsletter y a compartir con nosotros tus ideas. Juntos hacemos el cambio. Este es Andrés Neira, hasta el próximo episodio.