

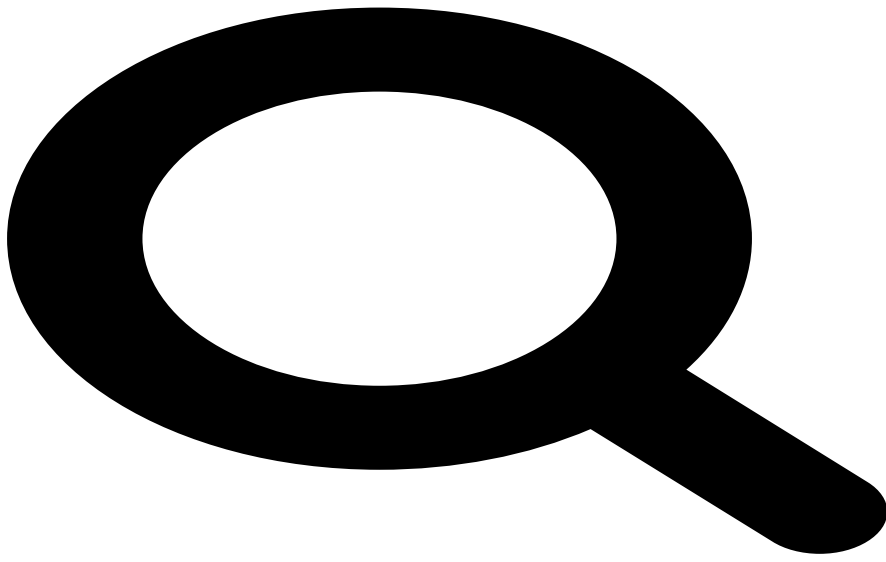
SI ERES INVESTIGADOR Y QUIERES CREAR UNA EMPRESA...

Posted on 26/11/2010 by Naider



Eres un investigador que trabaja en un centro tecnológico, instituto de investigación o Universidad y tienes una idea de negocio que deriva del resultado de tu labor de investigación. ¿Cómo ponerla en marcha? ¿Cómo saber si es viable? ¿Qué alternativas de explotación tienes? ¿A quién acudir? No te voy a engañar, las respuestas no son sencillas, pero intentaré describir algunos elementos que debes tener en cuenta:

- **Naturaleza y solidez de la [propiedad intelectual](#).** Debes pensar si la propiedad intelectual que explotarás está suficientemente protegida, si no vulneras ningún compromiso en este sentido y cuál es el mejor mecanismo para su protección. Las [patentes](#) pueden ser un instrumento útil para proteger tu investigación pero también presentan algunas problemáticas para su materialización y posterior defensa. Dependiendo de las posibilidades de protección de la propiedad intelectual puedes optar por unos mecanismos u otros para la explotación.
- **El equipo de trabajo.** Si piensas que crear una empresa puede ser una opción viable debes pensar en las personas que te rodean. Para crear una empresa de base tecnológica debes contar con el capital humano donde recae todo el conocimiento. ¿Están tus compañeros realmente dispuestos a dar el salto hacia la empresa? Buscar profesionales cualificados y tan especializados es una tarea difícil.
- **Mercado potencial:** La tecnología desarrollada puede tener diversas aplicaciones. La [tecnología puede ser disruptiva](#), puede tratarse de una nueva invención o puede significar una innovación incremental sobre tecnologías, productos y/o procesos ya existentes. Pero el mercado dependerá no sólo de las características de la tecnología sino también de otros factores como la capacidad comercial, la dispersión geográfica de los potenciales clientes, la regulación que pueda afectarle, la existencia de competidores, productos complementarios o sustitutivos,... Existen multitud de parámetros que influyen en el mercado que hacen que elegir "cómo vender la tecnología" tenga un impacto enorme en el éxito potencial del producto final.
- **Monetización:** la monetización del resultado de investigación puede venir del licenciamiento o la venta de una patente o de la explotación de ésta a través de una spin-off. Debes pensar en la validez del resultado por sí mismo, si permite generar un producto *standalone* o necesita de otras tecnologías complementarias, del esfuerzo financiero que requiera el plan de explotación... existen muchas variables que pueden recomendar uno u otro método de monetización.
- **Necesidad de financiación y time-to-market:** Se deben evaluar las posibilidades de financiación reales: fuentes públicas y privadas, potenciales socios comerciales.. hoy en día conseguir financiación no es nada sencillo.
- **Modelo de negocio:** ¿cuál es el modelo de negocio más adecuado para la explotación de esa tecnología? Tal vez el modelo más interesante no esté orientado a la venta de la tecnología sino a la generación de servicios asociados a ella. El modelo de ingresos también es relevante: ¿se vende el producto con un pago *up-front* o por suscripción? ¿Quiénes serán tus socios? ¿qué funciones realizarás *in-house* y cuáles las contratarás fuera?



herramienta de explotación

Criterios para la selección de la

Afortunadamente, el investigador hoy no está solo a la hora de explotar los resultados de su investigación: las OTRIs, agentes intermedios y ciertos programas nacionales e internacionales te apoyarán en ello.

En Naider, por qué no decirlo, también estamos interesados en oportunidades de negocio que deriven de resultados de proyectos de I+D y creemos que podemos ayudarte. Llámanos y buscaremos la mejor fórmula de colaboración.

(Imagen de cabecera Creative Commons de [Hey Paul](#))

There are no comments yet.