

Nuevas Metodologías para la Transferencia de Conocimiento

Programa I-Corps
(*National Science Foundation*)



blubusiness

¿Qué es I-Corps?



Programa de la *National Science Foundation* (EE.UU) para **transferir** el conocimiento generado en centros de investigación al mercado y fomentar la colaboración entre el mundo académico y la industria.

Objetivos de I-Corps

- ✓ Conseguir que la ciencia llegue al **mercado**.
- ✓ Crear estándares para medir el nivel de **“madurez de negocio”**.
- ✓ Visibilizar tecnologías **“Business Ready”** para el capital privado.
- ✓ Formación de **talento** para la comercialización de tecnología.



Organización I-Corps

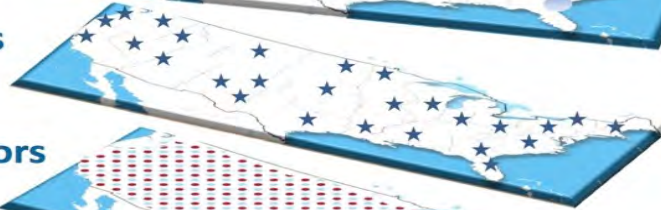
What are we trying to achieve
with I-Corps?

Building the Nation's I-Corps "Fabric"

I-Corps Nodes



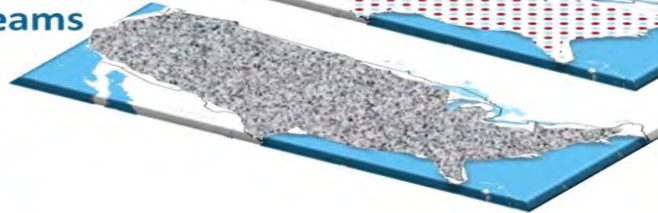
I-Corps Sites



I-Corps Mentors



I-Corps Teams



[Return](#)

4

I-Corps Team



- Investigador Principal
- Pre / Post Doctorales
- Mentor

Total (2012):

1.200 Equipos

3.600 Personas

Áreas de Conocimiento I-Corps

- Engineering
- Mathematical and Physical Sciences
- Geosciences
- Computer
- Information Science and Engineering
- Biological Sciences
- Social Behavioral and Economic Sciences
- Education and Human Resources



I-Corps Ciencias de la Salud (I)



Programa Piloto 2014: 4 Institutos/Centros – 19 Equipos:

- National Cancer Institute (NIC)
- National Heart , Lung and Blood Institute (NHLBI)
- National Institute of Neurological Disorders and Stroke (NINDS)
- National Center for Advancing Translational Sciences (NCATS)

I-Corps Ciencias de la Salud (y II)



Programa 2016: 14 Institutos/Centros:

- National Cancer Institute (NIC)
- National Heart, Lung, and Blood Institute (NHLBI)
- National Institute on Aging (NIA)
- National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism (NIAAA)
- National Institute of Allergy and Infectious Diseases (NIAID)
- National Institute of Dental and Craniofacial Research (NIDCR)
- National Institute on Drug Abuse (NIDA)
- National Institute of Environmental Health Sciences (NIEHS)
- National Institute of General Medical Sciences (NIGMS)
- National Institute of Mental Health (NIMH)
- National Institute of Neurological Disorders and Stroke (NINDS)
- National Center for Advancing Translational Sciences (NCATS)
- CDC/National Center for Injury Prevention and Control (NCIPC)
- CDC/National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH)

¿Resultados de I-Corps?

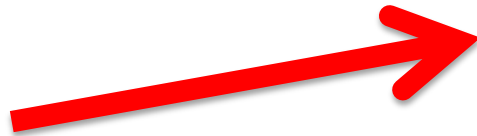
- ✓ **Comercialización** directa de resultados científicos.
- ✓ Creación de **empresas**
- ✓ Contratos de **Licencia**
- ✓ Desarrollo de modelos de negocio para revisión por **inversores**.



METODOLOGÍA I- CORPS



¿Cómo la ciencia puede llegar a formar parte de una empresa?



Problema



A las empresas...

No les preocupa...



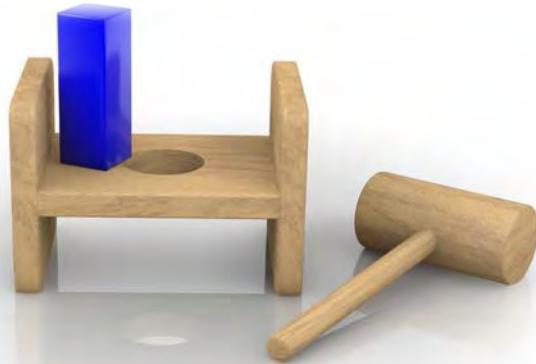
Les preocupa...



Las empresas...

Pueden...

Adaptar la tecnología a sus
necesidades



Prefieren...

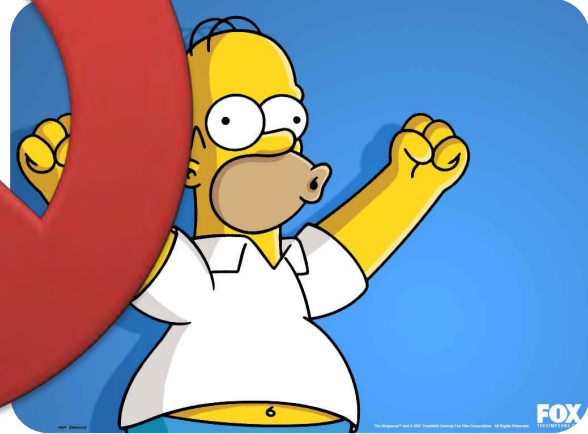
Que la tecnología **se adapte** a sus
necesidades y a las de sus **clientes**



Qué solíamos creer?

Que con tener un buen resultado
I+D+i...

...era **SUFICIENTE**



FOX

Qué sabemos ahora?

QUE ES NECESARIO:

Tener un buen resultado de I+D+i



PERO TAMBIÉN...

Que se **ajuste** a las necesidades del **mercado**



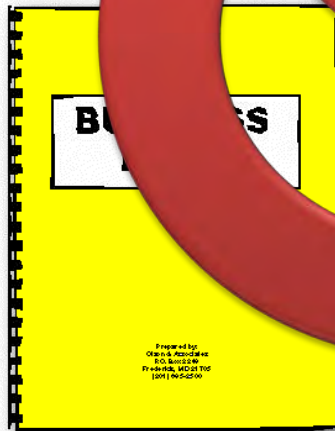
Qué solíamos creer?

Que con tener un:

- Plan de Explotación
- Plan de Comercialización
- Plan de Negocio..

...era **SUFICIENTE**

Balance Sheet		
	2009	20
Assets		
Cash and cash equivalents**	154,272	152
Accounts receivable**	289,854	214
Inventory**	125,713	109
Customer prepaids**	58,968	59
Total current assets	528,807	534
Fixed assets:		
Cost*	1033,84	1043
Accumulated Depreciation**	(798,72)	(107)
Net fixed assets	235,12	196
Goodwill	58,39	59
Intangible assets**	58,39	59
Other assets**	158,66	16
Total assets	1089,38	998
Liabilities		
Accounts payable**	333,81	341
Current debt*	118,85	143
Total current liabilities	452,66	484
Long-term debt*	286,89	288
Other long-term liabilities**	58,39	58
Total liabilities	838,34	820
Shareholders' equity		
Common stock and additional paid in capital*	190,88	193
Retained Earnings**	79,11	78
Total Shareholders' Equity	270,01	271
Total liabilities and shareholders' equity	1089,38	998



Qué sabemos ahora?



CONOCER SU MODELO DE NEGOCIO !!!

Entender sus problemas

Como con

Cuál es su oferta?

Qué demandan...

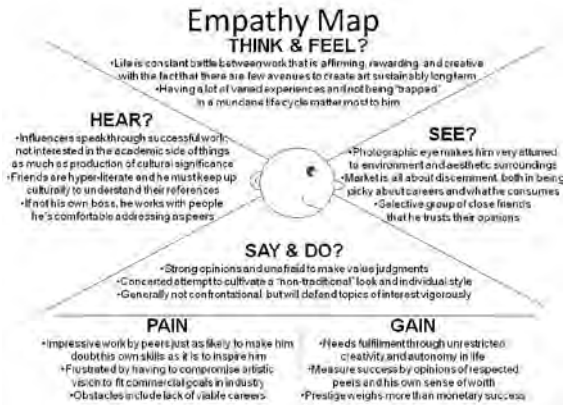
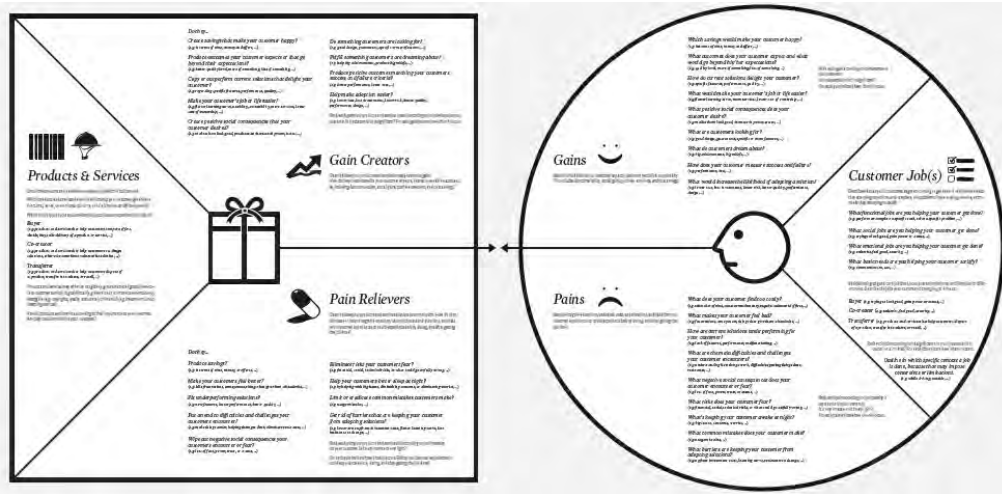
Conocer su modelo de negocio

- Que el resultado de investigación **mejora** su propuesta de valor...
- Que le da **valor** a la empresa y a sus clientes.
- Que va a:
 - Aumentar sus **ventas y beneficio**
 - Reducir sus **costes**



¿Cómo?

1. Diseñando su modelo de negocio: planteando **HIPÓTESIS**



¿Cómo?

2. **Validando** las hipótesis planteadas: contrastar con la realidad.

“Get out of the building”



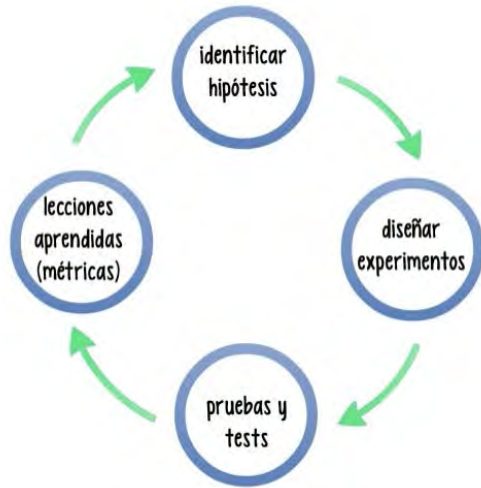
Get out of the building

¿Qué supone?

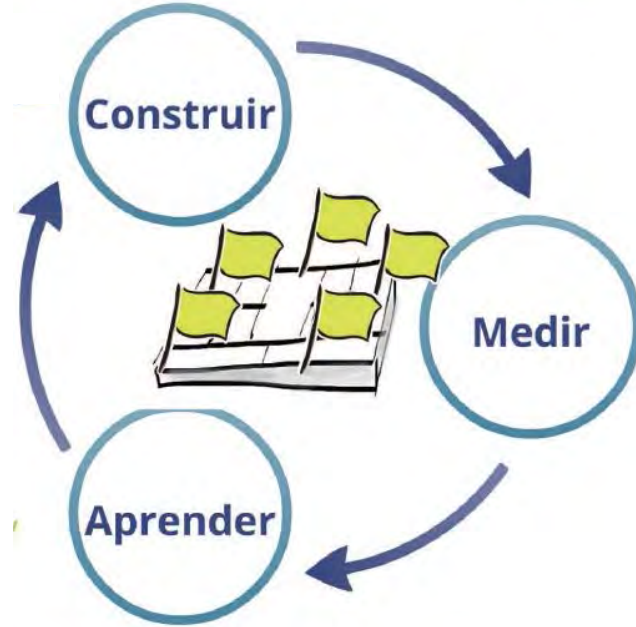
- **Salir** de la “zona de confort”.
- Obtener **información real** que valide nuestras hipótesis.
- Conocer los **problemas y necesidades** de los actores del mercado.
- Ampliar el **capital relacional**

¿Cómo?

Método Científico



El proceso Lean Start-Up



¿Cuál es el resultado?

- **Cogenerar** conocimiento
- Saber si nuestra tecnología **se adapta** a sus necesidades y a las de sus clientes
- Conocer si son necesarios **nuevos** desarrollos o funcionalidades.
- Identificar el **mercado** y sus actores
- Ampliar el **capital relacional**

**CONOCIMIENTO
“BUSINESS READY”**



¿Para qué...?

- Reducir **riesgos**
- Reducir **costes**: estudios de viabilidad, planes de comercialización/explotación, extensión de una patente, etc...)
- Impulsar:
 - Licencia del conocimiento
 - Creación de una empresa
 - I+D+i Colaborativa
 - I+D+i Contratada
 - Otros...



¿Qué dicen los investigadores?

“ahora sé a quién me tengo que dirigir y lo que le tengo que ofrecer”

“he descubierto que tengo que realizar nuevos desarrollos”

“ he puesto un pie fuera, ahora conozco el mercado”



Sobre... blubusiness

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

- Orientación al mercado de la investigación.
 - Análisis Estáticos
 - Análisis Dinámicos
- Desarrollo de negocio
 - Análisis
 - Identificación de dianas
 - Contacto y negociación con potenciales clientes
- Creación de empresas

EMPRESA

- Aceleración de empresas innovadoras
- Desarrollo y validación de modelos de negocio
- Desarrollo de clientes
- Investigación de mercados
- Inteligencia competitiva
- Planificación estratégica

FINANCIACIÓN

- Identificación de necesidades financieras
- Planificación financiera
- Financiación pública para empresas
- Búsqueda de inversión
- Negociación con inversores
- Eventos para la financiación empresarial

GRACIAS !!!



blubusiness



Roberto Graña Escalante
Socio Consultor

roberto.grana@blubusiness.es | +34 881 959 571 | +34 657 888 612
www.blubusiness.es