



UN ESFUERZO POCO RECOMPENSADO

## “Es necesario transmitir el conocimiento académico, pero no a coste cero”

Los doctores López-Novoa y López Hernández reconocen que el modelo de negocio elegido para Bio-inRen es “diferente”, porque se basa en la necesidad de hacer investigación y desarrollo tecnológico para poder “vender algo”, una filosofía que puede llegar a suponer un handicap. “Los inversores no lo entienden muy bien; ellos quieren una rentabilidad muy inmediata, muy clara. Estas empresas venden tecnología, y para ello tienen que desarrollarla. Esto, por su propia naturaleza, genera incertidumbre, algo a lo que no están acostumbrados ni los inversores privados ni las administraciones



El equipo que descubrió los nuevos marcadores urinarios del fracaso renal.

ICAL

públicas”, comentan los científicos, que destacan, sin embargo, que estas *spin-off*-la de la Usal reúne “características especiales que la hacen altamente atractiva”, afirman-tienen la ventaja de que pueden generar “un grandísimo valor añadido”, obteniendo “unos retornos importantes”, con beneficios sociales y económicos, a través del desarrollo de productos propios. Sin embargo, los fundadores de Bio-inRen reconocen que muchas cosas tienen que mejorar para despertar en los investigadores el interés por impulsar este tipo de empresas. “Hay que darle valor al conocimiento. Hay que transmi-

tirlo, pero no a coste cero. Así es imposible que nazcan iniciativas”, indican los investigadores, que, por ley, solo pueden disponer del 10% de las acciones de la empresa que ellos mismos crearon. “No quiere decir que el fundador se lo tenga que llevar todo, ni mucho menos, pero el esfuerzo no está lo suficientemente recompensado como para motivar”, resaltan. Así, creen que para que nazca “una masa crítica de generación de industria basada en el conocimiento en la que los promotores sean los propios generadores del conocimiento hay que ser casi un héroe, porque existen muchas barreras”.