compluemprende
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

INFORME DE EVALUACIÓN

CREACIÓN DE EMPRESA DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO UNIVERSITARIO

PROYECTO: OSTEO IA DIAGNOSTICS

Informe presentado por M.ª Inmaculada López Núñez, directora de Compluemprende, y Jaime Fernández Truchado.

Referencia: 1/2025

Con fecha 27 de mayo de 2025 la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) solicita la emisión de informe de valoración del Plan de Empresa del proyecto referenciado

INFORME DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA:

Habiendo analizado pormenorizadamente el Plan de empresa recibido se pasa a describir las conclusiones del informe con valoración POSITIVA.

A partir del plan de empresa presentado por el equipo promotor, cabe destacar en primer lugar el enfoque en torno a la mejora de la vida de las personas mediante un diagnóstico precoz y la medicina preventiva del proyecto. En segundo lugar, la relevancia del empleo de las nuevas tecnologías aplicadas a las ciencias de la salud para conseguirlo. Es necesario resaltar también la naturaleza innovadora del proyecto, ya que conjuga conocimiento científico con soluciones de mercado necesarias en tiempo y forma. Por todo ello tiene posibilidades reales de convertirse en una iniciativa perfectamente viable.

La propuesta de valor del proyecto está formulada de manera robusta, ya que el problema o necesidad están bien identificados y la solución aportada tiene sentido de mercado. El énfasis que aporta la iniciativa en torno a la necesidad real existente en el ámbito clínico es un factor diferencial.

Los medios técnicos para llevar a cabo el proyecto están identificados, al alcance y en vías de desarrollo, tales como las variables para el diagnóstico precoz, o el software que soportará tal diagnóstico. En términos de grado de avance, son más que notorias las pruebas realizadas en la Clínica Universitaria de Podología de la UCM, agente que se revela como clave en todo el proceso de validación y acreditación del producto-servicio final. También está identificada de manera correcta la cadena de valor referida a la relación con proveedores y la inversión inicial.

En cuanto al estudio de mercado, la identificación de la clientela potencial y la segmentación de esta, podemos considerarla como suficiente.

COMPLUEMPRENDE
91 3943243
direccionemprende@ucm.es

Si bien admite algo más de detalle en la narrativa al diferenciar entre clínicas y hospitales públicos y privados, dado que la manera de establecer relaciones comerciales variará en función de su naturaleza, el equipo promotor es buen conocedor de todas las realidades asociadas a cada uno de ellos. El análisis de contexto, así como el análisis de la competencia, también resultan coherentes y acertados, ya que incluyen variables referidas tanto al corto como al largo plazo desde el inicio de la actividad.

El desarrollo del catálogo de productos y servicios es claro, aunque admite cierto desarrollo en torno a los productos y servicios derivados complementarios, así como la secuencia de su implementación. En cuanto al plan de desarrollo de negocio, el proyecto maneja unas previsiones en torno al tamaño acertadamente prudentes, sin que por ello se limite la posibilidad de que las expectativas puedan ser ampliamente superadas en función de la deriva que el proyecto vaya tomando en los primeros años.

En cuanto a la viabilidad económica del proyecto, los números guardan coherencia y los resultados salen favorables. El ejercicio en torno a los diferentes escenarios (realista, optimista y pesimista) es muy procedente, y a medida que el proyecto empiece su andadura deberán ser revisadas para no perder de vista la estela que marquen las cifras y asegurar que se cumplen los requisitos para alcanzar y sostener la viabilidad deseada.

Analizando el equipo promotor se pueden identificar varias cuestiones. En primer lugar, el organigrama guarda sentido con las labores a desarrollar por el equipo. En segundo lugar, cabe destacar que existe un alto nivel de cualificación investigadora en todo el equipo en contraposición a las cualidades y competencias necesarias para sacar adelante un proyecto empresarial, de manera que cabría la posibilidad de que, a partir de un hipotético Año 2, las labores de CEO pudieran ser asumidas por alguien con mucha agenda y contactos en el sector que abriera las puertas para un crecimiento estratégico de la empresa. En tercer lugar, la composición del equipo hace aconsejable desarrollar un pacto de socios antes de empezar a monetizar como S.L.

Para terminar, cabría señalar la importancia estratégica que tienen en el proyecto las propiedades intelectuales y los derechos de explotación asociados, así como la posible venta de los mismos ante la aparición de algún comprador futuro.

Informe emitido en Somosaguas el 17 de junio de 2025.

VALORACIÓN: **POSITIVA**

Firmado por LOPEZ NUÑEZ MARIA INMACULADA - DNI ***7807** el día 21/06/2025 con un certificado emitido por AC

Firmado digitalmente por la directora de Compluemprende

COMPLUEMPRENDE
91 3943243
direccionemprende@ucm.es