

Taller de Preparación de Propuestas EIC Pathfinder
Organizado por FECYT y IRB

Programa **EIC**
Pathfinder 2025



CÓMO PROTEGER Y EXPLOTAR UNA NUEVA TECNOLOGÍA

Maite Ibern

2 0 2 5





Propósito EIC Pathfinder

1

PAGE CONTENTS

What is the EIC Pathfinder ?

Who can apply?

How to apply ?

Additional opportunities

EIC Pathfinder portfolio

Strategic Plans

Do you need help ?

News

Events

What is the EIC Pathfinder ?

The **EIC Pathfinder** is a funding programme under Horizon Europe that offers support to research teams by:

- funding **research** to develop the **scientific basis** to underpin **breakthrough technologies**
- supporting **the earliest stages** of scientific, technological or deep-tech R&D
- aiming to build on new, **cutting-edge directions in science and technology** to **disrupt a field and a market or create new opportunities**
- realising innovative technological solutions to identify, develop and scale up **breakthrough technologies** and **disruptive** innovations in Europe



Propósito EIC Pathfinder

1

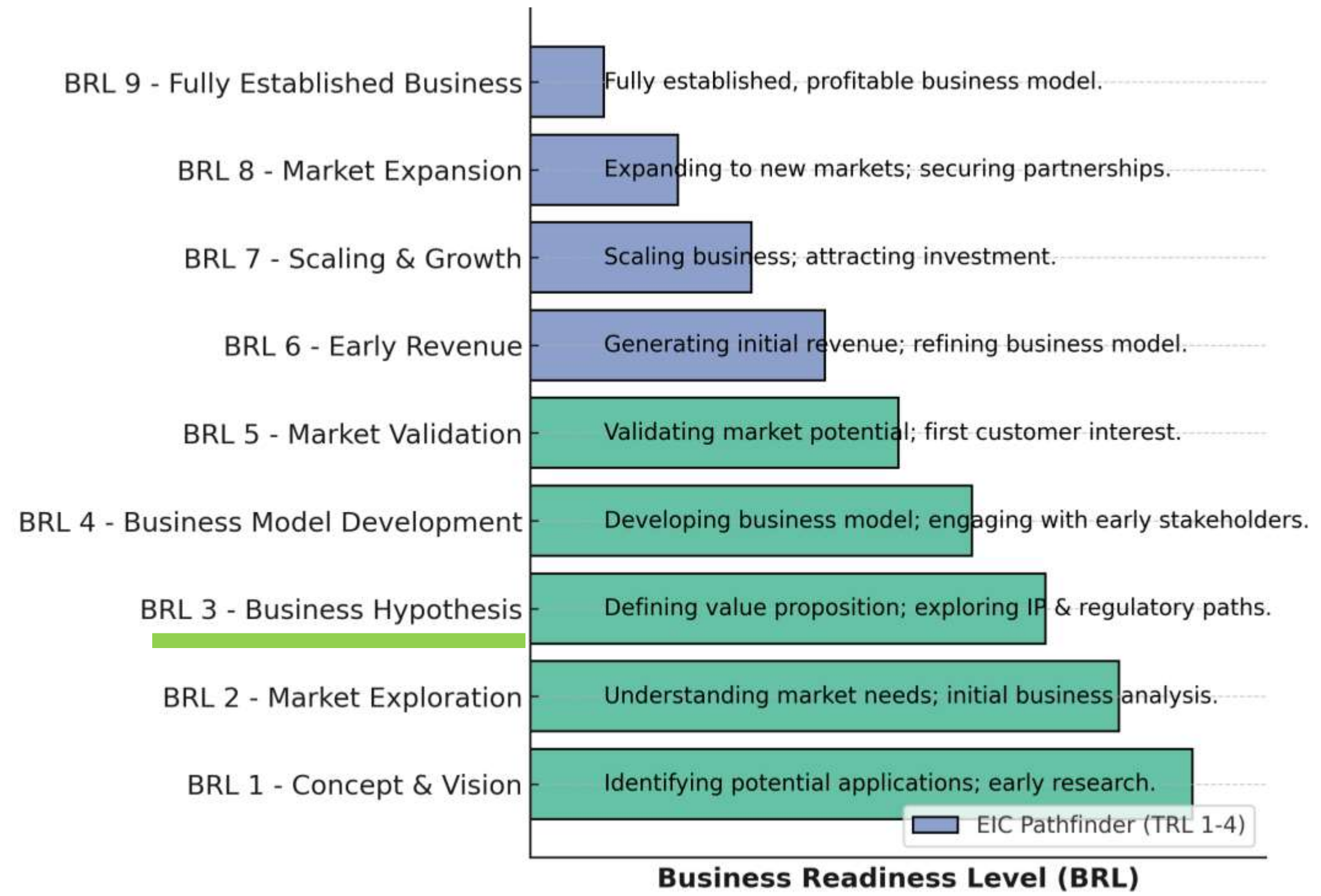
2

3

4

5

6



Plan de Explotación

Exploitation Plan: Cancer Cell Removal Post-Glioblastoma Surgery

Conclusion

Next steps for securing funding, validation, and approvals.

Impact & Sustainability

Clinical, economic, and long-term impact of the technology.

Risk Analysis & Mitigation

Addressing technical, regulatory, and market adoption risks.

Partnerships & Funding Strategy

Collaborations with industry, research, and funding sources.

Commercialization Strategy

Licensing, direct sales, and regulatory compliance strategy.

Intellectual Property (IP) Strategy

Patent protection strategy, freedom-to-operate analysis.

Market Analysis

High recurrence rate of glioblastoma; unmet medical need.

Technology Overview

Post-surgical cancer cell removal with targeted therapies and monitoring.

1

2

3

4

5

6

Modelo de protección y comercialización en academia

1

2

3

4

5

6



STARTUP



Royalties

License agreement

Shares/ Investment agreement

Punto de partida: Definición y análisis del problema

1

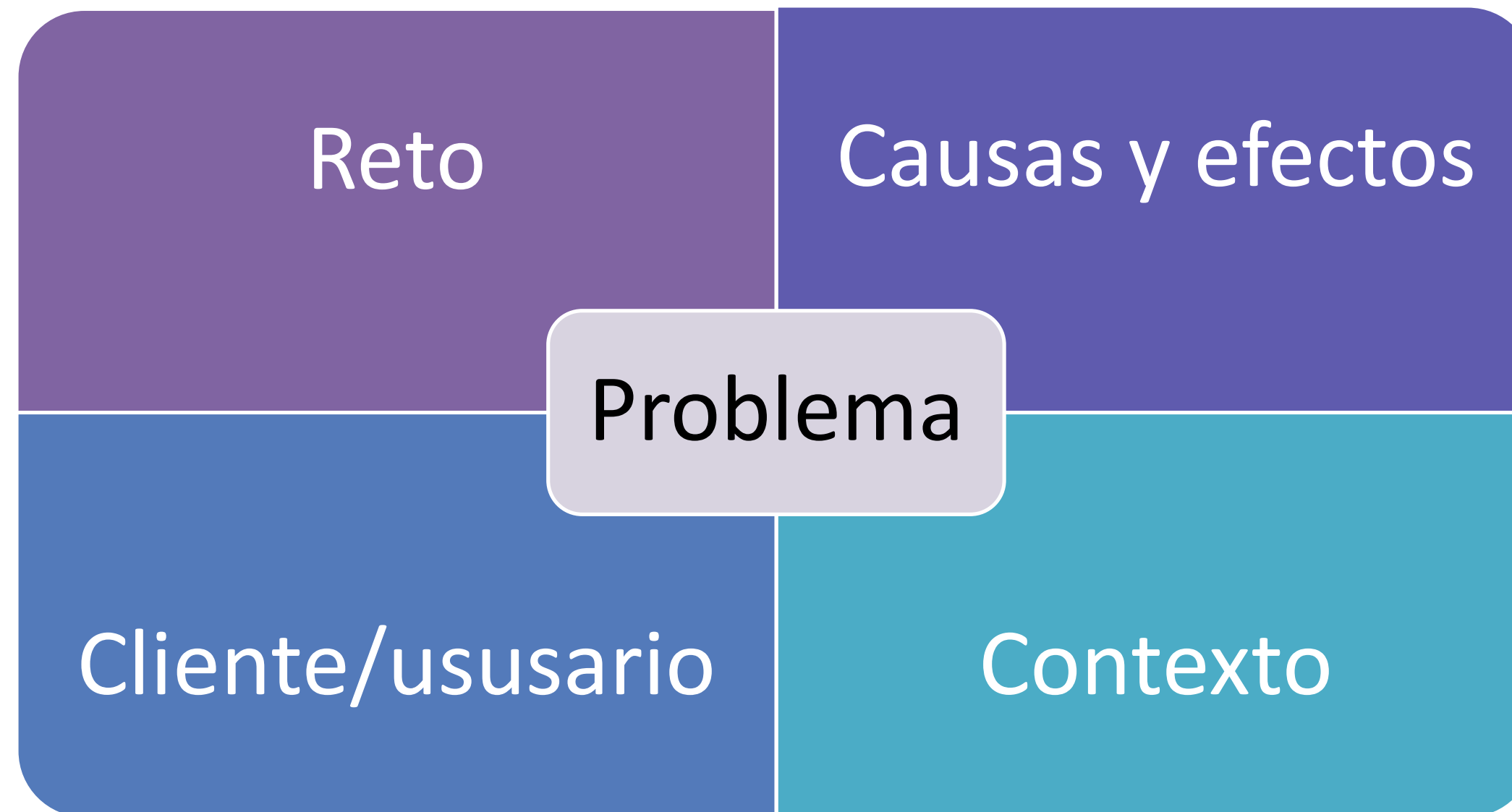
2

3

4

5

6



Plan de explotación

1

 **Análisis de Mercado**

2

 **Estrategia de IP**

3

 **Estrategia de Comercialización**

4

 **Colaboraciones y Estrategias de Financiación**

5

 **Análisis de Riesgos**

6

Estrategía para definir la explotación del proyecto

1

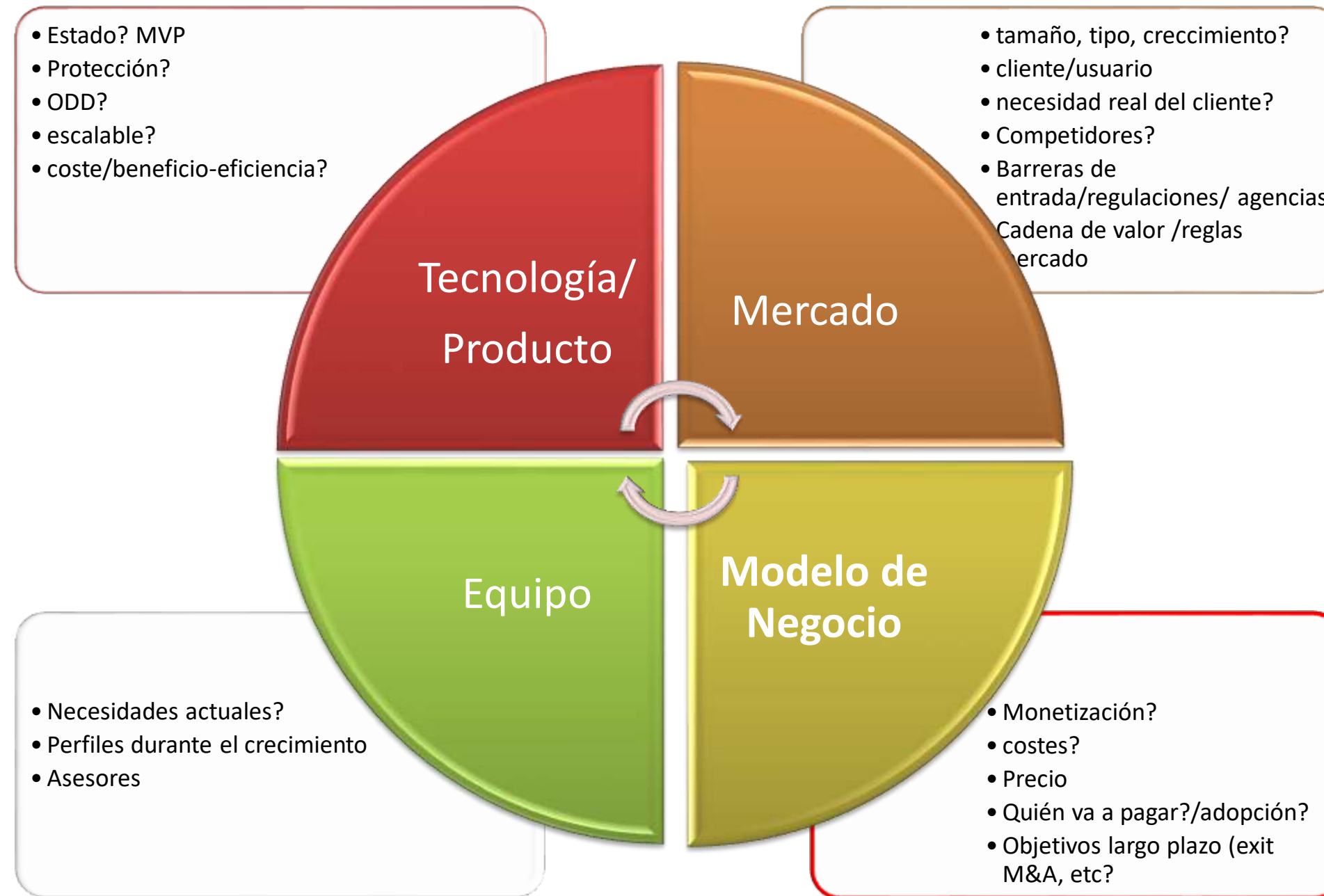
2

3

4

5

6



Análisis de Mercado



1

2

3

4

5

6

- **Necesidad**- sólo existe si el producto proporciona valor a un grupo de clientes con necesidades comunes
- Mercado objetivo: Tamaño y crecimiento
 - ✦ **TAM** → Mercado total posible
 - ✦ **SAM** → Mercado accesible dentro del TAM
 - ✦ **SOM** → Cuota de mercado realista que se puede obtener
- Naturaleza: maduro, establecido, nicho
- **Cliente y usuario**
- **Competidores** (productos en mercado y en desarrollo)
- Barreras de entrada

- Estado? MVP
- Protección?
- escalable?
- coste/beneficio-eficiencia?

Tecnología/Producto

Protección: Estrategia IP

- IP protege la innovación
- Es un activo tangible que aumenta el valor del negocio
- Concede al propietario el derecho exclusivo de prevenir a terceros la explotación de productos iguales o similares
- El propietario podría conceder a terceros el uso y explotación a través de licencias a cambio de ciertas condiciones y compensación económica.

1

2

3

4

5

6

Estrategia de IP

- Estado? MVP
- Protección?
- escalable?
- coste/beneficio-eficiencia?

Tecnología/Producto

Copyright



Material

Trademark



Brand identity

Design right



Product appearance

Trade secret



Confidential info

Patent



Inventions

Geographical indication



Products origin

Database rights



Data

plant variety protection



New plant variety

1

2

3

4

5

6

- Estado? MVP
- Protección?
- escalable?
- coste/beneficio-eficiencia?

Tecnología/Producto

Estrategia de IP- patente

- Solución a un problema
- ¿Es materia patentable?
- ¿Propiedad?
- Criterios de patentabilidad (aplicación industrial, novedad, actividad inventiva). Suficiencia de la descripción
- Estado del arte (prior-art)
- Tipo de patente (producto, uso, procedimiento)
- Estrategia de solicitud: cuándo patentar, dónde, marco geográfico, alcance de las reivindicaciones, duración
- Freedom-to-operate- dependencia / infracción
- Costes
- Valorar otros derechos de propiedad intelectual

1

2

3

4

5

6

- Monetización?
- costes?
- Objetivos largo plazo (exit M&A, etc?)

Estrategia de comercialización

1

2

3

4

5

6

- Cómo llegar al cliente (mercado)
 - New-co
 - Partner (licenciatarario, distribución)
- Monetización- Modelo de negocio
 - Licencia (exclusiva o no-exclusiva, territorio)- royalties
 - Suscripción, SaaS, servicios
 - Venta directa
- Regulación y barreras de entrada
 - EMA, FDA, notified bodies, adopción, etc
 - Corporate, distribuidores, seguros, inversión, IP
- Estrategia a largo plazo- exit?

- Necesidades actuales?
- Perfiles durante el crecimiento

Colaboraciones

1

2

3

4

5

6

- Identificación de perfiles que ayuden a validar el negocio a nivel tecnológico, mercado y comercialización
- Identificación del tipo de profesionales con los que deberíamos ir contando para ir respondiendo a las cuestiones e incrementar el valor del proyecto y el BRL
- Contactos en industria, KOL

Cómo encontramos la información

Fuentes Secundarias

- Scientific and technical sources (publications, conference proceedings)- Elicit, undermin
- Patent databases- **Espacenet**, Patentfield, Patbase
- Business reports
- Press release and press aggregators
- Market research databases- Global data, Frost&Sullivan, MedTrack
- Business directories- Crunchbase, Apollo.io, pitchbook, Evisort
- Governmental websites
- Scientific associations
- Patients associations and Trade associations
- Regulatory agencies
- Clinical trials- clinicaltrials.gov
- Companies's websites, pipelines
- Deals databases

1

2

3

4

5

6

Cómo encontramos la información

Fuentes Primarias

🔍 Verificar la información teórica

👉 ¡Preguntar!... y, sobre todo, **escuchar** 👂 ✨

🎯 ¿A quién preguntar?

💡 Expertos de la industria:

- Analistas de mercado
- Potenciales licenciatarios
- Especialistas en acceso al mercado

🔍 Expertos técnicos:

- Líderes de opinión (KOLs)
- Expertos clínicos
- Especialistas en regulación y calidad

💰 Inversores:

🔍 Definir e identificar con quién hablar

Según la información a contrastar:

• Sobre mercado con usuarios

• Entrevista con clientes

Para validar las hipótesis sobre la tecnología/producto ➡

🏢 Buenos contactos en una empresa:

- Desarrollo de negocio
- I+D
- Innovación

1

2

3

4

5

6

Recursos IA

1

2

3

4

5

6



Propuesta Part B



1

2

3

4

5

6

2. Impact

2.2. Innovation potential

- Potential to create **new markets**
- **Exploitation plan** (*go-to-market*)
- **IP strategy**

1. Excellence

1.2. Science towards technology breakthrough-state of the art (*include IP*)

Describe new products, services

2. Impact

2.1. Long-term impact

Market, benefits, barriers

2.3. Comm and disemm- *not only scientific conferences-check end-users and market*

Key takeaways

- Contactar con la oficina de transferencia tecnológica o innovación
- Definición y análisis del problema
- Pruebas de la novedad- prior-art (incluyendo patentes), FTO
- Roadmap de la IP que se conseguiría durante el Proyecto
- Definición del plan de comercialización (modelo de negocio/go-to-market), y qué se necesita para validarlo en etapas posteriores
- Definir barreras de entrada. Valorar: estudio mercado, estudio regulatorio, farmacoeconómico, health technology assessment
- Obtener información de fuentes primarias- congresos sectoriales

1

2

3

4

5

6

1

2

3

4

5

6



Q&A

Gracias

Contacto

Email : *Maite.Ibern@uab.cat*