

**ESTRATEGIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL
Y POTENCIAL INNOVADOR**

EIC PATHFINDER – TALLER DE RESUBMISSION

**FECYT
8 ABRIL 2026**

PATHFINDER OPEN - IMPACT (THRESHOLD: 3.5/5, WEIGHT 30%)

INNOVATION POTENTIAL:

- To what extent does the envisioned new technology have potential for **generating disruptive innovations** in the future and for **creating new markets**?
- **How adequate** are the proposed measures for
 - **protection of results** and
 - any other **exploitation measures**to facilitate future translation of research results into innovations?
- How suitable are the proposed measures for involving and empowering key actors that have the potential to take the lead in translating research into innovations in the future?

PATHFINDER CHALLENGES - IMPACT (THRESHOLD: 3.5/5, WEIGHT 30%)

INNOVATION POTENTIAL:

- How realistic is the **proof of principle for demonstrating the potential impact** of the technology for the challenge?
- **How adequate** are the proposed measures for
 - **protection of results** and
 - any other **exploitation measures**to facilitate future translation of research results into innovations with positive societal, economic or environmental impact?
- How suitable are the proposed measures for involving and empowering key actors that have the potential to take the lead in translating research into innovations in the future?

De TRL 1-2 a TRL 3-4, pero ... con visión de futuro

- Generar innovaciones disruptivas en el futuro
- Crear nuevos mercados
- Diseñar la prueba de concepto para demostrar el potencial impacto

ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN

- Cómo se van a identificar los resultados protegibles.
- Cómo se van a tomar las decisiones.
- Hay que tener en cuenta los intereses de cada socio / negociar.
- Revisar qué hace la competencia.
- Cómo se sitúa nuestro activo respecto al estado de la técnica.
- ¿Cuáles son las figuras de protección más adecuadas?
- ¿Cuáles son los pasos a futuro?

ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN

¿Qué proteger?

**Identificar el
activo**

**¿Cómo
protegerlo?**

**Medidas de
protección**

**¿Cuáles son los
siguientes
pasos?**

**Estrategia a
futuro**

IDENTIFICAR LOS ACTIVOS

Los activos serán resultados con potencial valor en el mercado o útiles para un determinado fin o para terceros.

- ¿Cuáles son los resultados esperables? Activos individuales o en colaboración.
- ¿Cómo va a actuar el consorcio para identificar los activos?
- Una vez identificados, ¿cómo se va a actuar después?

PROPIEDAD /COTITULARIDAD

- ¿Quién/quienes tienen derecho sobre los resultados?
- Revisar si es necesario clarificar alguna cuestión particular.
- Negociar lo antes posible y plasmarlo del modo más claro.

MEDIDAS DE PROTECCIÓN

FIGURAS DE PROTECCIÓN				
Derechos de autor	Patentes	Secreto empresarial	Marcas	Diseños
<p>Código fuente</p> <p>Manuales</p> <p>Protocolos</p> <p>Cuestionarios</p> <p>.....</p>	<p>Compuestos</p> <p>Formulaciones</p> <p>Métodos</p> <p>Aparatos</p> <p>Materiales</p> <p>Invenciones implementadas por ordenador</p> <p>.....</p>	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Confidencial • Valor empresarial • Medidas adecuadas 		<p>Su objetivo es la presencia en el mercado</p>

PROTECCIÓN EN EL MERCADO



SPIRIVA helps you breathe better.

SPIRIVA is an inhaled maintenance prescription treatment for breathing problems associated with COPD (chronic obstructive pulmonary disease). COPD is a lung condition that includes chronic bronchitis, emphysema, or both. Taking SPIRIVA once a day can help you breathe better for a full 24 hours. And it's not a steroid.



Name of owner: Boehringer Ingelheim International GmbH
Filing date: 27/02/2007
Locarno class-subclass: 24.04
Indication of the product: Materials for dressing wounds, nursing and medical care
Status: Registered and fully published (A1)

PATENTES
 US 5,478,578
 US 6,777,423
 US 6,908,928



MARCA

22 septembre 1994 10 ans 626 272
 BOEHRINGER INGELHEIM KG
 148, Binger Strasse, D-55129, INGELHEIM
 (Allemagne)
HandiHaler
 Classification des éléments figuratifs:
 27.5
 Produits et/ou services groupés par classes:
 10 Instruments et appareils pour l'inhalation de médicaments.
 Origine: Allemagne, 12 février 1994/11 mai 1994, 2 064 575.
 Pays intéressés: Algérie, Autriche, Benelux, Bulgarie, Croatie, Egypte, Espagne, Fédération de Russie, France, Hongrie, Italie, Kazakhstan, Liechtenstein, Maroc, Monaco, Ouzbékistan, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Saint-Marin, Slovaquie, Slovénie, Suisse, Ukraine, Yougoslavie.
 Date d'inscription selon la règle 17.1) du règlement d'exécution du 22 avril 1988: 16 décembre 1994.

DISEÑO

MEDIDAS DE PROTECCIÓN

- Confidencialidad para posibilitar la protección.
- Identificar el material sensible y el publicable.
- Se pueden combinar diferentes figuras de protección para un mismo activo.
- Cada activo debe de protegerse con las medidas más adecuadas.
- Hay que tener en cuenta los recursos necesarios (coherencia con los paquetes de trabajo y el presupuesto).

ESTRATEGIAS A FUTURO

- Los activos deberán de posicionarse a futuro como innovaciones.
- Estudio de las estrategias de los competidores.
- Estudio del posicionamiento de los activos en el estado de la técnica (*Patent Landscape*).
- Libertad de operación (*Freedom-to-operate*).

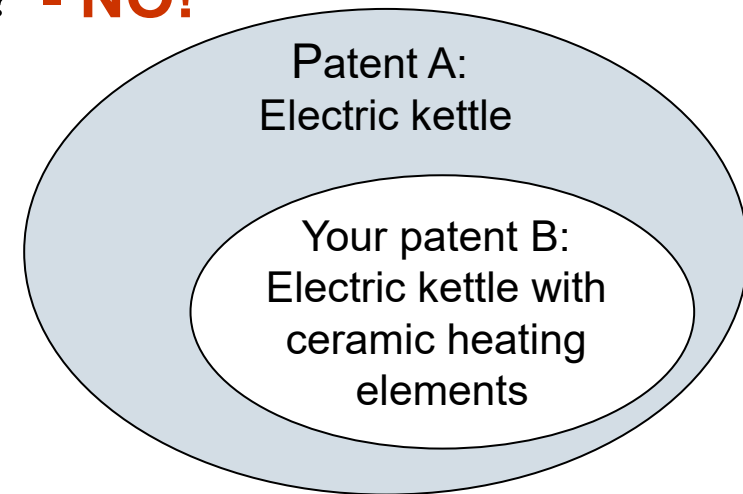
ESTRATEGIAS A FUTURO

Patent Landscape vs. Freedom-to-operate

Patent Landscape es un análisis estratégico de los datos de patentes en un sector tecnológico, o nicho de mercado. Proporciona una visión amplia de quien está innovando, cuales son las tendencias, oportunidades de I+D, potenciales colaboradores...

Freedom-to-Operate

- Does a patent give you the right to exploit an invention? - **NO!**
- A patent is a negative right.
It gives you the right to prevent others from exploiting the invention.
It is not an enabling right.
- Patents owned by others may overlap or encompass your own patent.



EXPLOTACIÓN

- Explorar las potenciales vías de explotación de los activos:
 - licenciar a terceros,
 - crear spin-off,
 - ... otros
- Tener en cuenta los intereses de cada socio.
- ¿Son los acuerdos dentro del consorcio adecuados para su explotación futura?
- Explorar la cadena de valor.
- Posibilidades de financiación a futuro (EIC Transition, otros).

TRANSFORMAR LA INVESTIGACIÓN EN INNOVACIÓN

- Personal clave.
- Perfil ideal para liderar la transformación.
- Formación

¿Preguntas?

susana.torrente@usc.es