

genotipia III I

**CURSO**

**EXPERTO EN**

**EMPRENDIMIENTO**

**ACELERACIÓN Y GESTIÓN**

**DE START-UPS PHARMA-**

**BIOTECH**

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	3
2. OBJETIVOS DEL CURSO .....	3
3. TEMARIO .....	3
4. PROFESORADO .....	7
5. METODOLOGÍA .....	9
5.1. RECURSOS AUDIOVISUALES .....	9
5.2. DINÁMICA DE CLASES .....	9
5.3. EVALUACIÓN .....	9

## 1. INTRODUCCIÓN

El programa está organizado de manera que los alumnos adquieran una sólida formación en el ámbito empresarial ligado al área de las ciencias biomédicas, pudiendo proporcionarles la oportunidad a los matriculados de acelerar sus proyectos empresariales mediante el contacto con inversores.

Dicho programa consta de una parte teórica y una parte práctica que suman un total de 500 horas de trabajo personal del alumno. La parte teórica consta de 4 núcleos: científico-técnico, desarrollo de negocio, entorno regulatorio y protección de propiedad intelectual mientras que la parte práctica consta de un núcleo que permitirá a los alumnos desarrollar un plan de empresa viable, fomentar el desarrollo un elevator pitch y estructurar la información a presentar frente a los evaluadores, siempre de la mano de profesores que aportarán su visión al proyecto. Existe la posibilidad de presentar el proyecto a inversores.

## 2. OBJETIVOS DEL CURSO

Ofrecer una formación integral a perfiles profesionales de diferentes disciplinas en el desarrollo de proyectos traslacionales en salud incluyendo desarrollo de fármacos terapéuticos y dispositivos médicos.

## 3. TEMARIO

### MÓDULO 1: ÁREA CIENTÍFICO-TÉCNICA (20 horas)

- 1.1. Transferencia de conocimiento desde organismos públicos (4 horas)
- 1.2. Bases de la investigación traslacional (4 horas):
  - *Tipos de productos biomédicos: clasificación*
  - *Fases del desarrollo de un producto biomédico*
  - *Valorización de resultados*
  - *Investigación e innovación responsables.*
- 1.3. Fase preclínica no regulatoria (4 horas):

- *Pruebas de eficacia*
  - *Optimización de la molécula, rastreo de compuestos*
  - *Reposicionamiento de fármacos*
- 1.4. Desarrollo preclínico (4 horas):
- *Marcos regulatorios*
  - *CROs preclínicas y su papel en el desarrollo del estudio*
  - *Buenas prácticas de laboratorio*
  - *Buenas prácticas de manufactura*
  - *Agencias reguladoras y proceso de interacción con las mismas*
- 1.5. Desarrollo clínico (4 horas):
- *Fases del desarrollo clínico, tipos de estudios y características*
  - *Agentes implicados en los estudios clínicos*
  - *CROs clínicas y su papel en el desarrollo del estudio*

## MÓDULO 2: PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL (12 horas)

- 2.1. Tipos de protección de la propiedad intelectual (4 horas):
- *Patentes y marcas, en los ámbitos nacional, comunitario e internacional*
  - *Derechos de autor y derechos conexos*
  - *Copyright*
  - *Know-how*
- 2.2. Transferencia eficaz de tecnología (4 horas):
- *Fases, tipos y vida de una patente*
  - *Estructura de una patente*
  - *Buenas prácticas y errores en la transferencia de tecnología*
- 2.3. Desarrollo de una estrategia de protección intelectual (4 horas):
- *Due Diligence*
  - *In-licensing y out-licensing*
  - *Estructurar una licencia de patente*

## MÓDULO 3: ENTORNO LEGAL Y REGULATORIO (16 horas)

- 3.1. Implicaciones legales de las spin-offs (5 horas):
  - *Descripción del marco legal*
  - *Documentos y cláusulas relevantes: LOI, CDA, Licencing agreement, term sheets.*
  - *Casos prácticos*
- 3.2. Relevancia de la estrategia regulatoria en el desarrollo (3 horas):
  - *Impacto de la ruta regulatoria sobre los costes*
  - *Interacción con las agencias regulatorias (FDA, EMA)*
  - *Buenas prácticas manufactureras y de laboratorio (GMP y GLP)*
- 3.3. Aspectos regulatorios en desarrollo de fármacos (4 horas):
  - *ODD*
  - *Estrategias de Fast track*
  - *Peculiaridades de los productos pediátricos*
- 3.4. Normativa regulatoria para productos sanitarios (4 horas):
  - *Dispositivos médicos*
  - *Biomarcadores.*
  - *Test de diagnóstico.*
  - *Normativas para nuevas tecnologías; tendencias de futuro.*

## MÓDULO 4. ÁREA DE DESARROLLO DE NEGOCIO (24 horas)

- 4.1. Introducción al desarrollo empresarial basado en productos biomédicos (4 horas):
  - *Análisis actual del sector*
  - *Estrategias de gestión*
  - *Portfolio y dirección de proyectos*
- 4.2. Emprendimiento biotecnológico, desarrollo de un modelo de negocio (4 horas):
  - *Los emprendedores no están solos. Estrategias y tipos de asesoramiento*
  - *Gestión de equipos biotecnológicos*
  - *Necesidad de visión transversal*
- 4.3. Gestión economía financiera (4 horas):
  - *Estrategias de financiación e introducción a finanzas*

- *Flujos de caja y Cuentas anuales*
  - *Valoración del producto y valor de la empresa*
- 4.4. Estrategias de comercialización (4 horas):
- *Estudio de mercado (competidores, stakeholders y líderes de opinión)*
  - *Estudio de competidores*
  - *Estrategias de acceso al mercado*
  - *Desarrollo de una estrategia de marketing adecuada*
- 4.5. Obtención de financiación (4 horas):
- *Incentivos públicos a la I+D*
  - *Tipos y estrategias de inversión privada*
  - *Contacto con inversores y presentación del proyecto*
  - *Fondos de inversión, aceleradoras e incubadoras*
- 4.6. Casos prácticos (4 horas):
- *Empresas dedicadas al desarrollo de fármacos*
  - *Empresas dedicadas a dispositivos médicos*
  - *Factores de éxito y fracaso en el sector salud*

## MÓDULO 5. ACELERACIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL (38 horas)

- 5.1. Introducción:
- *Clasificación de proyectos*
  - *DAFO de los proyectos para conocer la situación actual*
  - *Posibilidades de evolución, estrategias de desarrollo*
- 5.2. Elaboración de un plan de empresa viable:
- *Puntos esenciales del plan de empresa*
  - *Estrategias de negocio*
  - *Asesoramiento específico en la elaboración*
  - *Presupuesto y ventas esperadas*
- 5.3. Presentación del proyecto:
- *Resumen del proyecto. Puntos clave, redacción y presentación*
  - *Presentación formato foro de inversión. Formato, estructura y difusión. Contacto con fondos de inversión de los fondos de inversión.*

- *Pitch deck; como presentar un proyecto de forma breve y eficiente. Guía práctica para oradores. Psicología gestual del emprendedor.*

## 4. PROFESORADO

PEDRO FERNÁNDEZ

*Responsable de apoyo a la innovación  
Instituto de Investigación Sanitaria  
(INCLIVA)*

MONTSERRAT PONS

*Responsable Oficina de Transferencia e Innovación  
Universidad de Valencia*

JOSE LUIS GARCÍA-GIMENEZ

*Director ejecutivo  
EPIDISEASE  
Investigador post-doctoral del CIBERER  
Investigador del Instituto de Investigación Sanitaria INCLIVA.*

BENJAMÍN SANTOS

*Jefe de laboratorio en el área de Biomateriales  
Grifols*

ESTHER RIMBAU

*Directora de Life Sciences  
UPF Ventures*

BEATRIZ LLAMUSÍ

*CEO  
ARTHEX Biotech S.L.*

RAÚL INSA

*CEO  
SOM Biotech S.L.*

IRÈNE LENTHÉRIC

*Directora Comercial  
Envigo++++*

ARANCHA MACIÀ

*Directora de Garantía de Calidad  
Experior CRO*

MARGA GALÁN

*Directora Departamento de Operaciones Clínicas  
Experior CRO*

CÉSAR HERNÁNDEZ

*Jefe de departamento de medicamentos de uso humano  
Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios.*

EVA MÉNDEZ

*Asesora  
Drug Discovery.*

JOSEP LLUIS FALCÓ

*CEO  
Génesis Biomed SLU*

NEREA ALONSO-RODRÍGUEZ

*CEO  
Tandem Access*

ANDRÉS G. FERNÁNDEZ

*Director  
Ferrer Advanced Biotherapeutics*

LUISA ALEMANY

*Consultor Senior  
Management Solution*

CECILIA LÓPEZ

*CEO y CO-founder  
CSyM Asesores*

INMACULADA VALLE

*Asesora de desarrollo de negocios  
Cebiotex*

MARC RAMIS

*CEO y CO-founder  
Senolytic*

LIDIA CÁNOVAS

*CEO  
Asphalion*



BERNABÉ ZEA

*CEO*

*ZBM Patents & Trademarks*

ENRIC CARBONELL

*Socio*

*ABG intelectual Property S.L.*

IGNASI COSTAS

*Socio Responsable del Área de Innovación y Emprendimiento.*

*Responsable de Relaciones Internacionales.*

GUSTAVO FUSTER

*Agente europeo de patentes*

*Hoffman Eitle.*

## 5. METODOLOGÍA

### 1. Recursos Audiovisuales

Cada una de las clases consta de un vídeo en el que cada profesor explica el contenido del tema asignado. El alumno tiene acceso a estos vídeos a través del Aula Virtual, donde también dispone de las presentaciones en formato pdf de los profesores, así como los materiales docentes adicionales.

Además, se ofrecerá a los alumnos la asistencia online a masterclasses. Estas masterclasses se grabarán en formato vídeo y los alumnos que no puedan asistir a ellas o que quieran volver a verlas tendrán acceso totalmente libre.

### 2. Dinámica de clases

Cada semana se incorporan nuevas clases al Aula Virtual. El horario para visualizar cada una de las clases es completamente libre, de modo que el alumno puede organizar su propio estudio. Las dudas se resuelven a través de tutorías y foros en el Aula Virtual. núcleo práctico consistirá en sesiones de horario libre en las que se dará la información necesaria para que el alumno pueda ir elaborando de manera personal su propio plan de empresa viable, la presentación del proyecto y el *elevator pitch* que tendrá posibilidad de ser presentado directamente frente a los inversores.

### 3. Evaluación

Como evaluación del trabajo que se ha realizado a lo largo del curso, los estudiantes presentarán su proyecto antes del final del curso. Se puntuará cada proyecto en función de la calidad de la presentación, el impacto, la viabilidad y el interés del mismo. El resultado será proporcionado por correo a cada uno de los estudiantes a posteriori. Existe la posibilidad de presentar el proyecto, además, frente diferentes inversores.

Más info: [www.genotipia.com](http://www.genotipia.com)

Síguenos en:



---

genotipia III I

---

[www.genotipia.com](http://www.genotipia.com)