

**PROGRAMA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN  
EMPRENDIMIENTO EN EL ENTORNO BIOSANITARIO**

MÓDULOS	AM 10:00 - 13:00h	PM 14:30 - 16:30h
1. Adopción 11/11/15	<b>Introducción al curso / presentaciones</b> <b>D. Miguel Mulet, Director del Curso y Director de Estrategia y Nuevos Proyectos TiGenix</b> Presentación del curso (enfoque, módulos y objetivos), marco teórico y presentación de alumnos y proyectos (2 mins/ proyecto).	<b>Innovación tecnológica en el entorno sanitario</b> Caso de éxito: <b>Corporación Egile</b> <b>D. Alfonso Urzainki Director de Desarrollo Tecnológico</b>
2. Especificación 19/11/15	<b>Definiendo la especificación de producto</b> <b>D. Fermín Goytisolo, experto en transferencia de tecnología y evaluación científica</b> Ejemplo de <i>Target Product Profile</i> como modelo para ayudar al emprendedor a formalizar la especificación que su producto debe satisfacer y los objetivos de su plan de desarrollo.	<b>Caso práctico – Especificación</b> Caso de éxito: <b>Pangaea Biotech</b> <b>D. Fermín Goytisolo, Director de Desarrollo de negocio</b>
3. IP 26/11/15	<b>Protección de la Propiedad intelectual</b> <b>Dª. Marisol Quintero, Directora General de BiOncoTech</b> Aspectos básicos, preparación y tramitación de patente, retos que presenta la protección de invenciones complejas en el ámbito sanitario.	<b>Caso Práctico - Licencia</b> <b>Dª. Marisol Quintero, Directora General de BiOncoTech</b> Revisión de un contrato de licencia.
4. Desarrollo 03/12/15	<b>Desarrollo de Producto en un Marco Regulatorio</b> <b>D. Xavier Luría, Fundador de DDR y especialista en regulatorio</b> Introducción a la legislación aplicable a medicamentos y dispositivos sanitarios con especial énfasis en el diseño de los ensayos clínicos y las distintas fases de desarrollo	<b>Caso Práctico – Desarrollo</b> Caso de éxito: <b>Histocell</b> <b>D. Julio Font, Director General</b>
5. Comercialización 10/12/15	<b>Marketing de productos sanitarios. Outlicensing y acceso al mercado.</b> <b>D. Javier Garcia, General Partner de Columbus Venture Partners y ex director de desarrollo de negocio de Lilly</b> Comercialización de un producto sanitario en sus dos vertientes: venta / licencia de tecnología a una empresa farmacéutica o de medtech y el acceso al mercado sanitario finalista.	<b>Caso Práctico - Acceso al Mercado</b> Caso de éxito: <b>Progenika / Grifols</b> <b>D. Guillermo Marco-Gardoqui, Director General</b>
6. Financiación 15/12/15	<b>Financiación y salidas</b> <b>D. Juan Sebastián Ruiz, Gerente de financiación de SILO y experto en financiación.</b> Claves de la financiación competitiva de apoyo a la I+D+i <b>Julia Salaverría, General Partner de YSIOS Capital Partners</b> Parámetros que un inversor especializado espera encontrar cuando analiza un plan de negocio de una empresa en un estado temprano de desarrollo. Procesos de salida y desinversión <b>Santiago Lozano, Funds Manager de Clave Mayor</b> Presentación del fondo Tech Transfer	<b>Caso Práctico - Financiación</b> Caso de éxito: <b>Kiro Robotics</b> <b>D. Borja Lizari, Director General</b>

**BIC GIPUZKOA BERRILAN – Paseo Mikeletegi 83. Donostia-San Sebastián**