

Programa de Valorización en Ciencias de la Salud UCM

Presentación del Programa a la Comunidad de Investigadores de la UCM

Madrid, 6 de mayo de 2026



BARCELONA · MADRID · VALENCIA

Josep Lluís Falcó

Managing partner and CEO

GENESIS Biomed

josep.lluis.falco@genesis-biomed.eu



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID

Agenda

01

Presentación GENESIS Biomed

02

Tech transfer y factores clave

03

Presentación del Programa de
Valorización en Salud UCM

Agenda

01

Presentación GENESIS Biomed

02

Tech transfer y factores clave

03

Presentación del Programa de
Valorización en Salud UCM

Who are we?



GENESIS Biomed is a consultancy firm in the biomedical healthcare sector specialized in providing consulting services in the **genesis** and first phases of lifecycle of **biomedical** public and private institutions, companies and investors.

Based in our expertise we help entrepreneurs and researchers to shape their business plan and we support them in the private fundraising process. We have raised 86 M€ in the last years in 22 rounds.

We are Associate Partner at EIT Health and we are engaged to 25 EU projects with TOP EU institutions: H2020, Horizon Europe, EIT Health and EIT Digital.

Our expertise domains are biopharmaceutical, biotechnological, medical devices, *in vitro* diagnostic, digital health, artificial intelligence, nutraceutical and cosmetic. With more than 25 years of expertise in the healthcare sector, we are born in May 2017 and we are headquartered in the Barcelona Science Park, and also with company sites in Madrid center and at La Marina in Valencia.

In addition, the company manages GENESIS Tech Transfer Boost and GENESIS Ventures, two investment vehicles sized in 1M and 2,5M€ each, aimed for pre-seed investments in early stage research projects in the biomedical field, to accelerate their development and reach key value milestones earlier and faster, to attract a first round of investment from other venture funds.

01 Short Introduction to GENESIS Biomed

Our locations: Barcelona and Madrid

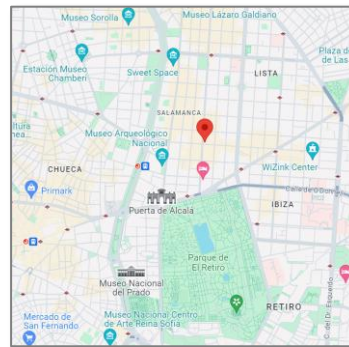


Barcelona



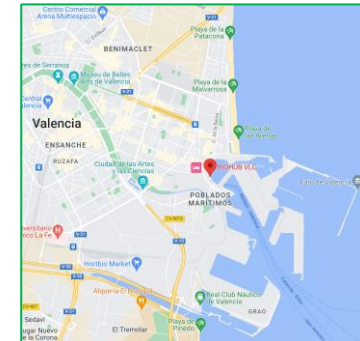
GENESIS Biomed HQ
Barcelona Science Park, Tower I
Baldri Reixac 4
08028 Barcelona

Madrid



Madrid Office
Calle de Velázquez 34
28001 Madrid

Valencia



Valencia Office
Travesía 15E
46024 Valencia

GENESIS Biomed team: 12 very committed and passionate people

Our Management Team



Josep Lluís Falcó
Managing partner & CEO
Chemist PhD, MBA



Natalia de la Figuera
Managing partner & COO
Chemist PhD, PMP®



Joan Carles Fernàndez
Planning Director
Pharmacist PhD



Jordi Ortiz
Quality Director
Chemist



Mireia Samitier
Knowledge M. Director
Biologist

Our Business Advisory Board



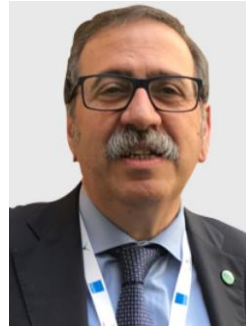
ÓSCAR ALEGRE
LEGAL



JORGE BARRERO
INNOVATION



SALOMÉ DE CAMBRA
INVESTMENT



XAVIER CANALS
MEDICAL DEVICES



JUDIT CUBEDO
ENTREPRENEURSHIP



EDUARDO CUNCHILLOS
PRECLINICAL



MANUEL DESCO
TECH TRANSFER



MAITE FIBLA
SOCIAL IMPACT



XAVIER LURIA
REGULATORY



JULIO MAYOL
DIGITAL HEALTH



MARCEL PRUNERA
M&A and FINANCIALS



SERGI TRILLA
BUSINESS DEVELOPMENT



BERNABÉ ZEA
PATENTS



LLUÍS TRIQUELL
MARKET ACCESS

Our Scientific Advisory Board



Dr. Josep Tabernero
Chairman of the Board – Expert in Oncology

Head of the Department of Medical Oncology in Vall d’Hebrón University Hospital; Director of the Vall d’Hebrón Research Institute in Oncology.



Dr. Pere Ginés
Expert in Hepatology

Chairman of Liver Unit, Hospital Clinic Barcelona; Full Professor of Medicine, University of Barcelona; Director of Liver Transplantation; Head of Research Group, IDIBAPS and CIBEReHD.



Dr. Rafael Cantón
Expert in Infectious Diseases

Head of the Clinical Microbiology Department at the University Hospital Ramón y Cajal; associated Professor of Clinical Microbiology at Complutense University of Madrid.



Dr. Rafael Simó
Expert in Endocrinology

Chair of the Division of Endocrinology and Nutrition at Vall d’Hebrón University Hospital; Director of Diabetes and Metabolism Research Unit at Vall d’Hebrón Research Institute (VHIR); Professor of Medicine & Endocrinology at the Autonomous University of Barcelona.



Dr. Francisco Fernández Avilés
Expert in Cardiology

Full Professor of Cardiovascular Medicine at the Complutense University (UCM); Chairman of the Department of Cardiology in the University Hospital Gregorio Marañón of Madrid; Scientific Director of the Spanish Network Centre for Cardiovascular Research (CIBERCV).

Our portfolio of services

1

Business Plan

Preparation of business plans for spin-off or start-up companies, taking into account market, positioning, regulatory, development, IP, team and financials.

4

Market Analysis

Preparation of market and competitors analysis using robust databases, knowledge management tools and fieldwork (interviews and focus groups). Benchmarking

7

Investment Analysis & Company valuation

Support to Family Offices and Venture Capital firms in their analysis of investment opportunities, including Company Valuation.

10

Tech-Transfer Support

For Public and Private Institutions: Support in the Spin-off or Start-up process creation, including the preparation of all materials for Board of Trustees.

2

Private Fundraising

Definition of the fundraising strategy. Selection of private investors among a wide personal network and assistance in the fundraising and negotiation. Due Diligence.

5

Regulatory & Development Plan

Preparation of regulatory roadmaps including regulatory strategy and development plans for biopharma, medtech, diagnostic, nutraceutical and cosmetic.

8

Business Development

For companies and research centres. In-licensing and out-licensing activities, offering a well established BD methodology built in the last years + wide network of contacts.

11

Strategic Plan

Preparation of strategic plans for research centres and companies, including internal/external diagnostic, vision, strategic objectives and action plan. Addressed either to the whole institution or to an specific area.

3

Interim CEO

For those start-up companies with an incomplete team. Serving as CEO and leading the Project until identifying and hiring a full-time CEO.

6

European Projects

Participation in European consortiums as proactive partners, leading the business, regulatory and commercial WPs, in EIT Health, EIT Digital, EIT Food and Horizon Europe

9

Commercial Plan & Market Access and HEOR

Preparation of Commercial Plans for start-up and spin-off companies, including Market Access and HEOR aspects such as cost-effectiveness analysis

12

Strategic Support and Mentoring

For those companies developing a project after a VC round, continuous supervision and support in the strategic decision making of the company, serving as Board observer if needed. This service could include mentoring sessions.

01 Short Introduction to GENESIS Biomed

Our portfolio of past and current clients

Spin-off and start-up companies



Academia & Research



Healthcare



Investors



Big & mid-size companies



Institutional



Some examples of our success stories in fundraising



- IVD project: diagnose of chronic kidney disease
- 1 M€ raised in July 2023
- Investors: Fundación Botín, Business Angels and EU Funds



- Medtech project: stratification of patients suffering from atrial fibrillation
- 2,35 M€ raised in July 2021
- Investors: Clave Capital, Grupo Mondragón, Family offices and crowdfunding



- Pharma project: treatment of women infertility
- 5 M€ raised in May 2020
- Investors: Inveready, CDTI, Capital Cell, Family Offices



- Pharma project: new aptamer for ischemic stroke
- 4,5 M€ raised in May 2017
- Investors: Caixa Capital Risc and Inveready



- Medtech project: new catheter for thrombectomy
- 15 M€ raised in May 2017
- Investors: Ysios, Omega, Innogest, Banc Sabadell



- Biotech project: recombinant protein for NSCLC and TNBC
- 4,2 M€ raised in July 2017
- Investors: ALTA Life Sciences and Healthequity



- IVD project: new biomarker for cardiovascular ischemia
- 3,1 M€ raised in October 2017
- Investors: Caixa Capital Risc and Healthequity

Agenda

01

Presentación GENESIS Biomed

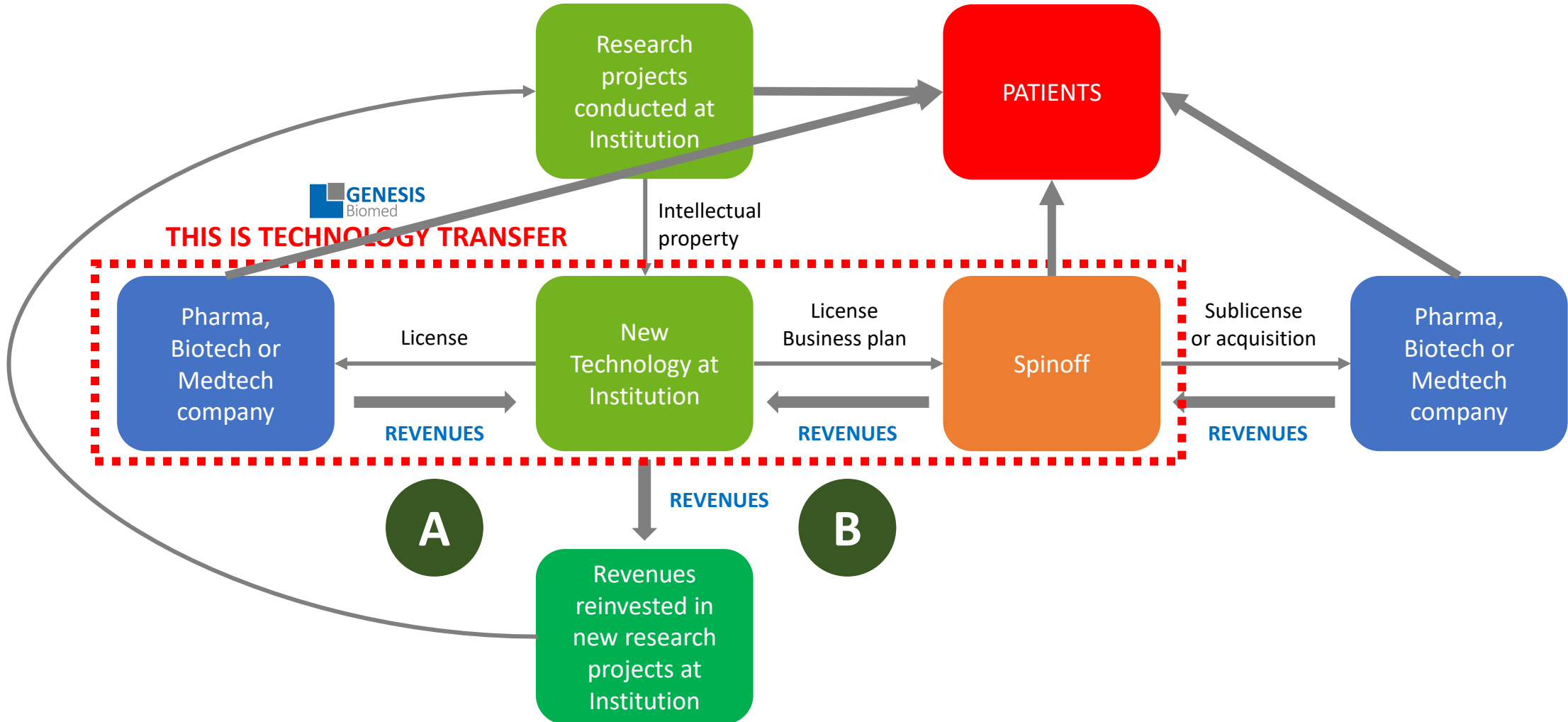
02

Tech transfer y factores clave

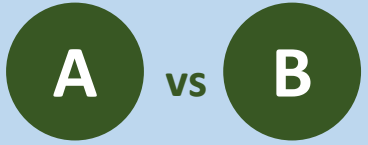
03

Presentación del Programa de
Valorización en Salud UCM

Technology transfer lifecycle



Spin-off/Start-up creation versus licensing scenario analysis



Seed Round

Series A

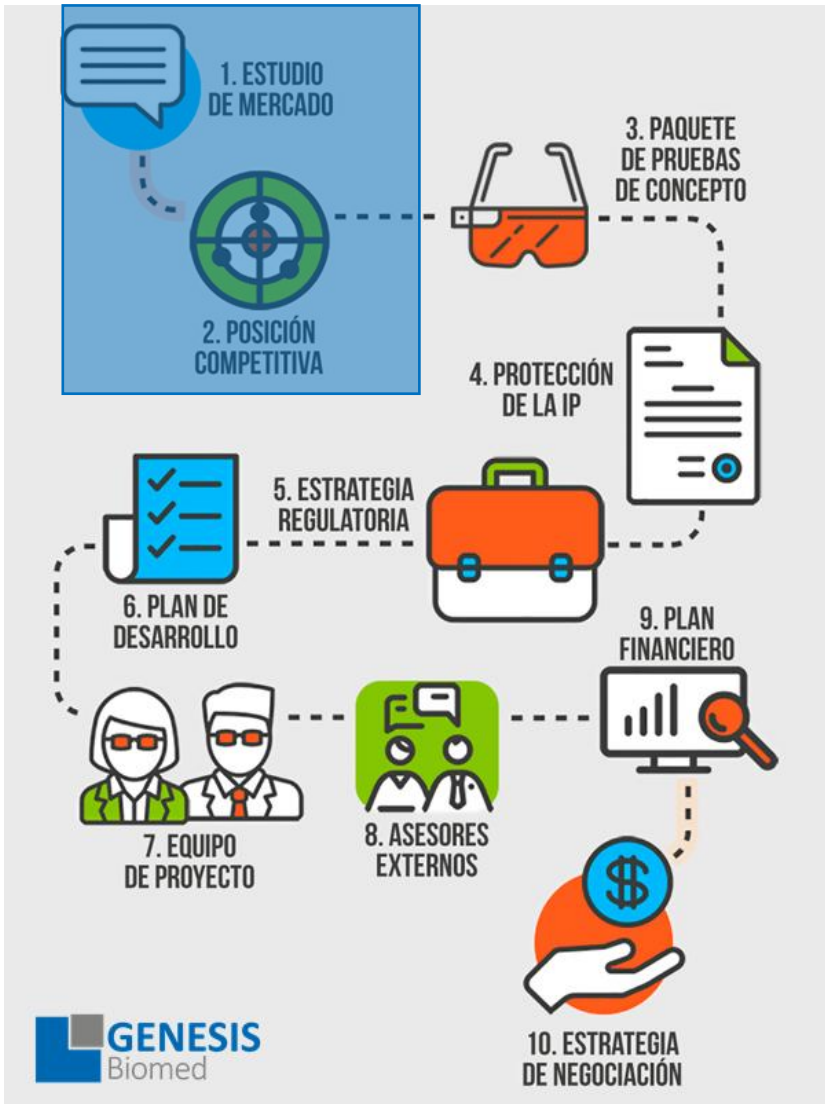
Exit Scenario

<p>B</p> <p>Spin-off Creation: A Spin-off could be created from the institution and a License Agreement between the institution and the NewCo should be reached.</p>	<p>Product could be commercialised in the EU as a RUO while acquiring further validation</p>	<p>Once the IVD obtain the CE mark, first sales as certified IVD could be reached and get track in the market.</p>	<p>Acquisition of the Spin-off by a renowned MedTech</p> <p>EXIT SCENARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> Spin-off would receive revenues from the commercialisation or/and M&A, depending on its business model. Moreover, Institution would receive revenues from the spin-off, as established in the License Agreement.
<p>A</p> <p>License Agreement: Institution could reach a License Agreement with a MedTech company to license the asset. In this case, an agreement between the organizations shall be reached.</p> <p>EXIT SCENARIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> Institution would receive revenues from Upfront Payment and Royalties negotiated. 		

Methodology for Business Plan preparation



Methodology for Business Plan preparation



1. Market Analysis

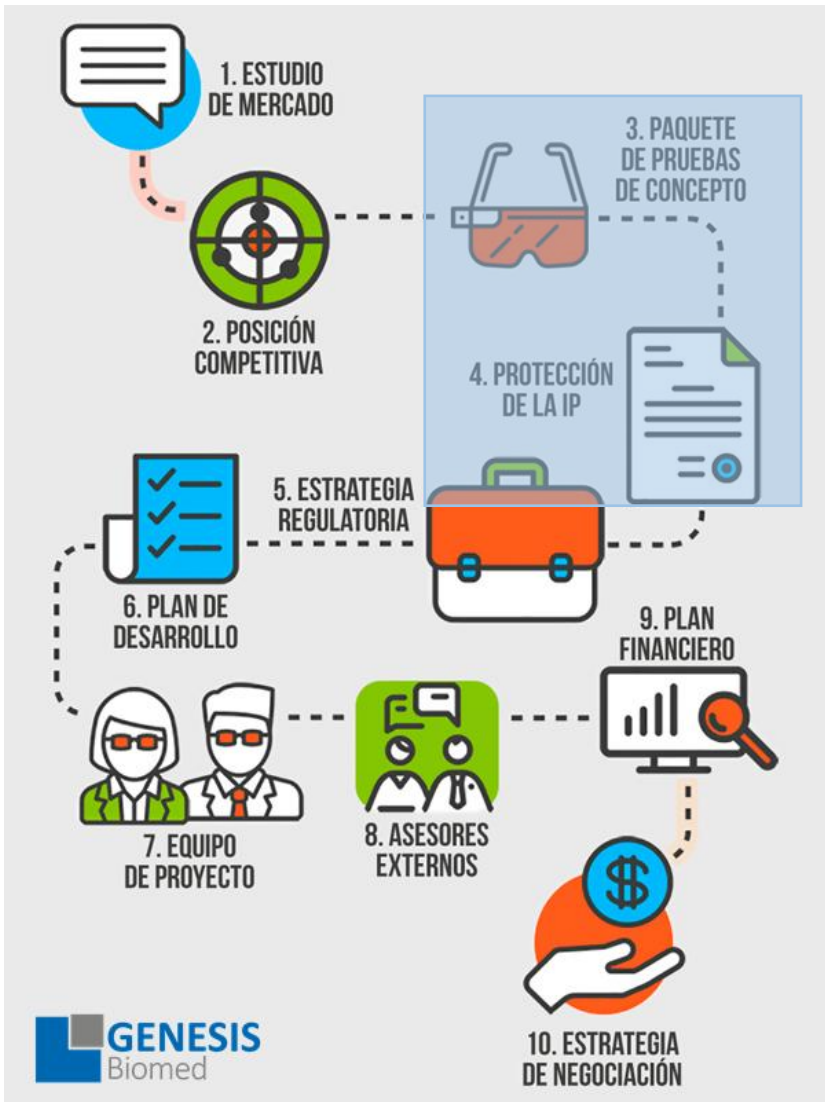
- Current unmet medical need
- Epidemiology
- Determination of market size
- Description of market trends
- Analysis of main players in the market (commercial products)
- Description of the future competitors (development projects)



2. Competitive positioning

- Analysis of main features of current and future competitors
- Price analysis
- Business model analysis
- Market share analysis
- Voice of Customer and Cost-effectiveness analysis
- Competitors matrix

Methodology for Business Plan preparation



3. Proof of Concept results

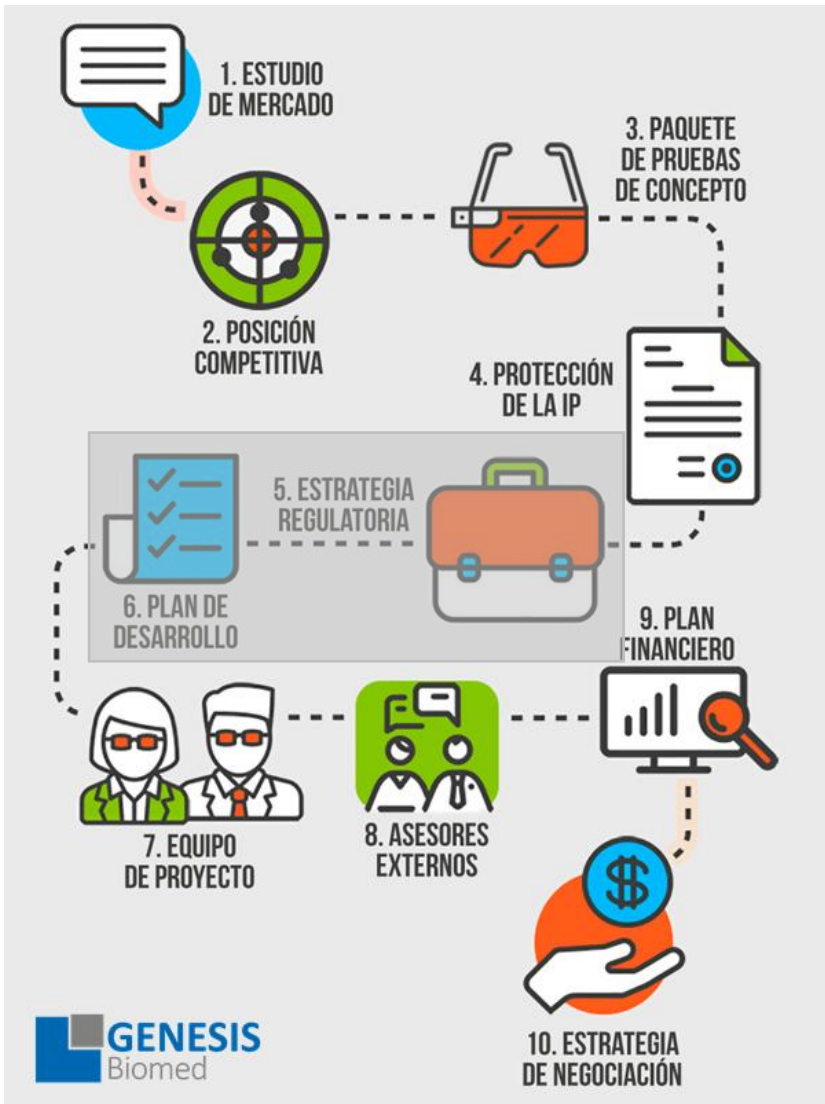
- Complete list and description of studies done till date
- Main results obtained and conclusion analysis
- Studies to be conducted in the future
- Current agreement with the Main Institution
- Outsourced studies and external collaborations
- R+D Gantt chart



4. Intellectual Property

- List of filed patents till date
- Analysis of the current situation of each filed patent
- List of potential future patents in the project
- Freedom to operate analysis
- License Agreement from the Institutions
- IP strategy of the company

Methodology for Business Plan preparation



5. Regulatory Strategy

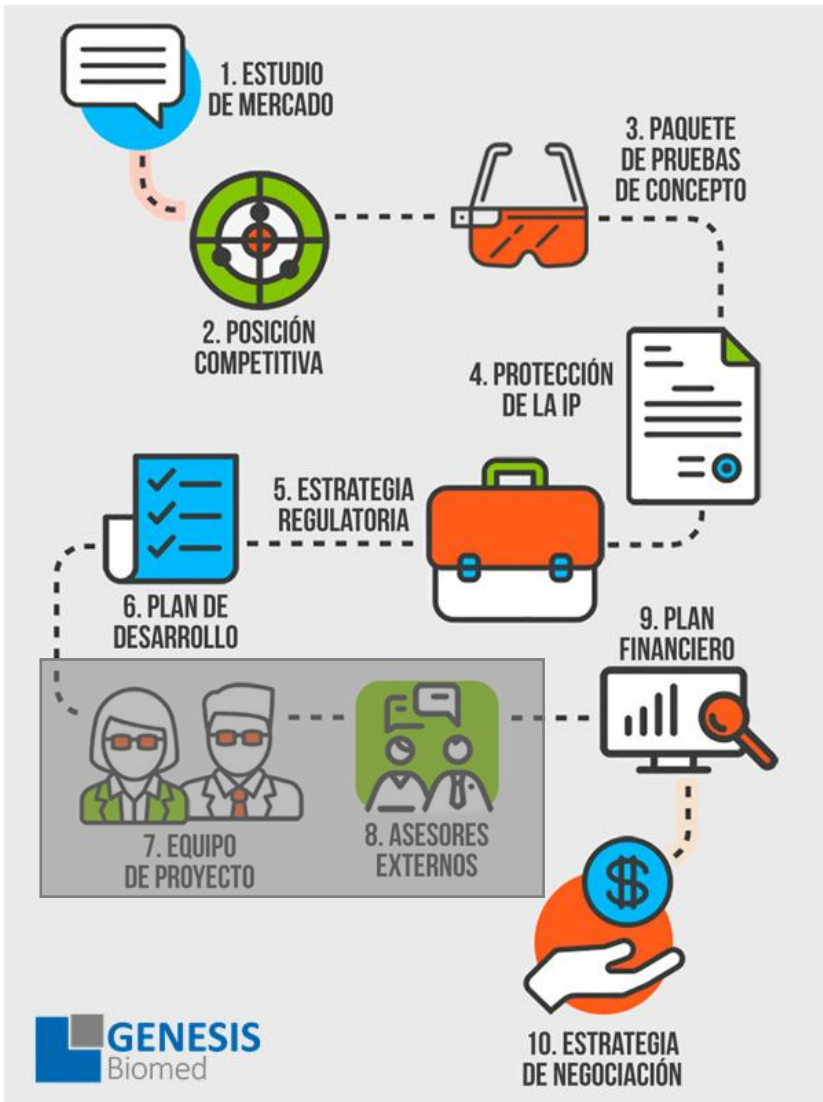
- Regulatory framework for the current project
- Analysis of the corresponding guidelines and directives
- Current regulatory considerations
- Future trends and regulatory changes
- Regulatory strategy and validation
- Regulatory roadmap



6. Development plan

- List of all needed studies for the development of the product
- Gantt chart for the whole development process
- Identification of main milestones
- Measurement of timelines
- Identification of potential outsourced partners
- Prediction of associated costs

Methodology for Business Plan preparation



7. Internal team of de company

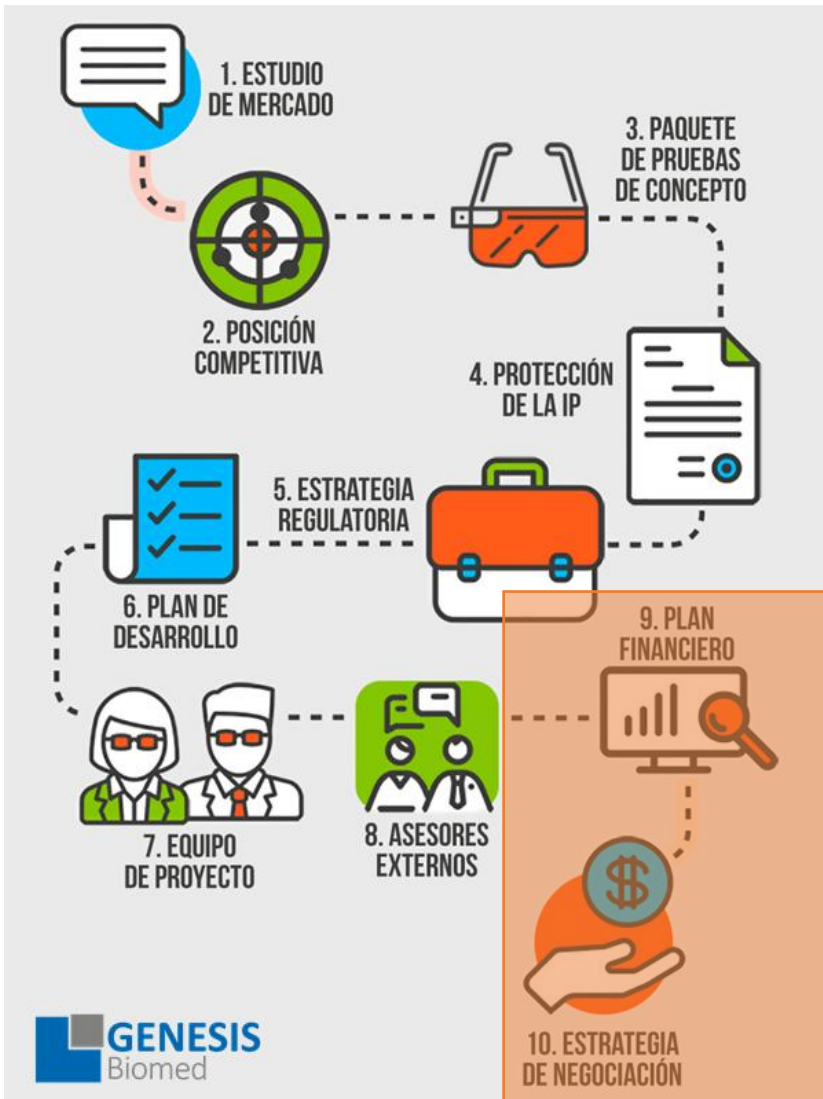
- Existing team and initial roles
- Presence of a full-time CEO
- Complete job description for all needed roles in the future
- Organigram analysis and Headcount evolution in the company
- Analysis of salaries and ESOP for internal staff
- Partners Agreement, Governance and Reserved matters



8. External team

- Profiles needed for the Scientific Advisory Board
- Design of the Board of Directors
- Identification of the Chairman
- Identification of suitable outsourced roles and service providers
- Analysis of costs and quotations
- Design of ESOP for key external people

Methodology for Business Plan preparation



9. Financial Plan

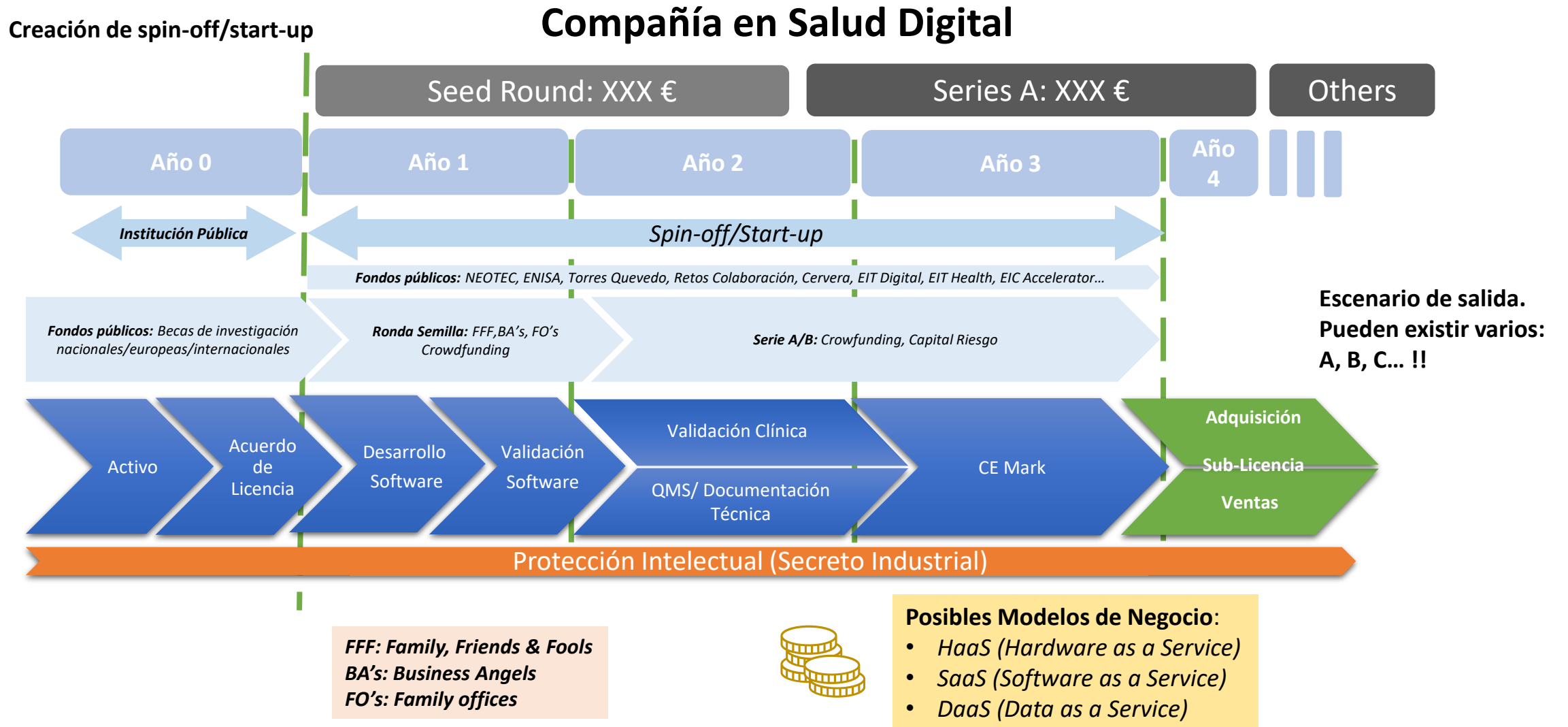
- Definition of the Business Model of the company
- Quantification of the global cash need
- Main financial milestones and Identification of Tranches
- Fundraising strategy for Investors and Exit scenario analysis
- Valuation of the company and Cap Table analysis
- Preparation of the Financial Plan: CF, P&L and BS



10. Strategy and Fundraising negotiation

- Selection of the most suitable investors
- Preparation of the slide deck of the company
- Roadshow and first meetings round
- Building the syndicate up
- Analysis and negotiation of the Term sheet
- Preparation of Data room for Due diligence
- Negotiation of the Investment Agreement and Partners Agreement
- Closing of the Round

Methodology for Business Plan preparation: Overview



Agenda

01

Presentación GENESIS Biomed

02

Tech transfer y factores clave

03

Presentación del Programa de
Valorización en Salud UCM

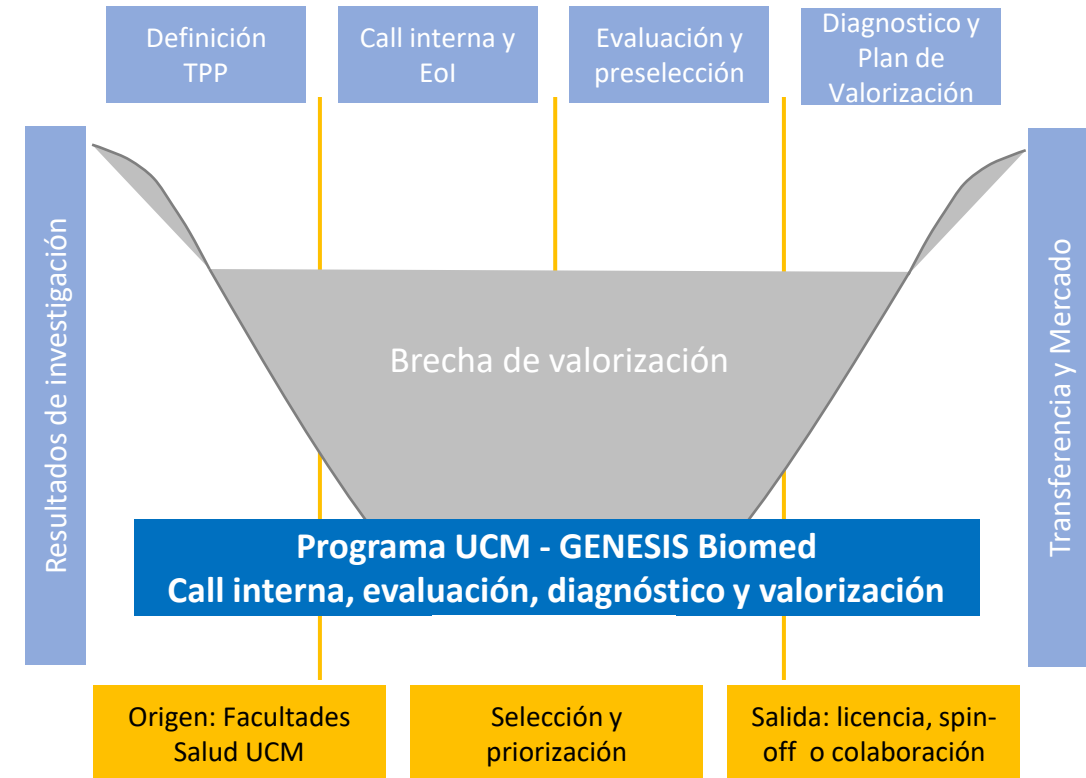
- OBJETIVOS
- PROYECTOS TARGET
- METODOLOGÍA
- CALENDARIO

Objetivos y marco de la convocatoria

A través de esta convocatoria interna, la UCM, con el apoyo de GENESIS Biomed, busca identificar **proyectos de investigación** del ámbito de la **Salud** con alto potencial de transferencia, procedentes de las **Facultades Científico-Técnicas**, para **acelerar su valorización** y acercarlos a futuras **oportunidades de transferencia** al mercado, basadas en licencias, colaboraciones industriales o creación de spin-offs.

La convocatoria tiene como objetivos:

- **Identificar resultados y activos** de investigación en **Salud** con potencial diferencial de valorización.
- Establecer un **proceso** homogéneo y transparente **de elegibilidad y evaluación**, basado en el Target Project Profile definido anteriormente.
- Movilizar a los investigadores para que presenten una **Expresión de Interés** alineada con criterios de transferencia.
- **Seleccionar y priorizar** los **proyectos** con mejor encaje estratégico y mayor recorrido de desarrollo.
- Realizar un **diagnóstico en profundidad** de los proyectos seleccionados analizando aspectos como el estado del activo, protección de la IP, mercado potencial, competidores, plan de estudios regulatorio, posibles vías de transferencia y posicionamiento estratégico.
- Para cada proyecto seleccionado, preparar un **Plan de Valorización**, con una hoja de ruta personalizada que permitirá incrementar las probabilidades de transferencia al mercado.



Objetivos del proyecto y actividades a realizar

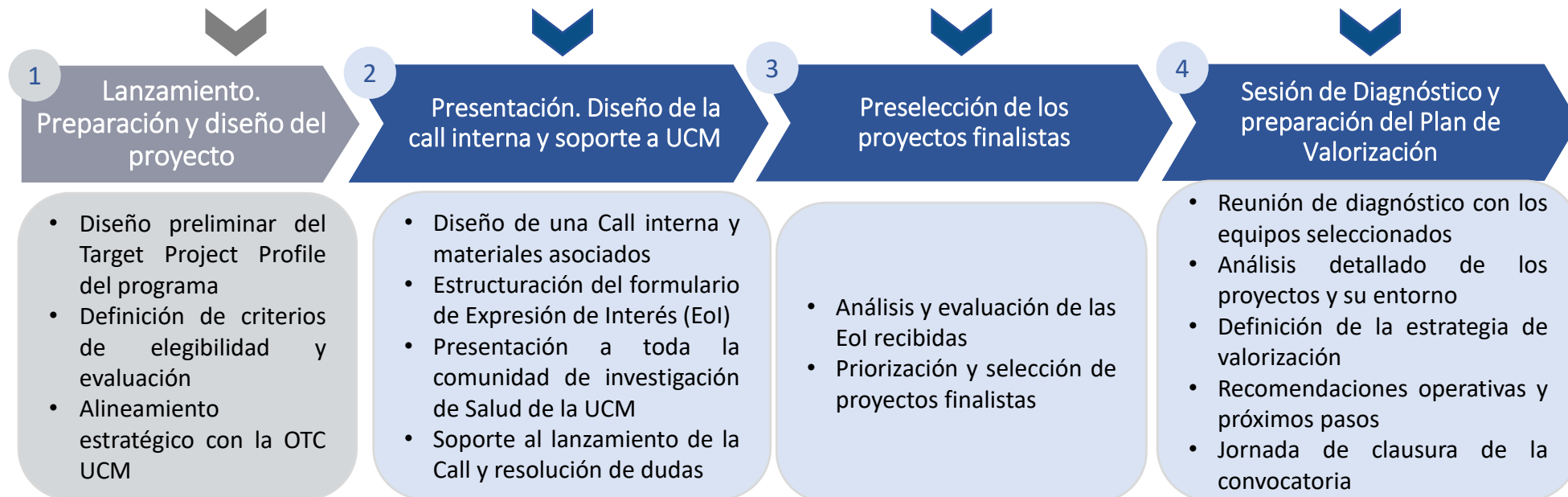


UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID



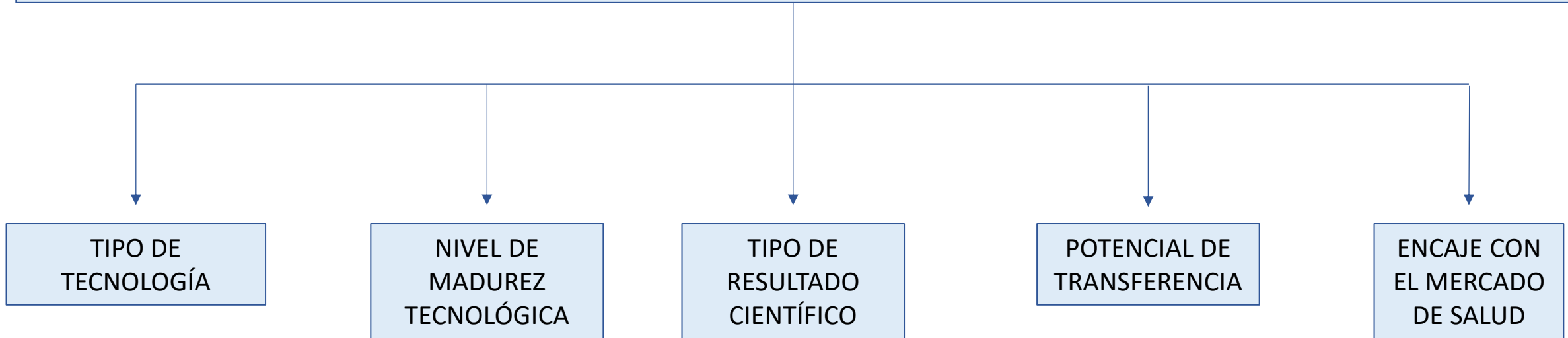
La Oficina de Transferencia de Conocimiento (OTC) de la **Universidad Complutense de Madrid (UCM)** actúa como nexo entre la universidad y el tejido empresarial para impulsar la transferencia del conocimiento científico y técnico al ámbito productivo. La OTC ofrece apoyo jurídico en estos procesos, identificando y valorizando resultados de investigación con potencial de mercado, gestionando la protección de la propiedad industrial e intelectual y promoviendo, además, la cultura científica y la divulgación de la investigación desarrollada en la UCM.

La **OTC** de la UCM solicita a **GENESIS Biomed** iniciar una colaboración centrada en la preselección de proyectos transferibles en el ámbito Salud y la elaboración de su correspondiente Plan de Valorización.



Diseño del Target Project Profile del programa

El **Target Project Profile (TPP)** define el tipo de proyecto que la **UCM desea identificar mediante su Call interna** para seleccionar iniciativas del ámbito **Salud** con mayor potencial de transferencia y **priorizarlas** para la elaboración de un **Plan de Valorización individualizado**. Para elaborar el TPP se tienen en cuenta los siguientes parámetros:



Diseño del Target Project Profile del programa: Tipo de Tecnología

TIPO DE TECNOLOGÍA

Serán objeto preferente de este programa proyectos de investigación de la UCM en el ámbito de la Salud encuadrables en una o varias de las siguientes categorías:

TERAPIAS

- Pequeñas Moléculas
- Biológicos
- Terapias Avanzadas
- Polímeros

DIAGNÓSTICO

- Biomarcadores
- Diagnóstico In Vitro
- Herramientas De Estratificación
- Diagnóstico Molecular o Digital

INNOVACIÓN EN PROCESOS ASISTENCIALES

- Modelos organizativos asistenciales
- Rediseño de circuitos clínicos
- Protocolos de atención y seguimiento

DISPOSITIVOS MÉDICOS

- Dispositivos Implantables o No Implantables
- Instrumental
- Soluciones De Monitorización
- Sensores
- Tecnologías Asistenciales
- Biomateriales
- Bioingeniería

SALUD DIGITAL

- Software As A Medical Device
- Algoritmos de Apoyo a Decisión Clínica
- IA Aplicada a Diagnóstico/Pronóstico
- Monitorización Remota
- Herramientas de Salud Conectada
- Soluciones Bioinformáticas

Diseño del Target Project Profile del programa: Madurez y Resultado Científico

NIVEL DE MADUREZ TECNOLÓGICA

La convocatoria estará especialmente orientada a proyectos en una franja de madurez temprana-intermedia, porque son los que más se benefician de un Plan de Valorización.

El programa está dirigido a proyectos con una madurez tecnológica preferentemente comprendida entre los niveles **TRL 2** y **TRL 5**.

- **Evidencia experimental** inicial
- **Prueba de concepto** en desarrollo o ya obtenida
- **Prototipo temprano, ensayo funcional preliminar o validación inicial**

TIPO DE RESULTADO CIENTÍFICO

El proyecto deberá sustentarse en un resultado de investigación identificable, no solo en una línea científica general.

Se considerarán especialmente **elegibles**:

- **Resultados de investigación identificables**, sostenidos por datos propios y diferenciados de una línea científica general.
- **Activos concretos ya generados**, como proof of concept, prototipos, métodos, modelos, biomarcadores, algoritmos o procesos definidos.
- **Resultados con una aplicación en salud** plausible y un itinerario de valorización razonable.
- **Activos susceptibles de protección y explotación.**

No serán elegibles:

- Proyectos puramente **exploratorios** sin una aplicación definida.
- Líneas de investigación **sin activo concreto.**
- **Resultados sin diferenciación** aparente ni hipótesis de uso.
- Iniciativas cuyo valor dependa exclusivamente de **seguir investigando a largo plazo** sin un hito de valorización razonable.

Diseño del Target Project Profile del programa: Potencial de transferencia y Encaje en el mercado

POTENCIAL DEL TRANSFERENCIA

El proyecto objetivo deberá mostrar un **potencial razonable de transferencia**, entendido no como certeza de éxito, sino como existencia de una vía verosímil de desarrollo y explotación. Se priorizarán proyectos que presenten:

Una necesidad **clínica o asistencial claramente identificada**, una **propuesta de valor diferenciada** y un **potencial de transferencia real hacia licencia, codesarrollo**, creación de **spin-off** o acceso a **programas de maduración e inversión**.

Indicadores positivos:

- Base científico-técnica sólida
- Potencial de transferencia y protección
- Viabilidad de desarrollo

Indicadores negativos:

- Ausencia de necesidad concreta
- Dependencia excesiva de investigación básica adicional antes de poder valorar
- Marco de propiedad o titularidad incierto que bloquee la explotación

ENCAJE CON EL MERCADO DE SALUD

El proyecto deberá mostrar un **encaje preliminar con el mercado de salud**, entendido de forma amplia: sistema sanitario, hospitales, laboratorios, industria farmacéutica/medtech/diagnóstico, pagadores o proveedores digitales.

Se considerará que existe encaje cuando el proyecto permita identificar, al menos de manera preliminar varios o la mayoría de estos puntos:

- Un **problema real** del entorno **sanitario**
- La **ventaja** frente a la práctica actual
- Un **usuario final** y un decisor de compra o adopción
- El **entorno de uso** previsto
- **Barreras** previsibles de adopción
- Una vía preliminar de llegada al **mercado**

Proceso de selección de proyectos



1

El equipo de GENESIS Biomed ha diseñado un **Sistema de Evaluación** en dos fases, basado en criterios de puntuación que considera los siguientes aspectos para cada proyecto a analizar:



1. Aspectos tecnológicos y de mercado



2. Aspectos temporales, intrínsecos y de licenciabilidad



3. Compromiso del equipo promotor



4. Financiación pública o privada obtenida

2

Los proyectos evaluados positivamente en la Fase I serán sometidos a un análisis más exhaustivo en la Fase II, resultando en una matriz de priorización donde destacarán aquellos proyectos con mayor potencial de transferencia.



Para cada Proyecto priorizado se facilitará un Plan de Valorización con recomendaciones estratégicas para favorecer su transferencia al mercado.

Criterios de Evaluación – Fase I y Fase II

Fase I

CRITERIOS

1. ASPECTOS TECNOLÓGICOS Y DE MERCADO:

- 1.1. Encaje con las tendencias actuales en Salud
- 1.2. Evidencia científica
- 1.3. Necesidad no cubierta
- 1.4. Evaluación del mercado objetivo (tamaño de mercado)
- 1.5. Evaluación del mercado objetivo (tendencia del mercado)
- 1.6. Evaluación de competidores

2. ASPECTOS TEMPORALES, INTRINSECOS Y DE LICENCIABILIDAD

- 2.1. Fecha de prioridad y tiempo hasta las fases nacionales (SOLO PATENTES)
- 2.2. Fases nacionales en curso (SOLO PATENTES)
 - 2.2.1. Evaluación del ISR y acciones oficiales (OA) en curso
 - 2.2.2. Disposición del grupo de investigación a mantener la patente en este estado y disponibilidad de fondos
- 2.3. Alcance y configuración de las reivindicaciones: número de reivindicaciones, método + protección del producto, mecanismo de acción, cobertura de múltiples aplicaciones clínicas, etc. (SOLO PATENTES)
- 2.4. Protección del activo no patentable (software, algoritmos, bases de datos, modelos, protocolos, know-how o procesos no patentables)
- 2.5. Alcance geográfico. Cobertura por países (EE. UU., Europa, etc.)
- 2.6a. Acuerdo de I+D con otra institución (SOLO SPIN-OFF)
- 2.6b Actividad de licensing out (SOLO LICENCIA)
- 2.7. Agilidad del activo. Número de propietarios

3. COMPROMISO DEL EQUIPO PROMOTOR

- 3.1a. Disposición de alguno de los inventores a generar spin-offs (SOLO SPIN-OFF)
- 3.1b. Alineamiento y compromiso del equipo con la vía de transferencia prevista (SOLO LICENCIA)
- 3.2. Continuidad de los inventores en proyectos de investigación relacionados con el activo
- 3.3. Los inventores siguen actualmente vinculados a la institución

4. FINANCIACIÓN PÚBLICA O PRIVADA OBTENIDA:

- 4.1. Convocatorias públicas o privadas (investigación básica o transferencia) ya financiadas relacionadas con el activo.

Fase II

CRITERIOS

1. ASPECTOS TECNOLÓGICOS Y DE MERCADO:

- 1.1. Encaje con las tendencias actuales en Salud
- 1.2. Evidencia científica
- 1.3. Necesidad no cubierta
- 1.4. Evaluación del mercado objetivo (tamaño de mercado)
- 1.5. Evaluación del mercado objetivo (tendencia del mercado)
- 1.6. Evaluación de competidores

2. ASPECTOS TEMPORALES, INTRINSECOS Y DE LICENCIABILIDAD

- 2.1. Prioridad y tiempo hasta fases nacionales (SOLO PATENTES)
- 2.2. Fases nacionales en curso (SOLO PATENTES)
 - 2.2.1. Evaluación del ISR y acciones oficiales (OA) en curso
 - 2.2.2. Disposición del grupo de investigación a mantener la patente en este estado y disponibilidad de fondos
- 2.3. Alcance y configuración de las reivindicaciones: número de reivindicaciones, método + protección del producto, mecanismo de acción, cobertura de múltiples aplicaciones clínicas, etc. (SOLO PATENTES)
- 2.4. Protección del activo no patentable (software, algoritmos, bases de datos, modelos, protocolos, know-how o procesos no patentables)
- 2.5. Alcance geográfico. Cobertura por países (EE. UU., Europa, etc.)
- 2.6a. Acuerdo de I+D con otra institución (SOLO SPIN-OFF)
- 2.6b Actividad de licensing out (SOLO LICENCIA)
- 2.7. Agilidad del activo. Número de propietarios

3. COMPROMISO DEL EQUIPO PROMOTOR

- 3.1a. Disposición de alguno de los inventores a generar spin-offs (SOLO SPIN-OFF)
- 3.1b. Alineamiento y compromiso del equipo con la vía de transferencia prevista (SOLO LICENCIA)
- 3.2. Continuidad de los inventores en proyectos de investigación relacionados con el activo
- 3.3. Los inventores siguen actualmente vinculados a la institución

4. FINANCIACIÓN PÚBLICA O PRIVADA OBTENIDA:

- 4.1. Convocatorias públicas o privadas (investigación básica o transferencia) ya financiadas relacionadas con el activo.

Este Sistema de Evaluación se divide en dos fases. En la **Fase I**, para cada proyecto se estudian únicamente 10 criterios. Como resultado, es posible identificar rápidamente los proyectos con un mayor potencial de transferencia para una evaluación más exhaustiva en la **Fase II**. En esta segunda evaluación se analizan todos los criterios de los proyectos para obtener una priorización final.

Criterios de Evaluación

Cada proyecto será evaluado en función de los aspectos que se enumeran a continuación:

1. Aspectos tecnológicos y de mercado

- 1.1. Encaje con las tendencias actuales en Salud
- 1.2. Evidencia científica
- 1.3. Necesidad no cubierta
- 1.4. Evaluación del mercado objetivo (tamaño de mercado)
- 1.5. Evaluación del mercado objetivo (tendencia del mercado)
- 1.6. Evaluación de competidores

2. Aspectos temporales, intrínsecos y de licenciabilidad

- 2.1. Prioridad y tiempo hasta fases nacionales (SOLO PATENTES)
- 2.2. Fases nacionales en curso (SOLO PATENTES)
 - 2.2.1. Evaluación ISR y acciones oficiales (OA) en curso
 - 2.2.2. Disposición del grupo investigador a mantener la patente en este estado y disponibilidad de fondos
- 2.3. Alcance y configuración de las reivindicaciones (nº de reivindicaciones, método + protección del producto, MoA, cobertura de múltiples aplicaciones clínicas, etc.) (SOLO PATENTES)
- 2.4. Protección del activo no patentable (software, algoritmos, bases de datos, modelos, protocolos, know-how o procesos no patentables)
- 2.5. Alcance geográfico. Cobertura por países (EE. UU., Europa, etc.)
- 2.6a. Acuerdo de I+D con la institución matriz (SOLO SPIN-OFF)
- 2.6b Actividad de licensing out (SOLO LICENCIA)
- 2.7. Agilidad del activo. Número de propietarios

3. Compromiso del equipo promotor

- 3.1a. Disposición de alguno de los inventores a generar una spin-off (SOLO SPIN-OFF)
- 3.1b. Alineamiento y compromiso del equipo con la vía de transferencia prevista (SOLO LICENCIA)
- 3.2. Continuidad de los inventores en proyectos de investigación relacionados con el activo
- 3.3. Los inventores siguen actualmente vinculados a la institución

4. Financiación pública o privada obtenida

- 4.1. Convocatorias públicas o privadas (investigación básica o transferencia) ya financiadas relacionadas con el activo

- Para cada criterio, la puntuación se ha definido en un rango de **0 a 3 puntos**. En la siguiente diapositiva se muestra la definición de la puntuación para cada criterio.
- Para tener en cuenta la variabilidad entre activos (patentables vs. no patentables, orientados a spin-off vs. licencia), la nota final se calculará solo sobre la base de los criterios aplicables.

Para determinar si un proyecto se ajusta a las tendencias actuales en el sector sanitario (criterio 1.1), GENESIS Biomed ha establecido las principales tendencias en Medtech y Pharma en función del número de acuerdos registrados en 2024 y 2025 ([ver Anexo](#)). Los acuerdos por sector se segmentan en cuatro categorías con los siguientes puntajes:

Segmentos de percentiles	Puntuación
1 - 0.75	3
0.74 - 0.5	2
0.49 - 0.25	1
<0.25	0

Crterios de Evaluación – Definición de la puntuación (1/2)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS	PUNTUACIÓN			
	0	1	2	3
1. ASPECTOS TECNOLÓGICOS Y DE MERCADO:				
1.1. Encaje con las tendencias actuales en salud	El proyecto no está alineado con las tendencias actuales en salud.	Conexión mínima con las tendencias actuales en salud.	Conexión moderada con las tendencias actuales en salud.	El proyecto es state-of-the-art y está plenamente alineado con las tendencias actuales en salud.
1.2. Evidencia científica/tecnológica	Sin justificación científica o tecnológica que sustente el activo o proyecto.	La evidencia de soporte está descrita de forma breve o preliminar.	Existe evidencia que apoya el mecanismo de acción, principio de funcionamiento o base científica del activo, aunque todavía de forma limitada.	Existe evidencia sólida y aceptada que respalda el mecanismo de acción, principio de funcionamiento o base científica del activo.
1.3. Necesidad no cubierta	Los productos actuales son excelentes.	Los productos actuales deberían mejorarse.	Productos con eficacia limitada.	No hay productos disponibles.
1.4. Evaluación del mercado objetivo (tamaño de mercado)	<25M€	25-250M€	250-1000M€	>1000M€
1.5. Evaluación del mercado objetivo (tendencia del mercado)	En decrecimiento.	Estable (0-0.99%)	Crecimiento lento (1-3.99%)	Crecimiento rápido (>4%)
1.6. Evaluación de competidores	Mercado saturado, sin margen para nuevos actores.	Mercado liderado por empresas bien establecidas.	Mercado fragmentado.	Sin competidores.
2. ASPECTOS TEMPORALES, INTRÍNECOS Y DE LICENCIABILIDAD:				
2.1. Prioridad y tiempo hasta fases nacionales (SOLO PATENTES)	Ya está en fases nacionales.	Preparando la entrada en fases nacionales.	Solicitud PCT recién presentada.	Solicitud de patente prioritaria recién presentada o en curso.
2.2. Fases nacionales en curso (SOLO PATENTES)				
2.2.1. Evaluación ISR y acciones oficiales (OA) en curso	Aún no se ha recibido ninguna OA.	Primera OA en curso; respuesta no finalizada.	Primera OA en curso; respuesta enviada.	OA finalizada. Alta probabilidad de aceptación y concesión.
2.2.2. Disposición del grupo investigador a mantener la patente en este estado y disponibilidad de fondos	El grupo no ha manifestado voluntad de mantener la patente.	Ha manifestado voluntad de mantenerla, pero no hay fondos disponibles.	Ha manifestado voluntad de mantenerla; búsqueda de financiación externa en marcha.	Ha manifestado voluntad de mantenerla; hay fondos externos disponibles.
2.3. Alcance y configuración de las reivindicaciones (nº de reivindicaciones, método + protección del producto, MoA, cobertura de múltiples aplicaciones clínicas, etc.) (SOLO PATENTES)	Reivindicaciones limitadas o mal configuradas; aportan protección mínima y alcance limitado.	Reivindicaciones moderadamente configuradas; ofrecen cierta protección y cobertura, con margen de mejora.	Reivindicaciones bien configuradas; buen nivel de protección y cobertura, con potencial de refinamiento adicional.	Reivindicaciones bien configuradas y de amplio alcance; ofrecen protección robusta y cobertura integral.
2.4. Protección del activo no patentable (software, algoritmos, bases de datos, modelos, protocolos, know-how o procesos no patentables)	Activo poco definido, sin protección clara ni elementos básicos de control o documentación.	Activo identificado de forma preliminar, con protección parcial y carencias por resolver.	Activo definido y parcialmente protegido, con base suficiente, aunque aún mejorable.	Activo bien definido y protegido, con control robusto sobre sus elementos esenciales.
2.5. Alcance geográfico. Cobertura por países (EE. UU., Europa, etc.)	Cobertura geográfica limitada, con posible restricción de acceso a mercado y oportunidades.	Cobertura geográfica moderada, con presencia en mercados clave.	Buena cobertura geográfica, abordando mercados significativos, con margen de expansión.	Cobertura extensa en mercados clave (p. ej., EE. UU., Europa), maximizando el alcance potencial y las oportunidades.
2.6a. Acuerdo de I+D con la institución matriz (SOLO SPIN-OFF)	Negociaciones aún no iniciadas.	Conversaciones informales iniciadas.	Acuerdo en negociación, pero sin condiciones definidas.	Acuerdo con condiciones definitivas definidas, pero no firmado.
2.6b Actividad de licensing out (SOLO LICENCIA)	Actividades de promoción aún no iniciadas.	Actividades de promoción ya iniciadas.	Interés recibido por parte de potenciales licenciatarios.	Negociaciones de licencia en curso.
2.7. Agilidad del activo. Número de propietarios	≥ 4 propietarios	3 propietarios	2 propietarios	1 propietario

Crterios de Evaluación – Definición de la puntuación (2/2)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS	PUNTUACIÓN			
	0	1	2	3
3. COMPROMISO DEL EQUIPO PROMOTOR				
3.1a. Disposición de alguno de los inventores a generar una spin-off (SOLO SPIN-OFF)	Ningún inventor muestra voluntad de generar una spin-off.	1 inventor tiene interés en generar una spin-off.	>1 inventor tiene interés en generar una spin-off.	Todos los inventores muestran voluntad de generar una spin-off.
3.1b. Alineamiento y compromiso del equipo con la vía de transferencia prevista (SOLO LICENCIA)	El equipo no muestra interés real por transferir.	Interés genérico, pero sin alineamiento claro con la vía propuesta.	Interés claro y cierta disponibilidad.	Compromiso sólido y explícito con la vía de transferencia seleccionada.
3.2. Continuidad de los inventores en proyectos de investigación relacionados con el activo	Ningún inventor quiere continuar con el proyecto o proyectos relacionados.	1 inventor quiere continuar con el proyecto o proyectos relacionados.	>1 inventor quiere continuar con el proyecto o proyectos relacionados.	Todos los inventores están involucrados únicamente en proyectos relacionados con el activo.
3.3. Los inventores siguen actualmente vinculados a la institución	Los inventores pertenecen a otra institución.	1 inventor sigue actualmente vinculado a la institución.	>1 inventor sigue actualmente vinculado a la institución.	Todos los inventores siguen actualmente vinculados a la institución.
4. FINANCIACIÓN PÚBLICA O PRIVADA OBTENIDA:				
4.1. Convocatorias públicas o privadas (investigación básica o transferencia) ya financiadas relacionadas con el activo	Sin financiación.	Subvenciones/ayudas nacionales.	Subvenciones colaborativas con industria o subvenciones europeas.	Financiación privada (dilutiva y no dilutiva) obtenida.

Proceso de evaluación

Sistema de Evaluación de Proyectos en dos fases:



Expresión de Interés (1/2)

- Los grupos de investigación de la UCM interesados en presentarse a la convocatoria deberán completar una **Expresión de Interés** (Eoi), disponible en la Oficina de Transferencia de Conocimiento (OTC) de la UCM. El objetivo de la Eoi es recopilar la información de cada proyecto para poder evaluarlo conforme a los criterios descritos anteriormente.
- Las solicitudes se podrán completar en **español o inglés**.
- En la Eoi, que consistirá en un **fichero** rellenable en **SurveyMonkey**, se solicitará la información indicada en las tablas mostradas en la siguiente diapositiva.
- Algunos campos se pueden rellenar con **texto libre**, mientras que otros campos contienen un **menú desplegable** con diversas opciones disponibles. Para cada proyecto, se deberá indicar la más adecuada.
- Si corresponde, se podrán agregar **comentarios** a lado de cada celda con menú desplegable para ampliar la información facilitada.

Expresión de Interés (2/2)

I. GENERAL INFORMATION		
Descriptive Title of the Project	Comments (required) Max. 20 words	
Therapy Area (only for medicinal products)	- Select -	Comments (if applicable) Max. 50 words
Technology Area (only for medical devices)	- Select -	Comments (if applicable) Max. 50 words
II. PRINCIPAL INVESTIGATOR(S) INFORMATION		
Full name	Comments (required)	
Currently affiliated to the institution?	- Select -	Comments (if applicable)
In case of multiple inventors, indicate full names and affiliations	Comments (if applicable)	
III. TECHNICAL DESCRIPTION OF THE PROJECT		
Summary of the Project	Comments (required) Max. 100 words	
Unmet Need and Objectives	Comments (required) Max. 100 words	
Stage of development	- Select -	Comments (if applicable) Max 100 words
Is the project still active? Please indicate the next steps and clarify whether the research team is involved in any research projects related to the asset.	Comments (if applicable) Max 100 words	
IV. INTELLECTUAL PROPERTY		
Is an intellectual property protection strategy already in place for the project? (If yes, provide details on the strategy followed, filing/publication numbers, etc.)	- Select -	Comments (if applicable) Max. 50 words
Willingness of the research group and/or the institution to maintain the IP rights (indicate availability of funds, if applicable)	Comments (if applicable) Max. 50 words	
Priority Date	Comments (if applicable)	
IP owner organizations (if applicable)	Comments (if applicable) Max 50 words	
Geographical scope (Country coverage)	Comments (if applicable) Max. 50 words	

V. PROMOTION & TECHNOLOGY TRANSFER		
Have you identified potential industrial or clinical partners? (If yes, provide details)	- Select -	Comments (if applicable) Max. 50 words
What type of external or industrial collaborator would be most relevant for this project?	Comments (required) Max. 100 words	
What is the technology transfer strategy of the project to promote the solution? Provide details on the current stage of activities and on the commitment of the team.	- Select -	Comments (required) Max. 100 words
Willingness of any of the inventors to generate or being involved in a spin-off (only if spin-off applies).	Comments (if applicable) Max. 50 words	
R&D agreement with mother institution (only if spin-off applies)	Comments (if applicable) Max. 50 words	
VI. FUNDING		
Public or private calls (basic research transfer) that have already been funded related to the asset	- Select -	Comments (required) Max. 100 words
VII. ADDITIONAL OBSERVATIONS		
Any further information worth to be mentioned	Comments (required) Max. 100 words	

Contenido del Plan de Valorización

- Para cada proyecto seleccionado, se elaborará un **Plan de Valorización** que definirá una **hoja de ruta** orientada a maximizar sus posibilidades de **transferencia al mercado**.

1. Análisis detallado del proyecto y su entorno

Evaluación del estado del activo, protección de la IP, mercado potencial, competidores, estrategia regulatoria, posibles vías de transferencia y posicionamiento estratégico.

2. Estrategia de valorización

Diseño de una hoja de ruta adaptada a cada proyecto, con hitos técnicos, regulatorios y de negocio, y definición de las opciones de transferencia más adecuadas.

3. Recomendaciones y próximos pasos

Propuesta de acciones concretas a corto y medio plazo para maximizar el valor del proyecto, incluyendo financiación, partners estratégicos y apoyos institucionales.

Cada plan será individualizado y orientado a facilitar decisiones de transferencia, desarrollo y colaboración.

Calendario de la Call

La Call interna se articulará en varias fases secuenciales, desde su lanzamiento tras una jornada de presentación hasta la elaboración de los Planes de Valorización de los proyectos seleccionados.

	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Jornada de presentación	◆ 6 mayo					
Lanzamiento de la call	◆ 11 mayo					
Recepción de Eol	1,5 meses					
Cribado y priorización GENESIS		1,5 meses				
Comunicación de seleccionados				◆ 30 julio		
Planes de Valorización					2 meses	
Jornada de clausura						◆ 30 octubre

©GENESIS Biomed

Barcelona Office:

Barcelona Science Park
Tower I, offices 3B01, 4B03-05-06
Baldri Reixac 4-8
08028 Barcelona
+34 93 403 58 53

Madrid Office:

Velázquez 34
28001 Madrid

Valencia Office:

Travesía 15E
46024 Valencia

contact@genesis-biomed.eu
www.genesis-biomed.com



BARCELONA · MADRID · VALENCIA

GENESIS Biomed is member of:

