

Maximitza l'impacte del teu projecte

---

# Sessions formatives CIMTI



**cimti**

Centre per a la Integració de la  
Medicina i les Tecnologies Innovadores

# Posem en valor *la innovació* sanitària i social.

Entitat impulsora

FUNDACIÓN  
LEIAT

Amb el suport de

/Salut

 Obra Social "la Caixa"

Aliança estratègica

CIMIT®  
Consorci for Improving Medicine  
with Innovation & Technology

  
Fira Barcelona

HEALTHIO  
WHERE PATIENTS, INNOVATION  
& HEALTHCARE SYSTEMS MEET

# Índex

---

- 04  **Model de negoci**
  - Business Model Canvas I - Necessitats i Proposta de Valor*
  - Business Model Canvas II - Models de Negoci*
  - Business Model Canvas III - Economia de Negoci*
  - Experiments d'eliminació de riscos
  - Reemborsament
  
- 09  **Identificació, mapeig i entrevistes amb *stakeholders***
  - Identificació i mapeig de *stakeholders*
  - Entrevistes amb *stakeholders*
  
- 11  **Propietat Intel·lectual**
  
- 12  **Transferència i valorització de tecnologies**
  - Procés de transferència de tecnologia
  - Comercialització de tecnologies
  
- 14  **Regulació de productes sanitaris**
  
- 15  **Inversió**
  - Troba l'inversor ideal
  - Millora el teu *pitch* per a inversors
  
- 17  **Compra Pública d'Innovació (CPI)**
  
- 18  **Promoció de la cultura innovadora a centres sanitaris**
  
- 19  **Habilitats comunicatives**



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual *les startups alliberen i capturen valor*.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu **potencial de mercat** i les operacions comercials.

## Ponent



**John M. Collins**  
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

## Informació general

Idioma: anglès  
Modalitat: online (*webinar*)  
Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual **les startups alliberen i capturen valor**.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu **potencial de mercat** i les operacions comercials.

## Ponent



**John M. Collins**  
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

## Informació general

Idioma: anglès  
Modalitat: online (*webinar*)  
Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa, basada en la plantilla de gestió estratègica *Business Model Canvas*, es descriurà la manera en la qual *les startups alliberen i capturen valor*.

A més, s'exploraran les opcions que té una empresa amb els seus clients pel tipus de transaccions, i com això impacta en el seu *potencial de mercat* i les operacions comercials.

## Ponent



**Mike Dempsey**

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendants. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

## Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



Aquesta sessió formativa abordarà una de les tasques més importants que un emprenedor ha de fer: **reduir el risc de fracàs comercial** de la manera més rendible i ràpida possible o **trobar un experiment fatal** abans d'invertir massa temps i/o recursos.

A més a més, es parlarà de com els equips necessiten **explorar constantment les fortaleeses i debilitats** d'una empresa per crear hipòtesis que puguin ser provades i iterades amb els recursos disponibles.

## Ponent



### Mike Dempsey

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendents. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

## Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



---

Aquesta sessió formativa es focalitzarà en explicar els **elements bàsics del reemborsament i l'accés al mercat a Europa**. Es revisaran els *stakeholders*, el procés i les eines d'accés al mercat.

També es descriuran les preguntes clau que s'han de fer els equips de projecte com a part del desenvolupament d'una **estratègia d'accés al mercat** del seu producte.

---

### Ponent



#### **Meike Bomhof**

Vicepresidenta de la divisió europea de HullAssociates Ltd

Compta amb una àmplia experiència en consultoria, estratègia d'accés de mercat, anàlisi de reemborsament i estudi de preus de dispositius mèdics, diagnòstic i indústria farmacèutica. Experta en gestió de les relacions que són crítiques per a la implementació amb èxit del reemborsament i estratègies de mercat.

---

### **Informació general**

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h





Aquesta sessió formativa ajudarà als equips a entendre l'ecosistema en el qual han d'operar, aprenent principalment com **identificar els stakeholders** (pagadors, usuaris, persones influents, etc.) que influiran en l'èxit del seu negoci.

A més, s'emfatitzarà en la **diferència entre els usuaris i els compradors**. Finalment, es destacaran exemples de com capturar aquesta informació i mostrar com els *stakeholders* es relacionen entre ells.

## Ponent



### Mike Dempsey

Responsable de l'equip accelerador del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència en el camp dels dispositius mèdics. Ha treballat amb productes que han tractat a més de vint milions de persones i ha col·laborat en el desenvolupament i introducció de desenes de productes. Compta amb més de 40 patents en comunicacions sense fil de dispositius mèdics i en té 10 més pendents. Va ser cofundador de Radianse i va treballar per a Philips Medical Systems.

## Informació general

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



En aquesta sessió formativa s'explicaran **les habilitats que han de tenir els equips per poder obtenir coneixement fiable**, informació i valoracions de la solució proposada a partir d'entrevistes amb els *stakeholders* clau. Les habilitats per entrevistar correctament són difícils d'aconseguir i requereixen pràctica.

Finalment, es descriuran les **tècniques més adequades** i alguns dels **errors més comuns** i com evitar-los.

## Ponent



**John M. Collins**  
COO del CIMIT de Boston

Amb més de 25 anys d'experiència liderant negocis impulsats per tecnologia. Amb una gran experiència internacional en la gestió de centres P&L; la creació de valor a través de la identificació d'oportunitats; l'acceleració del desenvolupament, i la comercialització de productes innovadors i serveis.

## Informació general

Idioma: anglès  
Modalitat: online (*webinar*)  
Durada: 1 h



---

Aquesta sessió formativa se centrarà a descriure les diferents **estratègies per protegir i maximitzar** el valor de l'actiu més valuós d'una *startup*: la seva **propietat intel·lectual**.

La propietat intel·lectual té moltes formes més enllà de les patents. L'objectiu de la sessió serà entendre **com protegir la propietat intel·lectual segons la seva forma** d'una manera rentable.

## Ponent

---



**Paul Tessier**

Executiu accelerador del CIMIT de Boston

Director, empresari i desenvolupador de dispositius mèdics. Ha estat supervisor del desenvolupament de molts productes mèdics exitosos a les empreses Hewlett-Packard i Philips Medical Systems. Fundador d'una sèrie d'empreses com ara Radianse, Inc., que han proporcionat solucions úniques de processos de treball per innovadors del sector tecnològic i d'assistència sanitària que subministren tecnologia per assistir a malalts i gent gran.

## Informació general

---

Idioma: anglès

Modalitat: online (*webinar*)

Durada: 1 h



---

Aquesta sessió formativa se centrarà en els processos de valorització, avaluació i, finalment, els requisits previs a la comercialització.

A més, s'abordaran els diferents models de transferència de tecnologia.

## Ponent

---



**Elisenda Casanelles**  
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

## Informació general

---

Idioma: català  
Modalitat: presencial  
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa es facilitaran eines per poder **estimar el potencial comercial de les tecnologies**. S'explicaran els diferents **models de comercialització de tecnologies**, permetent a cada projecte escollir el que més s'adapti a la seva tecnologia.

Amb els conceptes apresos en aquesta sessió, es podrà definir una **estratègia de comercialització** a partir d'un resultat d'R+D que orienti i impulsi la seva possible transferència al sector productiu.

## Ponent



**Elisenda Casanelles**  
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

## Informació general

Idioma: català  
Modalitat: presencial  
Durada: 2 h



---

En aquesta sessió formativa es descriuran les generalitats sobre **el marc regulatori europeu de productes sanitaris i diagnòstics *in vitro***. A més, es parlarà del marcatge CE i l'avaluació de conformitat.

Finalment, també es descriuran les fites pel desenvolupament per al **marcatge CE de productes sanitaris i diagnòstics *in vitro***.

---

## Ponent



**Dominique Monferrer**

Responsable de l'equip de Productes Sanitaris a Asphalion

Àmplia experiència donant suport en el desenvolupament, marcatge CE i manteniment de certificacions de productes sanitaris de gran varietat tecnològica. Compta amb més de 9 anys d'experiència en el desenvolupament i autorització/registre d'una gran varietat de medicaments i de productes sanitaris.

---

## Informació general

Idioma: català

Modalitat: presencial

Durada: 6.5 h



---

Aquesta sessió formativa constarà de dues parts ben diferenciades. La primera d'elles se centrarà a descriure l'**escenari inversor de les startups** i les principals claus d'atracció dels inversors.

Per finalitzar, en la segona part s'aprofundirà en **com preparar, negociar i tancar una inversió**.

---

## Ponent



**Xavier Casares**

Comissionat d'Emprenedoria de LEITAT

President de Tibidabo Ventures, consultor del BID per a Llatinoamèrica i el Carib, assessor d'inversors privats, fons de capital, Family Offices, incubadores, acceleradores i emprenedors, i mentor compromès amb *varies startups*. Durant més de 20 anys ha ocupat alts càrrecs de responsabilitat a Banco Santander, Bank of Credit & Commerce. Int., Banco Sabadell, Grupo Godó-La Vanguardia i en el govern de Catalunya-Espanya.

---

## Informació general

Idioma: català

Modalitat: presencial

Durada: 3 h



En aquesta formació, dividida en dues sessions, es treballaran **els aspectes clau per millorar l'elevator pitch** de les *startups* davant de possibles inversors, tant de contingut com de forma.

## Ponents



**Elisenda Casanelles**  
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.



**Xavier Casares**  
Comissionat d'Emprenedoria de LEITAT

President de Tibidabo Ventures, consultor del BID per a Llatinoamèrica i el Carib, assessor d'inversors privats, fons de capital, Family Offices, incubadores, acceleradores i emprenedors, i mentor compromès amb varies *startups*. Durant més de 20 anys ha ocupat alts càrrecs de responsabilitat a Banco Santander, Bank of Credit & Commerce. Int., Banco Sabadell, Grupo Godó-La Vanguardia i en el govern de Catalunya-Espanya.

## Informació general

Idioma: català  
Modalitat: presencial  
Durada: 1.5 h cada sessió





---

En aquesta sessió formativa es descriuran els **conceptes clau del procés de CPI** des de la perspectiva del proveïdor.

A més, s'explicaran els diferents **procediments** que existeixen per dur a terme una CPI i les **polítiques** que hi ha per fomentar-la.

## Ponent

---



**Elisenda Casanelles**  
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

## Informació general

---

Idioma: català  
Modalitat: presencial  
Durada: 2 h



En aquesta sessió formativa, dirigida a professionals sanitaris, s'introduirà als participants en la metodologia **Healthcare Innovation Cycle**, desenvolupada pel CIMIT de Boston i adaptada pel CIMTI a les necessitats del sistema de salut català.

En la sessió s'identificaran **necessitats clíniques no cobertes**, es crearan **solucions viables** passant de la conceptualització al prototipatge, es treballarà la **proposta de valor** i es practicarà un **elevator pitch**. Tots aquests conceptes es treballaran d'una manera divertida i dinàmica.

## Ponent



**Elisenda Casanelles**  
Directora d'operacions del CIMTI

Llicenciada en Biomedicina per la UAB, doctora en Neurociència i postgrau en gestió de projectes europeus per La Salle. Amb una àmplia experiència en les àrees de transferència de tecnologia, desenvolupament de negocis en l'àrea de comercialització i en projectes d'innovació de l'àmbit sanitari i social.

## Informació general

Idioma: català  
Modalitat: presencial per grups  
Durada: 2 h



---

En aquesta sessió formativa s'explicaran les **claus per a fer una bona presentació**, què cal tenir en compte i com atraure l'atenció del públic/interlocutors.

A més, es proporcionaran **eines per a preparar un bon *elevator pitch***. Els projectes tindran l'oportunitat de presentar el seu propi *elevator pitch* en públic.

---

## Ponent



**Carles Fernández**  
Director de Vitamine!

Llicenciat en Periodisme per la UAB i postgrau en Comunicació Política per la UAB. Amb més de 20 anys d'experiència en l'àmbit de la comunicació a diferents institucions i empreses com ara Generalitat de Catalunya, Ordre Hospitalari Sant Joan de Déu i Spanair. Actualment és director de Vitamine!, empresa especialitzada en el sector del màrqueting i la publicitat.

---

## Informació general

Idioma: català  
Modalitat: presencial  
Durada: 2.5 h



Centre per a la Integració de la  
Medicina i les Tecnologies Innovadores