



cimti

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

El CIMTI: Funcionament i beneficis per als projectes seleccionats



Guies formatives CIMTI

2021 #SomCIMTI

Entitat impulsora:

**FUNDACIÓN
LEITAT**

Amb el suport de:

/Salut

Publicació:
Octubre 2021

Edició:
CIMTI®

Índex

1. Introducció	4
2. Funcionament del CIMTI	4
2.1. Presentació de projectes a les Crides	4
2.2. Avaluació i selecció dels projectes	5
2.3. Programes de suport del CIMTI	6
3. Beneficis per als projectes	7
3.1. Suport en tecnologia.....	7
3.2. Suport en clínica.....	7
3.3. Suport en regulatòria	7
3.4. Suport en mercat i negoci	8
3.5 Cerca de finançament públic i privat	8
3.6 Suport en comunicació.....	8
3.7 Formació.....	8
3.8 Equip d'assessors del CIMTI.....	8
3.9 Accés directe al CIMTI de Boston	8
3.10 Accés a institucions públiques de salut i social	8
4. Què diuen de nosaltres?	8

1. Introducció

El **CIMTI** (Centre per a la Integració de la Medicina i les Tecnologies Innovadores) és un centre que té com a missió **impulsar projectes innovadors en l'àmbit de la salut i social** per tal que les innovacions d'alt impacte arribin al sistema i se'n pugui beneficiar la ciutadania.

El CIMTI va néixer l'any 2017 amb l'objectiu de **millorar la qualitat de vida de la ciutadania** i de posar en valor i millorar **el posicionament de Catalunya** en termes d'innovació i tecnologia en l'àmbit sanitari i social. A més, des de l'any 2019 es va posicionar estratègicament per a **donar resposta als reptes sorgits del sistema català de salut i social**, que són identificats conjuntament pel CIMTI, el Departament de Salut i altres Departaments col·laboradors de la Generalitat de Catalunya.

El CIMTI està **al servei dels emprenedors i del sistema català de salut i social** i, per aquesta raó, impulsa projectes innovadors, d'abast internacional i d'alt impacte en l'àmbit **dels dispositius mèdic-tecnològics, diagnòstic i salut digital** per a que arribin a la ciutadania. El CIMTI acompanya als projectes tant en l'etapa de maduració com d'implementació, seguint una **metodologia pròpia que ha estat adaptada del Healthcare Innovation Cycle del CIMTI de Boston**. En aquest procés, el CIMTI assessora i dona suport als projectes en les **àrees de negoci, mercat, compra pública d'innovació, regulatòria, clínica, tecnologia, inversió i comunicació**.

El CIMTI és un projecte impulsat per la **Fundación Leitat** amb el suport de **Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya i l'Agència de Qualitat i Avaluació Sanitàries (AQuAS)**. A més, disposa d'una aliança estratègica amb el CIMTI de Boston, el Healthcare Living Lab Catalonia, i Fira de Barcelona (Healthio). Cal destacar que és **l'únic instrument que treballa conjuntament amb el Departament de Salut i AQuAS** per aconseguir que els projectes madurs que solucionen reptes del sistema, s'implementin al sistema.

A més, no només acompanya als projectes en la seva implementació a Catalunya sinó també a nivell internacional.

Aquesta **guia formativa** ha estat promoguda pel CIMTI amb l'objectiu de donar a conèixer el **funcionament del CIMTI**, incloent la presentació, avaluació i selecció de projectes, **així com els serveis oferts i beneficis** per als projectes seleccionats.

2. Funcionament del CIMTI

Per tal d'assolir els seus objectius, el CIMTI es basa en el **model de funcionament (Figura 1.)** que consisteix en la **publicació de crides** per a que les persones innovadores que vulguin optar a gaudir dels serveis del CIMTI **puguin presentar les seves propostes**. Les propostes són **avaluades per un comitè d'experts independents** tenint en consideració els criteris d'elegibilitat fixats pel CIMTI. Finalment, **els projectes més ben valorats són seleccionats** per a passar a la **fase de suport del CIMTI**.



Figura 1: Fases del model de funcionament del CIMTI.

2.1. Presentació de projectes a les crides

El CIMTI publica dos tipologies de crides diferents:

- **Crida d'Innovació:** Està dirigida a propostes que ofereixen solucions innovadores en l'àmbit sanitari i social, i té dues dates de tall anuals.
- **Crida Repte:** Està dirigida a propostes que donen resposta a reptes específics. Aquesta crida es publica anualment i el seu focus es determina en col·laboració amb els agents del sistema de salut i social de Catalunya.

El CIMTI fa públiques les seves crides a la seva pàgina web, on es detallen els criteris d'elegibilitat, les bases de la convocatòria, el procés de presentació, el procés i criteris

d'avaluació i els terminis. A la pàgina web també es pot trobar el formulari d'inscripció en versió Word i la data límit per a la presentació de propostes. Les sol·licituds es presenten exclusivament per **registre electrònic a través de la plataforma OpenWater**, a la qual és necessari donar-se d'alta per poder participar.

Pel que fa als **principals requisits de les crides**, ambdues tipologies estan orientades a projectes amb **equips multidisciplinaris** que ofereixen **solucions innovadores** en l'àmbit sanitari i social com ara dispositius mèdics, diagnòstics in vitro i salut digital. La proposta ha d'estar, com a mínim, en fase d'idea segons les fites del **Cicle d'Innovació en Salut**, i s'ha de **poder implementar** al sistema sanitari o social **en un màxim de 5 anys**. A més, s'ha de poder implementar parcial o totalment **al territori català** i ha de ser **escalable globalment**. Finalment, el **suport requerit** per la proposta ha d'estar **emmarcat dins dels serveis que ofereix el CIMTI** a través del seus programes de suport. Per aquesta raó, aquells projectes que depenguin exclusivament de l'obtenció de finançament queden exclosos donada la impossibilitat de començar a treballar.

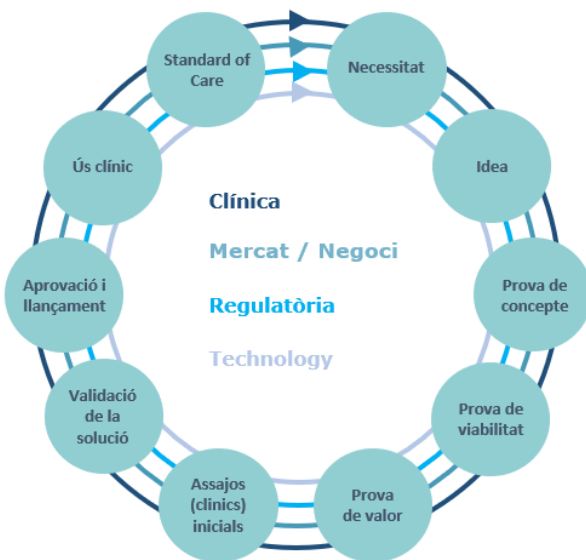


Figura 2: Fites del **Cicle d'Innovació en Salut**.

2.2. Avaluació i selecció dels projectes

Una vegada **finalitzat el període de presentació de sol·licituds de la crida corresponent**, el comitè de Direcció del CIMTI s'encarrega de fer una **valoració prèvia** de totes les propostes presentades, amb la finalitat de garantir que compleixen els **critèris d'elegibilitat** definits i **identificar les temàtiques** de les propostes. D'aquesta manera, **s'assignen les persones avaluadores** més adients segons el seu **perfil i nivell d'expertesa** en l'àmbit de cadascuna de les propostes. L'avaluació de propostes és un **procés transparent i objectiu**, en el qual **cada proposta presentada és avaluada per tres persones expertes provinents de: l'AQuAS, el CIMIT de Boston, el Departament de Drets Socials de la Generalitat de Catalunya i/o persones expertes independents de la xarxa d'avaluadors del CIMTI**.

A l'hora de valorar les propostes, el **panell avaluador considera els criteris** d'avaluació relatius als dominis de **idea** (necessitat i solució proposada), **impacte** (número de beneficiaris de la solució, impacte o benefici per als pacients, a nivell assistencial o de qualitat de vida si el projecte és exitós, replicabilitat i escalabilitat), **viabilitat** (limitacions, barreres i implementació) i **suport** (equip promotor i entitats col·laboradores). Per tal d'optar a ser seleccionades, **les propostes han d'obtenir com a mínim un 60% en tots els dominis** esmentats. Un cop finalitzat el procés d'avaluació, l'equip del CIMTI elabora un **informe de valoració amb el resultat final** que inclou els comentaris i la puntuació mitjana assignada pel panell d'avaluació. Aquest informe **es fa arribar a totes les propostes**, tant si han estat seleccionades com si no.

El **període de notificació** en el qual es comuniquen els resultats del procés de selecció està comprès en uns **2 mesos aproximadament des de la data de tancament** de la convocatòria.

2.3. Programes de suport del CIMTI

Un cop seleccionats, els projectes poden **gaudir de tots els serveis** que els hi ofereix el CIMTI (Figura 3.), i que contribueixen a la seva maduració i conseqüent implementació al sistema sanitari i social català. **El suport del CIMTI és personalitzat** segons les necessitats i estat del projecte, i consisteix principalment en un **seguiment individualitzat, sessions formatives grupals, sessions de treball personalitzades i lliurables** realitzats per persones expertes en clínica, mercat/negoci, regulatòria, tecnologia, inversió i comunicació.

El suport ofert als projectes es basa en una **metodologia pròpia adaptada del Healthcare Innovation Cycle** del CIMTI de Boston, que permet a les persones innovadores avançar de manera més ràpida i eficaç (Veure Figura 2.). Aquesta

metodologia estableix una **seqüència de fites** des de la fase d'identificació de la necessitat clínica fins a esdevenir un estàndard en salut. Per tal de maximitzar l'eficiència i probabilitat d'èxit del projecte, és **important avançar de manera paral·lela en els 4 dominis** (clínica, mercat/negoci, regulatòria i tecnologia) en cadascuna de les fites.

En funció del seu estat de maduresa, els projectes seleccionats passen a formar part d'un dels dos programes de suport del CIMTI, que estan valorats en **45.000€**:

- **Programa Innova:** Fita 2-3 *, 12 mesos de durada. El Programa Innova inclou un **pla formatiu obligatori** de 20h. Aquest programa ajuda en la **conceptualització del projecte**, en la identitat de marca i visibilitat a xarxes socials i en l'accés a persones expertes en regulatòria, clínica, tecnologia, mercat i negoci, comunicació i finançament.

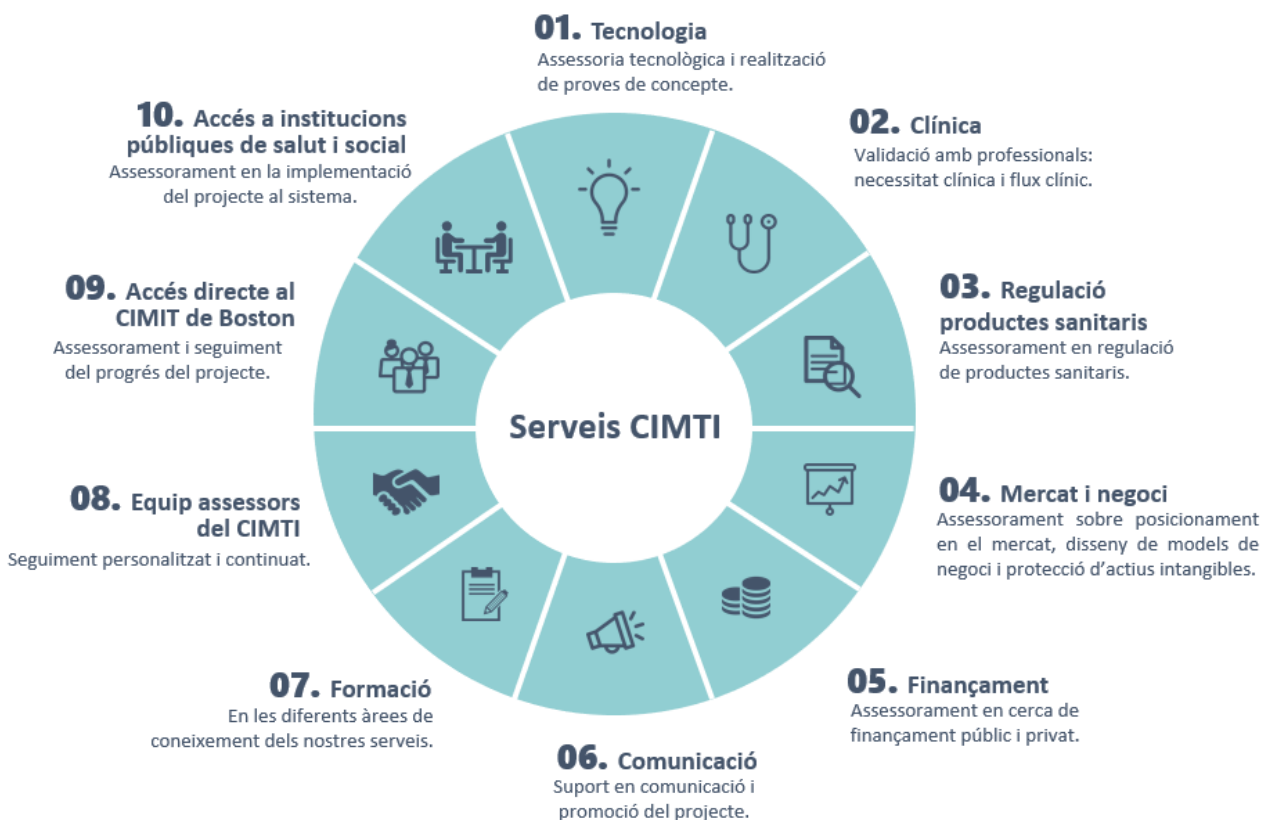


Figura 3: Serveis oferts als projectes impulsats pel CIMTI

* Fita del Cicle d'Innovació en Salut.

Aquells projectes que finalitzen el Programa Innova havent complert els objectius fixats, poden optar al Programa Impacte per a seguir gaudint del suport ofert pel CIMTI.

- **Programa Impacte:** Fita $\geq 4^*$, 24 mesos de durada.

El Programa Impacte inclou un pla formatiu optatiu de 20h, accés a persones expertes en regulatòria, clínica, mercat i negoci, tecnologia, comunicació, cerca finançament i compra pública innovadora, així com **suport en l'arribada al mercat i vies d'implementació al sistema sanitari i social**. A més, el CIMTI dona suport en la identificació de vies de finançament públic i privat i en la visibilitat a premsa i xarxes socials.

Una vegada acabats els programes de suport, els projectes passen a formar part de la **comunitat CIMTI Fellows**, que, no només acredita el pas del projecte pel CIMTI, sinó que suposa una **continuació del recolzament ofert pel CIMTI**. El programa CIMTI Fellows **promou les col·laboracions** dels projectes amb **agents de l'ecosistema** d'innovació en salut i social. A més, permet l'accés a **esdeveniments i jornades formatives** organitzades per la comunitat del CIMTI, la **participació com a ponents en esdeveniments** del CIMTI, i la **visibilitat i promoció del projecte** als canals de difusió i publicacions del CIMTI.

3. Beneficis per als projectes

Els **projectes seleccionats** gaudeixen del suport del CIMTI, que els permet **augmentar les probabilitats d'èxit de la seva innovació i accelerar la seva arribada al mercat**. A banda dels programes de suport esmentats, una de les principals avantatges associades al suport del CIMTI és l'**accés a la comunitat formada per stakeholders** rellevants del sector, tant a nivell nacional com internacional. Aquesta comunitat inclou persones expertes del sector, persones emprenedores, empreses, centres de recerca, centres tecnològics, centres sanitaris, universitats i institucions públiques rellevants. Cal destacar que **el CIMTI és l'únic instrument** que treballa conjuntament amb el

Departament de Salut i AQUAS per impulsar els projectes innovadors en l'àmbit de salut i social.

Tot i que en l'apartat anterior s'han esmentat els principals serveis que ofereix el CIMTI en el marc dels programes de suport Innova i Impacte, a continuació es detallen els beneficis per als projectes seleccionats del suport en cadascuna de les àrees indicades.

3.1. Suport en tecnologia

- **Assessorament tecnològic** amb persones expertes.
- Estudi de **l'estratègia de protecció de la propietat intel·lectual i industrial**.
- Planificació i execució de **proves experimentals o de concepte**.
- **Prototipat, disseny** industrial i accés a **manufacturing partners**.

3.2. Suport en clínica

- Assessorament amb **experts clínics**.
- Suport en la **validació de la necessitat** i definició del flux clínic.
- Suport en la formació del **scientific advisory board**.
- Accés a la plataforma **Healthcare Living Lab Catalonia** (<https://healthcarelivinglab.cat/>), que permet agilitzar el **prototipat, testeig i validació** de solucions innovadores amb persones usuàries finals en entorns reals. El Healthcare Living Lab Catalonia aglutina centres sanitaris, centres tecnològics i Living Labs de tot Catalunya per a connectar-los a persones i entitats innovadores i així facilitar el prototipat, el testeig i la validació de les seves solucions.

3.3. Suport en regulatòria

- Anàlisi inicial amb l'**equip expert del CIMTI**.
- Assessorament amb **persones expertes en regulatòria**, que inclou la definició de l'estratègia regulatòria tenint en consideració la classificació del producte, requisits tècnics i costos.

- Orientació per a implementar **sistemes de qualitat** i aconseguir el **marcatge CE**.
- Suport en la preparació i revisió d'**informes tècnics**.

3.4. Suport en mercat i negoci

- Realització d'un **estudi de mercat**.
- Suport en la definició de la **proposta de valor** i en la **identificació de stakeholders**.
- Suport en el disseny del **model de negoci**.
- Revisió del **pla de negoci Investor ready**.
- Suport en la formació de l'**Advisory Board**.
- **Estudi d'avaluació comercial**: identificació i accés a 2 potencials compradors.

3.5 Cerca de finançament públic i privat

Suport en la cerca de finançament públic:

- Identificació de vies de finançament públic.
- Oportunitat de formar un consorci amb proveïdors tecnològics del país per sol·licitar finançament competitiu.

Suport en la cerca de finançament privat:

- Assessorament amb experts per enfocar inversió.
- Revisió de propostes d'inversió i pactes de socis.
- Suport en la preparació del *pitch* per inversors.

3.6 Suport en comunicació

- Assessorament en **comunicació online** (xarxes socials i pàgina web).
- Realització d'un **vídeo promocional** del projecte.
- Promoció de l'**aparició del projecte en mitjans** de comunicació tradicionals.
- **Visibilitat del projecte** a través dels canals de comunicació del CIMTI.

3.7 Formació

- **Tecnologia**: Formació en proves de concepte i protecció de la propietat intel·lectual.
- **Clínica**: Formació en testeig i validació clínica.

- **Regulatòria**: Formació en classificació i regulació de productes.
- **Mercat i negoci**: Formació en transferència de tecnologia, model de negoci, enfocament rondes d'inversió i compra pública d'innovació.
- **Comunicació**: Formació en identitat, posicionament i disseny de marca.

3.8 Equip d'assessors del CIMTI

- Assessorament i **seguiment individualitzat**.
- Assignació d'un **assessor per projecte**.
- Establiment d'un **pla de treball** personalitzat.
- Accés i acompanyament en reunions amb **stakeholders clau** i experts.

3.9 Accés directe al CIMIT de Boston

- Assessorament personalitzat en **mercat i negoci**: Suport en la definició de la proposta de valor i del *Healthcare Business Model Canvas* i suport en la identificació de **stakeholders clau**.
- Accés a experts i **inversors del CIMIT** de Boston.
- Accés a **activitats formatives**.

3.10 Accés a institucions públiques de salut i social

- Assessorament personalitzat i acompanyament en reunions amb **experts en implementació de solucions innovadores** al sistema de salut i social de Catalunya.

4. Què diuen de nosaltres?

“Gràcies al suport del CIMTI hem rebut l'assessorament necessari per validar la tecnologia Multi Jet Fusion de fabricació additiva. Això ens ha permès entendre les possibilitats que ofereix la tecnologia i estudiar la viabilitat d'aplicar-la al nostre producte.”



Alex Garcia, CTO i cofundador d'ABLE

“Con el apoyo del CIMTI hemos podido ampliar los contactos con los stakeholders más importantes del sistema sanitario de una forma muy práctica, eficiente y, sobre todo, personalizada. No sólo para avanzar con el desarrollo, sino para lograr que el producto llegue al sistema sanitario cuanto antes. El apoyo del CIMTI ha sido y sigue siendo muy significativo para nosotros.”



Szilvia Endrényi,
CEO de Rethink Medical

“Després de fer el pilot amb pacients, necessitàvem poder arribar al mercat. Llavors vam tenir la sort de ser acceptats per a participar en el Programa Impacte del CIMTI. El suport del CIMTI ens ha permès, primer, fer el model de negoci de Rememory. En segon lloc, hem pogut estudiar tots els aspectes de la regulatòria.”



Maite Garolera,
Directora del Grup de Recerca Clínica Cervell, Cognició i Comportament al Consorci Sanitari de Terrassa

“El CIMTI està ajudant i col·laborant enormement en el desenvolupament del projecte Easysims. El que més destacaria és la simplificació, proximitat i eficiència de l'equip CIMTI. El suport per part dels experts és crucial a l'hora de prendre decisions com, per exemple, en aspectes com la protecció de la propietat intel·lectual i industrial.”



Vanessa Bueno,
Llevadora a l'Hospital Vall d'Hebron i representant d'Easysims

“El CIMTI nos ayudó y revisó uno de los proyectos de financiación pública que nos fue concedido. Además, nos asesoraron legalmente para la firma de uno de los acuerdos de colaboración más claves para el desarrollo del proyecto.”



Enrique Hernández,
CEO de Loop Diagnostics

“Formar part del programa del CIMTI ens ha impulsat molt en l'àmbit de comunicació, ajudant-nos a aparèixer en grans mitjans de comunicació. També en altres temes més estratègics com són les acreditacions i l'estratègia d'anàlisi de competència. Estem molt agraïts.”



Anna Portela,
CEO de Xenopat

“La formació oferta pel CIMTI m'ha ajudat a conèixer millor el model de transferència del CIMTI de Boston, així com a posar-me al dia en aspectes legislatius, regulatoris i de protecció de propietat intel·lectual i industrial que cal conèixer a fons per a poder gestionar la innovació en un centre sanitari.”



MútuaTerrassa

Laura Buguñá,
Coordinadora d'Innovació i Transferència de Coneixement a Mútua Terrassa

“El suport rebut per part de l'equip del CIMTI en la preparació del pitch va ser clau per a ser seleccionats a CaixaImpulse.”



Eduard Soler,
Responsable de la Unitat d'Innovació i Transferència de Tecnologia al Parc Taulí Hospital Universitari

“El gran valor del CIMTI és la perspectiva externa que dona a la teva empresa. Des de dins, nosaltres ens hem marcat un ritme per treballar, però el recolzament del CIMTI ens ha servit per tenir una visió externa i ens ha ofert un ventall de possibilitats i ajudes que ens han ajudat a superar les traves que tenim a les start-ups. Ha sigut una empena molt important a l'estat i situació actual del projecte i l'empresa.”



Bernat Sales,
CEO de BetterCare



cimti

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

