

Catàleg de serveis

Entitat impulsora:

Amb el suport de:

Preàmbul

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 de base tecnològica en l'àmbit de la salut** per tal que les innovacions d'alt impacte arribin al sistema i se'n pugui beneficiar la ciutadania. El CIMTI està impulsat per l'**iBé, el Hub d'innovació pel benestar de les persones** sota un conveni entre la Fundació Joan Costa Roma del Consorci Sanitari de Terrassa i el Departament de Salut de Catalunya amb el suport de l'Agència de Qualitat i Avaluació Sanitàries de Catalunya (AQuAS). A més, el CIMTI col·labora amb el CIMIT de Boston.

Per tal d'ajudar als nostres projectes a arribar al mercat i convertir el seu producte en un estàndard d'ús, el CIMTI ofereix serveis personalitzats com són l'accés a assessorament d'experts, mentorització i *networking*. Realitzem un acompanyament tant en l'etapa de maduració com d'implementació, **seguint una metodologia pròpia**, el **Cicle d'Innovació en Salut**, que ha estat adaptada del CIMIT de Boston.

En aquest procés, l'equip del CIMTI i la nostra xarxa d'experts assessorem i donem suport en els 4 dominis del Cicle d'Innovació en Salut (tecnologia, regulatòria, mercat i negoci, i clínica), així com en altres àmbits com el finançament, la comunicació, la formació, l'accés al CIMIT de Boston, la mentorització per part de l'equip del CIMTI o l'accés a l'ecosistema de salut català.

En aquesta guia trobaràs la descripció de cada un dels serveis que podem oferir per a impulsar els projecte que entren al Programa Impacte.

Per tal de prestar els nostres serveis, definirem un cronograma d'execució dels mateixos adequats a les necessitats de cada projecte que s'incorpora al Programa Impacte. Donat que els recursos són finits, ens reservem el dret d'analitzar cada projecte i oferir suport només en les fases i tasques on aportem un valor diferencial.

PROGRAMA IMPACTE

Què aportarà al teu projecte?



SUPORT EN EL DESENVOLUPAMENT DE LA TEVA SOLUCIÓ

Acompanyament estructurat basat en el
Cicle d'Innovació en Salut



ASSESSORAMENT I SUPORT PERSONALITZAT

Definim un pla de treball personalitzat i
flexible, prioritzant aquelles accions que
aporten més valor en cada moment.



ACCÉS A EXPERTS CLÍNICS I ENTORNS REALS

Connectem els projectes amb
professionals i entorns reals de validació.



ACCÉS DIRECTE A L'ECOSISTEMA DEL CIMTI I L'IBÉ

Connectem els projectes amb agents clau
del sector per facilitar el creixement,
l'escalabilitat i incorporació al sistema.



VISIBILITAT

Impulsem la difusió dels projectes per
augmentar-ne el posicionament, la
notorietat i les oportunitats de creixement.



PERSONES AL CENTRE DE LA INNOVACIÓ

Incorporem el benestar emocional i
l'aprenentatge entre iguals com a part de
l'acompanyament als equips emprenedors.



SENSE COST I SENSE *EQUITY*

Acompanyament intensiu i serveis
especialitzats sense cost ni cessió de
participacions.



CIMTI ALUMNI

Comunitat d'antics participants que
facilita connexions, col·laboracions i
noves oportunitats.

PROGRAMA IMPACTE

Equip i assessors



Des del CIMTI oferim suport personalitzat i individualitzat als projectes amb l'objectiu d'acompanyar-los en el desenvolupament de la seva solució per arribar al mercat.

L'equip promotor del projecte podrà comptar amb l'expertesa dels assessors del CIMTI tant per resoldre dubtes i buscar solucions com per rebre assessorament i mentorització dels nostres experts.

1

Assignació d'un gestor de projectes com a **referent pel projecte**.

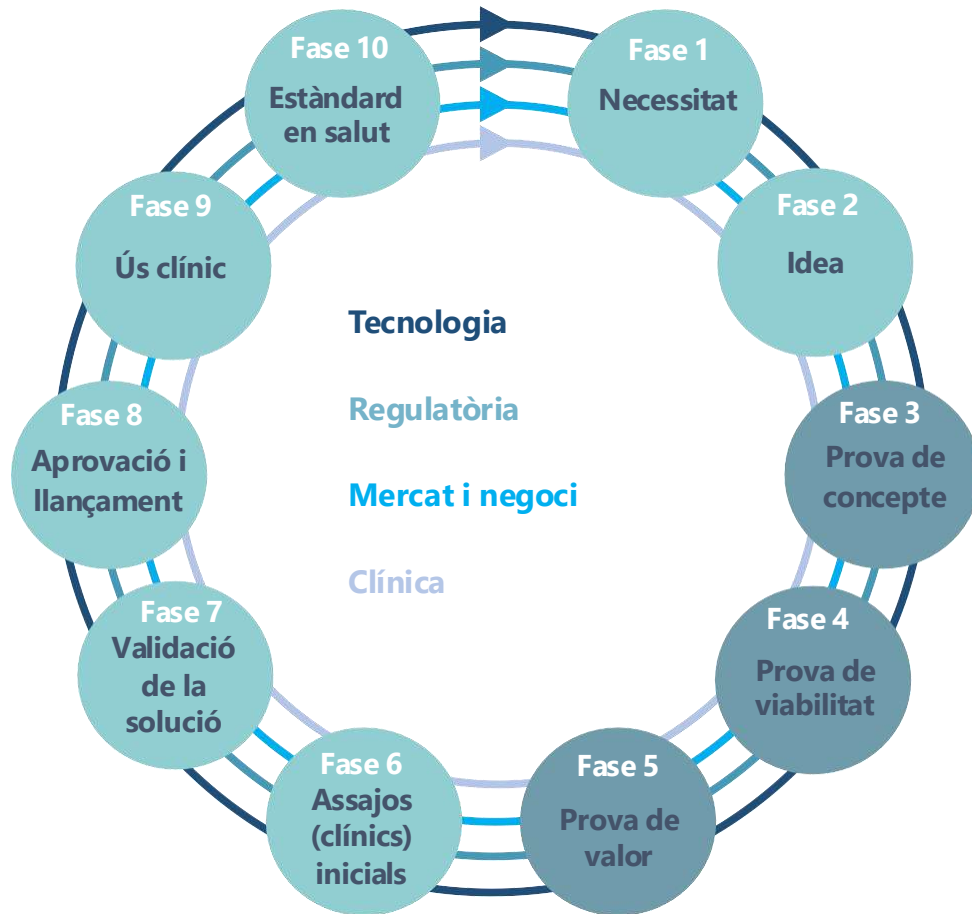
2

Assessorament i **seguiment personalitzat**, adaptat a l'evolució i les necessitats del projecte al llarg del programa.

3

Acompanyament en reunions amb *stakeholders*.

METODOLOGIA



■ Fases del Cicle d'Innovació en Salut en les que el CIMTI dona suport

Cicle d'Innovació en Salut

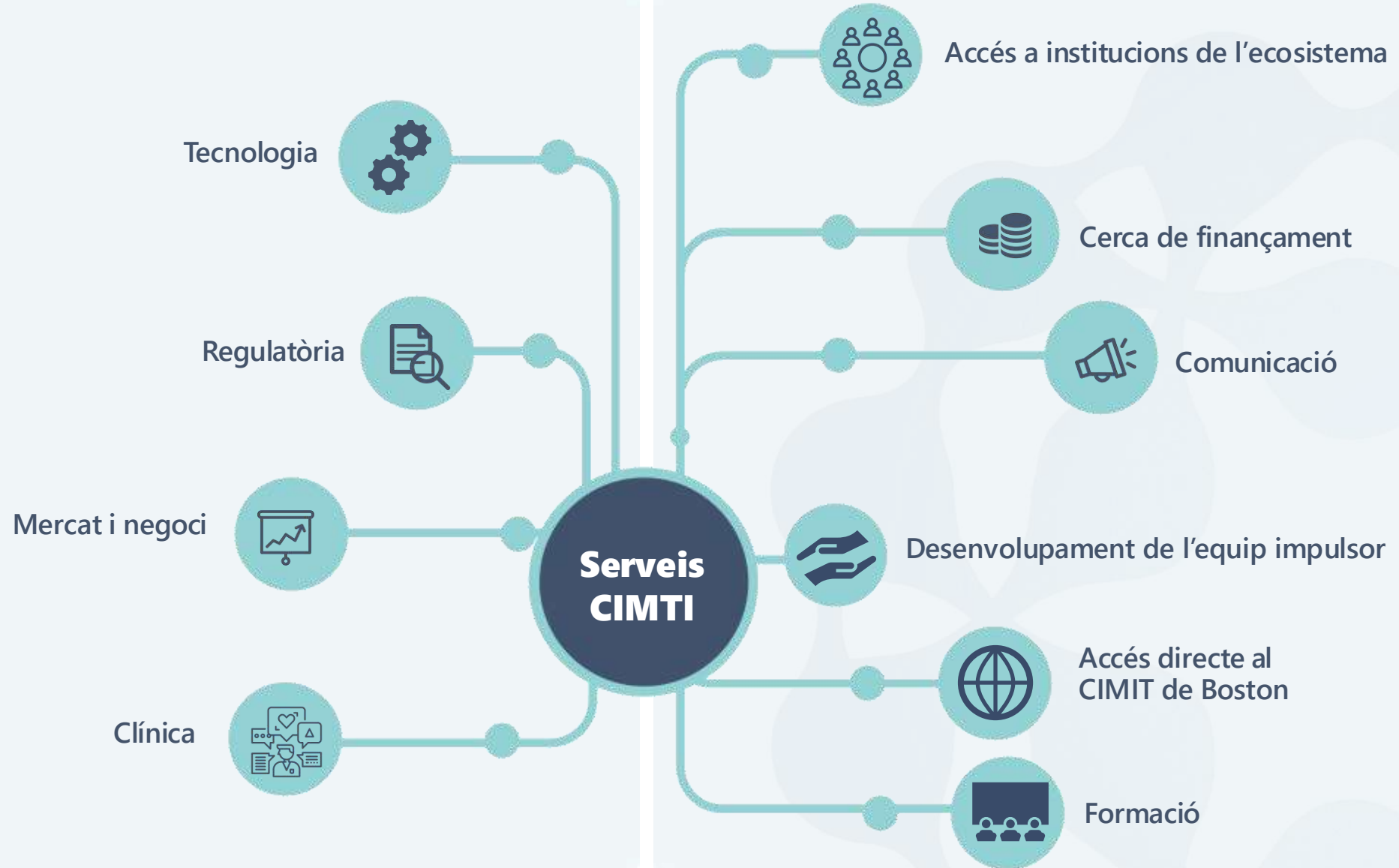
El CIMTI basa la seva activitat d'acord a una metodologia pròpia, adaptada del **Cicle d'Innovació en Salut** del CIMIT de Boston, un model d'innovació sanitària utilitzat per experts a nivell mundial.

Aquesta metodologia s'estructura en 10 fases i 4 dominis, i guia l'avanç progressiu dels projectes al llarg del seu desenvolupament.

Més informació a: [Cicle d'Innovació en Salut](#)

SERVEIS

CICLE D'INNOVACIÓ EN SALUT



Serveis CIMTI:

**Donant suport als dominis del Cicle
d'Innovació en Salut**





Assessorament tecnològic en col·laboració amb proveïdors tecnològics del país.

Servei

1. Planificació i execució del prototip de prova de concepte, funcional i d'aparença (*segons fase*)

2. Planificació i execució de proves experimentals

3. Suport en la cerca de manufacturing partners



En què consisteix?

Ofereix **assessorament i desenvolupament tecnològic** amb experts per transformar la idea inicial en un producte segons la fase del cicle.

Facilita la **col·laboració** amb un soci tecnològic per executar proves tècniques o assajos de validació necessaris per demostrar la viabilitat de la tecnologia.

Facilita el **contacte** directe amb fabricants especialitzats en el sector salut segons la tipologia de producte actuant com a connector que poden produir el producte seguint els estàndards de qualitat i regulació necessaris.



Què aporta?

Permet als equips validar que la seva solució tecnològica és viable tècnicament i es pot fabricar de manera cost-efectiva abans d'invertir grans recursos en producció.

Proporciona **accés a infraestructures i expertesa** especialitzada permetent accelerar la validació tècnica de la solució.

Accelera la fase de cerca de fabricants fiables, estalvia temps i recursos, i assegura que els proveïdors seleccionats tinguin experiència en l'àmbit sanitari i compleixin amb la normativa.

Regulatoria



Suport als projectes per assegurar que es familiaritzen amb els aspectes regulatoris que els són rellevants

Servei

1. Assessorament en classificació i estratègia regulatòria amb experts

2. Revisió i suport en la validació d'instruccions d'ús



En què consisteix?

Ofereix **assessorament expert** per analitzar en quina categoria regulatòria es troba i sobre la possible classificació del producte per definir l'estratègia a seguir.

Proporciona una **revisió tècnica i regulatòria** dels documents d'instruccions d'ús del producte.



Què aporta?

Redueix la incertesa regulatòria des del principi, evita errors costosos de classificació i permet que l'equip emprenedor planifiqui correctament els recursos i temps necessaris per obtenir les certificacions.

Assegura que la documentació tècnica és completa, correcta i està alineada amb els estàndards regulatoris, facilitant l'aprovació per part dels organismes notificats.

Mercat i negoci



Acompanyament d'experts en mercat i negoci dins l'àmbit de la salut.

Servei

1. Disseny del mapa de stakeholders

2. Disseny i revisió de la proposta de valor preliminar

3. Caracterització de les solucions competidores



En què consisteix?

Suport per **identificar i caracteritzar els grups d'stakeholders** (usuaris finals, compradors, prescriptors, pagadors, etc.) als quals pot impactar la solució.

Sessió de treball conjunta amb experts per revisar i redactar un **text clar i convincent que descrigui el valor** que la idea del projecte aporta als diferents stakeholders identificats.

Anàlisi del mercat per identificar i descriure els competidors directes i indirectes, les seves fortaleeses, febleses, estratègies i posicionament.



Què aporta?

Permet situar el projecte en l'ecosistema real de salut, identificar els decisors clau per, posteriorment, establir el roadmap d'adopció d'innovació i dissenyar-ne l'estratègia.

Assegura que l'equip emprenedor comunica de manera clara i efectiva el valor de la seva solució, cosa essencial per atreure inversors, clients i col·laboradors.

Proporciona una visió objectiva del panorama competitiu, identifica oportunitats de diferenciació i ajuda a definir una estratègia de posicionament sòlida

Mercat i negoci



Acompanyament d'experts en mercat i negoci dins l'àmbit de la salut.

Servei

4. Estudi de l'estratègia per a la protecció del model de negoci (propietat intel·lectual)

5. Suport en el disseny del model de negoci

6. Revisió del pla de negoci per inversors



En què consisteix?

Assessorament especialitzat per definir l'**estratègia de protecció de la propietat intel·lectual** i analitzar com protegir els elements clau del model de negoci que generen avantatge competitiu.

Sessió de treball per estructurar i validar el **model de negoci del projecte**. Es treballa la proposta de valor, segments de clients, canals, fluxos d'ingressos, estructura de costos i recursos clau.

Revisió crítica i assessorament per preparar el **pla de negoci** definitiu que es presentarà a inversors.



Què aporta?

Garanteix que la innovació és protegible legalment i que el projecte pot defensar el seu avantatge competitiu a llarg termini, augmentant el seu valor davant d'inversors.

Ajuda a estructurar el model econòmic de la solució, identifica riscos i oportunitats, i prepara el projecte per presentar-se davant d'inversors amb un model de negoci sòlid i viable.

Augmenta significativament les probabilitats d'èxit en rondes de finançament, ja que el pla de negoci està alineat amb els estàndards que demanen els inversors professionals.

Mercat i negoci



Acompanyament d'experts en mercat i negoci dins l'àmbit de la salut.

Servei

7. Revisió propostes constitució d'empresa i pactes de socis

8. Mapa de l'ecosistema

9. Suport en la definició del pla estratègic



En què consisteix?

Assessorament legal especialitzat de la proposta de constitució de l'empresa i dels pactes de socis.

Elaboració d'un **mapa visual i estratègic** que identifica tots els **actors rellevants** de l'ecosistema i els processos d'adopció.

Assessorament especialitzat per definir el **pla estratègic del projecte**. Inclou el diagnòstic de la situació actual, la definició d'objectius, prioritats i línies d'acció, així com la identificació de riscos, oportunitats i recursos necessaris per avançar en les següents fases del cicle.



Què aporta?

Evita conflictes futurs entre socis, assegura que l'estructura legal està preparada per atreure inversors i protegeix els drets de fundadors i equip.

Ofereix una "guia de navegació" clara que permet als equips entendre quins són els decisors reals que poden bloquejar o accelerar l'adopció i quins són els passos per aconseguir que la seva solució s'adopti.

Permet estructurar una visió clara i compartida del desenvolupament del projecte. Facilita la presa de decisions i orienta l'evolució del projecte de manera estratègica, augmentant la probabilitat d'èxit i la preparació per a futures etapes.



Accés a experts clínics per a recollir el seu feedback en diferents etapes de l'evolució del projecte

Servei

1. Revisió de la necessitat no coberta i del flux clínic

2. Accés a experts clínics per assessorament i feedback de la solució



En què consisteix?

Accés a experts clínics per validar que la necessitat clínica identificada pel projecte és real, rellevant i no està coberta adequadament per solucions existents. També es revisa i valida el flux clínic proposat per la solució.

Connexió directa amb professionals clínics especialitzats en l'àrea terapèutica del projecte per obtenir feedback detallat sobre la solució, el seu disseny, la seva usabilitat i la seva viabilitat.



Què aporta?

Assegura que el producte respon a una necessitat clínica real i que s'integra de manera viable en el flux de treball dels professionals sanitaris, augmentant les probabilitats d'adopció i èxit en el mercat.

Proporciona una visió pràctica i experta sobre com els professionals de la salut percebran i utilitzaran el producte, permetent ajustar el disseny abans de la validació clínica formal.



Accés a experts clínics per a recollir el seu feedback en diferents etapes de l'evolució del projecte

Servei

3. Revisió i facilitació de contactes més adients per a la formació del *Scientific Advisory Board*

4. Cerca de col·laboradors per a la validació pre-clínica i clínica



En què consisteix?

Revisió conjunta amb l'equip promotor del projecte sobre quins perfils d'experts clínics i científics són els més adients per formar part de l'Advisory Board científic del projecte. A continuació, connexió amb experts de la xarxa CIMTI.

Cerca de col·laboradors que puguin estar interessats en participar en el testeig i la validació de la solució.



Què aporta?

Connecta els projectes amb professionals de prestigi que poden aportar credibilitat científica, guiatge estratègic i facilitar l'accés a proves pilot i validacions clíniques.

Accelera l'accés a entorns reals de validació, redueix el temps de cerca de col·laboradors i augmenta les probabilitats d'èxit en les proves pilot gràcies a la intermediació de l'entitat de confiança que és el CIMTI.

Serveis CIMTI:

**Donant suport en àrees complementàries
al Cicle d'Innovació en salut**



Accés a l'ecosistema



Connectem als projectes innovadors amb agents clau per tal que les innovacions d'alt impacte arribin al sistema i se'n pugui beneficiar la ciutadania.

Servei

1. Accés a experts del sistema públic català

2. Accés a l'ecosistema del CIMTI



En què consisteix?

Servei que connecta els projectes amb representants clau de les institucions públiques catalanes que poden aportar coneixement específic sobre l'encaix i les vies d'implementació de les solucions innovadores al sistema públic.

Servei que connecta els projectes amb actors clau de l'ecosistema del CIMTI i l'iBé facilitant les trobades, els contactes i els mitjans.



Què aporta?

Connecta els projectes amb professionals de prestigi que poden aportar credibilitat científica, guiatge estratègic i facilitar l'accés a proves pilot i validacions clíniques.

Facilita l'alineació dels projectes amb les prioritats estratègiques de l'ecosistema, augmenta la credibilitat davant d'altres actors i obre portes per a futures implementacions a gran escala.



Suport als projectes per garantir que, a mesura que el projecte avança, s'analitzen mecanismes d'obtenció de finançament.

Servei

1. Suport en la cerca de finançament públic

2. Accés a mentors experts en finançament privat

3. Suport en la preparació del pitch per inversors



En què consisteix?

Assessorament amb experts en finançament públic per identificar convocatòries europees, estatals i autonòmiques adequades per al projecte. Inclou suport en la preparació de propostes i orientació sobre requisits i terminis.

Connexió amb professionals que han tancat rondes de finançament en l'àmbit de salut digital o biotecnologia, que poden oferir mentoria personalitzada sobre estratègia de captació de capital i identificació de fons d'inversió adequats.

Assessorament personalitzat per construir i perfeccionar la presentació que es farà davant d'inversors.



Què aporta?

Augmenta les probabilitats d'obtenir finançament públic, redueix la càrrega administrativa de l'equip emprenedor i assegura que les propostes estan alineades amb els criteris de cada convocatòria.

Aporta experiència pràctica i coneixement del món real de la inversió, ajudant als equips emprenedors a evitar errors comuns i accelerar el procés de captació de capital.

Millora la qualitat de la presentació davant d'inversors, augmenta la confiança de l'equip emprenedor i les probabilitats de captar finançament privat.



Suport als projectes per comunicar i accedir al mercat diana donant a conèixer el projecte a potencials clients i usuaris.

Servei

1. Assessorament en el disseny de marca: logotip i manual d'identitat corporativa

2. Assessorament en l'estratègia de comunicació

3. Realització d'un vídeo promocional del projecte



En què consisteix?

Assessorament sobre estratègia de marca i identitat visual del projecte. Pot incloure revisió del logotip, paleta de colors, tipografia i elements visuals bàsics per construir una imatge de marca coherent i professional.

Assessorament sobre l'estratègia de comunicació del projecte: definició d'objectius i alineació amb l'estratègia de negoci. Definició i reflexions sobre canals propis, relació amb mitjans de comunicació, xarxes socials, etc.

Producció d'un vídeo promocional que explica de manera visual, clara i atractiva la proposta de valor del projecte.



Què aporta?

Assegura que el projecte té una imatge professional i coherent que genera confiança davant d'inversors, clients i col·laboradors.

Millora la visibilitat del projecte, facilita la captació de clients, inversors i col·laboradors, i reforça el posicionament de la marca.

Simplifica la comunicació de conceptes complexos, augmenta l'engagement amb l'audiència i és una eina indispensable per comunicar-se en entorns digitals i presencials de manera ràpida i efectiva.

Desenvolupament de l'equip impulsor



Suport en el benestar emocional, consolidació de competències personals de les persones emprenedores i aprenentatge entre iguals.

Servei

1. Suport en benestar emocional i coaching

2. Mentoratge i suport peer-to-peer



En què consisteix?

Acompanyament especialitzat per donar suport als equips promotores en la gestió de l'estrès, la incertesa i els reptes associats al procés d'innovació. Inclou el treball en competències clau com el lideratge, la presa de decisions, la comunicació o la cohesió d'equip.

Espais de mentoratge i interacció entre equips emprenedors, combinant el suport de mentors amb experiència rellevant i dinàmiques d'aprenentatge entre iguals.



Què aporta?

Millora de la resiliència i el benestar emocional dels equips, reforçant la seva capacitat de lideratge i incrementant la probabilitat d'execució efectiva dels projectes en entorns exigents i canviants.

Fomenta l'aprenentatge pràctic basat en experiències reals, reforça el sentiment de comunitat i redueix l'aïllament dels equips promotores, alhora que accelera la resolució de reptes comuns i la maduració dels projectes.

Accés directe al CIMIT de Boston



Assessorament d'experts per validar l'encaix del model de negoci en el mercat americà.

Servei

1. Accés a mercat i expertesa internacional



En què consisteix?

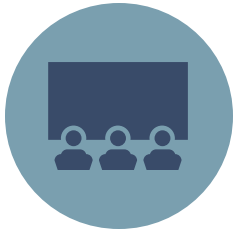
Assessorament estratègic per projectes en fases avançades per tal de facilitar la internacionalització de la solució, especialment en el mercat nord-americà, combinat amb l'accés a experts i col·laboradors clau.



Què aporta?

Facilita l'obertura a mercats internacionals de referència i l'accés a coneixement i infraestructures de primer nivell, reduint el risc associat al desconeixement del context i accelerant el desenvolupament i validació de la solució amb visió global.

Formacions



Accés a totes les formacions organitzades pel CIMTI.

Participació en sessions d'aprenentatge i tallers sobre temàtiques crítiques per a l'èxit dels projectes. Les formacions són impartides per experts del sector i estan dissenyades per cobrir necessitats transversals.

La programació formativa definitiva s'adaptarà a les necessitats específiques dels projectes participants pel que els àmbits temàtics que es detallen a continuació tenen un caràcter orientatiu.

Àmbit formatiu	Què pot incloure?
Comunicació i discurs estratègic	Habilitats comunicatives, storytelling, pitch per resultats i per inversors
Benestar i lideratge emprenedor	Autocura, salut mental, prevenció del burnout, lideratge i gestió d'equips
Gestió d'equips i governança	Recursos humans, habilitats directives, pacte de socis, models de governança
Model de negoci i aliances	Aliances estratègiques, partenariats públic-privat-social, presa de decisions
Innovació aplicada i co-creació	Co-creació amb professionals i usuaris, living labs, metodologies pràctiques
Accés al sistema i adopció	Com accedir al sistema públic de salut, el PASS, adopció i ús real de les solucions
Indicadors i impacte	Indicadors per decisió pública, mètriques d'impacte, adopció i ús real
Transferència i valorització	Transferència de tecnologia, comercialització i relació amb institucions d'origen
Propietat intel·lectual i regulatòria	Regulació de productes sanitaris, propietat intel·lectual, protecció d'actius
Finançament i inversió	Finançament públic i privat, mapa d'instruments, inversors i pitch financer

www.cimti.cat

Entitat impulsora:

Amb el suport de: