

BASES DE LA CONVOCATÒRIA

FONS D'IMPULS TECNOLÒGIC (FIT) 2024

Índex

1. Introducció	3
2. Objecte de la convocatòria	3
3. Modalitats de la convocatòria	3
4. Beneficiaris	4
5. Criteris d'elegibilitat	4
6. Criteris d'avaluació.....	4
6.1. Modalitat 1: <i>Growth</i>	5
6.2. Modalitat 2: <i>Speed-up</i>	6
7. Finançament i període d'execució.....	7
7.1. Despeses elegibles	7
7.2. Retorn del finançament.....	7
8. Presentació de sol·licituds	8
9. Procés d'avaluació.....	8
10. Acceptació del finançament.....	9
11. Seguiment del finançament	9
12. Drets i obligacions	9
Annexes	11
Annex I.– Nou procés d'innovació del VHIR	12
Annex II.– <i>Readiness Levels</i> en les set dimensions clau	13
Annex III.– <i>Readiness Levels</i> requerits en les tres <i>Gates</i>.....	17

1. Introducció

El Vall d'Hebron Institut de Recerca (VHIR) llença la primera convocatòria de “*El Fons d'Impuls Tecnològic (FIT)*”, destinada a projectes innovadors en l'àmbit de la salut que s'estan desenvolupant a la institució i que formen part del portfoli de projectes de la Unitat d'Innovació.

Aquesta iniciativa, liderada per la Direcció d'Innovació i Desenvolupament de Negoci, té com a finalitat finançar projectes innovadors amb un alt impacte i potencial d'incorporació al sector productiu, proporcionant-los un impuls addicional al suport que la Unitat ofereix de manera habitual als projectes innovadors mitjançant el seu model d'Incubadora-Acceleradora.

2. Objecte de la convocatòria

L'objectiu d'aquesta convocatòria és finançar projectes innovadors en l'àmbit de la salut amb fons externs aconseguits específicament per a aquesta convocatòria del FIT. Es finançaran projectes amb un alt impacte i potencial d'incorporació al sector productiu amb risc de finançament, garantint la protecció dels actius i la seva transferència al mercat.

El finançament de projectes es realitzarà mitjançant un procediment en règim de concurrència competitiva entre les propostes presentades, per tal de garantir els principis de transparència, objectivitat i igualtat durant el procés d'avaluació. Aquest procediment es caracteritza per l'avaluació de propostes segons els criteris d'avaluació definits en aquestes bases, de manera que el finançament s'adjudica a aquelles propostes que obtinguin una major puntuació.

3. Modalitats de la convocatòria

La convocatòria s'organitza en dues modalitats segons l'estat de maduresa i necessitats dels projectes:

- **Modalitat 1: *Growth*.** Dissenyada per a impulsar projectes que necessitin optimitzar i validar els prototips desenvolupats en entorns més rellevants, així com validar el model de negoci i garantir la protecció dels actius. Aquesta modalitat permetrà avançar de la *Viability* a la *Readiness Gate* segons el nou procés d'innovació implementat al VHIR (veure **Annexos I-III**). Per tant, els projectes que vulguin participar en aquesta modalitat han d'estar emmarcats a la *Viability Gate*.
- **Modalitat 2: *Speed-up*.** Dissenyada per a impulsar projectes amb un alt potencial de transferència i que requereixen demostrar la seva potencialitat, reduir el risc i garantir la protecció dels actius i la seva transferència al mercat. El finançament FIT per a aquesta modalitat permetrà avançar de la *Readiness* a la *Launch Gate*. Per tant, els projectes que vulguin participar en aquesta modalitat han d'estar emmarcats dins de la *Readiness Gate* del nou procés d'innovació del VHIR (veure **Annex I-III**).

Per ambdues modalitats s'estableixen diferents criteris d'elegibilitat i d'avaluació que es detallen en la secció 5 i 6 d'aquestes bases.

4. Beneficiaris

Poden ser beneficiaris d'aquest ajut els investigadors principals que formin part d'un Grup de Recerca del VHIR.

5. Criteris d'elegibilitat

Els projectes susceptibles de ser finançats han de formar part del portfoli de la Unitat d'Innovació en el moment de participar en aquesta convocatòria. Poden pertànyer a qualsevol d'aquestes categories:

- Nous tractaments
- Diagnòstic
- Dispositius mèdics
- Salut digital

Els projectes que participin en aquesta convocatòria han de complir amb els requisits d'elegibilitat establerts segons la modalitat en la que participen per a poder ser avaluats.

	CRITERIS D'ELEGIBILITAT
MODALITAT 1: GROWTH	Dimensions / Readiness Levels requerides (veure Annex II) TRL 3 / IPRL 4-5 / RRL 2 / CRL 2 / BRL 3-4 / FRL 2 / TmRL 2-3
MODALITAT 2: SPEED-UP	Dimensions / Readiness Levels requerides (veure Annex II) TRL 4 / IPRL 5-6 / RRL 3 / CRL 3-5 / BRL 5-6 / FRL 4-5 / TmRL 3-6

Un cop que la Unitat d'Innovació confirmi que es compleixen els requisits d'elegibilitat, els projectes seran avaluats pel Comitè Avaluador fins a un màxim de 100 punts, d'acord amb els Criteris d'Avaluació establerts per a les modalitats 1 i 2 (Secció 6).

6. Criteris d'avaluació

A continuació, es detallen els criteris d'avaluació per a les dues modalitats de la convocatòria i el seu pes relatiu en la valoració de propostes.

6.1. Modalitat 1: *Growth*

CRITERI D'AVALUACIÓ	DIMENSIÓ	PES RELATIU
Solució proposada Sol·licitud de patent o altres registres de la Propietat Intel·lectual i Industrial. Es valorarà favorablement haver rebut un ESR positiu.	IPRL	10
Negoci i mercat Diferenciació i avantatge competitiu respecte a solucions competidores al mercat i/o en desenvolupament. Oportunitat de mercat, mida i creixement del mercat al que es dirigeix la tecnologia. Model de negoci pel qual es podria explotar comercialment la tecnologia.	BRL	30
Adequació pla de desenvolupament Idoneïtat del pla de desenvolupament plantejat per 18-24 mesos. S'inclouen objectius generals i específics, paquets de treball, fites i pressupost associat. Impacte que tindrà l'activitat finançada amb el FIT en el desenvolupament del projecte.	FRL	30
Equip Compromís i dedicació de l'equip per desenvolupar el projecte. Es valorarà positivament la complementació de coneixement i capacitats amb altres perfils.	TmRL	15
Balanç Impacte-Risc En termes d'impacte, es valorarà: ▪ Impacte social (Rellevància clínica): Problema de salut que aborda el projecte i la seva prevalença. ▪ Rellevància tecnològica: Introducció d'enfocs novadors i/o tecnologies innovadores. ▪ Impacte econòmic: Estalvi de costos i/o generació d'activitat econòmica i ocupació de qualitat previstos amb la implementació del projecte. ▪ Escalabilitat del producte i/o model de negoci. En termes de riscos associats al projecte, es valorarà positivament que la manca de finançament per tirar endavant el projecte sigui un dels pocs riscos identificats.	Transversal	15

6.2. Modalitat 2: *Speed-up*

CRITERI D'AVALUACIÓ	DIMENSIÓ	PES RELATIU
Solució proposada Sol·licitud de patent o altres registres de la Propietat Intel·lectual i Industrial. Es valorarà favorablement haver rebut un ESR/ISR positiu. Es valorarà positivament un <i>Freedom to Operate</i> (FTO).	IPRL	20
Potencial de Transferència Viabilitat de l'estratègia de transferència: En cas de llicència: Identificació de potencials empreses llicenciàries. Es valorarà positivament que existeixin empreses que han mostrat interès en la tecnologia (documents vinculants: NDA's, acords col·laboració amb opció a llicència, <i>Termsheets</i>, etc.) En cas de creació de spin-off: Coherència i viabilitat del <i>Business Plan</i>. Identificació de potencials inversors; es valorarà positivament l'interès mostrat per part de VC i/o <i>Business Angels</i>. Identificació dels perfils que formaran part de la nova companyia. Es valorarà positivament que membres de l'equip hagin participat en programes d'acceleració.	BRL	30
Adequació pla de desenvolupament Idoneïtat del pla de desenvolupament plantejat per a 24 mesos. El pla ha d'incloure objectius generals i específics, paquets de treball, fites i pressupost associat. Impacte que tindrà l'activitat finançada amb el FIT en el desenvolupament del projecte. Identificació de riscos tècnics, comercials i regulatoris. Definició d'una estratègia de mitigació.	FRL	30
Balanç Impacte-Risc En termes d'impacte, es valorarà: Impacte Social (Rellevància clínica): Problema de salut que aborda el projecte i la seva prevalença. Rellevància tecnològica: Introducció d'enfocs novedosos i/o tecnologies innovadores. Impacte econòmic: Estalvi de costos i/o generació d'activitat econòmic i ocupació de qualitat previstos amb la implementació del projecte. Escalabilitat del producte i/o model de negoci. En termes de riscos associats al projecte, es valorarà positivament que la manca de finançament per tirar endavant el projecte sigui un dels pocs riscos identificats.	Transversal	20

7. Finançament i període d'execució

La convocatòria preveu atorgar un màxim de 50.000 € distribuïts entre les modalitats 1 i 2. El finançament establert per a cada modalitat és el següent:

- **Modalitat 1: *Growth***, adjudicació de fins a 15.000 € per projecte. El finançament s'haurà d'executar en un termini màxim d'1 any a partir de l'acceptació de l'ajut.
- **Modalitat 2: *Speed-up***, adjudicació de fins a 20.000 € per projecte. El finançament s'haurà d'executar en un termini màxim d'1 any a partir de l'acceptació de l'ajut.

7.1. Despeses elegibles

Les propostes han d'incloure un pressupost raonable i realista d'acord amb les activitats proposades.

Per tal de ser elegibles, les despeses d'execució hauran d'identificar-se en alguna de les partides pressupostàries següents, ser realitzades durant el període d'execució de l'ajut, i han d'estar directament vinculades a assolir la fita proposada per la proposta en el marc d'aquesta convocatòria:

1. **Despesa fungible i/o consumibles**
Despesa associada a l'adquisició de material i fungible, subministraments i productes similars per al desenvolupament proposat tècnic experimental o proves de validació i/o demostració.
2. **Despeses de contractació de serveis R+D**
Contractació de serveis i treballs científic-tècnics externs; contractació externa de tasques d'enginyeria emmarcades dins de la fita a assolir en el marc de la convocatòria.
3. **Contractació d'activitats extraordinàries**
Contractació de serveis de consultoria especialitzada; despeses relacionades amb l'entrada i manteniment de Fases Nacionals; registre de marca.

7.2. Retorn del finançament

En el cas que els projectes finançats es transfereixin al mercat amb èxit, el finançament concedit s'haurà de retornar a través dels ingressos derivats dels acords de llicència signats, segons el tipus d'estratègia de transferència:

- **Llicència a tercers**

L'import concedit es comptabilitzarà com a despesa de valorització associada al projecte i es recuperarà mitjançant els ingressos derivats de la llicència. D'aquesta manera, no es considerarà que hi ha beneficis derivats de la llicència fins que no es recuperi el 100% de l'import concedit al projecte, tal i com s'estipula a la *Normativa sobre Propietat Intel·lectual i Industrial* del VHIR.

- **Creació de spin-off**

L'import concedit es comptabilitzarà com a despesa de valorització associada al projecte. En aquest cas, es recuperarà % de l'import concedit mitjançant els ingressos derivats de la llicència

de la tecnologia a la spin-off. L'altre % es recuperarà en forma de % equity addicional del VHIR en la spin-off.

Aquests % es negociaran en el moment de la constitució de l'spin-off i de signatura de l'acord de llicència de la tecnologia.

8. Presentació de sol·licituds

La presentació de propostes per a participar en aquesta convocatòria es farà mitjançant l'enviament de la documentació requerida segons la modalitat en la que encaixi el projecte al correu electrònic ajuts@vhir.org.

- Modalitat 1: *Growth*
 - a) Document "Memòria científic-tècnica del projecte"
 - b) Document "Justificació de participació en la convocatòria FIT"
- Modalitat 2: *Speed-up*
 - a) Document "Memòria científic-tècnica del projecte"
 - b) Documents vinculants que demostrin l'interès mostrat en la tecnologia per part de empreses i/o inversors
 - c) Document "Justificació de participació en la convocatòria FIT"

La documentació s'haurà de presentar en qualsevol d'aquests idiomes (català, castellà o anglès) abans de les 14:00 h del 29 de novembre del 2024.

9. Procés d'avaluació

El procés d'avaluació s'organitza en tres fases:

- **Fase 1. Revisió de Criteris d'Elegibilitat**

La Unitat d'Innovació revisarà que les propostes presentades compleixin amb els Criteris d'Elegibilitat establerts per a cada modalitat. Les propostes que no compleixin amb aquests requisits no seran elegibles i, per tant, no s'avaluaran en la següent fase.

- **Fase 2. Avaluació per part del Comitè Avaluator**

Cadascuna de les propostes considerades elegibles seran avaluades de forma remota i individual per tots els membres del Comitè Avaluator seguint un formulari d'avaluació. El Comitè Avaluator, amb representació interna i externa, estarà format per la Direcció del VHIR, la Direcció d'Innovació i Desenvolupament de Negoci, la Direcció d'Estratègia Interna, una persona representant de la CAI, una persona gestora de la Unitat d'Innovació, una persona gestora de la Unitat de Desenvolupament de Negoci i, per últim, l'Àrea d'Innovació de l'ICS (OSIR).

- **Fase 3. Decisió final i informe**

Un cop avaluades de totes les propostes, s'organitzarà una sessió conjunta amb tots els membres per posar en comú les avaluacions individuals i consensuar una decisió final segons les

puntuacions obtingudes per cadascuna de les propostes. Finalment, des de la Unitat d'Innovació s'emetrà un informe a cadascuna de les propostes comunicant la decisió final. Després d'aquesta comunicació, s'obrirà un període de 48 h per a presentar al·legacions.

10. Acceptació del finançament

La convocatòria es resoldrà en el termini màxim d'1 mes des de la seva publicació. Una vegada resolta la convocatòria, els Grups de Recerca adjudicatari disposaran d'un termini màxim de 10 dies naturals per a acceptar el finançament.

11. Seguiment del finançament

Els adjudicatari de l'Ajut hauran de presentar a la Direcció d'Innovació i Desenvolupament de Negoci un informe econòmic anual de l'activitat a l'any d'haver-se concedit l'Ajut, amb la finalitat de valorar la correcta execució del finançament atorgat. La Direcció d'Innovació i Desenvolupament de Negoci serà la responsable de sol·licitar l'informe als Grups de Recerca.

En el cas que no s'hagi executat la totalitat del finançament atorgat, el romanent no utilitzat s'haurà de retornar a la institució.

12. Drets i obligacions

Els drets i les obligacions dels beneficiaris de l'Ajut són:

- a. Garantir la veracitat de les dades aportades en la seva sol·licitud i acceptar que qualsevol falsedat negligent o culpable en els mateixos donarà lloc a l'exclusió de la candidatura del procés.
- b. En el cas que els projectes siguin finalment seleccionats, l'investigador principal podrà acceptar o rebutjar la beca en el termini establert en la convocatòria.

Si l'investigador principal accepta el finançament concedit:

- a. Té dret a percebre el finançament establert en la present convocatòria.
- b. La titularitat d'aquelles patents i models d'utilitat i qualsevol dret de la Propietat Industrial i Intel·lectual obtingut a través de les activitats de recerca realitzades pels beneficiaris correspondrà al VHIR. No obstant això, el personal investigador involucrat podrà gaudir dels drets d'autor i de propietat derivats de la seva activitat conforme al que s'estableix tant en la normativa vigent del VHIR com en la legislació vigent.
- c. La difusió de les activitats ha de dirigir-se tant a la comunitat científica com a audiències no acadèmiques, utilitzant els canals i recursos de comunicació del VHIR i Vall d'Hebron.
- d. Els beneficiaris de l'Ajut es comprometran expressament a complir amb la normativa del VHIR, en particular amb aquelles qüestions relatives a protecció de dades, ètica professional, contractació pública i, en general, sobre qualsevol altre aspecte rellevant relacionat amb la Fundació.

Els drets i obligacions del VHIR són:

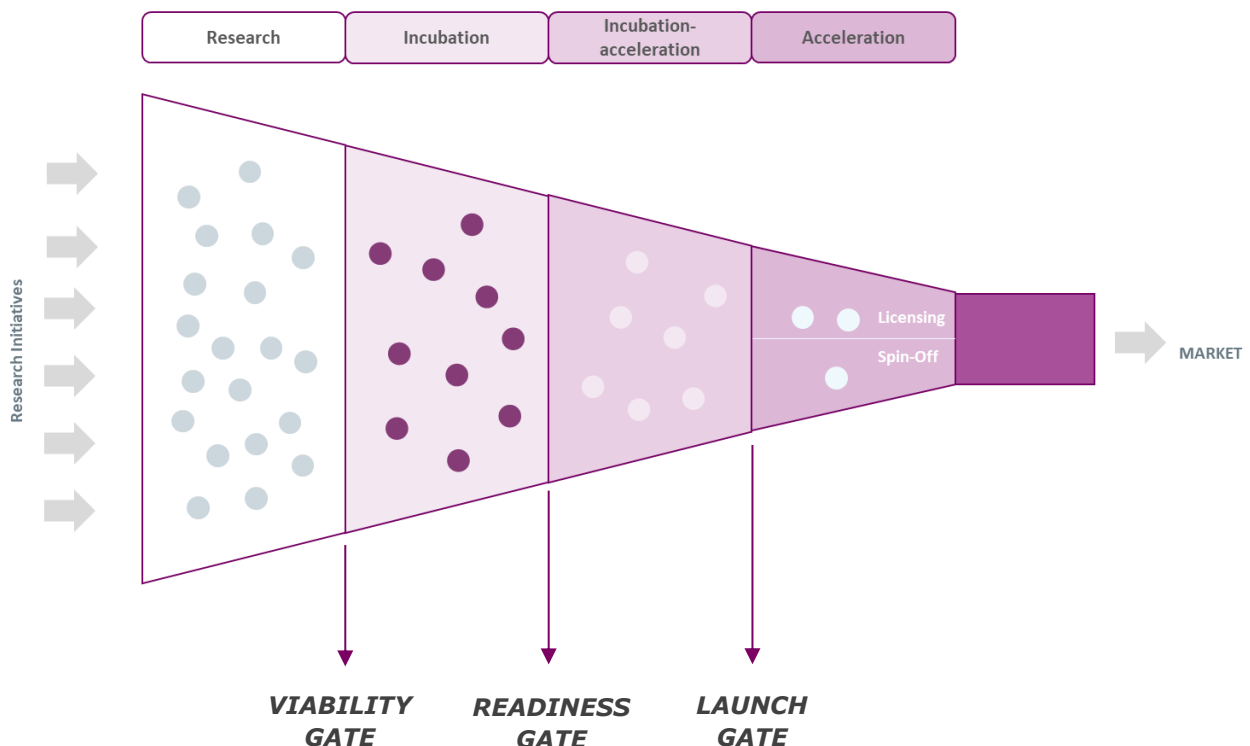
- a. Complir les bases de la present convocatòria.
- b. La institució ha de realitzar la convocatòria institucional de manera transparent i justa, proporcionant directrius i criteris clars als sol·licitants i garantint la igualtat d'oportunitats per a tots els candidats elegibles.
- b. Complir amb les obligacions legals corresponents en matèria de Seguretat Social i Prevenció de Riscos Laborals.
- c. Oferir al beneficiari aquells serveis propis del VHIR, d'acord amb la normativa interna de la institució.
- d. Informar el beneficiari de tota la normativa aplicable.
- e. Permetre al beneficiari la participació en aquells òrgans i comissions del VHIR que resultin de l'aplicació de la seva pròpia normativa.

Annexes

Annex I.– Nou procés d'innovació del VHIR

Durant aquest 2024, des de la Unitat d'Innovació del VHIR s'ha fet un gran esforç per a dissenyar i implementar un nou procés d'innovació basat en la maduració multidimensional dels projectes en set dimensions que són clau per al seu desenvolupament (Tecnologia, Propietat Industrial i Intel·lectual, Regulatòria, Clients, Negoci, Finançament i Equip).

La singularitat d'aquest nou procés radica en que l'assessorament i acompanyament dels projectes es realitza seguint la seva evolució multidimensional a través de 3 portes o *Gates*, seguint un model incubadora-acceleratora:



Les *Gates* establertes, que van de menys a més maduresa, tenen diferents objectius:

- **Viability Gate.** Centrada en que el projecte compleixi amb els criteris establerts per formar part del portfoli de projectes de la Unitat d'Innovació
- **Readiness Gate.** Enfocada en la maduració multidimensional del projecte; consolidació del model de negoci i de l'estratègia de transferència de tecnologia.
- **Launch Gate.** Enfocada en la preparació del projecte per a la l'execució de l'estratègia de transferència definida.

Annex II.– *Readiness Levels* en les set dimensions clau

La maduresa multidimensional dels projectes s'estableix amb uns nivells de maduresa que van de l'1 (menys madur) al 9 (més madur), pels quals s'han definit les fites en les set dimensions clau (Tecnologia, Propietat Industrial i Intel·lectual, Regulatòria, Clients, Negoci, Finançament i Equip).

TECHNOLOGY READINESS LEVEL (TRL)

Nivell de maduresa que estableix el grau de desenvolupament de la tecnologia, producte, servei o prova de concepte

TRL1	Resultats obtinguts interessants o idea tecnològica inicial identificada
TRL2	Concepte tecnològic i/o aplicació formulada
TRL3	Prova de concepte de funcions i/o característiques crítiques
TRL4	Validació tecnològica en laboratori
TRL5	Validació de la tecnologia en l'entorn pertinent
TRL6	Demostració del prototip tecnològic en l'entorn pertinent
TRL7	Demostració del prototip tecnològic en un entorn operatiu
TRL8	Tecnologia completa i demostrada en operacions reals
TRL9	Tecnologia completa i provada en operacions reals al llarg del temps

INTELLECTUAL PROPERTY READINESS LEVEL (IPRL)

Nivell de maduresa que estableix el grau de protecció de la tecnologia i la seva estratègia de IP

IPRL 1	Hipòtesi sobre la possible protecció de la IP
IPRL 2	Identificades diferents formes d'IP del projecte; titularitat de la IP està definida
IPRL 3	Descripció de possibles formes d'IP clau. Avaluació inicial del potencial de protecció
IPRL 4	Es confirma que la protecció de la IP és possible
IPRL 5	Esborrany de l'estratègia d'IP per a crear valor empresarial. Presentada la 1a sol·licitud formal de protecció IP
IPRL 6	1a estratègia completa d'IP considerant diferents aspectes. Resposta positiva a les sol·licituds presentades
IPRL 7	Presentació de sol·licituds formals d'IP clau als països pertinents d'acord amb l'estratègia d'IP
IPRL 8	Estratègia IP i gestió totalment implementades. Presentació de sol·licituds formals d'IP complementàries
IPRL 9	Fort suport i protecció de l'IP per al negoci. Protecció de l'IP concedida i mantinguda als països pertinents

REGULATORY READINESS LEVEL (RRL)

Nivell de maduresa que estableix el grau de definició i estat del procés regulatori requerit per les agències reguladores corresponents

RRL 1	Coneixement limitat dels requisits normatius
RRL 2	Conscienciació bàsica sobre el compliment de la normativa
RRL 3	Classificació reglamentària: ús previst i declaracions de prestacions
RRL 4	Planificació del compliment de la normativa i documentació
RRL 5	Desenvolupament conforme a la normativa
RRL 6	Presentacions reglamentàries inicials
RRL 7	Certificació QMS i preparació del <i>technical file</i>
RRL 8	Aprovació CE
RRL 9	Vigilància, seguiment i informació post-comercialització

CUSTOMER READINESS LEVEL (CRL)

Nivell de madures que confirma la necessitat i interès dels clients en relació a la tecnologia

CRL 1	Hipòtesi de les possibles necessitats del mercat
CRL 2	S'identifiquen les necessitats específiques del mercat
CRL 3	S'estableix el primer <i>feedback</i> del mercat
CRL 4	Es confirmen els problemes/necessitats mitjançant clients o usuaris
CRL 5	S'estableix interès i relacions amb els clients
CRL 6	Es confirmen els avantatges amb les primeres proves amb clients
CRL 7	Clients en proves ampliades o primeres vendes de prova (petit nombre d'usuaris actius)
CRL 8	Primeres vendes comercials i posada en marxa del procés de vendes (nombre considerable d'usuaris actius)
CRL 9	Vendes generalitzades a escala (gran nombre d'usuaris actius)

BUSINESS READINESS LEVEL (BRL)

Nivell de maduresa que estableix si la tecnologia és viable financerament, ambientalment i socialment

BRL 1	Cap hipòtesi o hipòtesi poc clara sobre la possible idea de negoci, el potencial del mercat i la competència
BRL 2	Primera hipòtesi del possible concepte de negoci, potencial de mercat global identificat i competència
BRL 3	Descripció del model de negoci sostenible i del mercat objectiu, inclosa la competència
BRL 4	1er càlcul indicant un model de negoci econòmicament viable. 1a avaluació que indica la sostenibilitat mediambiental i social
BRL 5	Supòsits clau del model de negoci sostenible provats en el mercat
BRL 6	Model de negoci totalment sostenible provat en clients, socis, proveïdors, els càlculs demostren la viabilitat econòmica
BRL 7	Viabilitat del model de negoci sostenible validada per la venda comercial inicial
BRL 8	Les vendes i les mètriques demostren que el model de negoci sostenible és viable
BRL 9	Model de negoci sostenible que compleixi les expectatives internes i externes en quant a beneficis, escalabilitat i impacte al llarg del temps

FUNDING READINESS LEVEL (FRL)

Nivell de maduresa que estableix el pla de finançament per desenvolupar la tecnologia, assegurant el finançament necessari per portar-ho a mercat

FRL 1	No hi ha una descripció clara de les activitats inicials de verificació. No hi ha una visió clara de les necessitats i opcions de finançament
FRL 2	Descripció de les activitats inicials de verificació. Definició de les necessitats i fonts de finançament per assolir les fites inicials
FRL 3	Finançament assegurat pel pla de verificació inicial
FRL 4	Finançament assegurat per a un pla de verificació elaborat
FRL 5	1er pitch per finançament davant un audiència rellevant. Definida la necessitat de finançament a curt termini i l'estratègia de finançament
FRL 6	Pitch millorat de finançament davant audiència rellevant. Contactes amb fonts de finançament externes
FRL 7	Primeres converses amb possibles fonts de finançament externes. Pitch complert per al finançament
FRL 8	Converses a nivell de <i>termsheet</i> amb fonts de finançament externes que mostren un clar interès
FRL 9	Finançament assegurat per a almenys 6-12 mesos d'operacions. Sistema de seguiment i previsió financera plenament implementat

TEAM READINESS LEVEL (TmRL)

Nivell de maduresa en l'equip en quant a formació, experiència i complementarietat per assegurar les competències necessàries per portar la tecnologia al mercat

TmRL 1	Poca comprensió de les necessitats de l'equip
TmRL 2	Competències limitades; 1a idea de competències addicionals necessàries
TmRL 3	Es disposa d'algunes de les competències necessàries per a desenvolupar la idea. Competències necessàries definides
TmRL 4	Existeix un líder amb una idea clara de la direcció. Es disposa de diverses competències necessàries i s'ha iniciat un pla per a complementar-les
TmRL 5	Equip fundador inicial amb les principals competències i capacitats necessàries. L'equip acorda la titularitat, les funcions, els objectius i les visions
TmRL 6	Un equip fundador complementari, divers i compromès, amb totes les competències i capacitats necessàries per a començar a crear una empresa
TmRL 7	Equip i cultura en funcionament. Pla de creixement per a ampliar l'equip i construir l'organització amb el temps
TmRL 8	Organització professional (consell, director general, direcció, personal)
TmRL 9	Organització d'alt rendiment i ben estructurada a tots els nivells que es manté, es desenvolupa i rendeix al llarg del temps

Annex III.- *Readiness Levels* requerits en les tres *Gates*

Tenint en compte els *Readiness Levels* (RLs) detallats per a cadascuna de les 7 dimensions clau a l'Annex II, s'han establert els següents RLs per a les diferents *Gates*:

	VIABILITY GATE	READINESS GATE	LAUNCH GATE
TRL	3	4	4
IPRL	4	5	6
RRL	2	3	3
CRL	2	3	4-5
BRL	3	5	5-6
FRL	2	4	5-8
TmRL	2	3	3-6

Els RLs definits per a cada una de les *Gates* són un requeriment bàsic que han de complir els projectes per accedir d'una *Gate* de menys maduresa a la següent de més maduresa. A més, aquests RLs estableixen les fites i activitats que han de dur a terme els projectes per a la seva evolució multidimensional amb l'assessorament i suport de la Unitat d'Innovació i, d'aquesta manera, accelerar la seva transferència al mercat.