



UdL INNOImpuls

1r Cicle de Transferència

**Càpsules de Valorització
del Coneixement**



Universitat de Lleida
Suport a l'R+D+I
Valorització

Introducció

Vols descobrir com transformar la teva recerca en solucions amb impacte social i econòmic? Tens esperit emprenedor i vols adquirir habilitats per fer arribar el coneixement al mercat?

Des de la Unitat de Valorització del Vicerectorat de Transferència i Territori us oferim aquest cicle formatiu perquè adquireu coneixements bàsics per afavorir el desenvolupament de projectes que transformin la recerca en solucions amb impacte. Ens endinsarem en el procés de valorització del coneixement, des de com protegir els resultats de la recerca, entendre com es defineix i s'estructura un model de negoci, conèixer aspectes legals bàsics, a com construir un equip emprenedor, obtenir finançament i comunicar el nostre projecte de forma atractiva a futurs inversors.

Destinataris

- Personal docent i investigador
- Personal investigador post-doctoral
- Personal investigador en formació

El cicle UdL INNOImpuls està reconegut i certificat dins del Pla de Formació del Professorat Universitari del Vicerectorat de Docència.

Modalitat

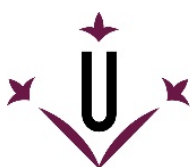
Les sessions es duran a terme en format presencial, amb l'objectiu de fomentar la participació activa, la interacció directa i l'intercanvi d'idees entre totes les persones participants.

Durada

El cicle té una durada total de 14 hores, repartides en 7 sessions de 2 hores, de 9.30 h a 11.30 h, durant els mesos de maig a juliol de 2026.

Inscripció

Telemàticament omplint el formulari que apareix en aquest [enllaç](#).



Calendari

MAIG 2025

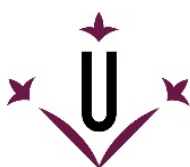
11	12	13	14	15	16	17
			Introducció: el procés de valorització i transferència de resultats de la recerca			
18	19	20	21	22	23	24
		La protecció dels resultats de la recerca				

JUNY 2025

1	2	3	4	5	6	7
			La importància del model de negoci per transformar el meu projecte			
8	9	10	11	12	13	14
		Aspectes legals bàsics en transferència de coneixement				
15	16	17	18	19	20	21
		La incorporació de perfils emprenedors en l'equip promotor				
22	23	24	25	26	27	28
Com aconseguir finançament i atreure inversió pel meu projecte						

JULIOL 2025

29	30	1	2	3	4	5
		Eines pràctiques de comunicació per a la transferència				



1. Introducció: el procés de valorització i transferència de resultats de la recerca

OBJECTIU

Aportar els fonaments bàsics sobre els processos de valorització i transferència de coneixement generat a la universitat, fent èmfasi en els aspectes crítics i factors clau a tenir en compte per a aquests processos.

Abordar les diferents etapes i activitats lligades al procés de valorització i transferència d'una tecnologia o resultat de recerca, facilitar al personal investigador que ha participat en la seva generació coneixements útils per millorar i reforçar la seva intervenció en aquests processos.

Les persones assistents seran capaces d'entendre el concepte de valorització i transferència, les diferents fases i activitats d'ambdós processos, i de plantejar una estratègia de transferència i explotació d'aquests resultats.

Data	Durada	Modalitat
14 maig 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Què s'entén per valorització i transferència de coneixement
- Des de la idea al mercat, principals fases i activitats d'un pla de valorització i transferència: Fase de concepte, prova de concepte i comercialització
- Aspectes crítics i factors clau a tenir en compte
- Captació de recursos
- Cas d'èxit de transferència: Uniscool, spin-off de la UdL

PONENTS

Juan Solís, Soci d'Arvor

Jerôme Barrau, professor de la UdL i cofundador d'Uniscool



2. La protecció dels resultats de la recerca: propietat industrial i intel·lectual

OBJECTIU

Presentar les diferents modalitats de protecció de la propietat industrial i intel·lectual que afecten als resultats de la recerca i les seves implicacions en la transferència del coneixement.

Donar a conèixer les polítiques i normatives internes relacionades.

Les persones assistents seran capaces d'entendre els conceptes de propietat intel·lectual i industrial, les seves modalitats i els drets que confereixen, entendre la importància de protegir les innovacions i tenir en compte quines precaucions s'han de preveure abans d'iniciar una tramitació.

Data	Durada	Modalitat
20 maig 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Introducció. Els sistemes de protecció jurídica de la R+D+i: la propietat industrial i la propietat intel·lectual
- Modalitats de Propietat Industrial: patents i models d'utilitat, dissenys industrials, signes distintius. El know-how i el secret industrial
- La Propietat Intel·lectual i els drets d'autor: l'obra científica com a obra intel·lectual.
- Introducció als requisits de patentabilitat
- La importància de no divulgar abans de protegir
- Titularitat dels resultats

PONENT

Jordi Elías, IP Senior Consultant & European Patent Attorney, Clarke&Modet



3. La importància del model de negoci per transformar el meu projecte de recerca una solució rendible

OBJECTIU

Ajudar les persones participants a entendre com es defineix i estructura un model de negoci en el context de la transferència de coneixement, i com aquest esdevé un element clau per transformar resultats de recerca en solucions amb potencial de mercat.

Introduir els factors crítics que condicionen la viabilitat d'un projecte, incloent aspectes regulatoris, de mercat, desenvolupament, equip i inversió, i com aquests influeixen en la definició del model de negoci.

Les persones assistents seran capaces d'identificar els elements essencials del seu model de negoci, definir una proposta de valor orientada al mercat i establir una primera estratègia per a l'explotació dels resultats de recerca.

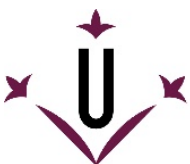
Data	Durada	Modalitat
4 de juny 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Introducció al model de negoci en el context de la transferència de coneixement
- Factors clau per a la construcció d'un model de negoci: regulació, mercat, desenvolupament, equip i inversió
- Identificació i caracterització del mercat: necessitats, segmentació i tipus de clients (usuaris, compradors, beneficiaris)
- Definició de la proposta de valor i estratègies d'explotació: llicència vs creació de spin-off
- Relació entre estat de desenvolupament (TRL), prova de concepte i accés al mercat
- Introducció a eines per a la definició del model de negoci (Canvas, Lean Canvas)

PONENT

[Juan Solís](#), Soci d'Arvor



4. Aspectes legals bàsics en transferència de coneixement

OBJECTIU

Introduir els principals aspectes legals que intervenen en els processos de transferència de coneixement, especialment en el context de creació de llicències i spin-off com a opcions d'exploració de resultats de recerca.

Donar una visió pràctica dels instruments jurídics clau que regulen la relació entre institucions de recerca, investigadors, empreses llicenciatàries i inversors, així com dels elements que condicionen l'estructura i governança dels projectes.

Les persones assistents seran capaces d'identificar els principals acords legals implicats en la transferència, entendre les seves implicacions i tenir en compte els aspectes crítics a l'hora de plantejar l'exploració dels resultats de recerca.

Data	Durada	Modalitat
10 de juny 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Acords clau en transferència:
 - Acord de socis i d'inversió (governança, drets polítics i econòmics, entrada i sortida d'inversors)
 - Acord de transferència de tecnologia (abast, exclusivitat, royalties, drets i obligacions)
- Aspectes rellevants en la negociació: valoració, control, drets de propietat, confidencialitat i clàusules habituals
- Concepte de spin-off i característiques principals: participació de la institució, investigadors i inversors
- Aspectes previs a la creació: titularitat dels resultats, drets d'exploració i necessitats d'autorització
- Procés de creació d'una spin-off: relació entre institució

PONENT

Oscar Alegre, Soci de l'Àrea d'Innovació i Emprenedoria, RCD



5. La incorporació de perfils emprenedors en l'equip promotor de les *spin-off* com a factor clau per a la transferència de coneixement

OBJECTIU

Posar en relleu la importància de l'equip promotor en els processos de transferència de coneixement i, en particular, en la creació de *spin-off*.

Analitzar els diferents rols necessaris per transformar un resultat de recerca en un projecte empresarial viable, així com els desequilibris habituals entre perfils científics i perfils de negoci.

Les persones assistents seran capaces d'identificar les necessitats del seu projecte en termes d'equip, definir els perfils clau i plantejar estratègies per incorporar talent emprenedor i complementar les capacitats existents.

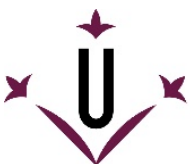
Data	Durada	Modalitat
17 de juny 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- El rol de l'equip en la transferència de coneixement i creació de *spin-off*
- Perfils clau en projectes de base científica: científic, emprenedor i gestor
- Identificació de mancances dins l'equip promotor i anàlisi de necessitats
- Estratègies per incorporar perfils emprenedors i de negoci
- Mecanismes d'incentivació i retenció del talent (participació, rols, compromís)
- Evolució de l'equip al llarg del desenvolupament del projecte

PONENT

[Albert Mascarell](#), Chief of Technology Transfer & Venture Building, Mobile World Capital Barcelona



6. Com aconseguir finançament i atreure inversió pel meu projecte

OBJECTIU

Donar a conèixer les principals fonts de finançament disponibles per a projectes de base de transferència, així com els criteris que utilitzen els inversors per valorar oportunitats d'inversió.

Apropar a les persones participants el procés de finançament al llarg del desenvolupament del projecte, des de fases inicials fins a l'entrada d'inversió especialitzada.

Les persones assistents seran capaces d'identificar quines opcions de finançament s'ajusten millor al seu projecte, entendre què espera cada tipus d'inversor i preparar-se per afrontar processos de captació de recursos.

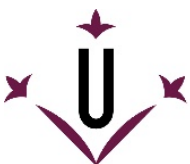
Data	Durada	Modalitat
22 de juny 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Necessitats de finançament al llarg del desenvolupament del projecte
- Tipologies de finançament: ajuts públics, inversors privats, capital risc i altres instruments
- Característiques dels diferents tipus d'inversors i les seves expectatives
- El procés de captació de finançament: fases i elements clau
- Criteris d'avaluació d'inversors: equip, tecnologia, mercat i risc
- Aspectes clau en la preparació per a la inversió

PONENT

Toni Ruiz, Startups Senior Consultant a ACCIÓ



7. Eines pràctiques de comunicació per a la transferència. Com preparar un pitch eficient per a inversors

OBJECTIU

La sessió té com a objectiu dotar a investigadors i emprenedors científics d'eines pràctiques per comunicar els seus projectes de forma clara, estratègica i orientada a l'acció. A través del disseny i l'estructuració d'un pitch, els participants aprendran a adaptar el seu missatge a diferents interlocutors, identificar-se i expressar la seva proposta de valor, i construir narratives que connecten amb inversors i altres *stakeholders* clau.

La formació combina conceptes estratègics i aplicació pràctica, facilitant la transició des d'un enfocament acadèmic cap a una comunicació enfocada en impacte, validació i desenvolupament d'oportunitats en entorns de transferència tecnològica.

Data	Durada	Modalitat
1 de juliol 2026	2h	Presencial

CONTINGUTS

- Introducció a la comunicació en transferència de coneixement: de la informació a la comunicació estratègica
- La importància del receptor: adaptació del missatge a inversors i altres *stakeholders*
- Definició estratègica del missatge: aplicació del model 5W1H al pitch
- De la recerca a la proposta de valor: com traduir resultats científics en impacte i oportunitat
- *Storytelling* científic: estructurar el relat del projecte (problema, solució, impacte)
- Estructura d'un pitch eficaç per a inversors
- Construcció de credibilitat
- Disseny visual de presentacions: principis bàsics i errors habituals
- Eines d'IA aplicades a la preparació de *pitches*

PONENT

[Irene Ortiz](#), Responsable de comunicació d'Arvor

