

PROYECCIÓN EMPRESARIAL DE LA INVESTIGACIÓN

FECHA: 24 de noviembre de 2025

HORARIO: De 10:00-14:00h, y de 16:00-18:00h

LUGAR: ILAB

Objetivos:

Capacitar a los investigadores y personal docente de la Universidad de León para transformar sus resultados de investigación en oportunidades con potencial de mercado. Al finalizar los participantes serán capaces de:

- **Evaluar la preparación para la inversión (investment readiness):** Identificar el grado de madurez de su investigación y reconocer los elementos con mayor proyección empresarial.
- **Proteger y valorizar los resultados de I+D:** Conocer las vías más adecuadas para la protección de la propiedad intelectual y la valorización de los resultados obtenidos.
- **Definir pruebas de concepto (PoC):** Diseñar estrategias y posibles pruebas de concepto que permitan acercar su tecnología o innovación al mercado.
- **Analizar el entorno competitivo:** Identificar los actores clave (empresas, sectores y competidores).
- **Desarrollar habilidades de comunicación y pitching:** presentar los resultados de investigación a potenciales empresas o inversores de forma atractiva y clara.

Programa:

Módulo 1. Identificación del potencial de transferencia

Cada participante presenta brevemente su línea de investigación (3 min).

Ejercicio: mapa rápido de resultados con potencial de aplicación.

Herramienta: plantilla “del laboratorio al mercado”.

Módulo 2. Protección y valorización

- Breve repaso a las figuras de protección (patente, modelo de utilidad, diseños industriales y secretos empresariales).
- Dinámica: los asistentes elegirán la vía más adecuada para el caso propio.
- Discusión: qué implicaciones tiene para publicar/colaborar.

Módulo 3. Del resultado a la prueba de concepto

- Qué es una prueba de concepto y por qué importa para la empresa.
- Ejercicio: definir un posible prototipo, validación o piloto sobre el caso propio.

Módulo 4. Módulo BMC- Los errores típicos que se cometen al emprender:

- Cuáles son los errores típicos al definir un BMC, tanto si es para crear una spin off, como en los casos que se quiere licenciar una tecnología.
- Hands-on por los participantes sobre un caso hipotético
- Presentación de varios BMC por parte de los participantes de manera ilustrativa.

PLAN DE APOYO A LA 2026 Edición VI
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Vicerrectorado de Investigación y Transferencia de la Universidad de León

Plant-cue

Módulo 5. Comercialización y propuesta de valor.

- Breve introducción a marketing de tecnologías. Claves a la hora de elaborar un pitch tecnológico.
- Ejercicio práctico: redactar un “pitch tecnológico” de 2 minutos sobre el propio resultado.
- Simulación: presentación a potencial empresa/inversor

Módulo 6. Fuentes de financiación para tech transfer

- Espacio de instrumentos de inversión existentes en fases tempranas. Panorama y diferencias entre ellos (business angels, fondos tech transfer, fondos...) y centrarnos en los instrumentos relacionados con los proyectos en fases iniciales de tech transfer.
- Futuro fondo tech transfer en deeptech del CDTI-FEI que va a empezar a operar en 2026 y que con un volumen aproximado de 500M€.

Ponente: SILO Science & Innovation Link