



Visionaris

Encén l'espurna
del teu futur emprendedor

Emprèn UAB

Dates

30 setembre – 23 novembre 2026

Horari

Dilluns i dimecres
13:00 - 15:00 hores

Hores

26 hores

Modalitat

Presencial

Idioma

Català o castellà

Lloc

Espai Emprèn UAB
(Plaça Cívica · Campus de la UAB)

Dirigit a

- Alumnat de grau i de màster de la UAB
- Comunitat UAB
- Usuaris/es del Servei Municipal de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Cerdanyola amb un projecte innovador

3 crèdits ECTS per a l'alumnat

Objectius

- Adquisició de competències transversals: autoconeixement, lideratge, comunicació, creativitat, treball en equip, gestió del risc.
- Formació en metodologies de *design thinking* i *lean startup* per validar o invalidar el projecte emprenedor.
- Coneixements de les etapes per emprendre i com crear una empresa així com les vies de finançament.
- Crear projectes emprenedors d'impacte que arrelin al territori.

Programa



Bloc 01

Iniciació a l'emprenedoria i eines

30 setembre –
19 octubre

- **Introducció a l'emprenedoria -
Aptituds i Actituds Emprenedores/
Claus per identificar una Oportunitat**

Dimecres 30 de setembre - Minerva
Estruch, tècnica d'emprenedoria a Emprèn UAB

En aquesta píndola aprendrem sobre diferents tipus d'emprenedoria i com funciona la creativitat individualment i en equip. Descobrirem com identificar la bones oportunitats i idees. Finalment, generarem solucions pròpies a reptes reals i revelarem alguns consells inspiradors per guiar els estudiants en un procés creatiu cap a la construcció d'un esperit emprenedor.

- **Design Thinking**

Dilluns 5 d'octubre – Amadeu Barceló, cap
de creació d'empreses d'Autoocupació

Metodologia d'anàlisi i implementació d'un projecte emprenedor de manera experiencial. Amb un exemple concret, veurem com una idea s'alimenta del procés de *design thinking* fins a convertir-se en un projecte. S'explicaran les etapes del procés: d'empatia, definició, ideació, prototipatge i prova del *design thinking*.

- **Lean start-up/ Models de negoci/
Customer discovery**

Dimecres 7 d'octubre – Amadeu Barceló,
cap de creació d'empreses
d'Autoocupació

Metodologia d'anàlisi de projectes emprenedors per avaluar de manera ràpida i econòmica si un projecte emprenedor té cabuda en el mercat abans de realitzar el Business Plan. Coneixerem les diferents fases de la metodologia Lean: User, Canvas, Business Model Canvas i Costumers Development

- **Lideratge i treball en equip**

Dimecres 14 d'octubre – Mercè Rius,
cofounder Salto Con Red i coach
lideratge

Segons Techstars, el 65% de les empreses emergents fracassen per problemes relacionats amb les persones. En aquesta sessió, treballarem algunes claus per estar en l'èxit del 35%. Discutirem com establir rols de lideratge clars, definint l'actual equip fundador de DAFO i establint una missió alineada.

Bloc 02

- **Finançament públic i privat**

Dilluns 19 d'octubre –

Oriol Sans, Senior Startups Manager
d'ACCIÓ

En aquesta sessió donarem informació sobre el finançament públic i privat dels projectes segons les diferents fases on es troben per saber quines són les millors opcions. Analitzarem els pros i contres de cada tipus de finançament.

- **Pla econòmic i financer**

Dimecres 21 d'octubre - Guillem Gómez,
CEO i cofundador de l'empresa Quether
Innovation Solutions

Es mostraran els principals reptes que han d'afrontar els emprenedors per finançar les seves noves empreses. Detallarem algunes de les eines i tècniques més adequades per superar aquests reptes i algunes idees per recaptar diners.

- **Màrqueting**

Dilluns 26 d'octubre - José Facundo,
professor de la Facultat d'Economia i
Empresa

En aquesta sessió intensiva i pràctica, introduïrem alguns conceptes i metodologia bàsics i útils relacionats amb l'àrea comercial des d'una perspectiva innovadora. Mostrarem els avantatges de la planificació estratègica prèvia per a una major eficiència en l'execució de vendes. A més, i finalment, compartirem amb l'audiència alguns casos pràctics, consells i recomanacions en el procés de comercialització.

Treballa el teu projecte

21 octubre – 2 novembre

- **Com pensa un Business Angel**

Dimecres 28 d'octubre – Marta P.Aparicio,
Business Angel

La sessió explica els principals criteris que utilitza un *business angel* per avaluar projectes emprenedors. Es posa èmfasi en l'equip fundador, la proposta de valor, el problema que es resol i el potencial de mercat. També s'analitza la viabilitat del model de negoci, l'escalabilitat, la tracció inicial i l'impacte (en el cas de projectes socials). Finalment, s'aborden aspectes clau com el risc, el retorn esperat, la claredat del *pitch* i l'alineació de valors entre l'inversor i l'emprenedor.

- **Com protegir el meu projecte
emprenedor: patents i altres
mecanismes**

Dilluns 2 de novembre - Sandra Ramos,
tècnica de Transferència del Coneixement de
la UAB

En aquesta sessió es parlarà de la gestió dels resultats de la recerca, tant de les activitats que poden comprometre aquests resultats durant el procés de recerca, com de les bones pràctiques en la generació d'aquests drets per facilitar-ne la protecció i transferència.

Bloc 03

- **Creació empresarial alternativa – la cooperativa**

Dimecres 4 de novembre –

José Granados, tècnic de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya

En aquesta sessió l'objectiu és veure altres tipologies de creació d'empresa com la cooperativa així com els seus beneficis i particularitats. Una alternativa molt interessant i una altra via a considerar.

- **Pacte de socis i passos per a la creació d'una empresa (SL vs SA)-**

Dilluns 9 i dimecres 11 de novembre –

Maria Gratacós, advocada de Tangram Legal

Aquesta sessió pretén aportar reflexions generals en relació amb el vehicle més adequat per incorporar per desenvolupar i comercialitzar la nostra idea, així com fer una breu introducció als diferents elements a tenir en compte a l'hora de conceptualitzar i negociar pactes d'accionistes.

- **Presentacions d'alt impacte**

Dilluns 16 de novembre – Victor Cepero, cofounder de BrainMapp i formador en oratòria

Amb aquesta sessió teórico-pràctica farem un recorregut pels diferents tipus de presentacions orals per difondre un projecte. Des de l'elevator pitch, l'impacte de la veu, fins la correcta vessant visual d'una presentació on vosaltres en sereu els protagonistes.

Creació de l'empresa 4 – 23 de novembre

- **Demo Day**

Dilluns 23 de novembre (2 hores)

El Demo Day és el dia en què es posen en pràctica tots els coneixements apresos durant el curs. Cada emprenedor farà una presentació del seu projecte emprenedor en format *pitch* davant d'un jurat.

Mentories pels millors projectes

Premis pels millors projectes! Als 3 projectes amb més potencial se'ls finançarà una mentoria amb experts del sector per dur l'idea a la realitat i, si es pot, desenvolupar un primer prototip.



Visionaris

Encén l'espurna
del teu futur emprenedor

Emprèn UAB

Plaça Cívica, Edifici RR
Planta Primera, 08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès)
Barcelona, Spain
empren.info@uab.cat
[@UABEmpren](#)

www.uab.cat/emprenedoria