



Informe **GUESSS UVEG 2021**

El espíritu emprendedor de los
estudiantes de la Universitat
de València

Lorenzo Revuelto-Taboada, Alicia Mas-
Tur, Pau Sendra-Pons



Con la colaboración de:



Por favor, cite esta publicación como:

Revuelto-Taboada, L.; Mas-Tur, A.; Sendra-Pons, P. (2022).

Informe GUESSS UVEG 2021. El espíritu emprendedor de los estudiantes de la Universitat de València.

ISBN: 978-84-09-47471-4

© Los autores

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La información relativa a universidades nacionales ha sido obtenida de:

Ruiz-Navarro, J.; Diáñez-González, J.P.; Franco-Leal, N.; Sánchez-Vázquez, J.M.; Camelo-Ordaz, C. (2021). Informe GUESSS España 2021. El espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios. ISBN: 978-84-09-37178-5.

La información relativa a universidades internacionales ha sido obtenida de:

Sieger, P., Raemy, L., Zellweger, T., Fueglistaller, U. & Hatak, I. (2021). Global Student Entrepreneurship 2021: Insights From 58 Countries. St.Gallen/Bern: KMU-HSG/IMU-U



ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| Presentaciones..... | 1 |
| El proyecto GUESSS España y el espíritu emprendedor de la universidad..... | 1 |
| Presentación del Vicerrectorado de Innovación y Transferencia..... | 3 |
| Introducción al Informe GUESSS UVEG 2021..... | 5 |
| Resumen ejecutivo..... | 7 |
| 01 Intenciones de elección de carrera emprendedora de los estudiantes..... | 11 |
| 02 Intenciones emprendedores a lo largo tiempo..... | 19 |
| 03 Actividad emprendedoras..... | 21 |
| 3.1. Emprendedores nacientes..... | 21 |
| 3.2. Emprendedores activos..... | 23 |
| 3.3. Perspectiva territorial..... | 28 |
| 04 Emprendimiento universitario: factores contingentes.... | 35 |
| 4.1. El contexto universitario..... | 35 |
| 4.2. Campo de estudio..... | 39 |
| 4.3. Género..... | 42 |
| 05 Impacto de la pandemia COVID-19..... | 47 |
| 06 Recomendaciones..... | 53 |
| 07 Información adicional..... | 61 |
| 7.1. Organización del proyecto y futuras líneas de trabajo..... | 61 |
| 7.2. Características de la muestra..... | 62 |
| 08 Casos de estudio..... | 65 |
| Índice de figuras y tablas..... | 85 |
| Índice de referentes: casos ejemplares de iniciativas emprendedoras..... | 87 |



EL PROYECTO GUESSS ESPAÑA Y EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LA UNIVERSIDAD



José Ruiz Navarro

Coordinador en España
del proyecto GUESSS

Catedrático Emérito de
Organización de
Empresas por la
Universidad de Cádiz

El espíritu emprendedor es una palanca necesaria para utilizar y transferir el conocimiento a la sociedad, para responder a los grandes retos de la humanidad y lograr comunidades más prósperas. Es esencial en las universidades, semilleros por excelencia del conocimiento, especialmente entre sus jóvenes estudiantes. Su existencia es aún más importante en tiempos de incertidumbre, marcados por la pandemia, el cambio climático, la transformación digital, el impacto tecnológico y la desigualdad.

El proyecto Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey (GUESSS), en su edición de 2021, ha investigado el estado de ese espíritu emprendedor en más de 258.000 estudiantes universitarios de 58 países, identificando sus intenciones, actividades emprendedoras y factores contingentes que lo condicionan.

Un primer indicador positivo del interés por el tema en España es el altísimo grado de participación logrado: casi la totalidad de las universidades (75); y, más de 98.000 estudiantes, que han contestado a la encuesta enviada, sitúan al país en el primer lugar mundial por respuestas recibidas. Es notable, a pesar de la pandemia, el incremento de la participación (más del 200%) con respecto a la edición de 2018/19. Este interés, si se canaliza de forma inteligente, puede ser una palanca estratégica para abordar con éxito los grandes retos de nuestro país.

El informe GUESSS España 2021 ofrece la explotación de una parte de la extensa base de datos obtenida que servirá para investigaciones futuras y para profundizar en aspectos relacionados con la participación de las mujeres y hombres, tipos de carreras o características de las iniciativas.



Como novedades, en esta edición se ha estudiado el impacto de la pandemia en el fenómeno emprendedor universitario y se han seleccionado e incluido seis ejemplos de iniciativas emprendedoras (en actividades conectadas con: la industria, la movilidad sostenible, la inteligencia artificial y el tratamiento de datos) que pueden servir de referentes a los jóvenes actores y les muestra que emprender es posible, que es una palanca de transformación económica y social y de prosperidad para la comunidad.

Pero el necesario espíritu emprendedor de los universitario no puede ser fructífero sin el marco de un ecosistema que lo haga crecer y dar frutos, de una sociedad emprendedora que se plantee un nuevo contrato social que se sincronice con las grandes transformaciones que se vislumbran. Ese contexto se alinea con los “laberintos de la prosperidad” que plantea el profesor Antón Costas. Esa visión estratégica y la responsabilidad del cargo del profesor Costas como presidente de Consejo Económico y Social de España es la que deseamos que enmarque los hallazgos de este informe.

Esos resultados no hubiesen sido posible sin la colaboración de numerosas personas y agentes. Entre ellos, la red internacional de más de 3.000 universidades que ha sido coordinada por el profesor Philipp Sieger y su equipo de la Universidad de Berna, el apoyo y cobertura en España del Observatorio del Emprendimiento de España y ENISA, el patrocinio de Santander Financial Institute (SANFI), la valiosa ayuda de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE), del Alto Comisionado para España Nación Emprendedora y del presidente del Consejo Económico y Social de España. Mención especial merecen las más de cien personas que han trabajado como delegados y responsables del proyecto GUESSS en cada una de las universidades participantes, un valioso capital social, sin su entusiasmo, conocimientos, constancia y buen hacer no se habría podido realizar este proyecto. A todos ellos mi agradecimiento personal y de todo el equipo investigador de la Universidad de Cádiz.



PRESENTACIÓN DEL VICERRECTORADO DE INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA



**Rosa María Donat
Beneito**

Vicerrectora de
Innovación y
Transferencia de la
Universitat de València

El emprendimiento ha ganado protagonismo en las últimas décadas como un fenómeno de vital importancia en el desarrollo económico y social de los países y la generación de empleo. En consecuencia, las instituciones de educación superior han adoptado gradualmente políticas encaminadas a favorecer el espíritu emprendedor entre su estudiantado, dando a conocer el autoempleo como salida profesional alternativa al empleo por cuenta ajena.

Las universidades han iniciado una transición hacia un modelo educativo que no solo garantice la adquisición de conocimientos sino que también permita el desarrollo de competencias y habilidades transversales que puedan ser de utilidad al estudiantado que decida emprender.

Así pues, la universidad debe convertirse en un entorno de aprendizaje experiencial que contribuya a formar a personas emprendedoras.

La Universitat de València cuenta con diferentes estructuras ligadas a la promoción del emprendimiento, entre las que destacan la Unidad de Emprendimiento – UVemprén, dedicada a formar al estudiantado en habilidades emprendedoras y promover la generación de empresas a través de programas de mentorización, a menudo en colaboración con empresas líderes en sus respectivos sectores; así como el Parc Científic de la Universitat de València, un ecosistema de innovación e investigación cuna de numerosas empresas fruto de la colaboración Universidad-Empresa. Todo ello contribuye a favorecer el emprendimiento social, inclusivo, femenino, rural, corporativo y sostenible como ejes estratégicos.



En un afán por conocer mejor la realidad emprendedora de su estudiantado, la Universitat de València participa en el proyecto Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS), promoviendo la recogida de datos entre sus 56 grados, 8 dobles grados, 103 másteres oficiales y 61 programas de doctorado. El presente informe, que resume el espíritu emprendedor de los estudiantes de la Universitat de València, es fruto de los datos recopilados en 2021.



INTRODUCCIÓN AL INFORME GUESS UNIVERSITAT DE VALÈNCIA 2021

El emprendimiento constituye un elemento clave para la prosperidad de los territorios y el bienestar de sus habitantes. Cabe señalar que cuando aquí hablamos de emprendimiento, lo hacemos en sentido amplio, lo que abarca tanto el emprendimiento puramente de negocios, como el emprendimiento social y todas sus formas híbridas, todas potencialmente valiosas para el desarrollo económico, social y cultural de las regiones. Un emprendimiento que se puede manifestar, tanto en forma de nuevas organizaciones como en el seno de las ya existentes, por medio de iniciativas intraempresariales.

En el escenario actual, marcado por las tensiones globales, la crisis energética y la transición hacia la sostenibilidad, la importancia de la innovación y el emprendimiento resultan incuestionables. En dicho marco, las universidades han de jugar un papel esencial en el desarrollo de actitudes y competencias empresariales que pueden afectar positivamente a la intención empresarial de los estudiantes en los años siguientes a su graduación y de ahí, a la materialización de esa intención en iniciativas empresariales con impacto económico y social en su área de influencia.

La Universitat de València aspira a convertirse en una Universidad Emprendedora cuya meta no sólo radica en formar a los futuros emprendedores, ni en la transferencia de tecnología en forma de *start-ups*, sino en tratar, además, de liderar la creación de cultura emprendedora. Su participación en el proyecto Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey (GUESS), que constituye el observatorio de investigación colaborativa más importante del mundo, se enmarca en dicho objetivo.

La finalidad de este informe, que ha sido posible gracias al apoyo del Vicerrectorado de Innovación y Transferencia y, especialmente, de la unidad UVemprén, es llevar a cabo un diagnóstico de la situación del emprendimiento universitario en la Universitat de València. Con ello se pretende contribuir al conocimiento de las intenciones de elección de carrera profesional de sus estudiantes, de los factores que influyen en las mismas y de los motivos y nivel de satisfacción con los resultados de los emprendimientos ya activos.

En la medida en que los datos disponibles lo permiten, se ha realizado una comparativa a nivel nacional e internacional, que puede ayudarnos a valorar con mayor precisión los resultados obtenidos en el ámbito de la Universitat de València.



RESUMEN EJECUTIVO

A continuación, se ofrecen los principales indicadores y puntos clave del informe. A la hora de interpretarlos, debe ser tenido en cuenta que se basa en el análisis de 976 casos válidos, lo que supone una muestra de aproximadamente el 2% de la población, tomando el dato de matrícula total del curso 2020/2021 que asciende a 49.571 estudiantes. Asimismo, cabe destacar: que existe un sesgo importante por género en la medida en que el 70% de las respuestas corresponden a mujeres; y que el 63,2% de las respuestas válidas provienen de estudiantes de Ciencias Sociales y Jurídicas.

- El 13,2 % de los estudiantes manifiesta su intención de iniciar una carrera emprendedora al finalizar sus estudios. Ello ha supuesto un aumento considerable (del 4,1% al 13,2%) entre las ediciones de 2018 y 2021 del proyecto GUESSS España.
- El 23% de los estudiantes manifiesta su intención de iniciar una carrera emprendedora cinco años después de finalizar sus estudios. Esta intención ha experimentado un ligero descenso (del 24,4% al 23%) entre las ediciones de 2018 y 2021 del proyecto GUESSS España.
- El 81,4% de los emprendedores intencionales directos continúan planeando ser emprendedores cinco años después de finalizar sus estudios. Ello también ha supuesto un incremento sustancial respecto a los datos de 2018 (63,8%).
- El 12,3 % de los estudiantes se encuentran en el proceso de creación de una nueva iniciativa emprendedora (emprendedores nacientes). En este caso se reduce en 2,8 puntos respecto a la edición de 2018 (15,1%).
- El 6,05% de los estudiantes es propietario de una empresa que se encuentra operativa en el mercado (emprendedores activos). Aumenta 1,15 puntos en comparación con 2018 (4,9%).
- El 46,6% de los emprendedores nacientes planean crear sus empresas con otros socios. Por su parte, el 79,6% de los emprendedores activos cuentan con, al menos, un co-fundador.
- El diferencial por género ha aumentado entre 2018 y 2021 en todos los casos. Las diferencias en puntos porcentuales por género han pasado en intencionales directos de 2,1 a 11,7 puntos; en intencionales a 5 años del 8,1 al 11,4; en emprendimientos nacientes del 6,1 al 19,1 y en emprendimientos activos del -4 al 3,8.



- Existen diferencias significativas entre las tasas de emprendedores intencionales, nacientes y activos entre las diferentes comunidades autónomas y entre la UVEG y la media de las Universidades de la Comunidad Valenciana.
- Existe un predominio de empresas jóvenes. El 58,6% de las empresas de los emprendedores activos han sido creadas entre 2019 y 2021.
- Las empresas tienen un tamaño reducido, ya que el 92,3% de las empresas de los emprendedores activos cuenta con entre 0 y 5 empleados.
- Los emprendedores activos se muestran satisfechos con el desempeño de sus empresas, en comparación con sus competidores. En una escala de 1 a 7, autoevalúan el rendimiento medio de sus empresas con 4,2 puntos.

FACTORES CONTEXTUALES

- La educación emprendedora y el clima emprendedor de las universidades son determinantes relevantes de las intenciones emprendedoras y de sus actividades. El 26,3% de los proyectos de los emprendedores nacientes tuvieron como origen del proyecto un curso universitario u otro tipo de relación con la universidad.
- El 27,6% de los estudiantes encuestados ha participado en un curso voluntario sobre emprendimiento. Porcentaje que aumenta significativamente cuando se pregunta a los emprendedores nacientes (44,9%) o aquellos que tienen intenciones emprendedoras al finalizar sus estudios (37,2%).
- Con respecto al clima emprendedor, se observa una percepción de apoyo inferior a la reportada por el conjunto de las universidades de todos los países que forman parte del proyecto internacional GUESSS. Concretamente, el valor del clima emprendedor de la UVEG se sitúa en 3,63 puntos sobre 7, por debajo del conjunto de España (3,8), y muy alejado de la puntuación promedio de GUESSS Global (4,4).



- En general, las intenciones emprendedoras y los emprendimientos nacientes y activos más consistentes son los mostrados por los estudiantes de ciencias sociales y jurídicas, ciencias de la salud e ingeniería y arquitectura, aunque existen variaciones significativas y alguna excepción. En el caso del emprendimiento activo, sorprendentemente, las artes y humanidades pasan del “furgón de cola” al primer lugar.

IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19

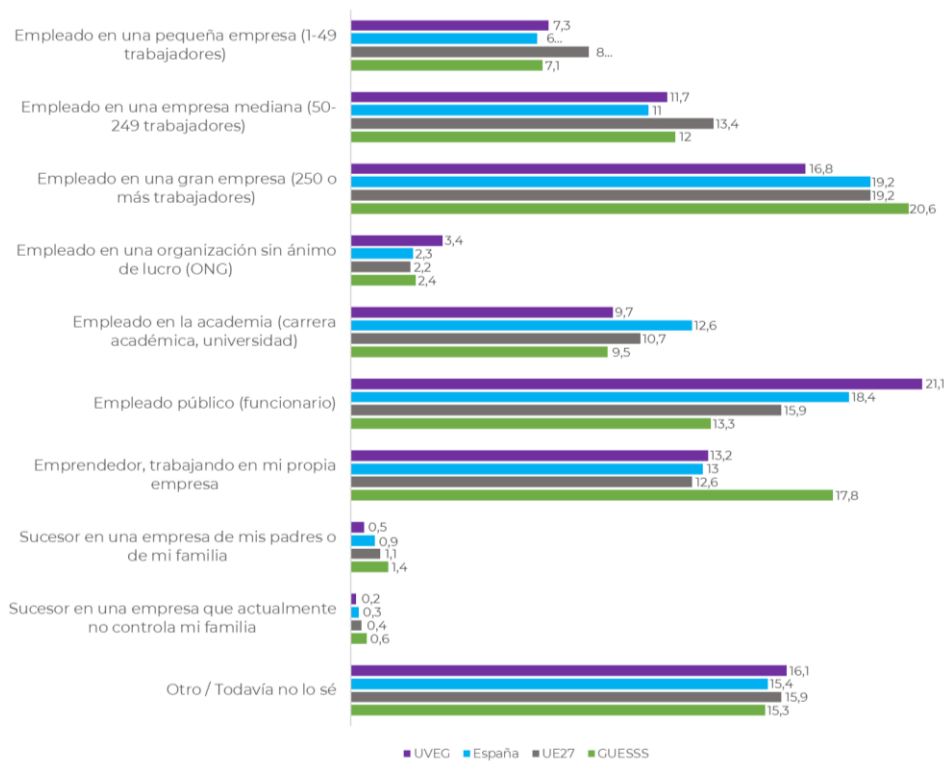
- El 15,8% de los emprendedores nacientes han visto influenciada en gran medida su decisión de crear una empresa a raíz de las implicaciones de la pandemia COVID-19. Esta tasa es superior a la media de España y de la Unión Europea (ambas con un 11,6%).
- Este porcentaje se eleva hasta el 28,8% cuando se analiza a los emprendedores activos, superando también al indicador medio español (20,8%) y europeo (18,7%).



1. INTENCIONES DE ELECCIÓN DE CARRERA EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES

Las figuras 1 y 2 muestran la distribución de frecuencias de las intenciones de elección de carrera de los estudiantes de la UVEG al finalizar sus estudios y 5 años después, en una comparativa con los resultados a nivel de España, UE27 o del total de los países que participan en GUESSS.

Figura 1. Intención de elección de carrera de los universitarios al finalizar sus estudios en %



Como se puede apreciar, un gran porcentaje de los estudiantes de la UVEG dirigen sus expectativas profesionales en el momento de finalizar sus estudios a trabajar por cuenta ajena (70%). Sin embargo, los resultados dan un giro al pasar 5 años de haber finalizado sus estudios, puesto que, la opción de tener un negocio propio pasa a ser la segunda (23%), sólo superada por muy poco por la elección de ser funcionario público (23,1%). Aunque el deseo de ser empleado de una gran empresa incluso aumenta (del 16,8% al 17,4%), el de pertenecer a una mediana o una pequeña empresa baja considerablemente.



Si comparamos con los datos a nivel de España, UE27 o del total de los países que participan en GUESS, podemos ver:

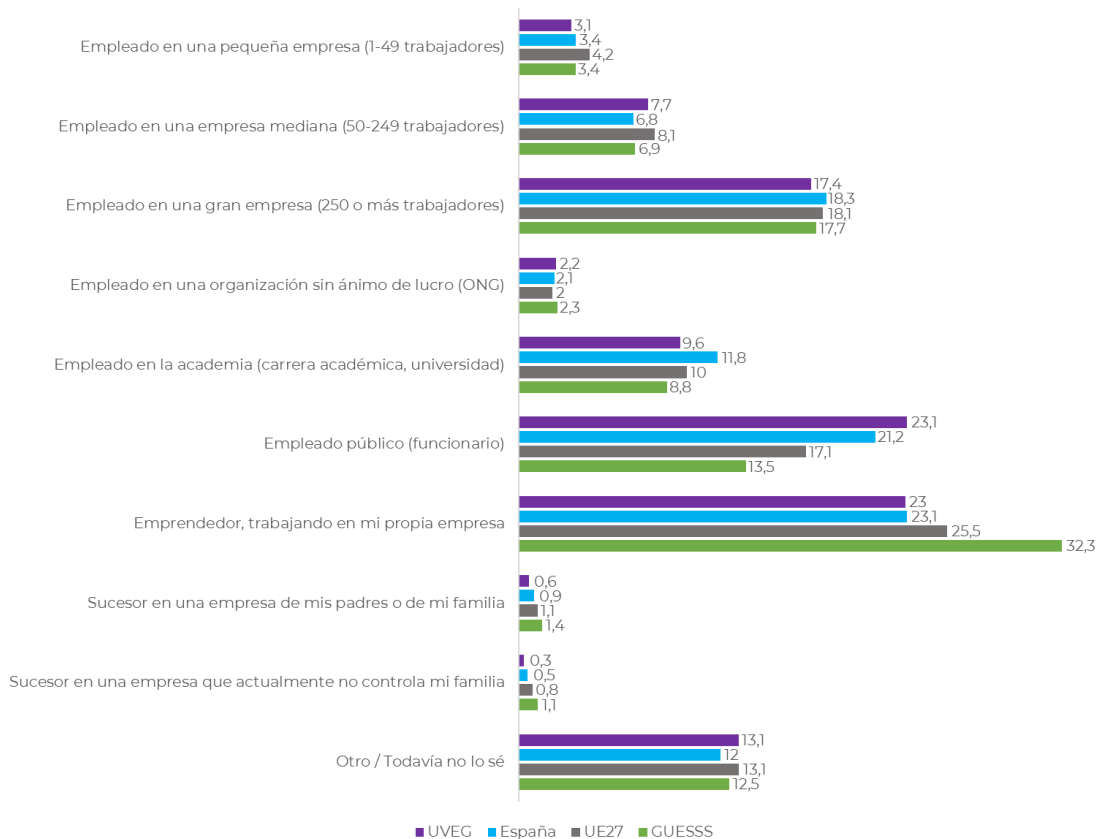
- Que la intención emprendedora, tanto al finalizar los estudios como 5 años después, se mueve en niveles muy similares a la media nacional.
- Que si la comparamos con la UE27, se sitúa un poco por encima al finalizar los estudios, pero es 2,5 puntos porcentuales más baja 5 años más tarde.
- Que la intención emprendedora es sustancialmente superior en el conjunto de los países GUESS tanto al finalizar los estudios como a los 5 años de acabarlos.

Cabe señalar no obstante que en países con bajos niveles de desarrollo la intención emprendedora y las tasas de emprendimiento suelen ser muy elevadas, pero que gran parte de dicho emprendimiento se produce por necesidad, ante la falta de alternativas laborales dignas.

Respecto a los resultados del 2018 cabe señalar que la intención emprendedora al finalizar los estudios ha aumentado considerablemente del 4,1% de 2018 al 13,2% del 2021. Por el contrario, la intención emprendedora cinco años después de finalizar los estudios ha caído levemente del 24,4% al 23%.



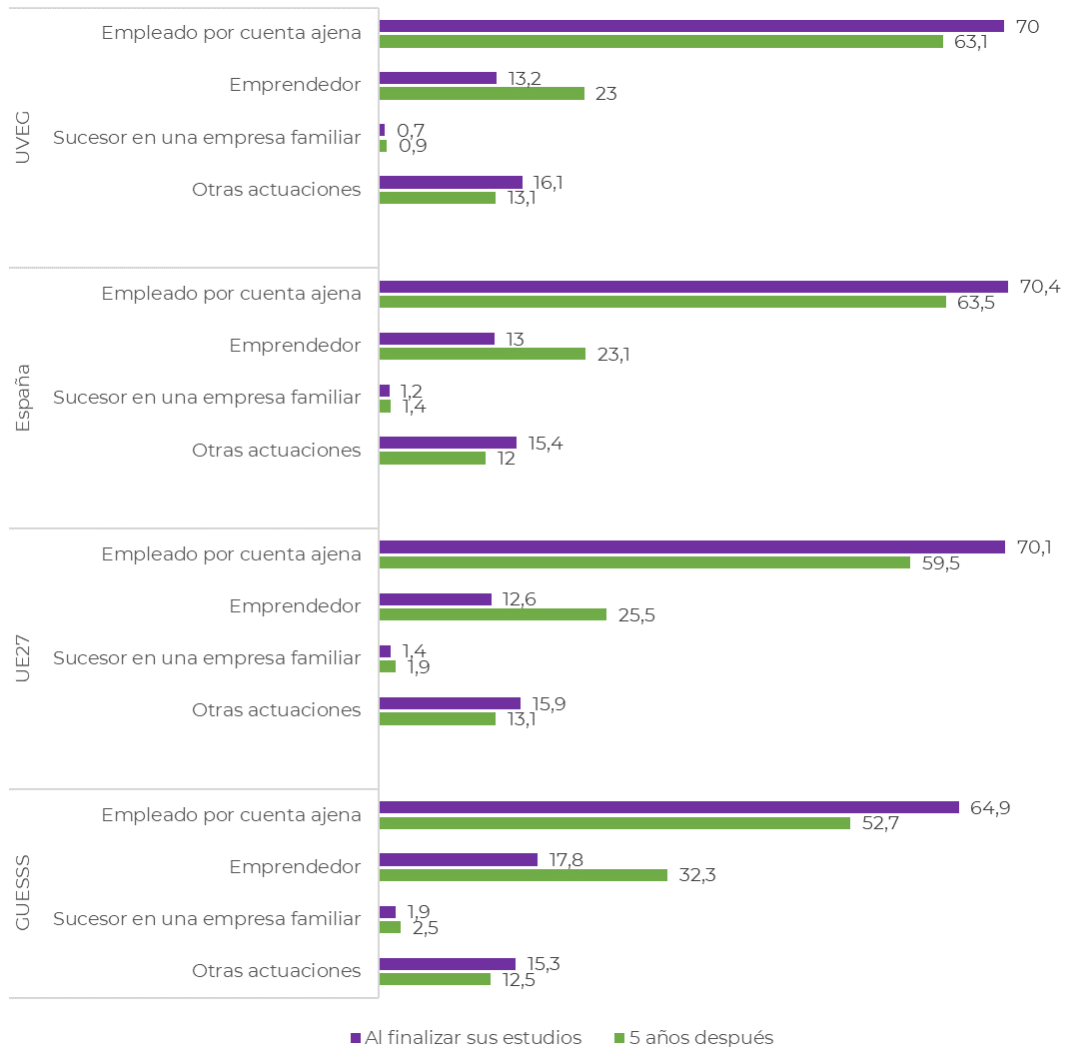
Figura 2. Intención de elección de carrera de los universitarios 5 años después de finalizar sus estudios en %



La figura 3, por su parte, refleja las intenciones de elección de carrera de los estudiantes universitarios, una vez agrupadas las distintas opciones en tres grandes bloques (empleados por cuenta ajena, emprendedores y sucesores en empresa familiar). Tanto en el contexto español, como en el europeo y el global, se observa una clara intencionalidad directa hacia el empleo por cuenta ajena en el momento de finalización de los estudios (UVEG: 70%; España: 70,4%; UE27: 70,1%; GUESSS: 64,9%), si bien es cierto que, una vez transcurridos cinco años, se observa cómo una parte de esas intenciones se trasladan hacia la carrera emprendedora.



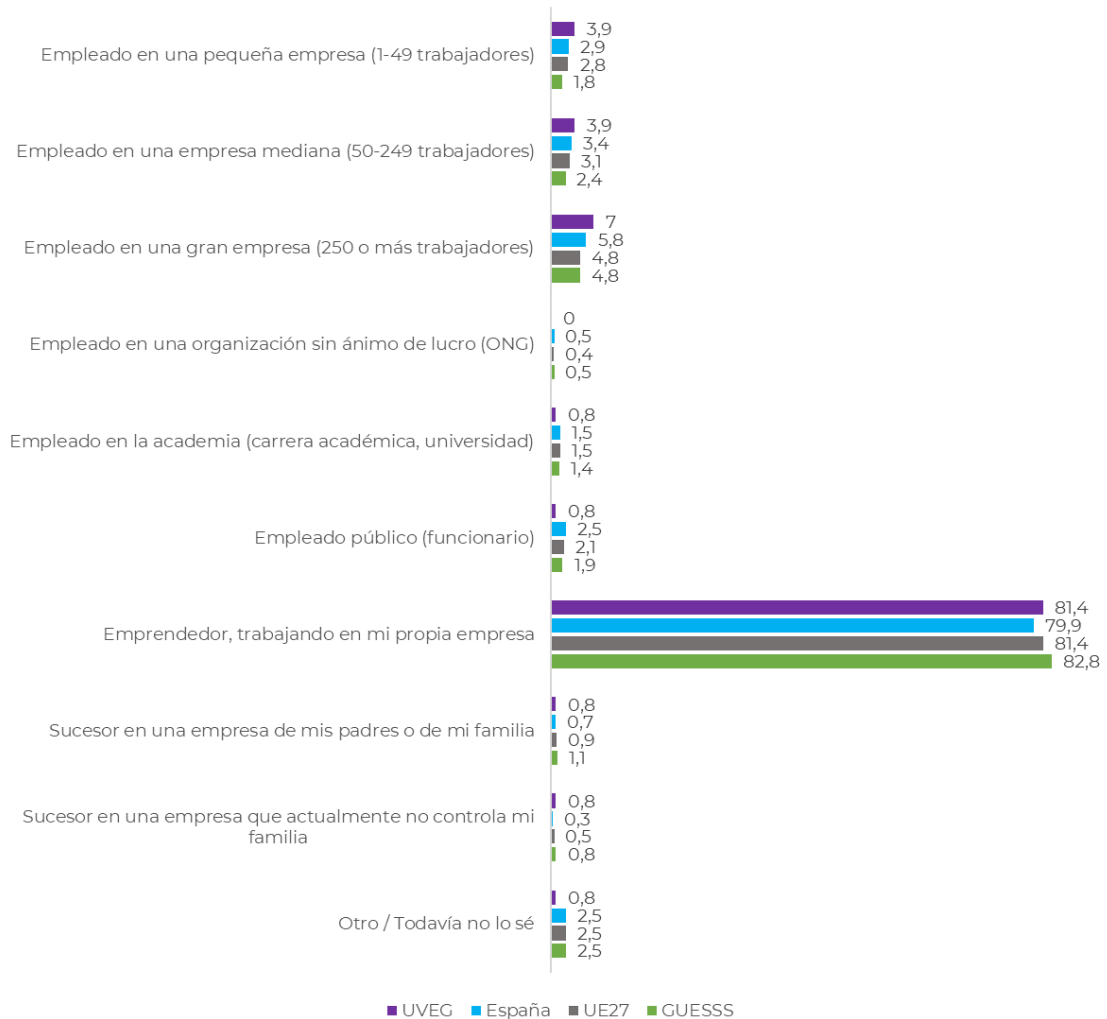
Figura 3. Intenciones de elección de carrera por grupos de los universitarios españoles, europeos y de los países GUESS al finalizar sus estudios y cinco años después en %



De hecho, tal y como muestra la figura 4, el 81,4% de los emprendedores intencionales directos de la UVEG continúan planeando ser emprendedores cinco años después de la finalización de sus estudios (España: 79,9%; UE27: 81,4%; GUESS: 82,8%), lo cual demuestra una notoria estabilidad en sus intenciones emprendedoras. Este dato mejora sustancialmente el obtenido en 2018 que se situaba en el caso de la UVEG en el 63,8%.



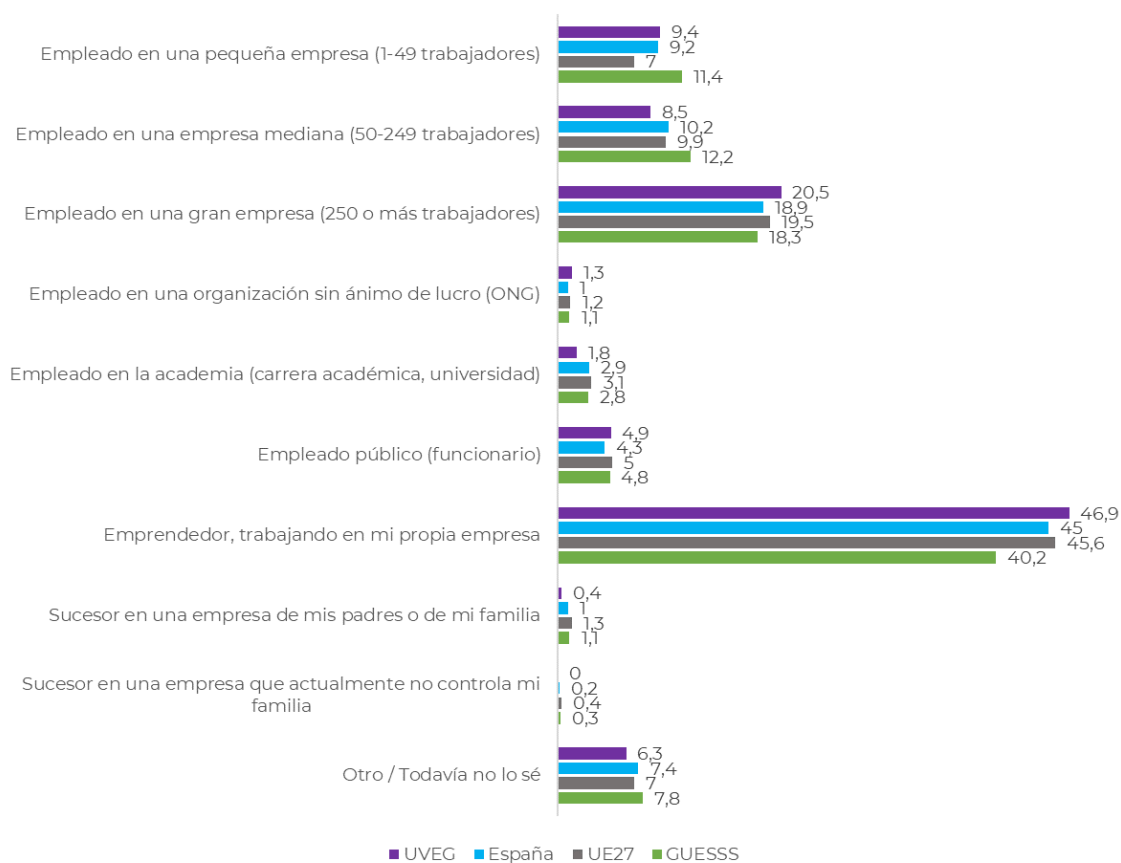
Figura 4. Trayectoria profesional que los universitarios pretenden seguir 5 años después de terminar su formación habiéndose declarado emprendedor intencional a corto plazo en %



En sentido inverso, la figura 5 muestra las intenciones de carrera a corto plazo, es decir, en el momento de finalización de sus estudios, de aquellos universitarios que habían reflejado preferencia por la carrera emprendedora cinco años después de finalizar sus estudios. Tal y como puede observarse, existe una gran similitud entre los indicadores de la UVEG (46,9%), españoles (45%), europeos (40,2%) y de los países pertenecientes al proyecto GUESSS (45,6%). Este dato es positivo en la medida en que señala una gran estabilidad en las intenciones emprendedoras de nuestros estudiantes.



Figura 5. Trayectoria profesional que los universitarios pretenden seguir a corto plazo de terminar su formación habiéndose declarado emprendedor intencional a los 5 años en %



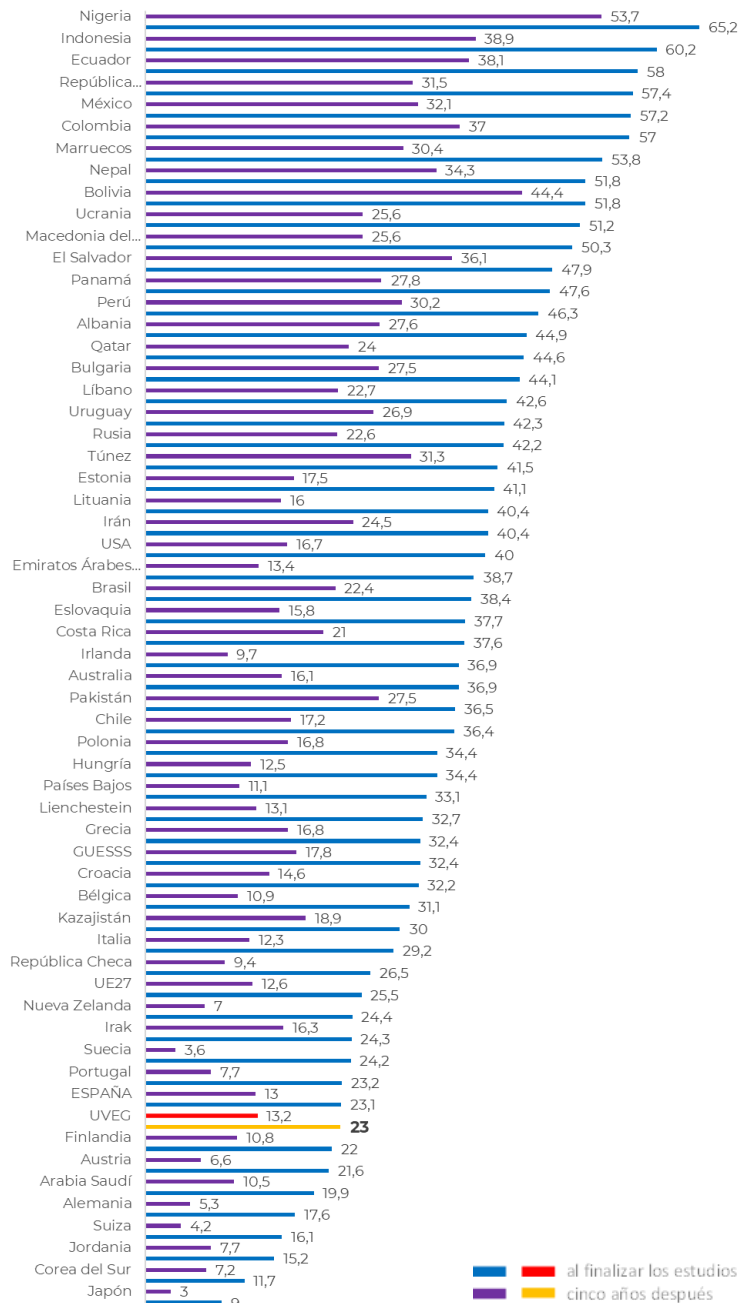
Por otro lado, la comparativa por países que muestra la figura 6, donde se presentan los datos ordenados de mayor a menor intención emprendedora cinco años tras la finalización de los estudios, pone de manifiesto que las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la UVEG y de los universitarios españoles en general se sitúan cerca de las últimas posiciones en el escenario internacional, aunque similares a las de países de nuestro entorno más inmediato.

Resulta especialmente llamativo que sólo los estudiantes pertenecientes a universidades finlandesas (22%), austríacas (21,6%), saudíes (19,9%), alemanas (17,6%), suizas (16,1%), jordanas (15,2%), coreanas (11,7%) y japonesas (9%) reporten intenciones emprendedoras futuras –cinco años después de la finalización de sus estudios– inferiores a las de los estudiantes de universidades españolas (23,1%) y, más concretamente, la UVEG (23%).



Ahora bien, si revisamos los países con mayor intención emprendedora podemos observar que se trata de países con bajos niveles de desarrollo (Nigeria, Indonesia, Ecuador, República Dominicana, México) que suelen mostrar altos niveles de emprendimiento por necesidad, asociados a bajas tasas de crecimiento empresarial, alta mortalidad y baja innovación.

Figura 6. Intenciones emprendedoras por países en %

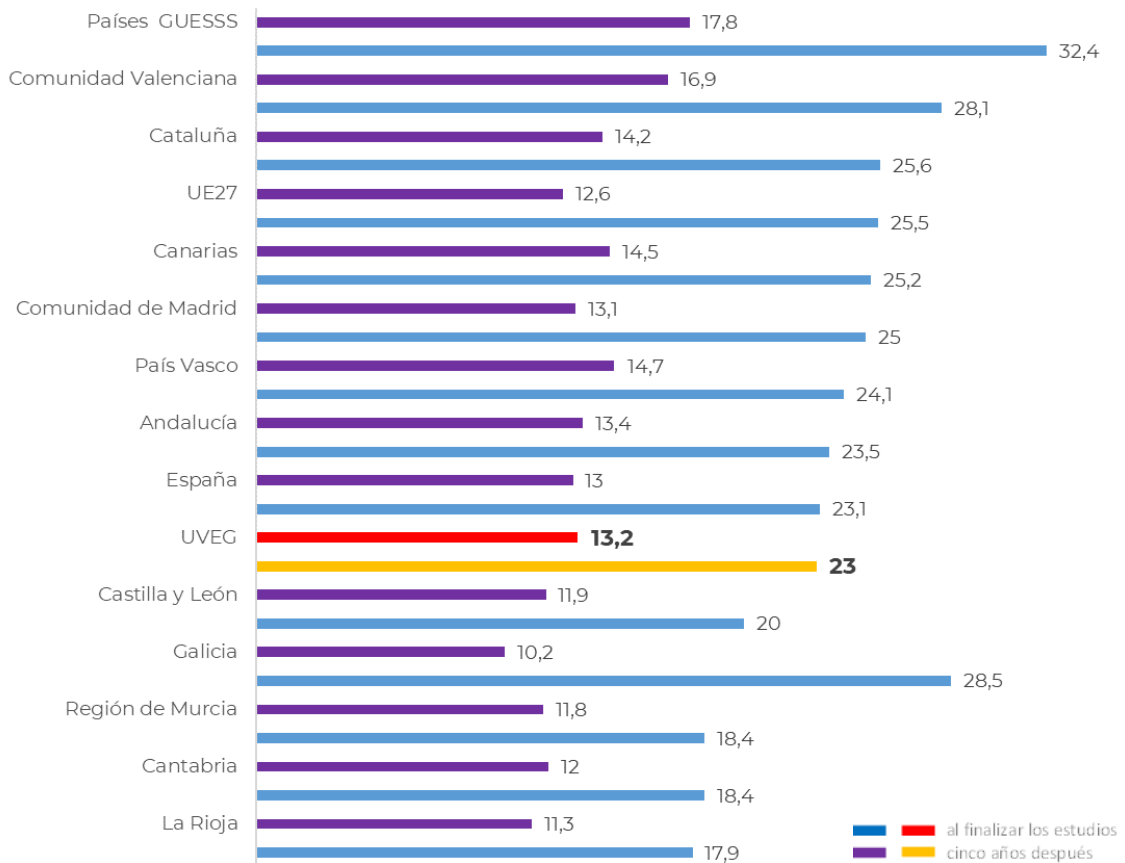




Si se pone el foco en el territorio nacional, es posible observar la existencia de un claro desequilibrio entre las comunidades autónomas que muestran una mayor intención emprendedora (Comunidad Valenciana: 16,9% a corto plazo y 28,1% a largo plazo; Cataluña: 14,2% a corto plazo y 25,6% a largo plazo) y aquellas cuyos estudiantes muestran una menor preferencia por la carrera emprendedora (La Rioja: 11,3% a corto plazo y 17,9% a largo plazo; Cantabria: 12% a corto plazo y 18,4% a largo plazo).

En ese contexto, la UVEG, con diferencia la Universidad más grande de la Comunidad Valenciana, se encuentra significativamente por debajo de la media de la misma (13,2% frente a 16,9% a corto plazo y 23% frente a 28,1% a corto plazo).

Figura 7. Comparativa intención emprendedora UVEG respecto a conjunto de universidades Comunidad Valenciana, España, UE27 y GUESSS en %

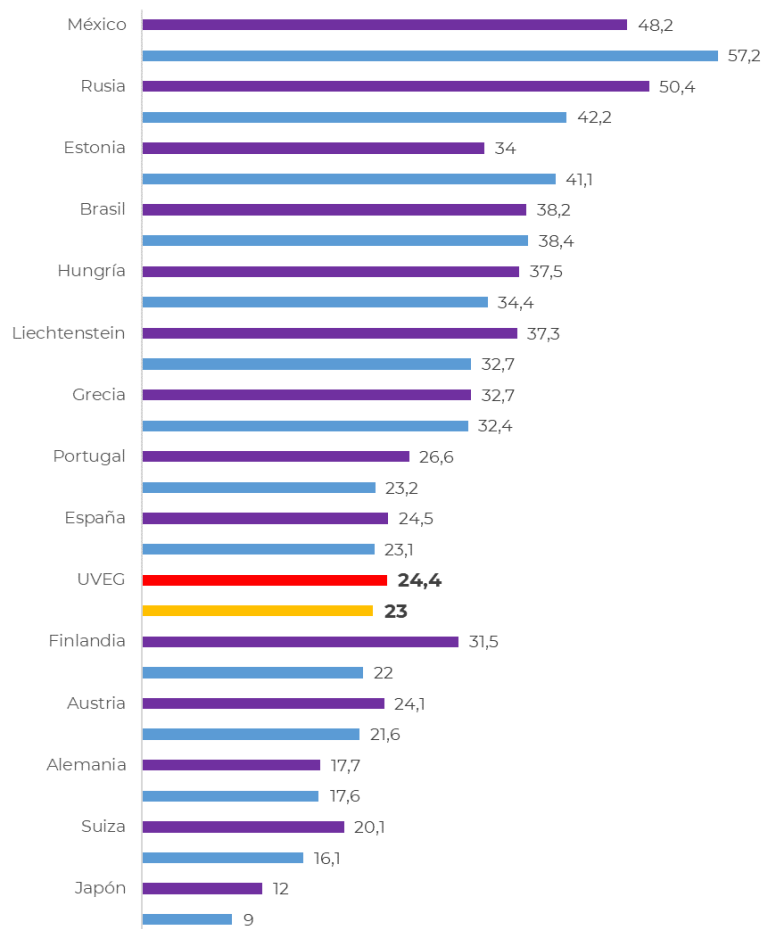




2. INTENCIONES EMPRENDEDORAS A LO LARGO DEL TIEMPO

Por lo que respecta a la evolución de las intenciones emprendedoras a lo largo del tiempo, los datos obtenidos indican que en el caso de la UVEG la intención emprendedora de los universitarios a los cinco años de finalizar sus estudios ha descendido del 24,4% al 23%. Este descenso de 1,4 puntos porcentuales es idéntico al obtenido en el caso de España que pasó del 24,5% al 23,1%. Dado el extremo grado de incertidumbre socio-económica experimentada en los años 2020 y 2021 debido a la pandemia estos datos son, hasta cierto punto, positivos.

Figura 8. Intenciones emprendedoras cinco años después de finalizar los estudios. Evolución temporal. Comparativa por países en %.



Nota: Ordenadas de mayor a menor en función del % 5 años después de finalizar los estudios en 2021.



Esta tendencia, tal y como refleja la figura 8, es similar a la exhibida por otros países de nuestro entorno, como Grecia (2018: 32,7%; 2021: 32,4%), Portugal (2018: 26,6%; 2021: 23,2%) y Alemania (2018: 17,7%; 2021: 17,6%). No obstante, es opuesta a la de otros países pertenecientes a otros contextos, en los que las intenciones emprendedoras han experimentado notables aumentos (México: 48,2% en 2018 y 57,2% en 2021) o descensos bastante pronunciados (Rusia: 50,4% en 2018 y 42,2% en 2021).



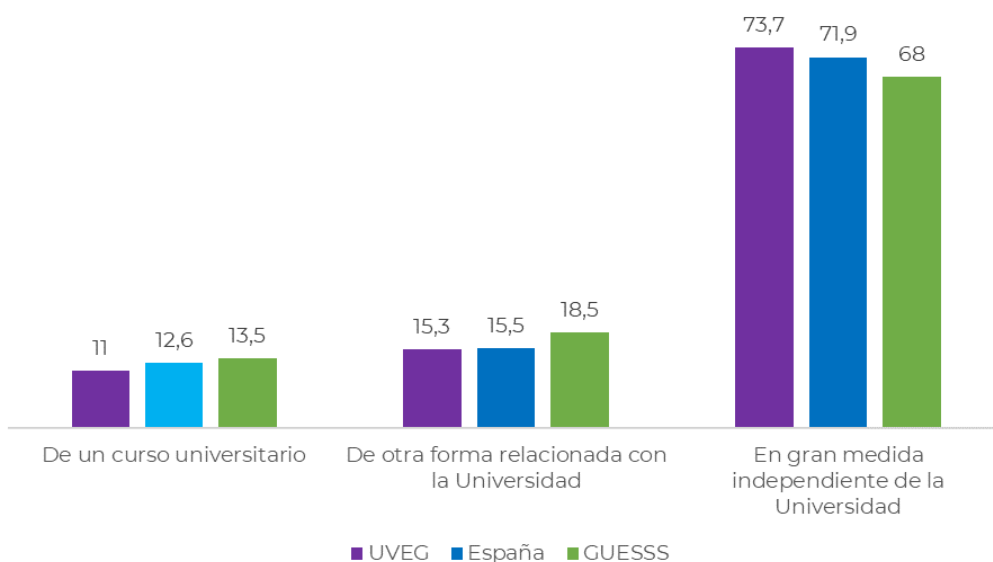
3. ACTIVIDADES EMPRENDEDORAS

3.1. Emprendedores nacientes

El 12,3% de los estudiantes de la UVEG (976 casos válidos) declararon encontrarse en el proceso de creación de sus propios negocios, o lo que es lo mismo, pueden ser considerados como emprendedores nacientes. Este resultado es peor que el obtenido en 2018 en que se alcanzó un porcentaje del 15,1%, lo que supone una pérdida de 2,8 puntos porcentuales.

En términos comparativos, el 18,9% de los universitarios españoles y el 28,4% de la muestra total de GUESSS, se declararon emprendedores nacientes. Ello indica que la UVEG se encuentra significativamente por debajo de los resultados en España y el conjunto de países que participaron en la encuesta GUESSS.

Figura 9. Origen del anterior proyecto puesto en marcha por los emprendedores nacientes UVEG/España en %

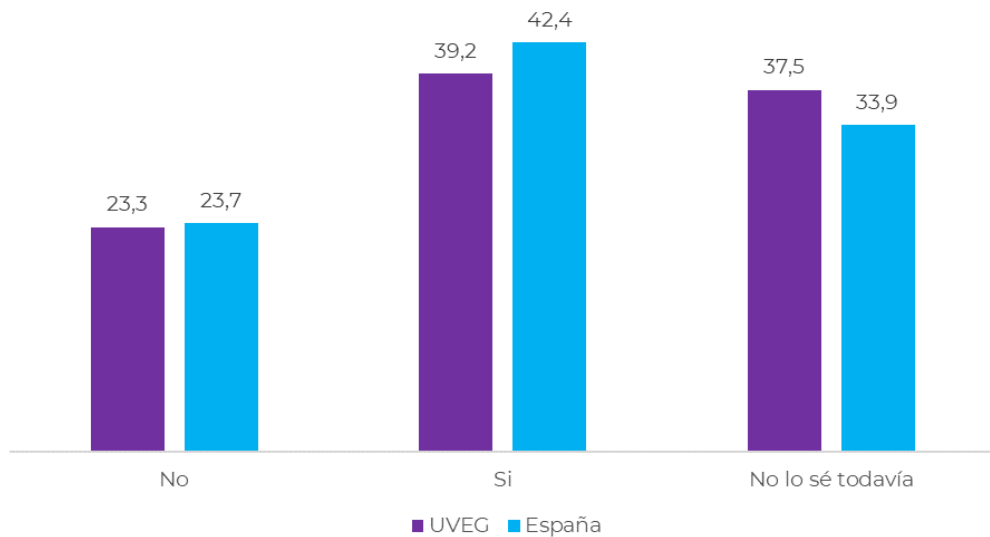


Un 26,3% de dichos proyectos tuvieron como origen del proyecto un curso universitario u otro tipo de relación con la universidad. La figura 9 nos muestra los resultados relativos al origen del proyecto, comparados con los obtenidos en el conjunto del territorio español y, a nivel internacional, con la muestra total de GUESSS. Como se puede observar, la Universidad como origen de la iniciativa emprendedora adquiere mayor relevancia en ambos casos (28,1% España; 32% GUESSS).



Con respecto al papel que esperan que juegue este negocio en su ocupación proyectada tras la graduación, los resultados de la figura 10 nos muestran que el 39,2 % de los emprendedores nacientes de la UVEG desean que se convierta en su principal ocupación, frente al 42,4% del caso español. El 37,5% no la sabe todavía (33,9% España) y el 23,3% no lo deseaba (23,7% España).

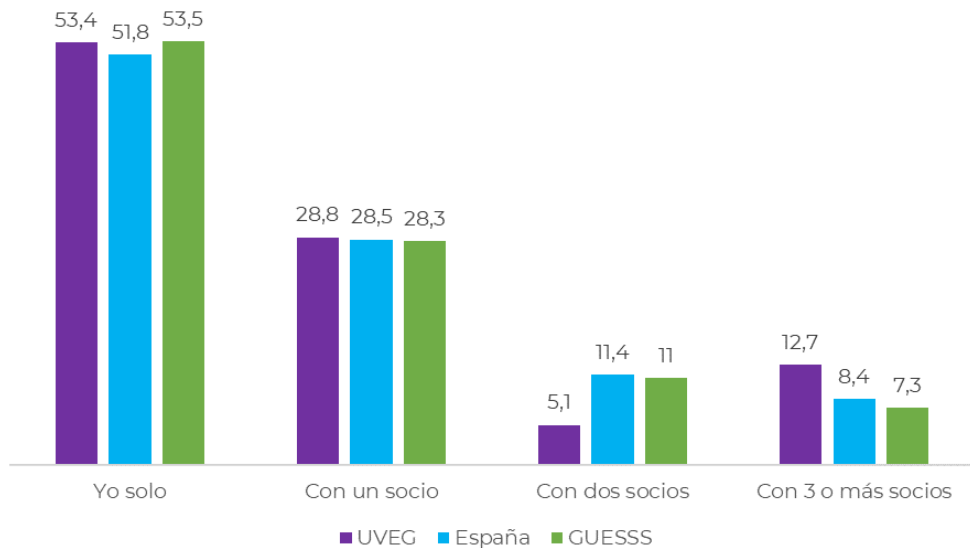
Figura 10. ¿Quieres que este negocio se convierta en tu principal ocupación tras graduarte? (en %)



Por su parte, la figura 11 muestra que más de la mitad de los emprendedores nacientes de la UVEG (53,4%) planea crear su negocio en solitario, frente al 17,8% que considera la opción de iniciarlo con dos o más socios. En el caso español, el porcentaje de emprendedores “en solitario” es un poco menor y el porcentaje de los que consideran la opción de iniciarlo con dos o más socios alcanza el 19,8%. La UVEG presenta el dato más elevado de emprendedores nacientes que piensan emprender con 3 o más socios, 12,7% frente al 8,4% de España y el 7,3% de la muestra global de GUESSS.



Figura 11. Número de cofundadores del proyecto de los emprendedores nacientes UVEG/España (en %)



3.2. Emprendedores activos

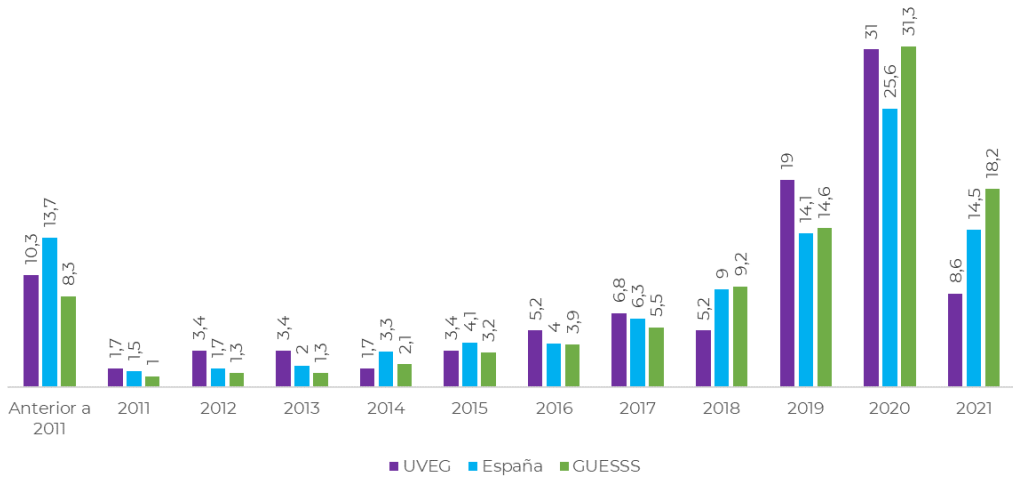
Solo 59 estudiantes de la UVEG, el 6,05% de la muestra (976 casos válidos) se definieron como emprendedores activos, dado que indicaron que son propietarios de un negocio operativo en el mercado. Esta tasa de emprendimiento activo se sitúa ligeramente por debajo de la de España (6,3%) y de la de la UE27 (6,5%) y a una considerable distancia del indicador global de todas las universidades participantes en GUESSS (10,8%).

Este resultado es, no obstante, mejor que el obtenido en 2018 en que se alcanzó un porcentaje del 4,9%, lo que supone una mejora de más de 1,15 puntos porcentuales.

Tal y como se observa en la figura 12, existe un predominio de empresas incipientes, dado que el 58,6% de las mismas ha sido creada entre los años 2019 y 2021 (54,2% España; 64,1% GUESSS).



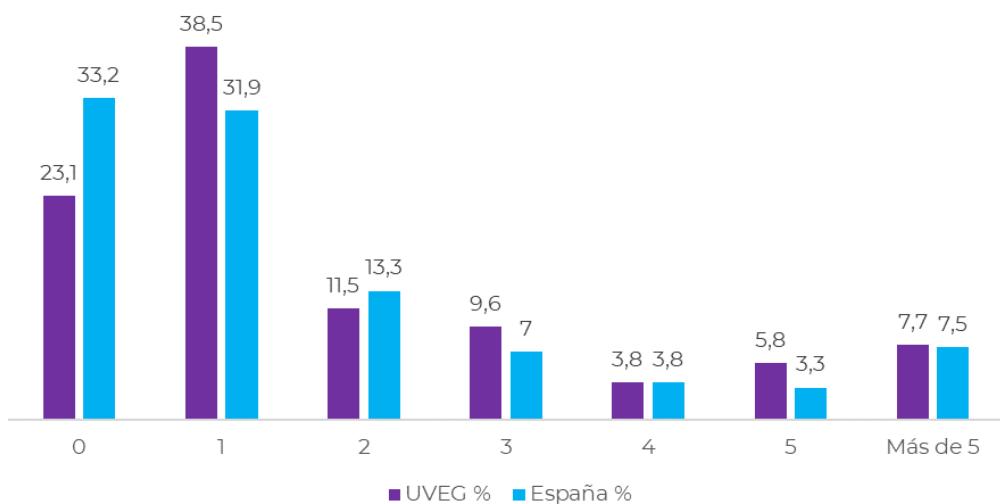
Figura 12. Año de fundación de las empresas de los emprendedores activos UVEG/España en %



Por lo que respecta al tamaño de estas iniciativas, cabe destacar que el 23,1% de ellas no tienen empleados a su cargo (33,2% España), el 69,2% están formadas por entre 1 y 5 empleados (59,3% España) y sólo el 7,7% cuentan con más de 5 empleados en plantilla (7,5% España). Estos resultados, que pueden observarse en la figura 13, indican que el tamaño medio es muy pequeño y algo inferior a la media española.

Los datos del informe global de GUESSS indican que el 27,6% de las empresas no tenían empleados y que en torno al 48% tenían solo 1 o 2 empleados.

Figura 13. Número de empleados de las empresas de los emprendedores activos UVEG/España en %

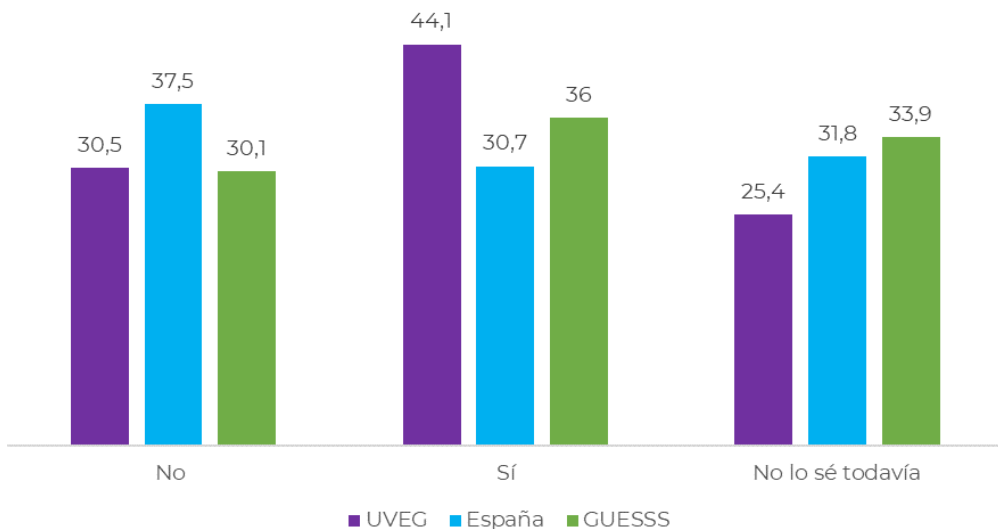




La figura 14 muestra como el 44,5% de los emprendedores activos indicó que su negocio sería su principal ocupación una vez terminados los estudios, frente al 30,5% que indicó que no lo sería.

Sorprendentemente, en el caso de la muestra total de universidades españolas, el porcentaje de emprendedores activos indicó que su negocio no sería su principal ocupación una vez terminados los estudios supera al de los que consideran que sí lo sería (37,5% frente a 30,7%).

Figura 14. ¿Quieres que este negocio se convierta en tu principal ocupación tras graduarte? (en %)



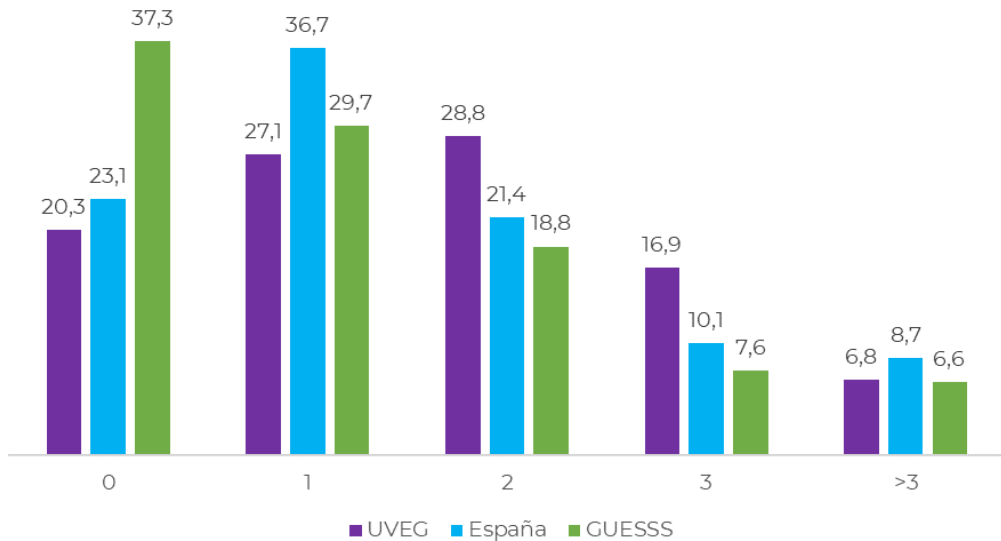
En el caso de los emprendedores activos de la muestra global de GUESSS, el 30,1% indicó que su negocio no sería su principal ocupación una vez terminados los estudios, frente al 36% que declaró que sí lo sería.

Con respecto a los cofundadores, los resultados de la figura 15 indican que, en el caso de la UVEG, el 20,3% de las empresas han sido creadas de manera unipersonal, el 55,9% cuentan con 1 o 2 cofundadores y solo el 23,7% cuentan con 3 o más cofundadores (además de con el emprendedor activo que responde a la pregunta). Predomina el porcentaje de empresas con 3 socios (28,8%).

Si comparamos con los datos a nivel de España y del total de GUESSS, podemos ver que los patrones son similares, aunque predomina el caso del emprendedor unipersonal en el caso de GUESSS (37,3%) y de dos socios en el caso de España (36,7%).



Figura 15. Número de cofundadores de los emprendedores activos UVEG/España en %

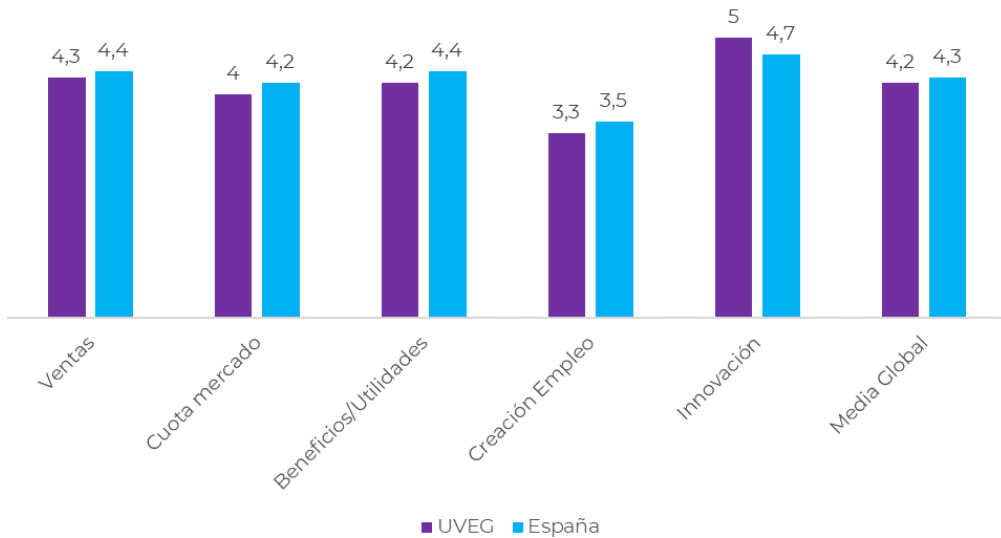


Finalmente, la figura 16 representa el nivel de satisfacción de los emprendedores activos de la UVEG con el rendimiento de sus negocios en comparación con sus competidores. Para ello, se utiliza una escala de Likert de 7 puntos (1: mucho peor; 7: mucho mejor) y se pregunta a los emprendedores activos por las siguientes dimensiones de sus negocios: crecimiento de las ventas; crecimiento de la cuota de mercado; crecimiento de los beneficios; creación de empleo; e innovación.

Tal y como se desprende de la información proporcionada por los emprendedores, la media es 4,2, algo por debajo de la media española (4,3) y de la media global de GUESSS (4,5) pero situándose por encima del punto central de la escala. Por su parte, el análisis detallado de cada indicador muestra rendimientos similares, oscilando entre 4 y 5 en el caso de la UVEG y 4,2 y 4,7 en el caso de España, con excepción de la creación de empleo, que es calificada por los emprendedores activos con 3,3 y 3,5 puntos de media respectivamente. El valor más alto lo recibe la puntuación en Innovación, especialmente alto en el caso de la UVEG (figura 16).

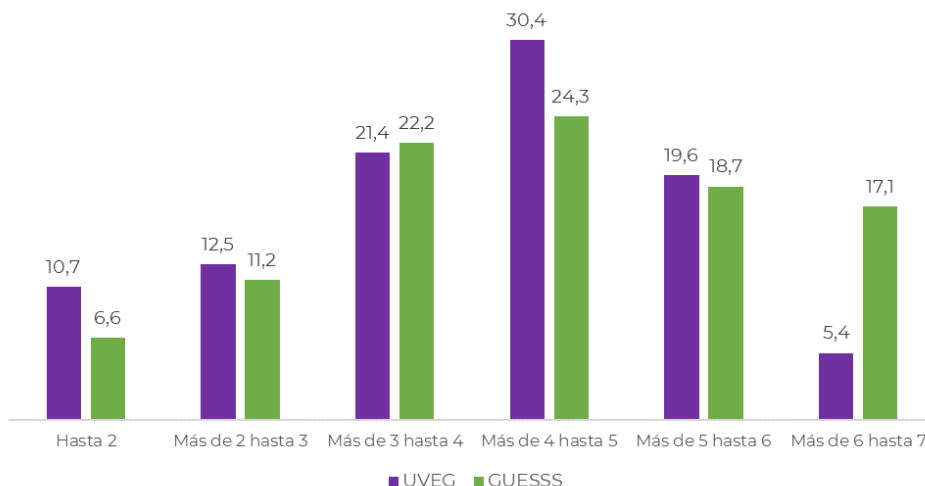


Figura 16. Autoevaluación del rendimiento de la empresa del emprendedor activo UVEG/España en comparación con sus competidores



Si observamos la figura 17 que indica la distribución porcentual respecto al rendimiento promedio comparando los datos de la UVEG y de GUESSS global, podemos ver como el porcentaje más alto lo reciben las puntuaciones entre 4 y 5, y que el porcentaje acumulado de puntuaciones entre 4 y 7 alcanza el 55,4% en la UVEG y el 60,1% en el caso de GUESSS global, lo que indica que la mayoría de emprendedores activos se encuentran entre satisfechos y muy satisfechos con sus resultados.

Figura 17. Distribución de evaluación del rendimiento promedio de la empresa del emprendedor activo en comparación con sus competidores en %





3.3. Perspectiva territorial

Tal y como pone de manifiesto la figura 18, el análisis comparado de las tasas de emprendimiento naciente y activo de todos los países que forman parte del proyecto GUESSS describe un escenario en el que los indicadores más elevados se corresponden a los países con menor nivel de desarrollo (Nigeria: 75,2% de nacientes y 32,1% de activos; Irak: 69,5% de nacientes y 31,8% de activos; Kazajistan: 67,4% de nacientes y 21,8% de activos).

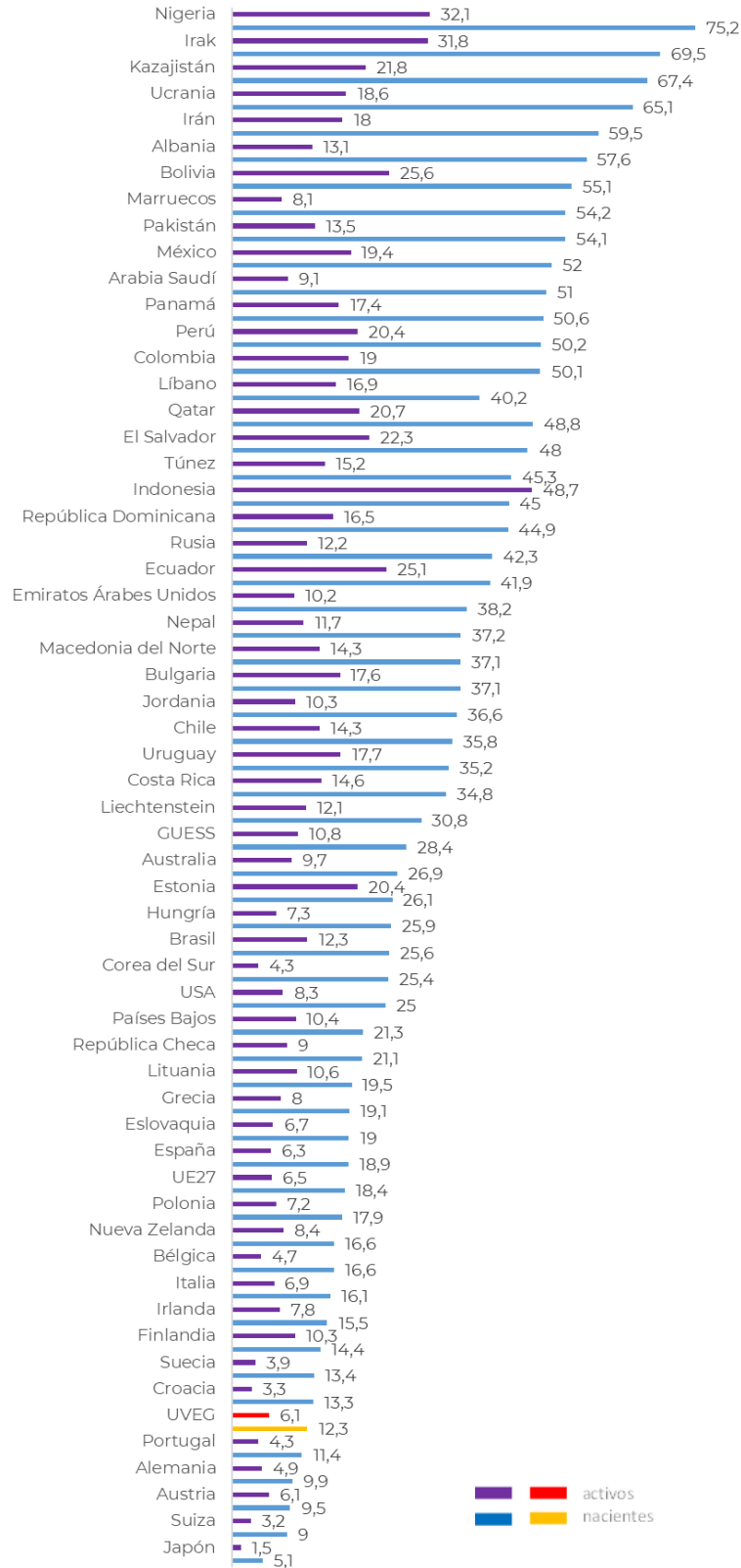
Por el contrario, las tasas más modestas son reportadas por los países con mayor nivel de desarrollo (Japón: 5,1% de nacientes y 1,5% de activos; Suiza: 9% de nacientes y 3,2% de activos).

Teniendo en cuenta esta fotografía, no es de extrañar que la UVEG (12,3% de nacientes y 6,1% de activos) se sitúe en el cuadrante inferior de esta escala, solo por delante de Portugal, Alemania, Austria, suiza y Japón.

España, con tasas algo más elevadas que la UVEG, especialmente en lo referente a emprendimiento naciente (18,9 % de nacientes y 6,3% de activos), se sitúa en la línea de la media reportada por los países pertenecientes a la Unión Europea (18,4% de nacientes y 6,5% de activos) y de otros territorios, como Polonia (17,9% de nacientes y 7,2% de activos), Nueva Zelanda (16,6% de nacientes y 8,4% de activos) o Bélgica (16,6% de nacientes y 4,7% de activos).



Figura 18. Emprendedores activos y nacientes por países en %



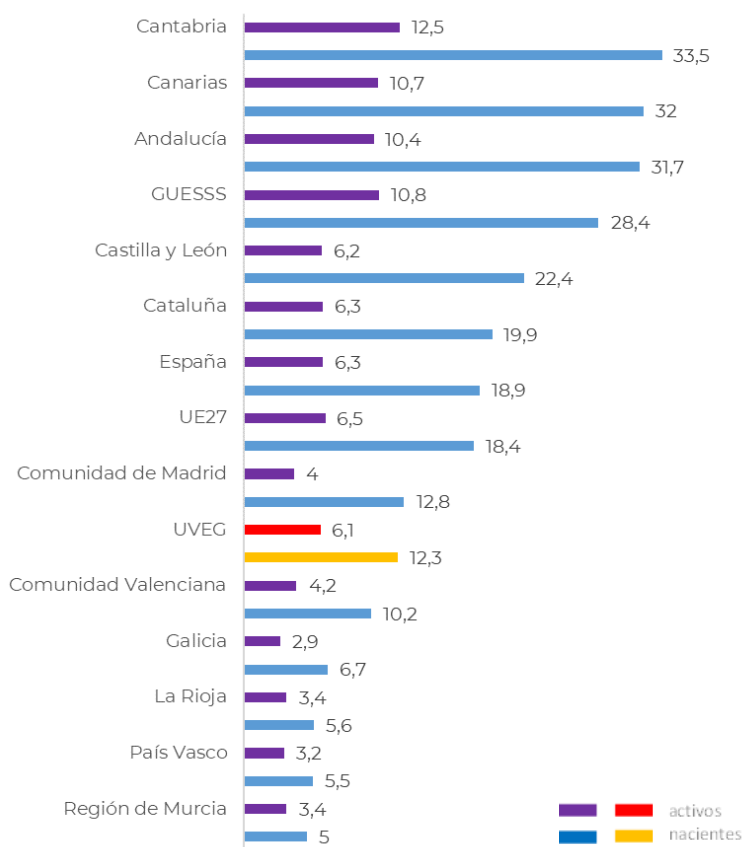


Por lo que respecta al análisis específico del contexto español (figura 19), este revela que la UVEG se sitúa por encima del conjunto de la Comunidad Valenciana tanto en emprendimiento naciente como activo, al contrario de lo que sucedía en lo relativo a la intención emprendedora (6,1% y 12,3% frente a 4,2% y 10,2%).

Por comunidades, Cantabria obtiene los mejores resultados (33,5% de nacientes y 12,5% de activos), por delante de Canarias (32% de nacientes y 10,7% de activos) y Andalucía (31,7% de nacientes y 10,4% de activos). Estas comunidades reportan tasas significativamente superiores a las del resto de territorios e incluso, por encima de la media global (28,4% de nacientes y 10,8% de activos).

En el extremo opuesto, la región que menores tasas de emprendimiento naciente y activo obtiene es Murcia (5% de nacientes y 3,4% de activos), seguida del País Vasco (5,5% de nacientes y 3,2% de activos), La Rioja (5,6% de nacientes y 3,4% de activos) y Galicia (6,7% de nacientes y 2,9% de activos), que destacan por sus reducidas tasas de emprendimiento naciente y activo.

Figura 19. Emprendedores activos y nacientes por comunidades autónomas en %





Por su parte, el análisis de la proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos permite realizar proyecciones futuras sobre el nivel de emprendimiento universitario (figura 20). En este sentido, Marruecos (6,7), Corea del Sur (5,8) y Arabia Saudí (5,6) se postulan como los territorios en los que se espera un mayor incremento de emprendedores activos en el futuro.

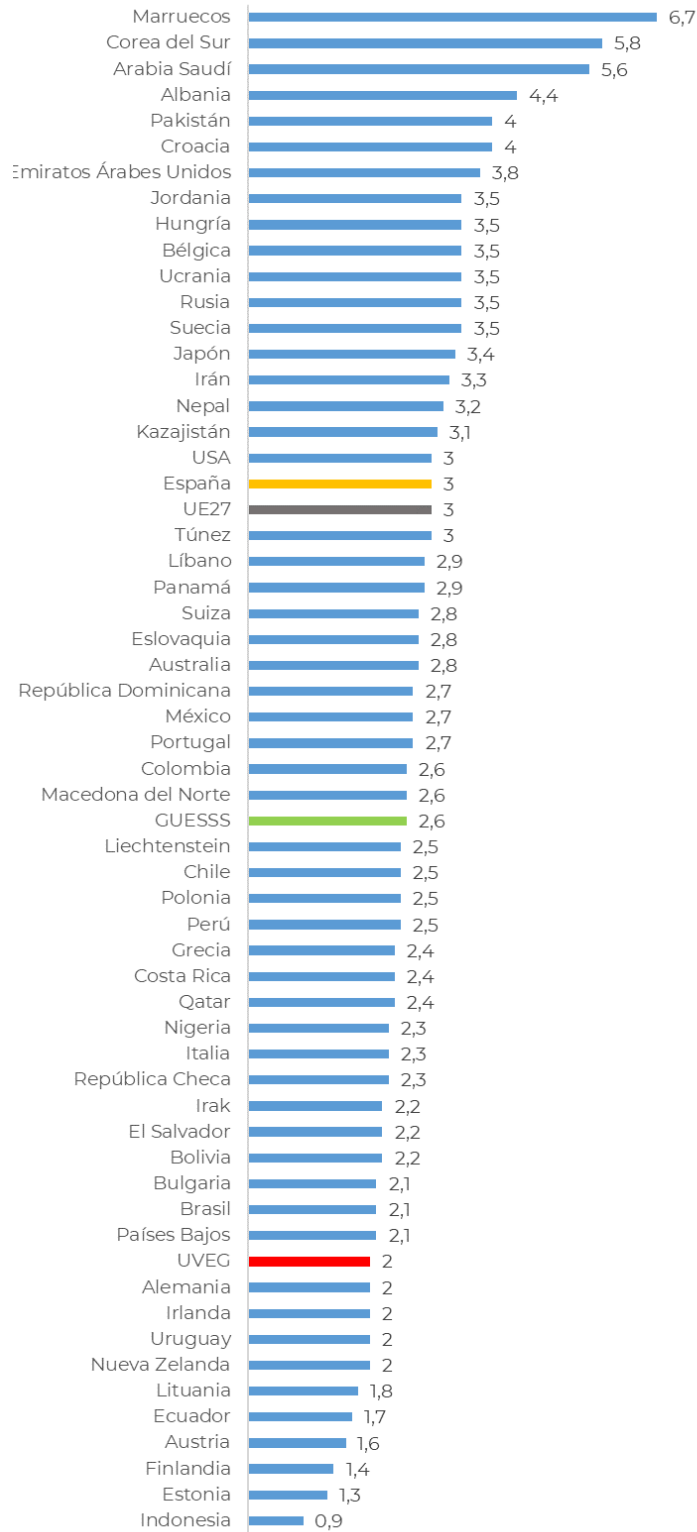
Muy alejado de estos indicadores, y por debajo de la media global (2,6) se encuentra la UVEG (2). España (3) se encuentra por encima de la media con una ratio idéntica a la de Estados Unidos y la Unión Europea.

Una interpretación más positiva nos podría llevar a pensar que en el caso de la UVEG solo hacen falta dos emprendedores nacientes para lograr un emprendimiento activo. En todo caso, sería más preciso comparar el dato de emprendedores activos de 2021 con la tasa de emprendedores nacientes de 2018. En este caso la ratio sería de $15,2/6,1 = 2,5$.

En todo caso, es necesario seguir adoptando medidas para aumentar significativamente las intenciones emprendedoras de los universitarios de la UVEG y lograr contar con una mayor tasa de emprendimiento naciente.



Figura 20. Proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos en cada país en %

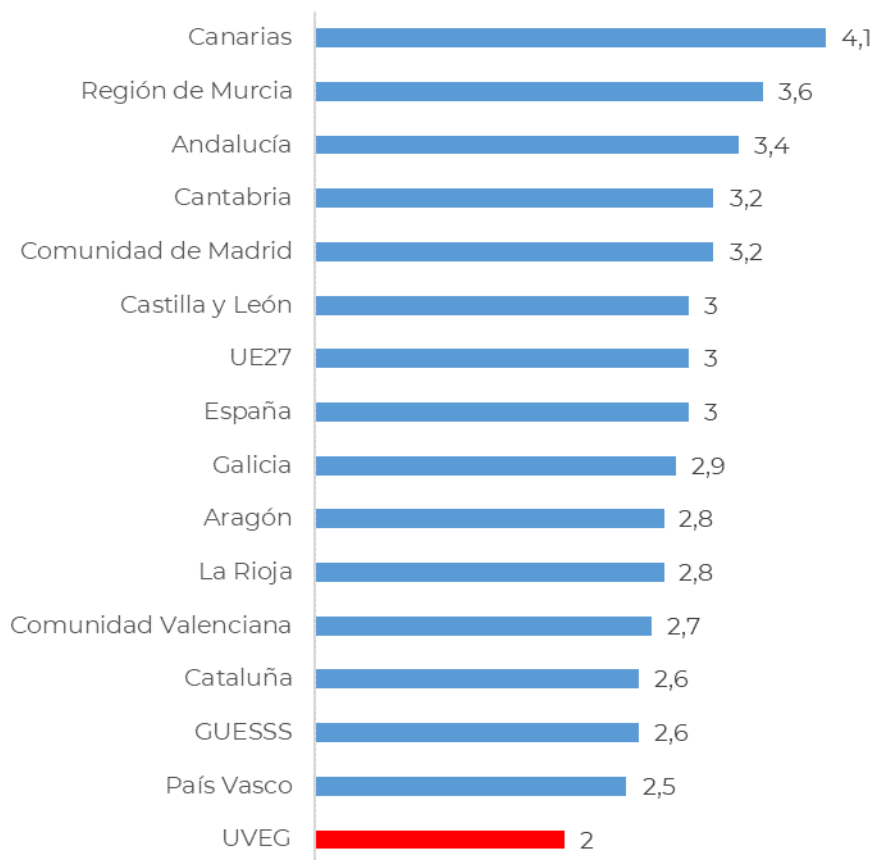




Finalmente, la figura 21 muestra la proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos en una comparativa de la UVEG con las comunidades autónomas españolas. Como puede observarse, el valor obtenido por la UVEG está por debajo del valor obtenido en todos los territorios.

Excepto el País Vasco (2,5), todos reportan ratios superiores al de la media global (2,6), destacando particularmente el indicador canario (4,1), dado que es el único que se sitúa por encima de los 3 puntos.

Figura 21. Proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos en cada comunidad autónoma en %



Nota: Con el fin de cumplir con el protocolo de confidencialidad, no se ofrecen los datos de las Comunidades Autónomas cuyas respuestas proceden de una única universidad.



4. EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO: FACTORES CONTINGENTES

4.1. El contexto universitario

El primer factor que se analiza a la hora de considerar el papel contingente del contexto universitario es el grado en que los estudiantes han recibido formación en emprendimiento. Los resultados representados en la figura 22 muestran que, en el caso de la UVEG, el 61,3% nunca ha asistido a cursos de emprendimiento. Este porcentaje se reduce al 39,5% en el caso de los emprendedores nacientes y al 43,4% en el caso de los estudiantes con intenciones emprendedoras al finalizar sus estudios.

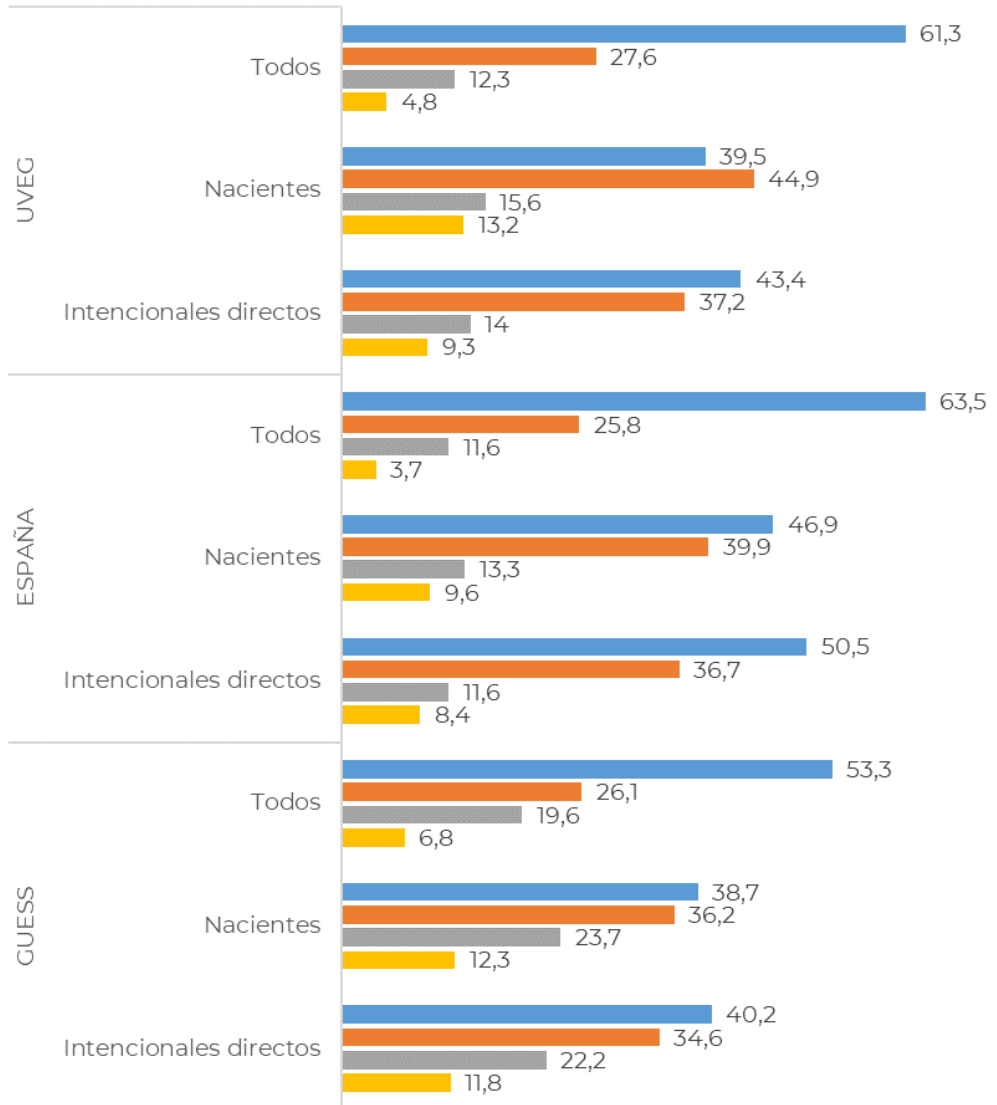
El 27,6% de los estudiantes encuestados ha participado en un curso voluntario sobre emprendimiento. Porcentaje que aumenta significativamente cuando se pregunta a los emprendedores nacientes (44,9%) o aquellos que tienen intenciones emprendedoras al finalizar sus estudios (37,2%). Cabe destacar, por tanto, el interés mostrado por los estudiantes hacia la adquisición de conocimientos relacionados con el emprendimiento.

Por otro lado, el porcentaje de los que han asistido a un curso obligatoria es relativamente bajo (12,3%; 15,6% y 14% respectivamente), así como el de los que lo están cursando actualmente (4,8%; 13,2% y 9,3% respectivamente).

Si comparamos los datos de la UVEG con los de España o con los datos globales de GUESSS, podemos ver que el patrón es similar. Ahora bien, en general, la participación en cursos, excepto en el caso de los obligatorios, es mayor en la UVEG y España que en la muestra global de GUESSS.



Figura 22. Comparativa de la formación emprendedora recibida por los estudiantes en %



- Hasta ahora nunca he asistido a cursos de emprendimiento
- He asistido por lo menos a un curso voluntario sobre emprendimiento
- He asistido por lo menos a un curso obligatorio sobre emprendimiento que formaba parte de mis estudios
- En la actualidad estoy haciendo un curso específico sobre emprendimiento



Por otra parte, la percepción de los estudiantes acerca del clima emprendedor de las universidades también es un factor relevante a la hora de analizar el contexto universitario. La figura 23 muestra una comparativa por países del valor medio reportado por los estudiantes a las siguientes tres preguntas, medidas a través de una escala Likert de 7 puntos (1: en absoluto, 7: en un grado muy alto): “la atmósfera en mi universidad me inspira a desarrollar ideas para nuevos negocios”; “existe un clima favorable en mi universidad para convertirme en emprendedor”; y “en mi universidad, se fomenta que los estudiantes se involucren en actividades emprendedoras” (Franke y Lüthje, 2004¹).

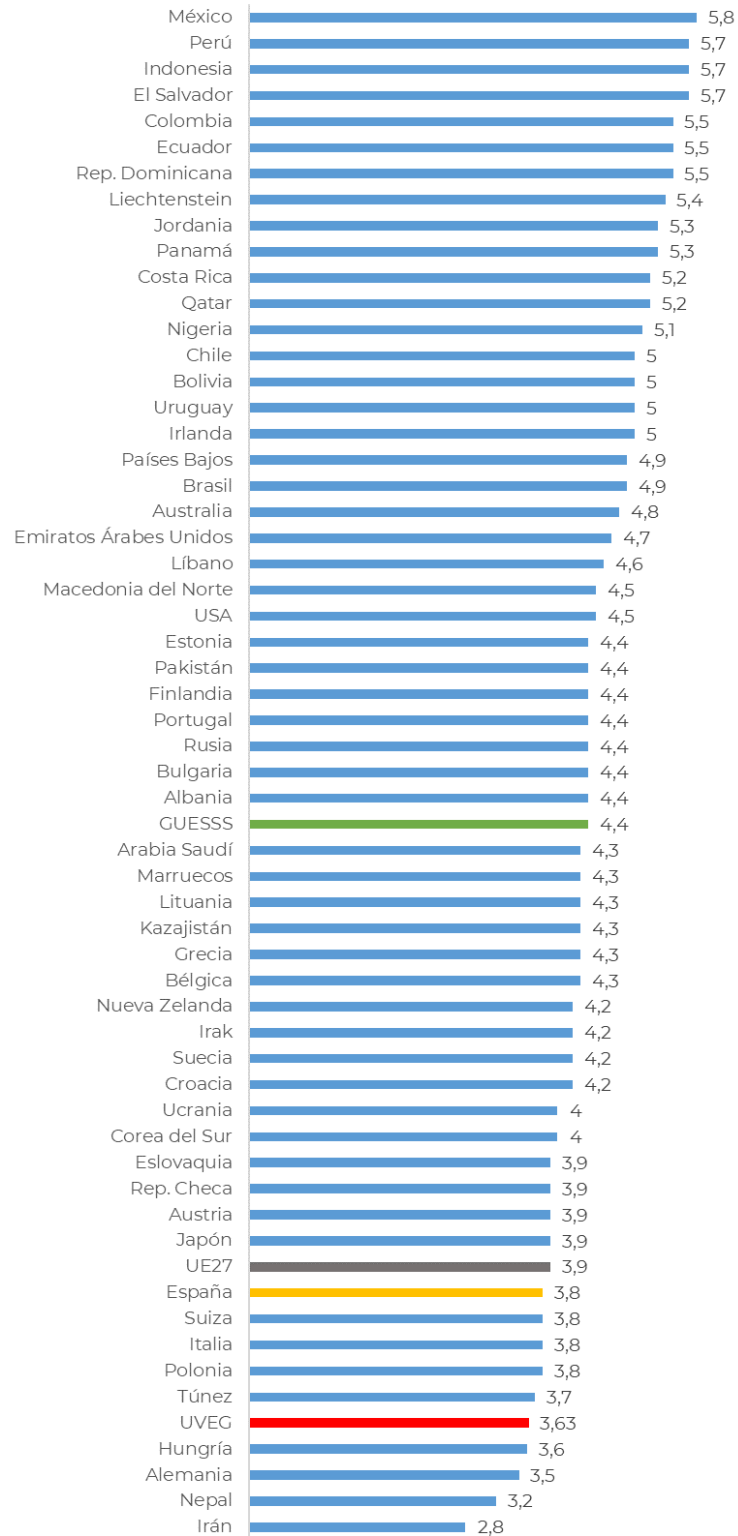
En esta comparativa internacional, sobresalen México (5,8), Perú (5,7), Indonesia (5,7) y El Salvador (5,7) como ecosistemas que los estudiantes perciben como más favorables. Por el contrario, Irán (2,8), Nepal (3,2) y Alemania (3,5) se configuran como los menos inspiradores.

La UVEG (3,63), en particular, y España (3,8), en general, se sitúan en este escalafón inferior, en una línea muy similar a la media europea (3,9), pero a una distancia de, respectivamente seis y casi ocho décimas con respecto a la media global de GUESSS (4,4).

¹ Franke, N., & Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students—A benchmarking study. *International journal of innovation and technology management*, 1(03), 269-288.



Figura 23. Clima emprendedor de las universidad por países

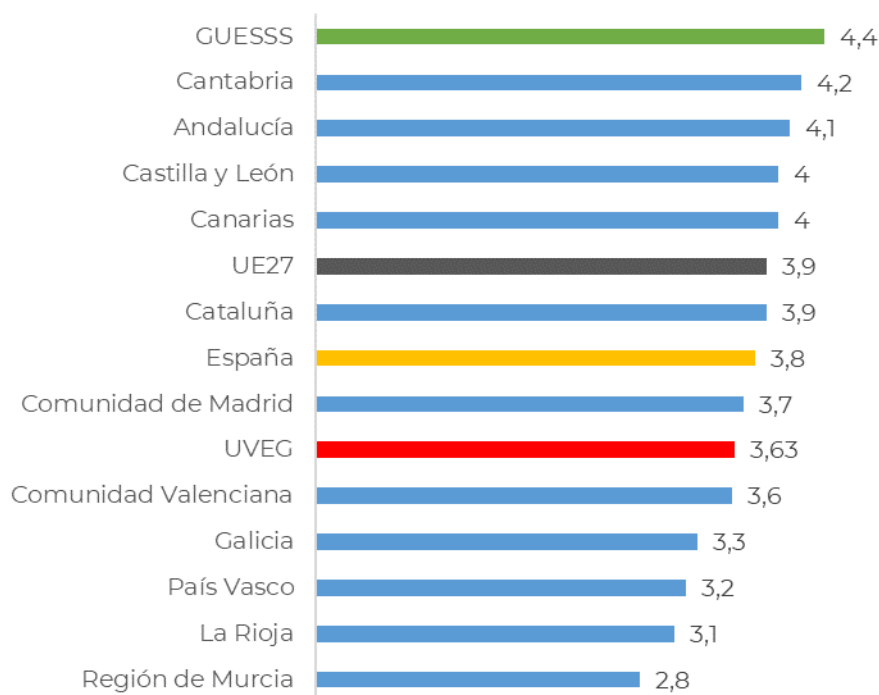




La figura 24 presenta el resultado obtenido por la UVEG respecto a esta misma cuestión, el clima emprendedor, focalizando el análisis en las comunidades autónomas españolas. Todos los territorios reportan valores inferiores a la media global de GUESSS, aunque se observa una notoria distancia entre las regiones con valoraciones más positivas (Cantabria: 4,2; Andalucía: 4,1) y las que han recibido peores puntuaciones (región de Murcia: 2,8; La Rioja: 3,1).

Los resultados de la UVEG (3,63) se alinean con los de la Comunidad Valenciana (3,6), que se sitúan algo por debajo de la media nacional (3,8).

Figura 24. Clima emprendedor de las universidad por comunidades autónomas



4.2. Campo de estudio

La figura 25 nos presenta una comparativa entre la UVEG y el conjunto de las universidades españolas de las intenciones emprendedoras al finalizar los estudios y cinco años más tarde, así como el porcentaje de emprendedores nacientes y activos en función de su campo de estudio. En el caso de la UVEG, dado el reducido número de casos, a lo que hay que añadir un importante sesgo de la muestra por género, los resultados deben ser considerados con cautela.

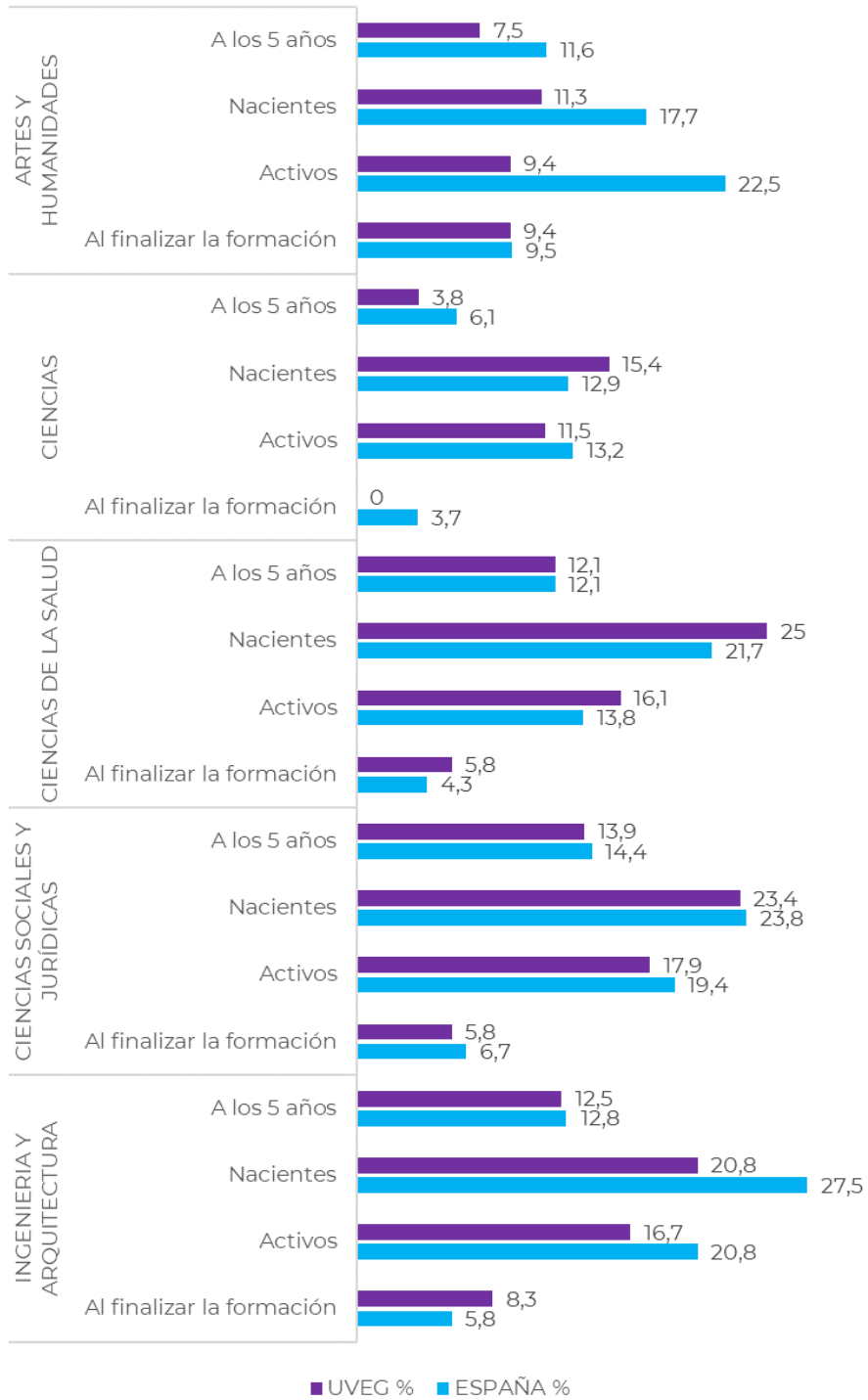


Con respecto a las intenciones emprendedoras al finalizar los estudios, tanto en España como en el caso particular de la UVEG, se observa un ligero predominio de los estudiantes de ciencias sociales y jurídicas (14,4% España y 13,9% UVEG), seguidos por los de titulaciones pertenecientes a ingeniería y arquitectura (12,8% y 12,5% respectivamente), ciencias de la salud (12,1% en ambos casos), artes y humanidades (11,6% y 7,5%) y ciencias (6,1% y 3,8%).

Por su parte, cuando el análisis se focaliza en las intenciones emprendedoras a largo plazo, se observan diferentes patrones en la UVEG y el conjunto de España. Mientras que en la UVEG las ciencias de la salud (25%) ocupan el primer lugar, seguidas de cerca por las ciencias sociales y jurídicas (23,4%) y a algo más de distancia por ingeniería y arquitectura (20,8%); en el caso de España, es ingeniería y arquitectura (27,5%) quien ocupa el primer lugar, seguida de ciencias sociales y jurídicas (23,8%) y ciencias de la salud (21,7%).



Figura 25. Intención emprendedora de los estudiantes por rama del conocimiento en %





Por lo que respecta a la actividad emprendedora naciente y el emprendimiento activo, los patrones de UVEG y España también difieren entre sí significativamente y cambian sustancialmente de los mostrados por los emprendedores intencionales. Tanto en el caso de la UVEG como de España, mantienen un alto grado de protagonismo las ciencias sociales y jurídicas y la arquitectura e ingeniería. Sorprendentemente, las artes y humanidades pasan del “furgón de cola” al primer lugar en emprendimiento naciente y activo en España y en emprendimiento activo en la UVEG. En general se mantienen las ciencias como el campo de estudio del que surgen menores iniciativas emprendedoras.

4.3. Género

La figura 26 pone de manifiesto la existencia de notables diferencias de género en las intenciones y actividades emprendedoras de los estudiantes de la UVEG, españoles, europeos y de países pertenecientes al proyecto GUESSS.

Ciñéndonos al caso de la UVEG, contexto español, las mayores diferencias se presentan en la tasa de emprendedores nacientes. Además, cabe señalar que el diferencial por género ha aumentado entre 2018 y 2021 en todos los casos.

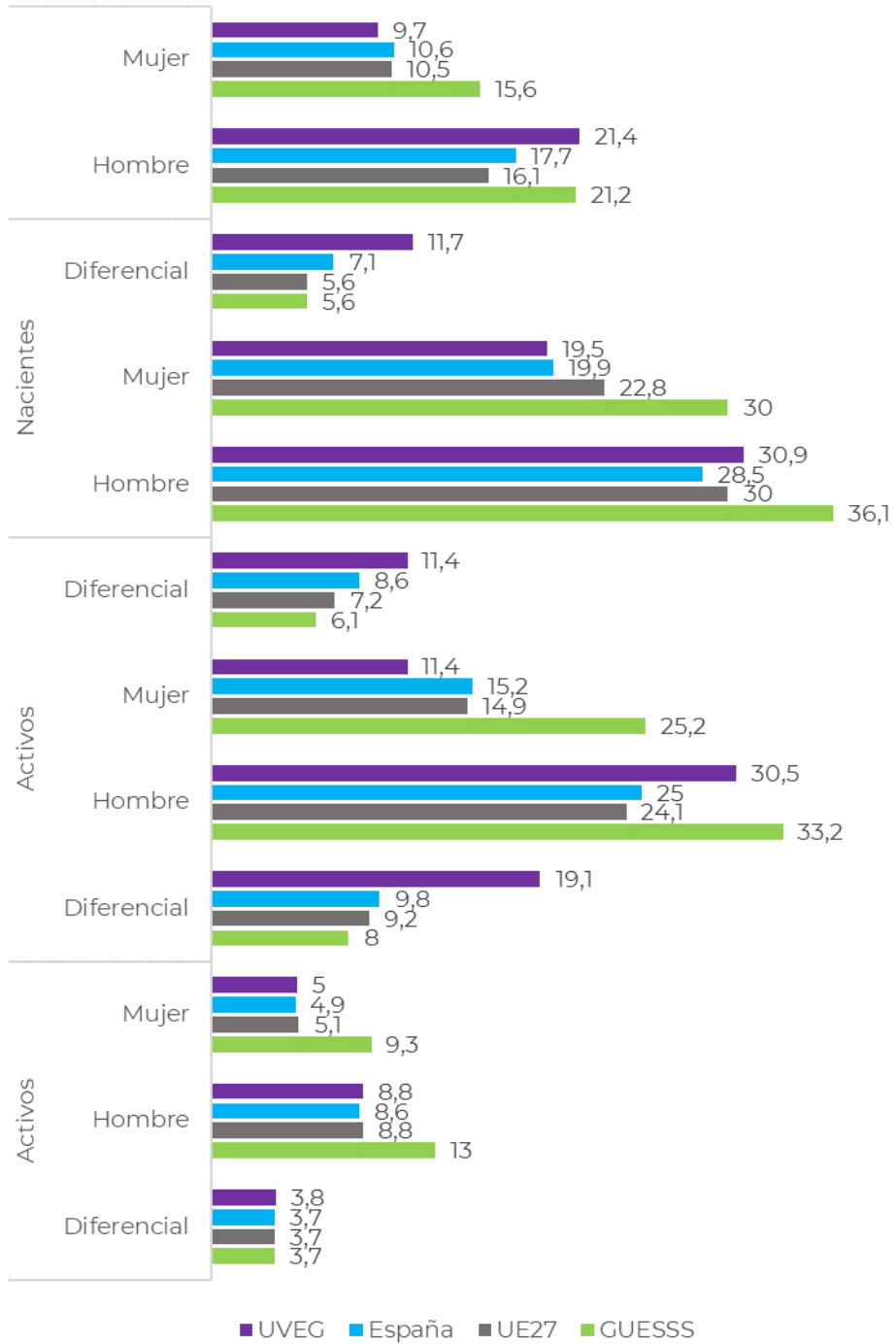
Las diferencias en puntos porcentuales por género han pasado en intencionales al finalizar los estudios de 2,1 a 11,7 puntos porcentuales; en intencionales a 5 años del 8,1 al 11,4; en emprendimientos nacientes del 6,1 al 19,1 y en emprendimientos activos del -4 al 3,8.

Si comparamos los resultados con los obtenidos a nivel de España, la UE27 y GUESSS Global, cabe destacar lo siguiente:

- El diferencial en intención emprendedora al finalizar los estudios (11,7) es significativamente superior al de España (7,1) y aún más al de la UE27 y GUESSS (5,6).
- El diferencial en intención emprendedora a los cinco años de finalizar los estudios (11,4) también es significativamente superior, si bien la diferencia no es tan grande (España: 8,6; UE27: 7,2; GUESSS: 6,1).
- En el caso de los emprendimientos nacientes el diferencial de la UVEG (19,1) es aproximadamente el doble que el español (9,8) y más del doble que el de la UE27 (9,2) y GUESSS (8).
- Finalmente, por lo que respecta a los emprendimientos activos, el diferencial de la UVEG (3,8) solo una décima superior al de España, la UE27 y GUESSS.



Figura 26. Diferencias de género entre emprendedores nacientes, activos e intencionales



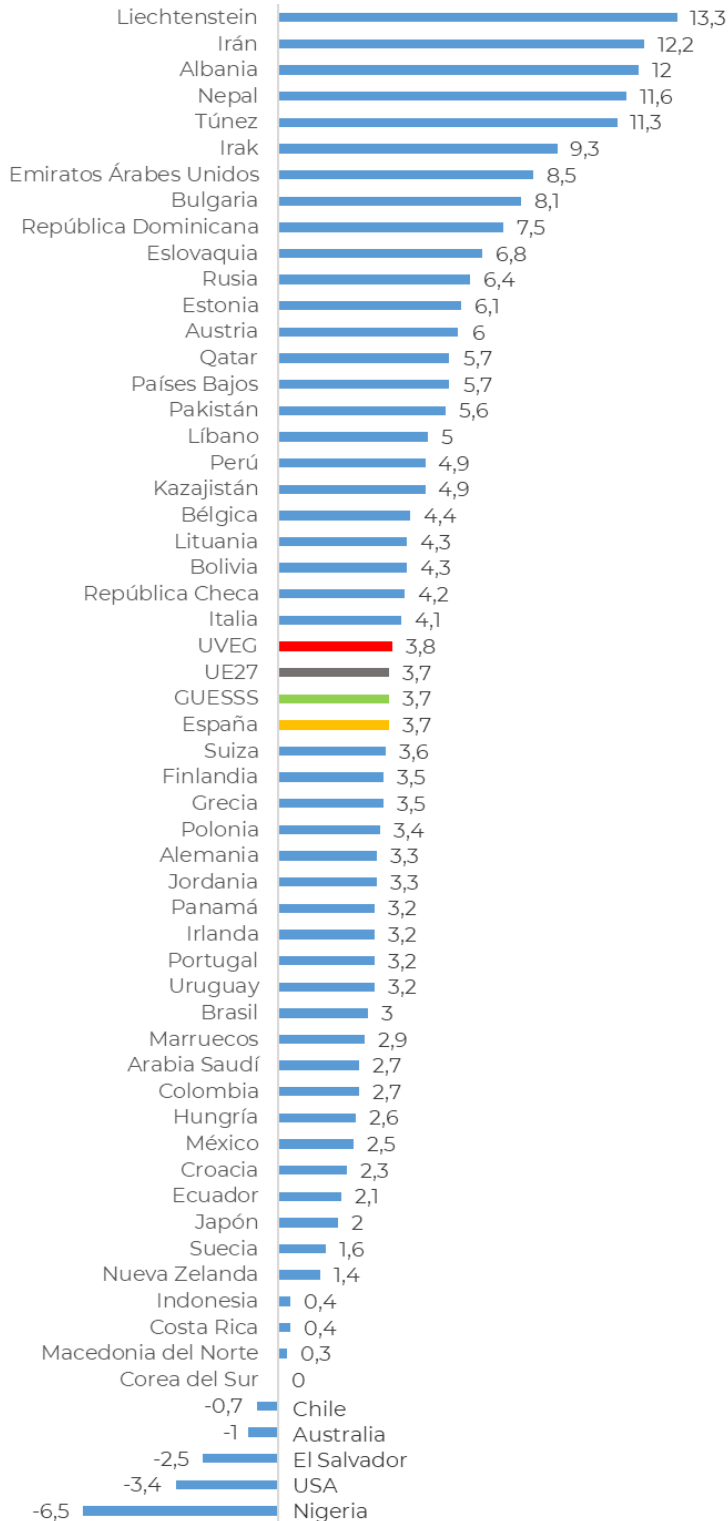


El análisis específico de las diferencias de género entre los emprendedores activos revela que sólo en cinco países existe una mayor proporción de mujeres con respecto a hombres. Nigeria presenta el mayor diferencial en puntos porcentuales de mujeres respecto a hombres, 6,5%, seguida de Estados Unidos (3,4%), El Salvador (2,5%), Australia (1%) y Chile (0,7%).

España (3,7%), y la UVEG en particular (3,8%), se alinean con los resultados obtenidos en el grupo mayoritario de países, en los que la tasa de emprendimiento activo masculino supera a la femenina, y muestran unos resultados casi idénticos a la media global de GUESS (3,7%).



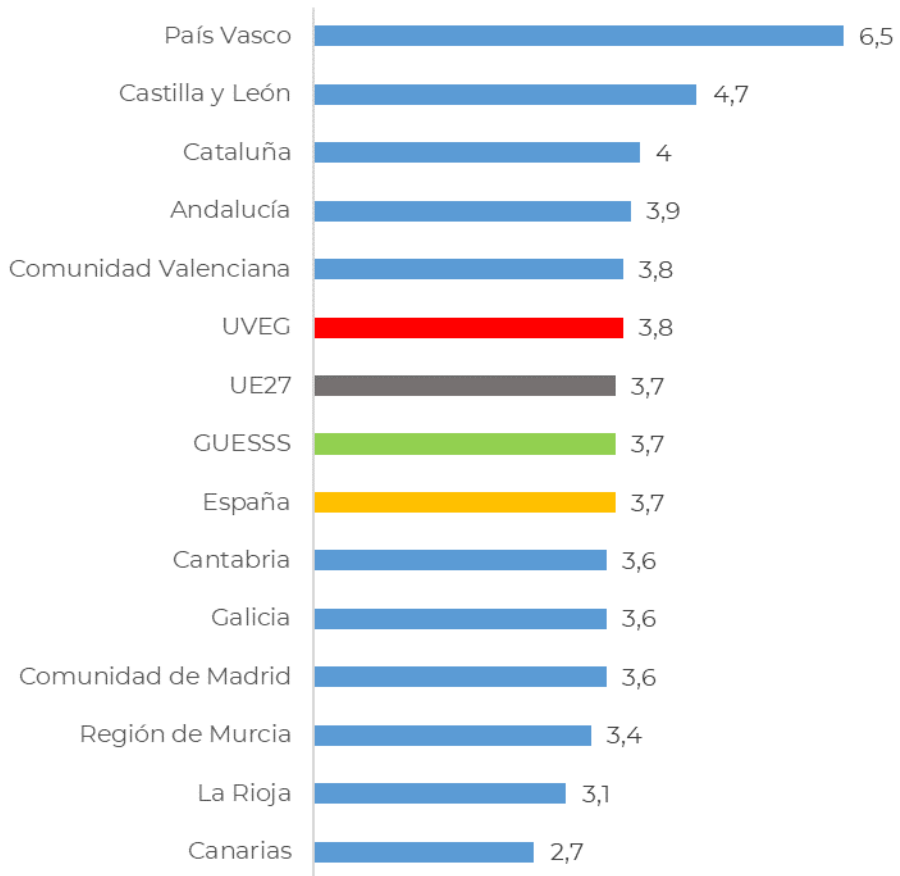
Figura 27. Diferencias de género entre los emprendedores activos por países (% hombre - % mujer)





El examen comparativo de la UVEG respecto a los obtenidos en las diferentes comunidades autónomas españolas subraya este mismo patrón en todos los territorios, destacando especialmente el desequilibrio existente en el País Vasco (6,5%) y Castilla y León (4,7%) (figura 28).

Figura 28. Diferencias de género entre los emprendedores activos por comunidades autónomas (% hombre - % mujer)



Nota: Con el fin de cumplir con el protocolo de confidencialidad, no se ofrecen los datos de las Comunidades Autónomas cuyas respuestas proceden de una única universidad.



5. IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19

Dado el enorme impacto que la pandemia COVID-19 ha tenido a nivel socio-económico, la presente edición del Informe GUESSS recoge un epígrafe dedicado a analizar su impacto en el emprendimiento universitario.

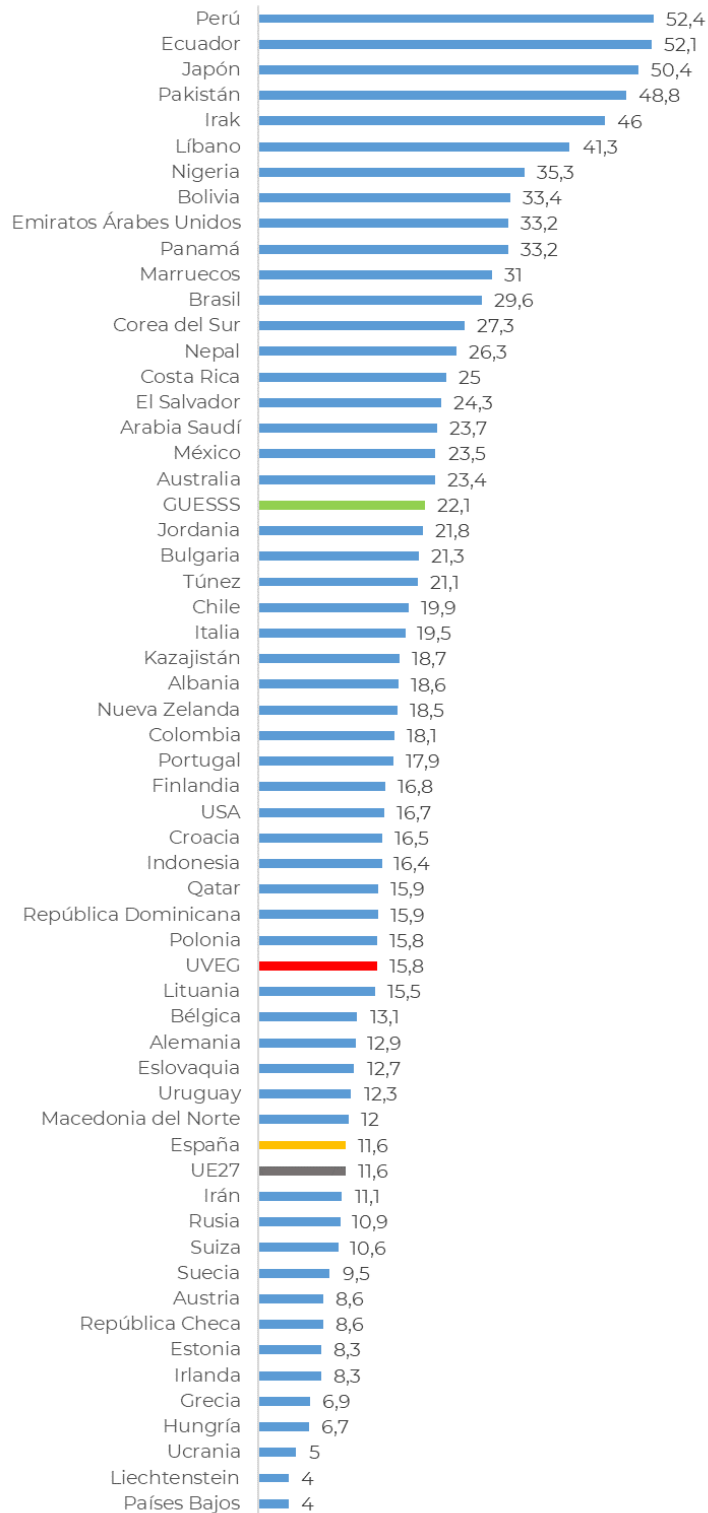
En primer lugar, se analiza el grado en que la pandemia ha reafirmado la intención de crear una nueva empresa por parte de los emprendedores nacientes. La comparativa internacional reflejada en la figura 29 revela la existencia de notorias diferencias entre los países en cuanto al porcentaje de emprendedores nacientes que indican que piensan en crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19.

Destacan con las tasas más elevadas: Perú (52,4%), Ecuador (52,1%) y Japón (50,4%). Por otro lado, se sitúan Países Bajos (4%), Liechtenstein (4%) y Ucrania (5,1%) como aquéllos en los que los emprendedores nacientes reportan una menor influencia de la pandemia a la hora de declarar sus intenciones emprendedoras.

En España, al igual que para la media de los países pertenecientes a la Unión Europea, el 11,6% de los emprendedores nacientes manifestó una clara incidencia de la pandemia COVID-19 en sus intenciones emprendedoras, mientras que la media global se sitúa en el 22,1%. La UVEG (15,8%) se sitúa por encima de la media nacional, pero significativamente por debajo de la media global de GUESSS.



Figura 29. Emprendedores nacientes que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por países en %





Si comparamos los resultados de la UVEG con los de las comunidades autónomas españolas, vemos que se sitúa solo por debajo a La Rioja (17%) y a un nivel ligeramente superior a Canarias (15,5%), que son las regiones con indicadores más elevados. Los resultados de la UVEG se encuentran significativamente por encima de los del resto de comunidades que oscilan desde el 9,9% de Galicia al 12,8% de Andalucía.

Figura 30. Emprendedores nacientes que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %

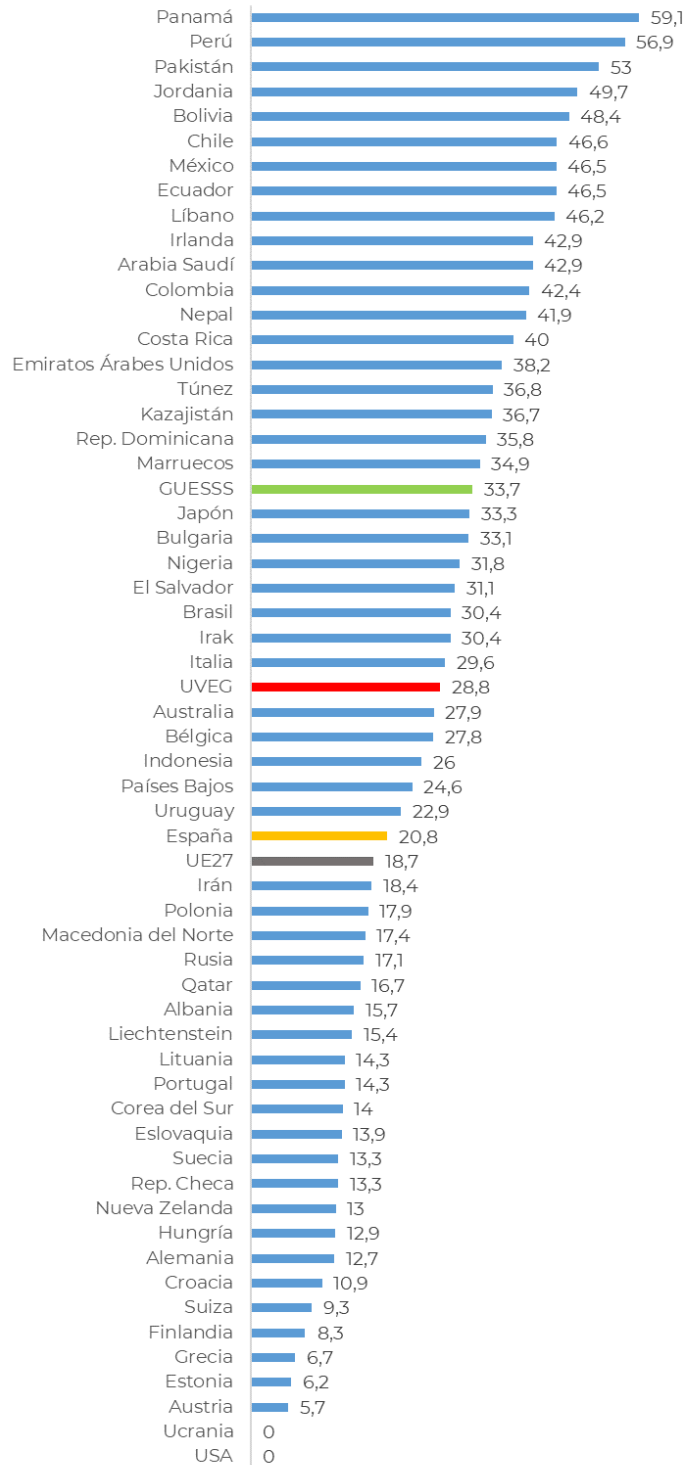


Por lo que respecta al análisis comparado por países de los emprendedores activos que reconocen haber creado sus empresas, en gran medida, por la pandemia COVID-19, el resultado de la UVEG (28,8%) se sitúa una posición intermedia entre los valores más altos (Panamá: 59,1%; Perú: 56,9%) y los más bajos (Estados Unidos: 0%; Ucrania: 0%; Austria: 5,7%).

Asimismo, el resultado de la UVEG se sitúa ocho puntos porcentuales por encima del resultado promedio de las universidades españolas (20,8%), y más de diez puntos por encima de la media de la UE27 (18,7%), pero por debajo de la media global de GUESSS (33,7%).



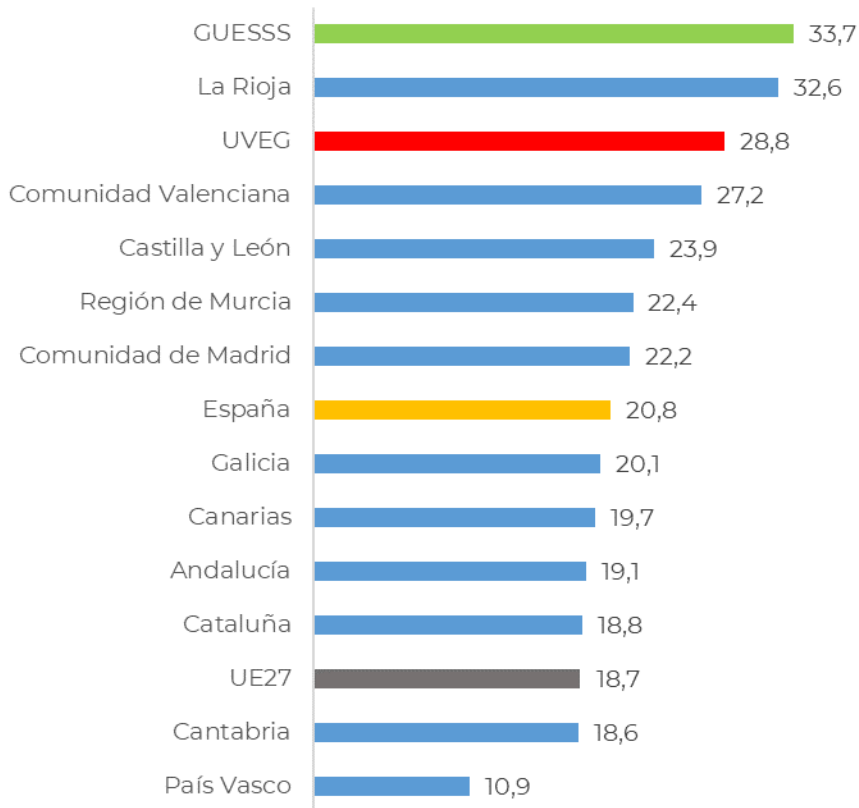
Figura 31. Emprendedores activos que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %





Si analizamos el resultado de la UVEG en el contexto de las comunidades autónomas españolas, cabe señalar que se sitúa en niveles altos, solo superado por la Rioja (32,6%) y con un resultado muy similar al del conjunto de la Comunidad Valenciana (27,2%). En el otro extremo se encuentra el País Vasco (10,9%) donde la influencia de la COVID-19 a la hora de crear una empresa ha sido sustancialmente inferior. En el resto de comunidades los resultados oscilan entre el 18,6% de Cantabria y el 23,9% de Castilla y León.

Figura 32. Emprendedores activos que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %





6. RECOMENDACIONES

A la vista de los resultados obtenidos, y teniendo en cuenta las recomendaciones de aquellos expertos que se han dedicado al análisis del fenómeno emprendedor en general, y del papel de las universidades en el fomento del emprendimiento en particular, a continuación, se plantean una serie de recomendaciones. Estas recomendaciones están dirigidas tanto al estudiantado, como a la Universitat y a su personal docente e investigador, y están orientadas a impulsar un ecosistema emprendedor más innovador y dinámico en el que la Universitat de València debe jugar un papel destacado.

Los estudiantes deberían...

- Considerar la opción de convertirse en personas emprendedoras, como una opción de carrera profesional viable, atractiva y potencialmente exitosa. A este respecto, deben tener en cuenta que el estudiantado que ya ha creado empresas propias está, en general, satisfecho con su desempeño. Esta opción pasa por crear su propio negocio o, en su caso, hacerse cargo y adaptar a los nuevos tiempos los negocios iniciados en el seno de la familia.
- Valorar la opción de emprender de forma colectiva, buscando de forma activa cofundadores adecuados, para configurar un buen equipo emprendedor. A la hora de formar un equipo emprendedor debería tenerse en cuenta:
 - Buscar complementariedades en conocimientos, habilidades, experiencias, relaciones y recursos.
 - Considerar la idoneidad de fomentar la diversidad de género, cultural y funcional, que pueden aportar, además de talento, distintas perspectivas y formas de hacer.
- Prepararse adecuadamente para una carrera empresarial. Para ello es conveniente:
 - Aprovechar al máximo la oferta formativa de la Universitat, tanto en el marco de sus programas oficiales, como en lo referente a la oferta de formación complementaria, en particular, la que se ofrece a través de los programas de UVemprén.



- Aprovechar su paso por la Universitat para mejorar su capital relacional, estableciendo relaciones colaborativas con otros estudiantes, profesores e, incluso, con profesionales y emprendedores que participen como invitados y formadores en programas de la Universitat. Ello les puede permitir en un futuro crear un equipo emprendedor sólido, colaborar a nivel profesional, tener acceso a recursos y conocimientos complementarios, etc.
- Buscar activamente un mentor o consejero: en el ámbito familiar si hay emprendedores en su familia; en el ámbito de la Universitat, que cuenta con diversos programas con actividades de *mentoring*; o a través de sus prácticas o trabajos en empresas u otras organizaciones.
- Adquirir experiencias relevantes combinando trabajo y estudio, especialmente si tienen la oportunidad de participar en una *startup*, aun cuando sea como empleado o en prácticas. Destacar a este respecto el papel del Parc Científic de la UVEG que cuenta con un semillero y un vivero de empresas dedicados a fomentar el desarrollo de ideas empresariales innovadoras y la generación y consolidación de empresas de base tecnológica.
- Tener en cuenta los costes inherentes a la tendencia generalizada a “primero trabajar y luego emprender” que parece obedecer a una falta de autoconfianza en sus conocimientos y habilidades y, probablemente, a la falta de recursos financieros y de otro tipo.
 - La mayoría de las experiencias profesionales aportan más bien poco a la mejora de las habilidades emprendedoras y de gestión son igual de valiosas. Es importante seleccionar bien las experiencias por lo que nos pueden aportar de cara a lograr unos objetivos de carrera profesional, que el estudiante debe definir *a priori*.
 - En general, los costes de oportunidad en relación a la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora suelen aumentar cuanto más tiempo se dilata esta puesta en marcha. Una mejora en el proceso formativo y un mayor apoyo en las fases iniciales del proyecto podría acelerar ese tránsito de una ocupación a otra o, incluso, obviar la primera.



- Considerar que las habilidades emprendedoras son importantes también cuando se trabaja por cuenta ajena. Para garantizar su competitividad y sostenibilidad a largo plazo en un entorno complejo, dinámico y globalizado, las organizaciones actuales necesitan contar con intraemprendedores capaces de ofrecer soluciones innovadoras y hacer evolucionar a las organizaciones que los emplean. Sostenibilidad que va a resultar cada vez más necesario garantizar en sus dimensiones social y medioambiental además de en su dimensión económica.
- Tener en cuenta que el emprendimiento comercial o de negocios no es la única opción existente, sino que el emprendimiento social está llamado a jugar un papel esencial en el siglo XXI a la hora de dar solución a problemas y satisfacer necesidades que no se cubren adecuadamente, ni por el Estado ni por el mercado. Estos emprendimientos también ofrecen oportunidades de carrera, especialmente interesantes en el caso de titulaciones menos vinculadas al mundo de los negocios (salud, educación, cultura, medioambiente, etc.), y se distinguen por priorizar la creación de valor social.
- Considerar los grandes retos de la humanidad, como los originados por la pandemia, como oportunidades para aplicar sus conocimientos y desarrollar soluciones en el marco de iniciativas emprendedoras. No olvidar que la universidad suele brindar la posibilidad de optar y participar colaborativamente en la resolución de esos grandes retos.

La Universitat de València debería...

- Incluir la promoción de las actitudes e iniciativas emprendedoras de sus estudiantes, como una línea de actuación prioritaria en sus planes estratégicos, con indicadores que permitan su gobernanza, medición, en análisis de su evolución y la comparación con otras universidades. A este respecto, la iniciativa de aglutinar y dar cobertura bajo el paraguas de UVemprén a una diversidad de servicios, recursos y programas orientados a potenciar en emprendimiento universitario, parece una iniciativa acertada que ya ha comenzado a dar sus frutos.



- Convertir su estrategia de promoción del emprendimiento como un instrumento clave para garantizar la igualdad de oportunidades. Para ello, es necesario invertir en el desarrollo de capacidades emprendedoras en toda la comunidad universitaria. Esto último implica ampliar la oferta formativa orientada a titulaciones menos relacionadas con los negocios y la tecnología, así como una especial atención a la diversidad de género y funcional.
- Utilizar los indicadores generados a partir de los datos del Proyecto GUESS, completados con indicadores más específicos directamente relacionados con iniciativas concretas de la UVEG y con su estrategia de comunicación de las mismas. Ello permitiría establecer un cuadro de mando de indicadores de gestión, conforme a lo anteriormente recomendado en el punto primero.
- Avanzar en la introducción de asignaturas relacionadas con la adquisición de capacidades innovadoras y emprendedoras en todas las especialidades y desde los primeros cursos, no solo en aquellas más directamente relacionadas con los negocios y la tecnología. En este sentido pueden ser de gran utilidad las recomendaciones recogidas en la Guía “EntreComp into Action” de la Unión Europea (McCallum et al, 2018). Una guía especialmente útil para aquellas instituciones que desean utilizar el Entrepreneurship Competence Framework para fomentar el aprendizaje de competencias emprendedoras.
- Reforzar la formación transversal en conocimientos y capacidades para emprender, mejorando la coordinación entre áreas de conocimiento. Cabe destacar la utilidad de “construir” medios didácticos utilizando casos reales de emprendedores del entorno de la UVEG, especialmente si son egresados de la misma, que sean susceptibles de ser trabajados en diferentes materias desde distintas perspectivas.
- Reforzar los programas formativos y de acompañamiento relacionados con el emprendimiento. Ello es valioso para complementar la formación emprendedora en aquellas titulaciones que la incluyen en sus itinerarios curriculares, e imprescindible para aquellas titulaciones cuyos itinerarios curriculares no incluyen materias orientadas a formar en competencias emprendedoras.



Todo lo anterior está orientado, en gran medida, a corregir el importante déficit que supone para la UVEG el contar con un elevado porcentaje de alumnos que declaran no haber recibido nunca formación en emprendimiento. Cabe recordar, además, que ello es coherente con lo establecido para el año 2030 en la meta 4.4 del Objetivo de Desarrollo Sostenible 4, que persigue “aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento”.

Por otro lado, **la Universitat de València también debería...**

- Promover iniciativas y actividades orientadas a que los estudiantes descubran “situaciones de necesidad” y “problemas sociales a resolver” y trabajen en talleres creativos para la búsqueda de soluciones basadas en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. Mediante este tipo de actividades se pueden adquirir conocimientos, experiencias y relaciones. Además, suponen un acercamiento a situaciones de necesidad que pueden potenciar la alerta o conciencia emprendedora de los estudiantes.
- Fortalecer servicios y unidades de apoyo al emprendimiento profesionalizados y orientados principalmente a iniciativas de alto potencial de crecimiento (*startups*). Contribuir a crear unas condiciones adaptadas a las primeras fases de las *startups*, especialmente a la fase embrionaria previa a la creación de la empresa, etapa esencial para aumentar el flujo de entrada de nuevos jóvenes actores al proceso de emprender.
- Incrementar las interacciones entre estudiantes de diversas titulaciones, así como con emprendedores, aprovechando la experiencia de la red de egresados de la Universitat. Para ello resultan especialmente interesantes, las actividades de *benchmarking*, los talleres de creación de empresas, los programas de *mentoring* y, por supuesto, la promoción de ecosistemas empresariales, entre otros. Estas actividades en las que la Universitat ya cuenta con cierta experiencia acumulada², además de mejorar la capacitación de los estudiantes, pueden facilitar la mejora de su capital relacional.

²Mención especial merecen las actividades de apoyo al emprendimiento del Parc Científic, programas como el “Qui pot ser empresari?”, organizado por la Càtedra de Cultura Empresarial; y las múltiples iniciativas desarrolladas bajo el paraguas de UVEmpren.



- Atraer a las aulas a emprendedores que iniciaron sus negocios sin haber pasado por las aulas de la Universitat a formarse o reciclarse en las mismas. Ello puede acercar a las aulas el fenómeno del emprendimiento, mejorar las capacidades de gestión de emprendedores activos, generar iniciativas más ligadas a problemas reales, y facilitar las relaciones Universitat-Empresa.
- Mejorar su estrategia de comunicación para, en primer lugar, aumentar el conocimiento que los estudiantes tienen de todas las iniciativas, recursos y programas que ofrece la Universitat en relación al emprendimiento. En segundo lugar, aumentar el valor social percibido de la figura del emprendedor y fomentar la cultura emprendedora. Finalmente, para poner en valor las actividades realizadas y los logros alcanzados por la Universitat en aras a mejorar su reputación como Universidad Emprendedora.
- Participar activamente en el intercambio de información y experiencias con otras universidades, para identificar buenas prácticas. Algo que debería ser promovido desde la propia Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE).
- Utilizar modelos de referencia a la hora de reforzar y complementar la oferta de la UVEG de títulos específicamente orientados al emprendimiento³.

Finalmente, el personal docente e investigador debería...

- Incorporar a sus retos formativos la necesidad de innovar y formar en capacidades emprendedoras a sus alumnos/as utilizando métodos de enseñanza alineados con la innovación y los métodos activos en formación emprendedora. A este respecto conviene recordar las sugerencias comentadas en las recomendaciones a la Universitat.
- Utilizar los indicadores apropiados para evaluar las acciones formativas de una manera más precisa y completa, evaluando no solo los conocimientos adquiridos, sino en impacto en actitudes y comportamientos. Ello permitiría adoptar medidas correctoras adecuadas para alcanzar los resultados deseados, tanto en conocimientos y resultados en términos de calificación, como en otras cuestiones, entre las cuales debería incluirse el fomento de una cultura emprendedora.

³ La UVEG ya cuenta desde 2020 con un título propio de Experto Universitario en Startup Management.



- Profundizar en sus investigaciones en el análisis de los determinantes de las intenciones, iniciativas y éxitos empresariales de los estudiantes universitarios, así como en el estudio del papel de las universidades en la promoción y éxito de las iniciativas emprendedoras de sus estudiantes. Para ello puede resultar de utilidad explotar de manera colaborativa las bases de datos, experiencias e iniciativas en proyectos internacionales del Observatorio del Emprendimiento de España relacionadas con el fenómeno emprendedor.
- Divulgar los resultados de sus investigaciones relacionadas con el fenómeno del emprendimiento, no solo en revistas académicas, sino también a través de otros medios más accesibles a otros públicos objetivo distintos a los propios académicos. Estos públicos deben incluir además de a los propios estudiantes, a empresarios, asociaciones, responsables de las políticas públicas y la sociedad en general. Ello exige adaptar el mensaje con una clara orientación formativa e informativa. Ello puede contribuir a generar una cultura más emprendedora y a incrementar el valor social de la figura del emprendedor.
- Conocer e interactuar con los agentes de los ecosistemas emprendedores. Especialmente con UVemprén, las administraciones y organismos reguladores, canales de financiación e inversores, empresas, agentes sociales y medios de comunicación. Todo ello con la finalidad de proporcionar a sus estudiantes el conocimiento práctico y las relaciones con el ecosistema de emprendimiento e innovación cercano.
- Hacer ver a los universitarios que el emprendimiento comercial o de negocios no es la única forma de emprender, y que el emprendimiento social está llamado a jugar un papel esencial en el siglo XXI a la hora de dar solución a problemas y satisfacer necesidades que no cubren adecuadamente ni el mercado ni el Estado.
- Concienciar a los estudiantes que cualquier iniciativa emprendedora debe ser capaz de aportar valor en una triple dimensión económica, social y medioambiental.



7. INFORMACIÓN ADICIONAL

7.1. Organización del proyecto y futuras líneas de trabajo

El proyecto Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey (GUESSS) es el observatorio de investigación colaborativa relacionado con el emprendimiento universitario más importante del mundo. La primera edición internacional data de 2003 y se emiten informes globales y por países cada dos o tres años.

La edición de 2021 ha sido coordinada por el profesor Philipp Sieger (GUESSS CEO) y Lea Raemy (GUESSS Project Assistant) de la Universidad de Berna y por los miembros del comité de supervisión, los profesores de la Universidad de St. Gallen (KMU-HSG) Thomas Zellweger, Urs Fueglistaller, e Isabella Hatak.

En España el proyecto se inscribe dentro de las actividades del Observatorio del Emprendimiento de España. El trabajo de campo y la explotación de la información ha estado coordinada por el profesor José Ruiz Navarro y el equipo de la Universidad de Cádiz (UCA) que ha dirigido, formado por los profesores José Manuel Sánchez Vázquez, Carmen Camelo Ordaz, Juan Pablo Diánez González y Noelia Franco Leal.

En todo momento, el proyecto ha estado respaldado por los recursos y la red territorial del Observatorio del Emprendimiento de España, apoyado por ENISA, y por la Sección de Emprendimiento de la Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresas (ACEDE). El proyecto ha contado con el patrocinio del Santander Financial Institute (SANFI) y con el apoyo de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE) y del Alto Comisionado para España Nación Emprendedora.

La preparación de la edición 2021 comenzó en enero de 2020 con la revisión y actualización del cuestionario, común para todos los países (excepto en las preguntas adicionales que fueron propuestas por el patrocinador español y aceptadas por el equipo de investigación). Las propuestas de modificación del cuestionario se actualizaron con los avances de las últimas investigaciones en la materia. La traducción al español, para todos los países de habla hispana, correspondió al equipo de la UCA. Paralelamente, se enviaron invitaciones a todas las universidades, públicas y privadas, dirigidas a sus rectores, y se comenzó la definición de los delegados de cada universidad en coordinación con los responsables institucionales de las mismas.



A finales 2020 se cerró el listado de las universidades a participar y se comenzó a preparar la encuesta *on-line*. El 1 de marzo de 2021 se puso a disposición de los delegados y responsables institucionales de las universidades el enlace a la encuesta *on-line* para que lo distribuyesen entre los alumnos. Semanalmente se les iba pasando información sobre el seguimiento del número de encuestas contestadas por los estudiantes de cada universidad. Las encuestas estuvieron abiertas hasta el 15 de mayo. Tras la depuración de los cuestionarios recibidos y una vez agrupada la información por países, se les envió por el coordinador nacional a los delegados la base de datos de las respuestas obtenidas de su universidad con objeto de ir tratándolas y compararlas con la información nacional o de sus comunidades autónomas, una vez publicados los datos de España, y poder elaborar sus informes.

Tras la difusión del informe internacional el pasado mes de octubre y la presentación del informe nacional, las universidades han podido ir presentando sus informes respectivos. La información recogida en los informes explota una parte de la extensa base de datos construida, lo que abre futuras líneas de investigación y de realización de tesis doctorales.

El potencial del proyecto se fundamenta en: la solidez de su marco teórico y conceptual, avalado por informes internacionales y numerosas publicaciones en revistas académicas de prestigio; y, en la amplia red de investigadores involucrados (en la práctica totalidad de las universidades españolas y en más de 3.000 universidades de todo el mundo).

En la Universitat de València el trabajo ha sido coordinado por Lorenzo Revuelto Taboada, delegado de GUESSS en la misma, que ha contado con la ayuda de Alicia Mas Tur y M^a Dolores Garzón Benítez y el apoyo de la unidad UVemprén, dependiente del Vicerrectorado de Innovación y Transferencia.

7.2. Características de la muestra

Una vez finalizado el proceso de recolección, comprobación, filtrado y depuración de los cuestionarios se comprobó que la Universitat de València había conseguido 976 respuestas válidas de los 1.223 cuestionarios cumplimentados. El informe GUESSS España, estableció erróneamente que se había alcanzado escasamente el 1% de respuestas válidas, lo que constituye el mínimo imprescindible para poder disponer de la base de datos individualizada que proporciona GUESSS España.



Tomando el dato de matrícula total de la UVEG del curso 2020/2021 que asciende a 49.571 estudiantes, la muestra obtenida sería de, aproximadamente, el 2% de la población. No obstante, este resultado está muy lejos del obtenido por las universidades que lograron las mayores tasas de respuesta (Universidad Oberta de Cataluña: 5,68%; Universidad Politécnica de Madrid: 5,29%; y Universidad de Vigo: 4,68%).

Ello hace necesario apostar por conseguir una mayor colaboración de los centros a la hora de facilitar y potenciar la recogida de datos si se desea aprovechar el potencial que supone la colaboración con el proyecto GUESSS. Sería conveniente contar con el apoyo de un representante de centro para todas las cuestiones relacionadas con el emprendimiento.

A continuación, pasamos a describir la muestra:

- El 75,1% de los estudiantes cursan estudios de Grado, mientras que el 21,2% son alumnos de Máster y el 2,9% se encuentra matriculado en a un programa de Doctorado.
- Con respecto al campo de estudio, destaca que el 63,2% estudia Ciencias Sociales y Jurídicas, el 23,5% Ciencias de la Salud, el 5,6% Artes y Humanidades, el 5% Ingeniería y Arquitectura, y solo el 2,7% Ciencias.
- El rango de edad que predomina en la muestra de estudiantes universitarios españoles es de 18 a 24 años (65,9%).
- En relación con el género, se observa una gran desproporción, inclinada hacia el colectivo femenino (70%) frente al masculino (29,2%), mientras “Otros” representa solo el 0,7%.

En la tabla 1 se comparan los datos de la muestra de la UVEG con la muestra del conjunto de universidades de España que participaron en GUESSS. Como se puede apreciar, existen diferencias sustanciales en la composición de la muestra, especialmente en lo relativo al campo de estudio.

Tabla 1. Datos muestra

| | UVEG | ESPAÑA |
|--------------------------------------|-------|--------|
| Tamaño de la muestra | 976 | 98.226 |
| Grado | 75,1% | 81,4% |
| Máster | 21,2% | 14,6% |
| Doctorado | 2,9% | 4% |
| Ciencias Sociales y Jurídicas | 63,2% | 46,3% |
| Ingeniería y Arquitectura | 5% | 21,6% |
| Ciencias de la Salud | 23,5% | 14,7% |
| 18 a 24 años | 65,9% | 61,8% |
| Mujeres | 70% | 62,2% |
| Hombres | 29,2% | 37,1% |



7. CASOS DE ESTUDIO

Adrià Aguado, CEO de Miivo Mobility



Adrià Aguado, CEO de Miivo Mobility, se describe como una persona muy pasional por lo que le gusta y por lo que cree. Se graduó recientemente en *International Business* en doble titulación internacional por la Universitat de València y la KEDGE Business School.

En cuanto a sus intereses, se declara una persona muy comprometida con el medio ambiente y con muchas ganas de poder tener un impacto real e importante en la sociedad. A nivel personal es una persona muy extrovertida y curiosa, y también un gran amante del deporte en general, pero del fútbol en particular. Otra de sus aficiones más personales es la de escribir microrrelatos y poesía.

¿En qué consiste tu **idea de negocio o startup**? ¿**Con quién** la has desarrollado?

Miivo es una app que unifica todos los medios de transporte de una ciudad en una sola plataforma y que integra un sistema de gamificación que recompensa con premios y descuentos a nuestros usuarios por reducir sus emisiones de CO2.

He desarrollado Miivo con dos amigos de mi clase como lo son Ángel y Álex y con un *crack* de la programación como Sergio, que entró al proyecto atraído por el alto potencial tecnológico que vio desde el principio.



Adrià Aguado, CEO de Miivo Mobility

¿Cuál fue el **motivo principal** que te llevó a emprender?

La motivación principal que me llevó a emprender fue un reto organizado por UVemprén [UVemprén es la unidad de emprendimiento de la Universitat de València] de intra-empresariado de la mano de *Power Electronics*. Participar en este programa me hizo darme cuenta de mi capacidad para tener ideas y poder tanto expresarlas con claridad como hacerlas realidad en poco tiempo. Gracias a esta oportunidad descubrí el mundo UVemprén y decidí abrir mi carrera profesional como emprendedor para poder llevar a cabo proyectos que tuvieran un impacto real y cuantificable en la sociedad.



¿Qué **dificultades** te encontraste?

La principal dificultad que me encontré a la hora de emprender fue la falta de tiempo para compaginar mis estudios con la dedicación que un proyecto con mucho potencial me demandaba desde el principio. Otra dificultad que encontré fue la poca difusión y enseñanza que se ofrece desde mi grado hacia lo que es realmente crear y dirigir una empresa, que en teoría debería apostar totalmente por el emprendimiento.



Adrià Aguado, CEO de Miivo Mobility

¿Quiénes te **ayudaron** en los momentos iniciales?

Al principio la Universitat de València a través de UVemprén fue nuestro apoyo más importante a todos los niveles. Nos dieron formación, mentoría, apoyo económico y visibilidad. Todo lo que somos hoy en día se lo debemos a ellos en gran parte.



¿Qué **consejos** les darías a las personas de tu universidad en relación con la aventura de emprender?

Mi consejo sería que intentaras emprender lo antes posible sin importar la escala o la relevancia de tu proyecto. El poder lanzar una idea de tu cabeza al mundo real creo que implica un aprendizaje constante que tanto en los momentos buenos como en los malos hará que te conviertas en un mejor profesional y probablemente en una mejor persona.

¿Qué **papel ha tenido la universidad** en tu decisión de ser emprendedor/a y en el desarrollo de tu negocio?

Sinceramente, si la Universitat de València no hubiera creado UVemprén y no hubiera conocido esta posibilidad, muy probablemente hoy en día no sería emprendedor ni tendría una *startup*. Así que evidentemente ha tenido un papel muy relevante en mi decisión.



Miguel Romero, CEO de AtriaMove



Miguel Romero es ingeniero de Telecomunicaciones especializado en Telemática, y afirma que quiere dejar huella ayudando al planeta. Por ello, creó AtriaMove, para darle una segunda vida a los vehículos eléctricos. Su objetivo es que todo el mundo se mueva sin humos.

¿En qué consiste tu **idea de negocio o startup**? ¿**Con quién** la has desarrollado?

AtriaMove es capaz de darle una segunda vida a cualquier vehículo. Nos encargamos de revisar, reparar y certificar cada vehículo que entra en nuestros talleres. Damos la garantía que todo el mundo quiere a la hora de adquirir un producto de segunda mano.

Además, nos encargamos de Reutilizar, Reusar y Reciclar todas las partes de los vehículos, logrando fomentar la economía circular.

Mi equipazo está compuesto por Jostin Marín, especialista en ventas y experto en el sector del reacondicionado.



Miguel Romero, CEO de AtriaMove

¿Cuál fue el **motivo principal** que te llevó a emprender?

Esta pregunta me la han hecho varias veces y la verdad es que lo tengo claro. Mi objetivo es llegar a ser un referente a nivel nacional ayudando al medio ambiente y además dentro de cuarenta años ser un referente para mis nietos.

¿Qué **dificultades** te encontraste?

Los inicios es lo más complicado. Te encuentras con muchas cosas que no habías hecho, escuchado o simplemente imaginado que harías. El inicio es la idea y lo complicado es juntar las piezas para lograr ir haciendo el *puzzle* que buscas. Persigue tu visión cada día.





Miguel Romero, CEO de AtriaMove



¿Quiénes te **ayudaron** en los momentos iniciales?

Al inicio los que más me ayudaron fueron mi familia y pareja. Este apoyo fue lo mejor que me ha pasado, gracias a emprender me he unido más a ella.

¿Qué **consejos** les darías a las personas de tu universidad en relación con la aventura de emprender?

Uno muy importante, **LÁNZATE** aunque te digan lo contrario.

¿Qué **papel ha tenido la universidad** en tu decisión de ser emprendedor/a y en el desarrollo de tu negocio?

La universidad me ha apoyado desde el minuto uno y esto me ha dado contactos y mentores que son increíbles, ya que viven para enseñar y acompañar. La gente con la que he podido tratar en la universidad son personas que ayudan sin buscar nada a cambio. Quiero agradecer su ayuda a Rafa García, Marta Llàcer, Lola Garzón, Pau Sendra, Andrés y Modesto.



Loles Maldonado Gómez



Loles Maldonado Gómez es Graduada en Educación Social y en Pedagogía y título de Experta en *Startup Management* por la Universitat de València.

Está cursando el Máster de Género y Políticas de Igualdad de la Universitat de València. Se describe como una persona activa, dentro de sus limitaciones, comprometida y muy curiosa. Está siempre aprendiendo y en constante formación, ya sea a nivel formal, no formal e informal.

Le interesan temáticas relacionadas con el emprendimiento rural de triple impacto que interpela y concierne a mujeres en riesgo de vulnerabilidad o exclusión social, puesto que, según declara, le preocupa la violencia machista y la violencia vicaria, los problemas de desempleo que tienen las mujeres con discapacidad y las mujeres mayores de 45 años paradas de larga duración, así como la precariedad y pauperización que padecen las familias monomarentales con hijos e hijas a su cargo.

¿En qué consiste tu **idea de negocio o startup**? ¿**Con quién** la has desarrollado?

Mi idea de negocio es un proyecto de emprendimiento rural de triple impacto que ofrece una solución residencial para canes cuando sus dueños y dueñas no pueden hacerse cargo de estos por motivos de trabajo, ocio, enfermedad, etc. Este modelo de negocio ofrece un lugar en medio de la naturaleza en donde pueden disfrutar de los cuidados y todas las comodidades que tienen en sus hogares. Residencia(s) canina(s) con habitaciones (jaulas no) en zonas rurales con todos los servicios, piscina para refrescarse en verano, peluquería, servicio de veterinaria y reeducación.

RESILIENTS es un proyecto de emprendimiento rural y social que tiene como eje vertebrador los principios de la economía social a través de un modelo de negocio de cooperativa. El proyecto está en absoluta sintonía con los "17 Objetivos de Desarrollo Sostenible" (ODS), las 169 metas y la Agenda 2030.



Loles Maldonado Gómez

Es un proyecto diseñado con la intención de dar solución a las problemáticas detectadas en el medio rural de la Comunidad Valenciana y que se han agravado como consecuencia del contexto actual.

1. La situación de vulnerabilidad de las familias monomarentales con hijos e hijas a su cargo, mujeres víctimas de violencia de género (con y sin hijos/as a su cargo), mujeres con discapacidad y mujeres mayores de 45 años desempleadas de larga duración.
2. La despoblación severa existente en los 171 municipios del interior de la Comunidad Valenciana según el Informe sobre el Medio Rural publicado por el Comité Económico y Social de la Comunitat en 2020.
3. Desequilibrio demográfico entre hombres y mujeres, siendo estas una minoría en el ámbito rural.
4. El desempleo y la escasa actividad empresarial en estas zonas.

Una reciente encuesta ofrecía estos datos tan significativos e impactantes:

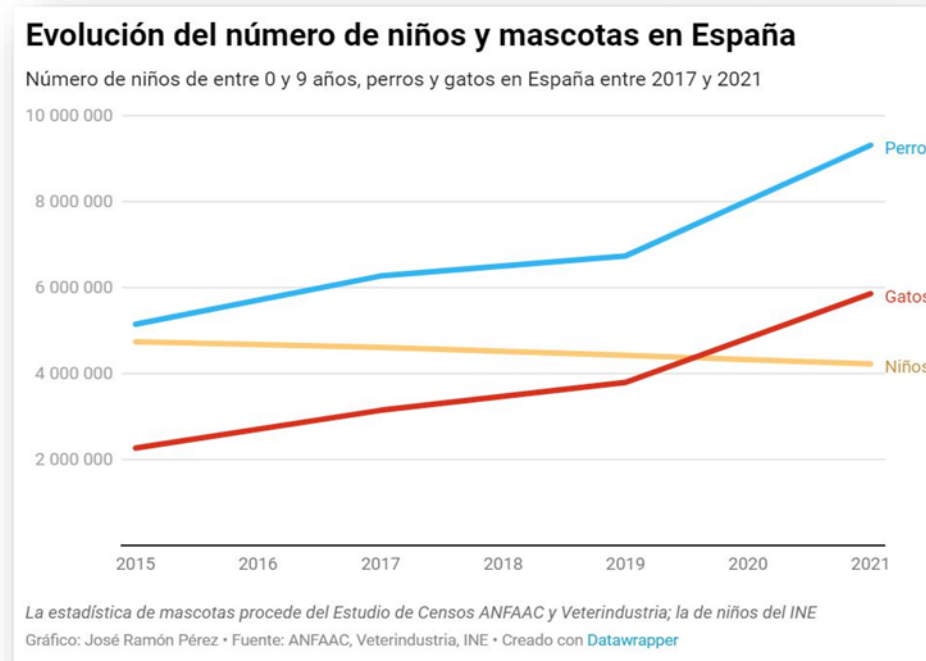
"Los españoles tienen 29 millones de mascotas, de los cuales 9,31 millones son canes, según el censo de animales de ANFAAC y Veterindustria. En 2015 eran apenas cinco millones. Las adopciones de gatos han subido aún más, un 158 %, pasando de 2,26 a 5,85 millones en apenas seis años. Mientras tanto, el número de niños ha caído hasta los 4,22 millones, un 11 % menos que en 2015". (El Debate, 2022)

"España cuenta con 9,3 millones de perros, más del doble que niños" (El Debate, 2022).

"Según el INE habría 6.265.153 niños menores de 14 años en España mientras que el número de mascotas registradas asciende a los 13 millones, de los cuales algo más de 7 millones son canes, según datos de la Red Española de Identificación de Animales de Compañía (REIAC)". (El Correo, 2021)



Loles Maldonado Gómez



Adjunto la imagen de una estadística de mascotas procedente del Estudio de Censos ANFAAC y Veterindustria y de niños/as del INE entre el 2015 y 2021.

Como amante de los animales y con datos objetivos sobre la mesa he de decir que creo que hay un target potencial. Yo, particularmente, no dejaría a mis perros en cualquier sitio si me tengo que ir de vacaciones y no hay tantos centros que te ofrezcan garantías de un servicio profesionalizado y en un entorno rural. Yo tengo un hijo y no voy a comparar nunca a un ser humano con un perro o cualquier animal que forme parte de la familia, pero entiendo que para muchísimas sus animales son para ellas como sus hijos/as o su única familia, es decir, los humanizan y no escatiman en gastos para su bienestar.

El proyecto lo he pensado y desarrollado yo.



Loles Maldonado Gómez

¿Cuál fue el **motivo principal** que te llevó a emprender?

El motivo principal fueron las colas del hambre que se produjeron durante la pandemia y que a día de hoy todavía se suceden, desgraciadamente.

Yo soy una mujer con una discapacidad adquirida, como consecuencia de un accidente de tráfico in itinere, que junto con mi hijo formamos una familia monomarental. Sufrí violencia de género física y psicológica cuando adquirí la discapacidad y tras decidir divorciarme mi exmarido hizo todo lo posible porque perdiéramos la vivienda donde vivo con mi hijo, es decir, que actualmente vivimos en nuestra casa gracias a una moratoria concedida por una jueza hasta el 2024.

El exponer mi situación actual no es para victimizarme, ni mucho menos, sino para que se entienda que el proyecto nace de la empatía ya que perfectamente mi hijo y yo podríamos estar hoy en día en esas colas del hambre si no fuera porque tengo una pensión económica, pero sobre todo porque tengo una red social.

¿Qué **dificultades** te encontraste?

- No tener equipo.
- No tener conocimientos de economía.
- Hice participe del proyecto a mi mejor amiga, estudió ADE, pero finalmente lo abandonó porque requiere una inversión de tiempo que no podía asumir porque trabaja y también es familia monomarental.
- No saber hacer un business plan en condiciones.
- No saber hacer un pitch.
- Buscar financiación e inversores.
- No conocer absolutamente nada sobre el ecosistema emprendedor.
- No tener contactos.
- Hablar con representantes políticos y/o con la administración.



Loles Maldonado Gómez

¿Quiénes te **ayudaron** en los momentos iniciales?

La primera persona que me ayudó y asesoró fue la profesora Lola Garzón, vía online, ya que estábamos confinados. En esos inicios la idea de negocio no tenía nada que ver con la actual. De hecho, pivote la idea inicial porque requería inversión y, además, yo no disponía de la formación necesaria.

Posteriormente, gracias al Banco Santander y a la Universidad de Valencia fui beneficiaria de una beca para cursar el Título propio de Experta en Startup Management de la Universidad de Valencia. Gracias a esta formación y otras que UVEmprén fue incorporando pude ampliar conocimientos, vocabulario y mejorar mi proyecto.

La formación de UVEmprén me sirvió para crear sinergias con más personas de la formación y con empresas participantes en ellas.

¿Qué **consejos** les darías a las personas de tu universidad en relación con la aventura de emprender?

Que es duro si lo haces sola, por lo menos eso es lo que suelen decir todas las personas que emprenden solas como me ocurre a mí.

Si tienes la oportunidad de emprender en equipo rodéate de perfiles multidisciplinares eso hará que tu proyecto tenga varias perspectivas y se podrán delegar funciones diferentes acordes a la formación.

Que acudan presencialmente a todos las charlas, talleres, cursos y seminarios posibles con la intención de aprender, crear sinergias y tejer redes con las personas asistentes.

Presentarse a concursos y premios es una forma de dar a conocer tu proyecto y obtener financiación.

Buscar financiación y ayudas a nivel estatal, europeo, autonómico y local.

Dejarse asesorar y buscar ayuda de otras personas que han emprendido, ellas ya han pasado por el momento en el que te encuentras y saben qué es lo que has de hacer, o no.



Loles Maldonado Gómez

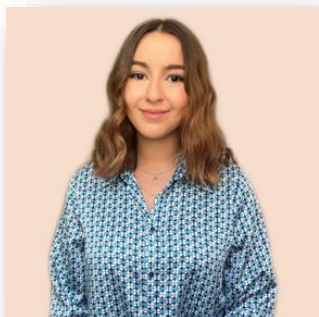
¿Qué **papel ha tenido la universidad** en tu decisión de ser emprendedor/a y en el desarrollo de tu negocio?

En mi caso, más que la Universidad la persona que ha tenido un papel destacado o primordial ha sido Lola Garzón, ya que si no hubiera sido por su cercanía, su metodología docente y sus orientaciones para poder llevar a cabo mi idea inicial estoy segura de que no hubiera seguido adelante.

No obstante, tras conocer a todo el equipo docente que trabaja codo con codo con Lola he de decir que la Universidad de Valencia ha hecho que UVemprén esté formada por grandes profesionales que imparten docencia a personas que poco o nada saben de estos temas y que gracias a sus clases presentan unos proyectos a nivel escrito y oral impecables. Muchos de ellos ganadores de premios o de rondas de inversión importantes.



Laura Iranzo Nuévalos, UNIMOV



Laura Iranzo Nuévalos es estudiante de quinto año de la Doble Titulación en Administración de Empresas y Derecho en la Universitat de València. Le gusta aprender y salir de la zona de confort haciendo cosas nuevas y enfrentándose a nuevos retos. Además, se considera una persona bastante sociable y creativa.

Entre sus aficiones destacan la música, ver series, salir con amigos e ir a la playa. Además, cuando tiene más tiempo, le encanta viajar, a cualquier lado, ya que disfruta improvisando, probando nuevos restaurantes y paseando por cualquier lugar.

¿En qué consiste tu **idea de negocio o startup**? ¿**Con quién** la has desarrollado?

La idea de negocio en la que yo estoy trabajando se llama UNIMOV y es una aplicación que conecta a estudiantes universitarios para que puedan compartir coche al ir a la universidad, reduciendo el tiempo que tardan y el dinero que se gastan en ir.

Esta idea la comenzamos trabajando cuatro personas: Rocio Delgado Estrade, Laura Barber Fernández, Carla Soler González y yo, que nos conocimos el año pasado en nuestro Erasmus en Cork (Irlanda) y recientemente se ha unido una quinta integrante al equipo que es Cristina González Moreno.





Laura Iranzo Nuévalos, UNIMOV

¿Cuál fue el **motivo principal** que te llevó a emprender?

Tanto mis compañeras como yo comenzamos a desarrollar la idea con la finalidad de poder cubrir la necesidad de muchos estudiantes de tener un medio de transporte eficaz y asequible.

Cuando comenzamos el proceso de crear una idea de negocio de cero y construir la empresa, yo me di cuenta de que era la cosa más práctica que había hecho nunca y el aprender tantas cosas nuevas era una gran motivación.

Además, siempre quise ver la opción laboral del emprendimiento y era la oportunidad perfecta para probarlo.

¿Qué **dificultades** te encontraste?

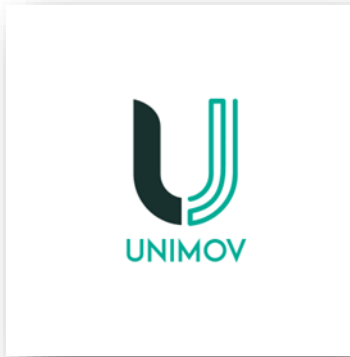


La mayor dificultad que encontré fue realmente el momento de pasar de la teoría a la práctica. Ninguna de nosotras había emprendido nunca, entonces fue un proceso de asistir a muchas clases, investigar mucho, hablar con mucha gente, etc. Y poco a poco íbamos avanzando el proyecto.

Adicionalmente, compaginar UNIMOV con la universidad significaba un esfuerzo tanto por mi parte como por la parte de mis compañeras, puesto que todas estábamos o estamos acabando nuestros estudios y no teníamos el 100% de nuestro tiempo disponible.



Laura Iranzo Nuévalos, UNIMOV



¿Quiénes te **ayudaron** en los momentos iniciales?

Los primeros que nos dieron una oportunidad para desarrollar nuestro proyecto fueron UVemprén y Ford Fund cuando nos dejaron participar con nuestra idea en el Ford Fund Smart Mobility Challenge un concurso orientado a generar proyectos relacionados con la movilidad inteligente y sostenible. Dentro de este concurso recibimos numerosos talleres de ayuda para recibir formación en emprendimiento de la mano de grandes profesionales y pudimos presentar por primera vez nuestro proyecto UNIMOV, consiguiendo el segundo premio.

Más tarde, Uvemprén y Santander Universidades nos otorgaron el primer premio en la categoría CREA de sus premios Startup y otro premio al mejor proyecto de emprendimiento femenino "Dona emprendedora" del Hackaton Ingenia celebrado en la Universidad de Valencia.

Finalmente, además del apoyo de estas organizaciones y de nuestra universidad, fuimos seleccionadas para participar con nuestra empresa en un programa de aceleración para startups de movilidad: el MIV Startup Program 2022, promovido por el Clúster de Automoción de la Comunidad Valenciana (AVIA) con la colaboración de Startup Valencia y el apoyo de la Consellería de Economía sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana.

En este programa pudimos pulir muchos aspectos de UNIMOV y tuvimos grandes mentores que nos ayudaron a atar muchos cabos sueltos.



Laura Iranzo Nuévalos, UNIMOV

¿Qué **consejos** les darías a las personas de tu universidad en relación con la aventura de emprender?



Mi primer consejo es no emprender solo. Encontrar unos buenos socios con los que trabajes bien y compartas valores va a ser a la larga la cosa más importante de todas, el equipo lo es TODO en una startup. Es un camino que puede traer mucha incertidumbre y no recorrerlo solo hace una gran diferencia.

Mi segundo consejo es apoyarte mucho en la universidad y en todos los servicios que ofrece especialmente UVemprén. El programa UVemprén ofrece desde cursos a concursos extremadamente interesantes y útiles a la hora de comenzar a adentrarte en el mundo emprendedor, no los dejes pasar.

Y finalmente, mis últimos consejos serían: habla con todo el mundo, cuenta tu idea, escucha los consejos de la gente, haz contactos y no tengas miedo. Mucha gente ha podido tener la misma idea, pero la diferencia la marcan aquellos que se atreven de verdad a ponerla en práctica.



Laura Iranzo Nuévalos, UNIMOV

¿Qué **papel ha tenido la universidad** en tu decisión de ser emprendedor/a y en el desarrollo de tu negocio?

En mi caso, dentro de mi grado la salida laboral del emprendimiento no la hemos visto tanto en clase, ni creo que esté tan considerada, así que creo que la decisión ha estado más influenciada por mi participación en los programas que realiza la Universidad.

El descubrir todos los cursos y concursos de emprendimiento que realiza la UV fue una gran sorpresa que nos ha brindado muchas facilidades para meternos en el mundillo.





ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

| | |
|---|----|
| Figura 1. Intención de elección de carrera de los universitarios al finalizar sus estudios en %..... | 11 |
| Figura 2. Intención de elección de carrera de los universitarios 5 años después de finalizar sus estudios en %..... | 13 |
| Figura 3. Intenciones de elección de carrera por grupos de los universitarios españoles, europeos y de los países GUESSS al finalizar sus estudios y cinco años después en %..... | 14 |
| Figura 4. Trayectoria profesional que los universitarios pretenden seguir 5 años después de terminar su formación habiéndose declarado emprendedor intencional a corto plazo en %..... | 15 |
| Figura 5. Trayectoria profesional que los universitarios pretenden seguir a corto plazo de terminar su formación habiéndose declarado emprendedor intencional a los 5 años en %..... | 16 |
| Figura 6. Intenciones emprendedoras por países en %..... | 17 |
| Figura 7. Comparativa intención emprendedora UVEG respecto a conjunto de universidades Comunidad Valenciana, España, UE27 y GUESSS en %..... | 18 |
| Figura 9. Origen del anterior proyecto puesto en marcha por los emprendedores nacientes UVEG/España en %..... | 21 |
| Figura 10. ¿Quieres que este negocio se convierta en tu principal ocupación tras graduarte? (en %)..... | 22 |
| Figura 11. Número de cofundadores del proyecto de los emprendedores nacientes UVEG/España (en %)..... | 23 |
| Figura 12. Año de fundación de las empresas de los emprendedores activos UVEG/España en %..... | 24 |
| Figura 13. Número de empleados de las empresas de los emprendedores activos UVEG/España en %..... | 24 |
| Figura 14. ¿Quieres que este negocio se convierta en tu principal ocupación tras graduarte? (en %)..... | 25 |
| Figura 15. Número de cofundadores de los emprendedores activos UVEG/España en %..... | 26 |
| Figura 16. Autoevaluación del rendimiento de la empresa del emprendedor activo UVEG/España en comparación con sus competidores..... | 27 |



| | |
|---|----|
| Figura 17. Distribución de evaluación del rendimiento promedio de la empresa del emprendedor activo en comparación con sus competidores en %..... | 27 |
| Figura 18. Emprendedores activos y nacientes por países en %..... | 29 |
| Figura 19. Emprendedores activos y nacientes por comunidades autónomas en %..... | 30 |
| Figura 20. Proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos en cada país en %..... | 32 |
| Figura 21. Proporción de emprendedores nacientes versus emprendedores activos en cada comunidad autónoma en %..... | 33 |
| Figura 22. Comparativa de la formación emprendedora recibida por los estudiantes en %..... | 36 |
| Figura 23. Clima emprendedor de las universidad por países..... | 38 |
| Figura 24. Clima emprendedor de las universidad por comunidades autónomas..... | 39 |
| Figura 25. Intención emprendedora de los estudiantes por rama del conocimiento en %..... | 41 |
| Figura 26. Diferencias de género entre emprendedores nacientes, activos e intencionales..... | 43 |
| Figura 27. Diferencias de género entre los emprendedores activos por países (% hombre -% mujer)..... | 45 |
| Figura 28. Diferencias de género entre los emprendedores activos por comunidades autónomas (% hombre -% mujer)..... | 46 |
| Figura 29. Emprendedores nacientes que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por países en %..... | 48 |
| Figura 30. Emprendedores nacientes que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %..... | 49 |
| Figura 31. Emprendedores activos que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %..... | 50 |
| Figura 32. Emprendedores activos que indican que piensan crear su empresa, en gran medida, debido a las implicaciones de la pandemia COVID-19, por comunidades autónomas en %..... | 51 |
| Tabla 1. Datos muestra..... | 63 |



ÍNDICE DE REFERENTES: CASOS EJEMPLARES DE INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

| | |
|--|----|
| Adrià Aguado , CEO de Miivo Mobility..... | 65 |
| Miguel Romero , CEO de AtriaMove..... | 69 |
| Loles Maldonado Gómez | 73 |
| Laura Iranzo Nuévalos , UNIMOV..... | 79 |



Informe
GUESSS UVEG 2021
El espíritu emprendedor
de los estudiantes de la
Universitat de València



Con la colaboración de:

