



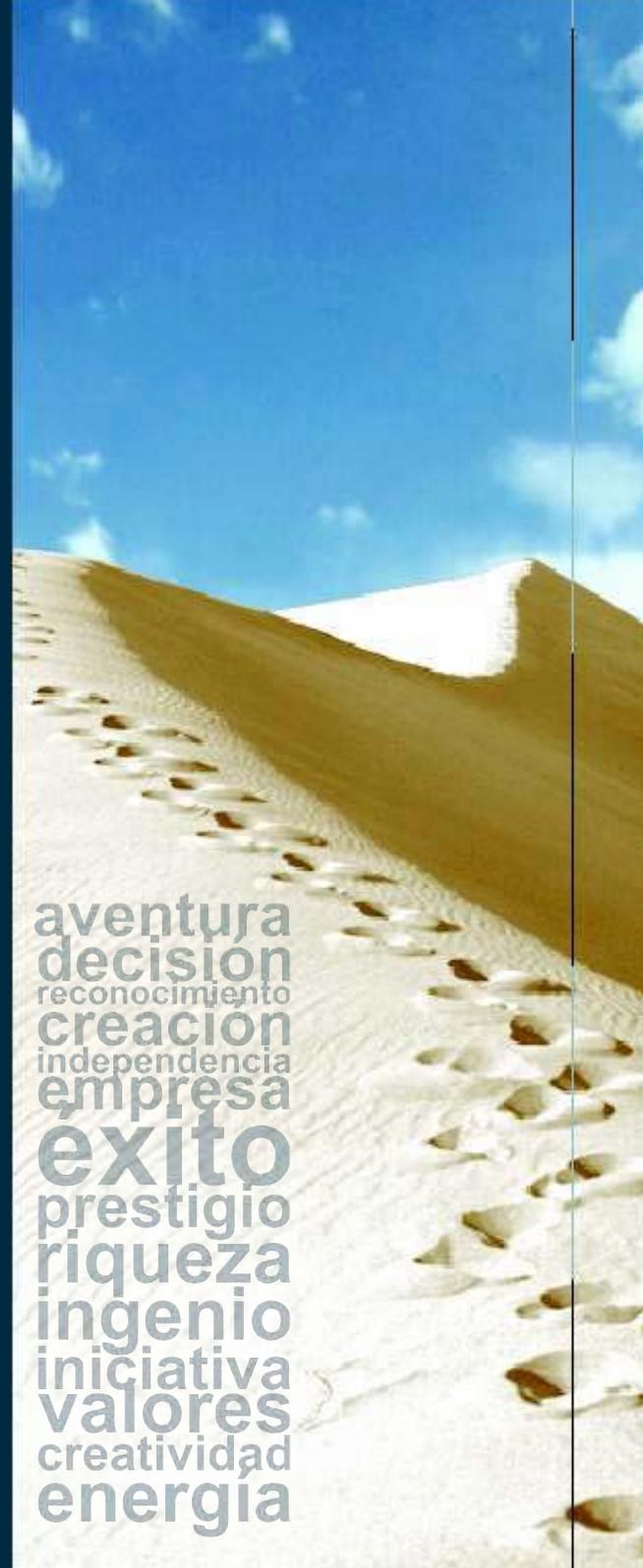
UNIVERSITAS  
Miguel  
Hernández

OBSERVATORIO OCUPACIONAL  
ESTUDIAS + TRABAJAS

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPREDIZAJE UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**



aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**exito**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia



**ISBN: 84-934471-0-2**

**Edita**

Universidad Miguel Hernández de Elche

**Imprime**

Quinta Impresión

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPREDIZAJE UNIVERSITARIO:

# los emprendedores de la UMH



aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**exito**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

## **Autores**

José M<sup>a</sup> Gómez Gras  
Domingo Galiana Lapera  
Dolores López Martínez  
Roberto García Miguel  
Teresa Pozo Rico

## **Colaboradores**

María Pascual Moya  
Antonia María Miralles Amorós  
Nuria Agulló Blasco  
Concepción Sarabia Cerdá

## **AGRADECIMIENTOS**

Expresar nuestro reconocimiento y agradecimiento a todos los emprendedores UMH, por ayudarnos a comprender mejor el desafío personal y profesional que supone la creación de una empresa.

**Universidad Miguel Hernández de Elche, enero 2006**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPREDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

[www.umh.es/observatorio](http://www.umh.es/observatorio)

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# índice

# índice

**emprendedores**

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPREDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

[www.umh.es/observatorio](http://www.umh.es/observatorio)

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# índice 1ª parte

<b>presentación</b>	<b>10</b>
<b>1ª parte: casos de emprendizaje universitario</b>	<b>16</b>
<b>caso 1:</b> fernando, un fisioterapeuta que emprende desde la experiencia	<b>20</b>
<b>caso 2:</b> josé, un ingeniero en telecomunicaciones emprendedor por vocación	<b>28</b>
<b>caso 3:</b> cele, un ingeniero agrícola que traspasa fronteras	<b>36</b>
<b>caso 4:</b> vicente, titulado en bellas artes, un artista empresario	<b>44</b>
<b>caso 5:</b> isabel, una podóloga emprendedora muy joven	<b>52</b>
<b>caso 6:</b> lidia, una titulada en estadística que trabaja en lo que le gusta	<b>60</b>
<b>caso 7:</b> altea, una titulada en marketing con una empresa hecha a su medida	<b>68</b>

## índice 2ª parte

### 2ª parte: los emprendedores de la UMH 76

#### 1- características y motivaciones del emprendedor 80

- 1.1- características propias del emprendedor.
- 1.2- la influencia de emprendedores cercanos.
- 1.3- el conocimiento previo del sector.
- 1.4- medios de obtención de información sobre el sector.
- 1.5- elemento decisor que le llevó a la creación de su empresa
- 1.6- motivaciones de los emprendedores.
- 1.7- la satisfacción de emprender.

#### 2- la formación del emprendedor 88

- 2.1- trabajo durante la etapa formativa.
- 2.2- beneficios obtenidos en la realización de prácticas.
- 2.3- los cursos de creación de empresas.
- 2.4- formación una vez terminados los estudios universitarios.
- 2.5- aportaciones de la UMiH a las nuevas empresas.

#### 3- áreas de mejora y elementos favorables de la universidad 95

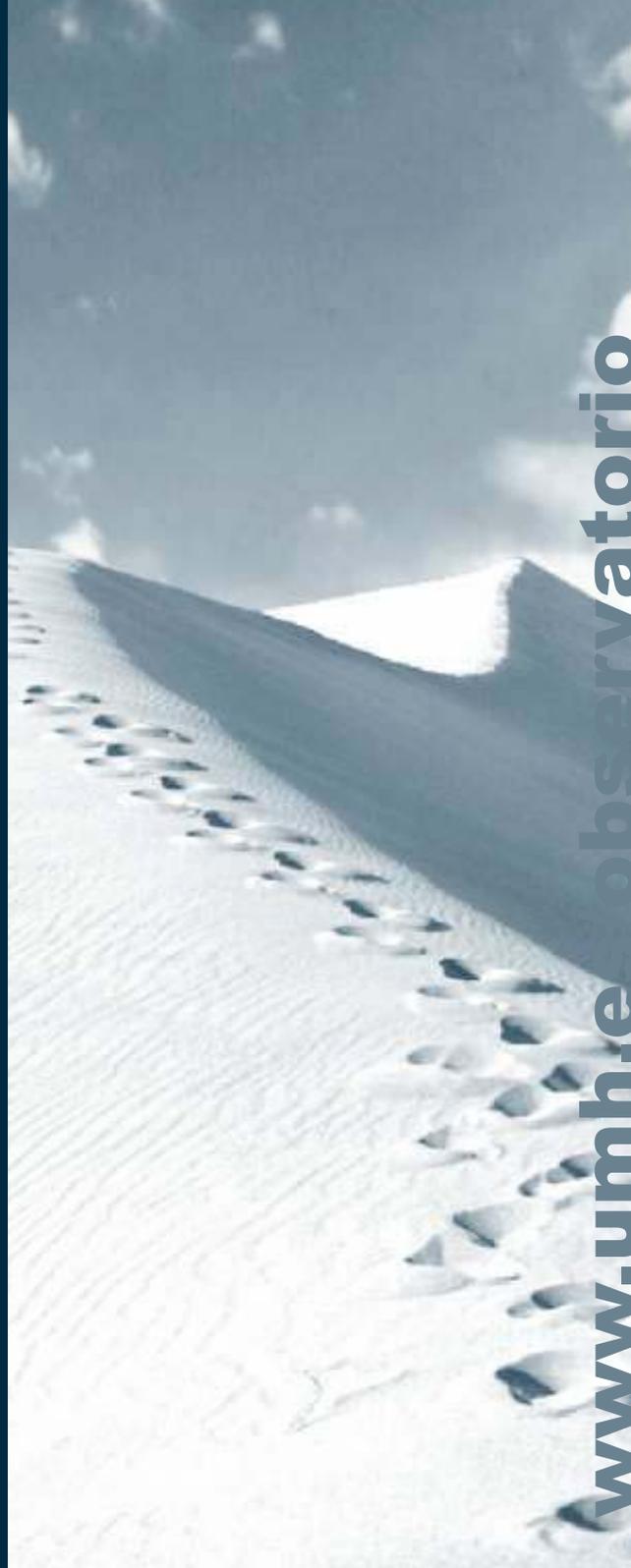
- 3.1- áreas de mejora en la formación del emprendedor.
- 3.2- elementos favorables en la formación del emprendedor.

<b>4- retos en la creación de empresas</b>	<b>99</b>
4.1- problemas en la creación de empresas.	
<b>5- la creación de la empresa</b>	<b>101</b>
5.1- organismos asesores en la creación de empresas.	
5.2- el plan de empresa.	
5.3- proyección en la creación de empresas.	
5.4- forma jurídica de la empresa.	
5.5- sector laboral vinculado a la empresa.	
5.6- número de socios fundadores de la empresa.	
5.7- número de trabajadores de la empresa.	
5.8- estudiantes en prácticas.	
5.9- lugar de creación de la empresa.	
<b>6- el emprendedor</b>	<b>112</b>
6.1- el perfil del emprendedor.	
6.2- formación académica del emprendedor.	
6.3- formación complementaria del emprendedor.	
<b>anexo: ficha técnica y análisis de la población</b>	<b>117</b>
<b>bibliografía</b>	<b>121</b>

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**



[www.umh.es/observatorio](http://www.umh.es/observatorio)

# presentación

**emprendedores**

Desde las universidades se hacen cada vez más esfuerzos por conseguir la inserción laboral de los titulados y últimamente mediante una forma especial como es la creación de empresas por ellos mismos aprovechando la existencia de un gran número de programas diseñados para dar soporte a nuevas iniciativas empresariales.

Los resultados alcanzados y las perspectivas de futuro muestran que las universidades pueden jugar un papel clave en el desarrollo de nuevas empresas y empresarios en sus respectivas áreas de influencia.

Como consecuencia, las universidades precisan desarrollar una mentalidad emprendedora, lo que implica potenciar esta cultura entre los estudiantes e investigadores, así como promover y valorar la creación de empresas de base tecnológica, facilitando los medios adecuados a los proyectos empresariales que puedan surgir.

La Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH) es una institución pública de educación superior que trata de maximizar la preparación integral de sus titulados de forma que se facilite su integración en el mercado laboral, bien por cuenta ajena o mediante la creación de empresas.

El presente estudio es una respuesta de la UMH a este reto mediante el análisis de la creación de empresas lideradas por los emprendedores formados en sus aulas y laboratorios.

Para ello cuenta con el Observatorio Ocupacional, en su filosofía de la atención con y para el alumno, que se compromete a la investigación de las estrategias oportunas para formar, orientar y apoyar esta libre opción basada en el autoempleo.

La máxima expresión de este propósito se concreta en el Programa de Emprendedores Universitarios (P.E.U.) que actúa como un apoyo profesional donde cada año se observa un excelente rendimiento de nuevos emprendedores, cuyos proyectos gozan de una vivaz aceptación y valoración por el entorno social y laboral.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Con el ánimo de estimular y mejorar el proceso de aprendizaje en la UMH este estudio se publica con dos partes claramente diferenciadas. En la primera parte, se han registrado un compendio de vivencias emprendedoras e ilustración de casos reales de titulados de la UMH que comparten sus experiencias, inquietudes y saber hacer empresarial, por medio de los cuales los emprendedores potenciales pueden encontrarse identificados y así estimular su iniciativa emprendedora. En la segunda parte, esta investigación expone, de manera ilustrada y ejemplificada, las características y motivaciones del emprendedor, las áreas de mejora y elementos favorables de la UMH enfatizados por los emprendedores, las acciones de estimulación empresarial, las competencias propias de los emprendedores actuales, las estrategias de maduración de los proyectos empresariales y el análisis de la idiosincrasia que define las nuevas empresas con el objetivo de mejorar la calidad docente de la UMH en el sentido de favorecer el aprendizaje útil de sus titulados.

Cabe destacar y valorar la colaboración de toda nuestra comunidad universitaria (profesionales, alumnos y empresas), y especialmente, la implicación de aquellos que han apoyado esta iniciativa mediante la cumplimentación de cuestionarios, participación en dinámicas grupales y aportación de casos particulares.

Es así como el Observatorio Ocupacional fortifica el compromiso con la calidad y la excelencia de los servicios que opera apoyados sobre los valores de innovación, flexibilidad, adaptación y superación continua.

Gracias a todos los que cada día creen y se dejan seducir por este proyecto común, que recompensa con creces la cruzada de maximizar el potencial humano con el fin último de alentar el progreso y bienestar social.

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

[www.umh.es/observatorio](http://www.umh.es/observatorio)

# agradecimientos

Gracias a Inés Canales, Fernando Moles, Vanesa Montero, Altea Ortiz, Lidia Ortiz, Celedonio Perea, Cristina Pertegal, Irene Picó, M<sup>a</sup> Virtudes Rocamora, María Isabel Serna y José Sigüenza Bravo cuyas aportaciones han sido muy enriquecedoras, tanto en la preparación de casos de estudio aquí presentados como en las dinámicas de grupo en que han participado para la comprensión del fenómeno emprendedor en la UMH.

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**



# 01 **casos de emprendizaje universitario**

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Esta primera parte del estudio ilustra casos reales de emprendedores graduados en la UMH. Las experiencias personales poseen un valor de alcance ilimitado. Así, aunque puede cambiar el entorno, los planes formativos, el mercado, etc. los miedos, expectativas y retos que motivan a un emprendedor siempre están presentes.

El planteamiento principal del presente apartado es lograr la complicidad entre empresarios experimentados y nuevos emprendedores. Así mismo, puede ilustrar a las instituciones formativas indicando como ha de ser la docencia para inspirar al emprendedor.

Existe un método de aprendizaje especialmente inteligente: aprender por observación de la experiencia ajena anterior. El ser humano no necesita replicar todos los hallazgos para lograr el saber, sino que se apoya en el conocimiento anterior para progresar. Aquí se haya pues un compendio de vivencias empresariales que pueden servir de guía e inspiración para los nuevos emprendedores y para las instituciones académicas en las que son formados.

Este apartado ejemplifica cómo empresarios formados en la UMH apuestan por las ventajas de la creación de empresas, inician una trayectoria empresarial caracterizada por obstáculos y satisfacciones, hacen prosperar una idea empresarial propia, definen su trayectoria empresarial, cuentan con un determinado apoyo familiar, afrontan retos empresariales, cultivan cualidades potenciales, etc. y, finalmente, conquistan sus objetivos.

En definitiva, aquí se presenta la síntesis de trayectorias emprendedoras cruzadas, fuente de asesoramiento y orientación para los nuevos emprendedores e inspiración para el logro de la máxima calidad docente en las instituciones formativas.

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDAJE UNIVERSITARIO

**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **1** **fernando, un  
fisioterapeuta que  
emprende desde la  
experiencia.**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### **1.1- ventajas de ser empresario**

Una de las ventajas de ser tu propio jefe es que, para bien o para mal, eres el único responsable de tu trabajo. Aquí existe una similitud con el deporte, concretamente con la concepción de equipo, puesto que al crear tu empresa eres el líder, el que toma las decisiones y si todo va bien, el reconocimiento es para ti.

En el momento que decides ser empresario eres tú el que te marcas los objetivos en función de tu ambición. En mi caso puedo decidir las horas al día que invierto en mi trabajo, por lo que puedo disponer de más tiempo libre.

### **1.2- inicio de la trayectoria profesional**

Empecé a estudiar Fisioterapia porque quería cambiar de trabajo y dedicarme a alguna actividad relacionada con el deporte y el servicio a la sociedad. Además, siempre he estado muy vinculado al deporte de competición.

### **1.3- cómo surge la idea empresarial**

Desde el principio sabía que quería crear mi propia clínica. La idea era compaginarlo con el trabajo que tenía en esos momentos, pero la situación en el trabajo cambió, por lo que poco antes de acabar la titulación tenía claro que la clínica sería mi única fuente de ingresos.

Lo primero era retomar mis estudios, así que cursé C.O.U. y me presenté a selectividad, pero no obtuve la nota que necesitaba, por ello decidí estudiar un módulo de Formación Profesional de grado superior y de esa forma comenzó mi andadura en la universidad.

Las prácticas realizadas durante mis estudios universitarios fueron de mucha utilidad. Adquirí experiencia laboral en el sector y conocí cuál es la situación laboral en la que se encuentran los profesionales de las instituciones públicas; sobrecargados de trabajo y con pocos medios. La idea de crear mi propia empresa se iba afianzando.

#### **1.4- trayectoria profesional del emprendedor**

Cuando comencé con la creación de la empresa mis recursos económicos eran escasos. Pero tenía un piso, muy bien situado, que con unas cuantas reformas podía convertir en una clínica. Todo mi tiempo libre, junto con la ayuda de un amigo, lo dedicaba a la construcción de mi futura consulta. Desconocía como eran las consultas privadas, por lo que me basé en las condiciones en las que quería trabajar sin perder de vista los recursos con los que contaba. Lo realmente importante antes de abrir la consulta es saber a qué especialidad queremos dedicarnos, y esta elección nos llevará a analizar los artículos y mobiliario que se necesitan realmente.

La captación de clientes se basó en publicidad radiofónica y el reparto de folletos donde se especificaba cuál es la función de un fisioterapeuta y los servicios que ofrecíamos. El resultado fue óptimo, aunque tengo que añadir, que antes de obtener mi titulación ya trabajaba dando masajes, de esta forma cuando abrí la consulta ya contaba con un considerable número de clientes que confiaban en mí. Considero que la titulación de fisioterapeuta aporta a los clientes la tranquilidad de estar en las manos de un profesional, ya que lo que buscan no es simplemente un masaje. Para ser un buen profesional es importante conocer a fondo todo lo que puede ofrecer la fisioterapia y para ello hay que especializarse y estar al día. También es importante conocer el sector; estar colegiado, pertenecer a la Asociación Española de Fisioterapeutas, etc.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Es muy interesante tener una concepción interdisciplinar en este trabajo para ofrecer un buen servicio. Yo trabajo solo en mi centro, pero estoy en contacto con muchos profesionales de la salud a los que envío a mis pacientes cuando considero oportuno.

El trato con el público es para mí muy importante ya que es parte de mi trabajo escuchar a los clientes. Trato de que mi trabajo sea diferente todas las semanas. Para mí no existe la rutina porque cada caso es diferente. La motivación principal para crear la clínica fue el servicio que podía ofrecer a la sociedad; para mí es muy satisfactorio saber que he ayudado a alguien a mejorar su estado de salud, lo más importante en mi trabajo no son los honorarios que percibo.

Para el futuro, mi mayor deseo es seguir disfrutando de mi trabajo; poder contar con los recursos materiales y el tiempo necesario para cada uno de mis pacientes. Si decidiera trabajar con alguien elegiría un socio independiente, otro fisioterapeuta con sus propios recursos y técnica de trabajo.

### **1.5- cualidades personales del emprendedor**

Considero que un empresario tiene cualidades que se corresponden con las de un deportista. Ambos tienen una gran percepción de la realidad, conocimiento de las propias limitaciones, una gran asunción de riesgos, planificación, sacrificio y tenacidad. Una de las cualidades que más destacaría es la de no conformarte con la situación en la que te encuentras, de esta forma intentarás superarte y finalmente podrás disfrutar con tu trabajo.

La persona que decide ser empresario debe marcarse sus propias metas y no dejarse influir por su entorno que en ocasiones no cree en tu proyecto o desea algo diferente para ti. Hay personas que poseen vocación empresarial, pero creo que con esfuerzo y experiencia se puede llegar a ser un buen empresario.

### **1.6- repercusión familiar.**

Al principio mi familia no comprendía mi decisión de dejar un trabajo estable, embarcarme y apostar por emprender mi propio negocio, pero contaba con el apoyo de mi pareja.

En estos momentos, cuando el objetivo inicial está logrado, las personas de mi entorno están más tranquilas y se alegran de mi situación personal.

### **1.7- consejos a un compañero.**

Lo más importante es plantearte qué lugar ocupa el trabajo en tu vida, es decir qué tipo de trabajo está acorde con tu forma de entender la vida. A un compañero le animaría a plantearse su futuro laboral a medio y largo plazo, porque la fisioterapia es un trabajo muy gratificante.

En estos momentos desde la experiencia creo que es sencillo crear una empresa. Si miro atrás me parece que he recorrido un camino muy largo, pero he llevado a cabo mi sueño empresarial, sobre todo porque mis metas y objetivos siempre han sido a corto plazo, primero seguir y ampliar mis estudios, después la construcción de la consulta. También es importante tener un entorno que te apoye o por lo menos que no te ponga impedimentos para conseguirlo.

Para mí crear una empresa ha significado planificar un proyecto de vida. Creo que no existe una edad concreta, aunque sí recomendaría una cierta experiencia profesional. Mi empresa ha sido un elemento muy importante para estabilizar mi vida.

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la BMH**

**emprendedores**

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**exito**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **2** **josé, un ingeniero en  
telecomunicaciones  
emprendedor por  
vocación**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

## 2.1- ventajas de ser empresario

La principal ventaja para crear tu propia empresa es poder tomar tus propias decisiones y tener un horario flexible, aunque en ocasiones es más extenso. En el aspecto económico espero percibir los salarios que realmente me corresponden y elegir mi tiempo de vacaciones. Mi objetivo es crear una gran empresa, contratando a técnicos en la materia y con el tiempo convertirnos en gestores de la misma.

## 2.2- inicio de la trayectoria profesional

Mi decisión de estudiar Ingeniería Técnica en Telecomunicaciones era vocacional. Había finalizado mis estudios de Formación profesional con especialidad en Electrónica y quería completar mi formación con una titulación universitaria. En ese momento las expectativas laborales en Telecomunicaciones eran muy buenas, y ello me llevó a elegir la titulación.

Mi paso por la UMH ha sido muy satisfactorio ya que mi formación universitaria se ha completado con una experiencia laboral de un año realizando prácticas externas en empresas del área de las Telecomunicaciones. Este contacto con el mundo laboral fue decisivo para que mi socio y yo confiáramos en nuestras posibilidades y de esa forma crear nuestra empresa al poco tiempo de obtener la titulación.

## 2.3- cómo surge la idea empresarial

Mi familia es muy emprendedora y siempre me han aconsejado crear un negocio propio donde pudiera tomar mis propias decisiones. Así que cuando comencé mi etapa universitaria ya tenía claro que trabajaría para mí, aunque todavía no había decidido a qué me iba a dedicar.

Una vez finalizada mi titulación le planteé a un amigo, que en ese momento finalizaba su contrato laboral en una empresa de Telecomunicaciones, la posibilidad de crear nuestra empresa. Los dos habíamos adquirido experiencia profesional y nos sentíamos preparados para afrontar el reto.

En mi caso, el tiempo que estuve realizando prácticas aprendí todo lo necesario para ser un buen gerente observando cómo mi jefe dirigía su empresa; su relación con los clientes, su trato con los trabajadores, cómo tratar a los proveedores, etc.

#### **2.4- trayectoria profesional del emprendedor**

Cuando empezamos nos marcamos unos objetivos profesionales y económicos, el principal obstáculo para poner en marcha la empresa fue la falta de recursos económicos, pero pronto conseguimos los primeros clientes y en estos momentos nos estamos creando un hueco en el mercado.

Para ello nos presentamos a una feria, pagando un espacio. Los resultados fueron excelentes, conseguimos varios clientes con los que amortizamos la inversión y además conocimos una empresa bastante importante en el sector. A través de este contacto surgió un interesante proyecto que nos llevó a otra feria de más envergadura en la que conseguimos más clientes.

Nuestra empresa lleva menos de un año en el mercado laboral pero ya hemos conseguido clientes internacionales, gracias a la calidad de nuestro trabajo y a nuestros precios. El trabajo bien hecho es la mejor tarjeta de presentación.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Nuestro planteamiento inicial era obtener un pequeño salario durante el primer año. En la actualidad seguimos invirtiendo en la empresa para ampliarla, incluso renunciando algunos meses a nuestros salarios. En estos momentos trabajamos diez horas diarias, pero no importa porque estamos seguros de que la situación va a cambiar. Disfrutamos con nuestro trabajo porque trabajamos para nosotros y aunque la responsabilidad es mucho mayor nos parece interesante afrontar retos. Considero que lo que fomenta este interés por ser tu propio jefe es poder tomar tus propias decisiones sobre tu futuro laboral. Estas inquietudes se pueden desarrollar a través de las prácticas realizadas en la universidad, de la experiencia laboral, de charlas, cursos, etc.

En mi caso realicé un curso de creación de empresas en la universidad que me fue de gran utilidad para tener claros conceptos como: el IVA, qué es una nómina o el tipo de forma jurídica más apropiado para una empresa. Los profesores nos recomendaron la Comunidad de Bienes, y en un futuro, cuando tengamos trabajadores a nuestro cargo y un mayor beneficio, nos convertiremos en una Sociedad Limitada.

Nuestro proyecto inmediato es trabajar más en Telecomunicaciones para PYMES, ya que es el tipo de empresa más numerosa de la región. También nos gustaría ampliar nuestro trabajo en el campo de la programación y la informática. Nuestro objetivo es superar los servicios que otras empresas ofrecen y de esa forma captar más clientes.

Aumentando el número de clientes podremos, en un par de años, estabilizarnos y percibir las retribuciones propias de un Ingeniero Técnico en Telecomunicaciones. Si todo va bien, en cuatro años, podremos contratar trabajadores, crear diversos departamentos, y nuestro trabajo será el de meros gestores.

Cuando llegue el momento me gustaría elegir como colaboradores a personas responsables a las que no les de miedo equivocarse, de esa forma no necesitarán mi asesoramiento para tomar decisiones.

### **2.5- cualidades personales del emprendedor**

Para mí lo más importante es tener espíritu de sacrificio y ganas de conseguir aquello que deseas, insistiendo todas las veces que haga falta, sin perder la motivación. Con estas dos características creo que se consigue todo lo que te propongas.

### **2.6- repercusión familiar**

En mi caso siempre he contado con el apoyo incondicional de mi familia en todas las decisiones que he tomado. Siempre me animaron, desde que finalicé mis estudios, a crear mi propio negocio.

### **2.7- consejos a un compañero**

Si se tiene la suficiente iniciativa y energía debe intentarlo, si lo consigues, las ventajas son muchas. La experiencia ayuda mucho, por eso le diría que si tiene la oportunidad de trabajar en una empresa, que aproveche ese tiempo y se fije en todo lo que sucede a su alrededor; el comportamiento del jefe, el trato con los clientes, etc.

Para crear una empresa hay que estar muy motivado y tener una idea clara de negocio, no lanzarte a la aventura sólo porque lleves un tiempo parado y no encuentres trabajo.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO.

**los emprendedores  
de la UMH**

emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **3** cele, un ingeniero  
agrícola que  
traspasa fronteras

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO.

**los emprendedores  
de la UMH**

emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 3.1- ventajas de ser empresario

Lo que más me gusta de mi trabajo es la emoción de no saber qué le puede suceder a mi empresa mañana mismo. Cuando no surgen problemas durante un tiempo, me entrevisto con trabajadores y con mis socios, para comprobar que todo va bien.

La principal ventaja de ser tu propio jefe es la libertad para decidir en que época del año quieres programar tus vacaciones e incluso alargarlas si todo va bien. El inconveniente es que si surge algún problema no puedes eludir responsabilidades.

También puedo decidir las horas que trabajo, aunque en muchas ocasiones trabajo más horas, incluso noches enteras si llega por ejemplo un final de mes.

Me gusta tomar decisiones sobre nuestro futuro laboral, pensar en otros negocios e inversiones. Otra ventaja es que el salario lo fijamos nosotros, aunque no puedo hacer muchos planes porque depende de cómo vaya la empresa.

### 3.2- inicio de la trayectoria profesional

Decidí estudiar Ingeniería Agrícola por vocación. Procedo de una familia de agricultores por lo que yo también quería serlo pero realizando un trabajo más técnico. Así que cuando terminé Formación Profesional con especialidad Agraria, tenía muy claro, quería formarme como ingeniero.

### 3.3- cómo surge la idea empresarial

Desde siempre he tenido la ilusión de crear mi propio negocio. Ya de niño jugaba con mis amigos a que teníamos una empresa de autobuses. Nos lo tomábamos muy en serio, hasta dibujábamos mapas con los trayectos que íbamos a ofrecer.

Pasaron los años y uno de esos amigos creó una empresa de prestación de servicios agrícolas donde estuve realizando prácticas durante mi época universitaria. De esta experiencia parte el proyecto empresarial porque pude observar la gran demanda de productos agrícolas que existe, no sólo en España, también en otros países cercanos.

### **3.4- trayectoria profesional del emprendedor**

La empresa la fundamos entre tres amigos hace más de tres años. Uno de ellos estaba estudiando, así que el trabajo inicial nos lo repartimos el otro socio y yo. Mientras él se hacía cargo de las labores de comercial y buscaba productores que quisieran contratar nuestros servicios, yo me ocupaba de la búsqueda de trabajadores.

Éramos muy jóvenes pero contábamos con algo muy importante, la experiencia. En mi caso había trabajado en el campo todos los veranos desde niño, había trabajado en varias cooperativas agrícolas y mi último trabajo lo realicé en un sindicato agrario.

La dificultad más importante fue la financiación, y una vez constituida la empresa los impagados. Este último es el problema más grave al que nos hemos enfrentado.

En ese momento fuimos conscientes de nuestras carencias en lo referente a gestiones empresariales y legales, así que contratamos los servicios de una asesoría. Con el tiempo la empresa fue creciendo y detectamos un déficit en la comunicación entre la empresa y la asesoría. Finalmente optamos por contratar personal para que desde la empresa realizaran todos estos trabajos, e incluimos en plantilla un abogado y un diplomado en Relaciones Laborales.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Otro problema que tuvimos al comenzar, fue la búsqueda de clientes, nadie nos conocía y para nosotros también suponía un riesgo trabajar con desconocidos. En la actualidad tenemos tanto trabajo que en ocasiones no podemos atender a los clientes nuevos. No hacemos ningún tipo de publicidad ya que son nuestros clientes los que nos recomiendan.

El hacer prácticas en una empresa me sirvió para saber qué errores no debía cometer, pero el modelo de nuestra empresa ha ido surgiendo poco a poco a través de la experiencia.

Su estructura es piramidal, en la base están los peones agrícolas, por encima los jefes de equipo, por arriba los de zona (son bilingües), después los de comunidad y finalmente nosotros.

Nuestros colaboradores los hemos seleccionado de formas distintas. Al principio a través de anuncios. Muchos de los peones son familia. En la actualidad son ellos los que acuden a nuestras oficinas y les hacemos una pequeña entrevista. Nos consta que los empleados están muy satisfechos con el salario que perciben por lo que nunca nos falta personal para trabajar.

Trabajar con socios es difícil aunque la relación sea buena. Lo importante es mantenernos informados para que todos conozcamos bien como funciona la empresa y de esa forma no ser ninguno insustituible. Aunque cada uno está especializado en un área; uno se ocupa de la planificación en el trabajo, otro de la comercial y yo de la parte más técnica. En nuestro caso formamos un equipo multidisciplinar, un socio es traductor, otro ha estudiado empresariales y yo que soy ingeniero. Nos complementamos bien.

Mi trabajo se divide en dos partes. En España me dedico a controlar la contratación de personal y en el extranjero, aproximadamente quince días cada mes, superviso el trabajo y cobro a los clientes. Somos una empresa con unas características especiales y en muchas ocasiones supone un gran sacrificio tener que estar siempre disponible y viajar tanto.

Considero muy importante conocer el mercado laboral y en mi caso conocer el sector agrícola en todos sus aspectos, no sólo en el técnico, ya que de esta forma puedo adaptarme al propietario de la finca con el que estoy trabajando.

En nuestra empresa intentamos estar informados de las novedades en tecnología agraria, para ello asistimos a las ferias más importantes del país, como la de Zaragoza o Torre Pacheco y a ferias francesas. En las oficinas invertimos en avances tecnológicos; ordenadores, software específico, también pertenecemos a un sindicato agrario.

Nuestro objetivo a corto plazo es afianzarnos en el mercado, llevamos tres años trabajando muy duro y lo estamos consiguiendo. En la actualidad existen algunas discrepancias entre los socios sobre nuestro futuro, uno piensa que la empresa debería crecer mucho más, alrededor de tres mil trabajadores, y otros somos partidarios de ir creciendo paulatinamente.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 3.5- cualidades personales del emprendedor

Pienso que ante todo hay que ser sincero con uno mismo y responsable. Mis decisiones afectan a muchas personas que trabajan para mí y también a sus familias. Siempre les pido su opinión, porque en algunos casos los trabajadores saben más que los técnicos. Mi padre es peón agrícola y yo trato a la gente que trabaja conmigo como me gustaría que trataran a mi padre. En ocasiones el trato con los trabajadores es muy duro y no hay más remedio que tomar decisiones difíciles de transmitir.

No sé si el empresario nace o se hace, pero creo que es la necesidad de llevar a cabo tu proyecto la que te agudiza el ingenio. La experiencia te da confianza para ir eligiendo tu camino.

### 3.6- repercusión familiar

Lo más difícil para mí profesionalmente, fue renunciar a trabajar en la Consejería de Agricultura de mi comunidad autónoma. Mi familia no entendía como podía renunciar a un trabajo seguro con un horario menor y relacionado con mis estudios, pero a pesar de todo me apoyó en todo momento y en la actualidad se sienten muy satisfechos.

### 3.7- consejos a un compañero

A mis compañeros les diría que tengan ilusión en el proyecto, ya que al principio es complicado, para nosotros por ejemplo el problema principal fueron los escasos medios económicos que teníamos para poner en marcha la empresa. Los primeros meses viajábamos a los pueblos buscando trabajadores, dormíamos en el coche y nuestra dieta se basaba en bocadillos. Al no conocernos nadie fue muy complicado que los primeros clientes confiaran en nosotros. Cuando ya estábamos establecidos surgió el problema con los impagados y aquellos relacionados con la falta de conocimientos empresariales.

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **4** **vicente, titulado en  
bellas artes, un  
artista empresario**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO.  
**los emprendedores  
de la UMH**

# emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

#### 4.1- ventajas de ser empresario

Son múltiples, pero la más importante es que eres dueño de tu destino; puedes decidir la línea de trabajo que deseas seguir y eres tú el que habla con el cliente y negocias el precio. El beneficio económico es para ti y también el prestigio, porque el trabajo lo firmas tú y no la empresa para la que trabajas. Es muy satisfactorio saber que si todo va bien es porque has sabido gestionar bien tu empresa.

Otra ventaja es que puedes decidir tu horario laboral, en mi caso es muy flexible porque si tengo mucho trabajo, invierto muchas horas, pero en otros momentos si te organizas puedes tener algún día libre. En cuanto la empresa tenga cierta solidez espero tomarme vacaciones en épocas de menos trabajo.

#### 4.2- inicio de la trayectoria profesional

Realicé Bachiller Artístico porque me gustaba mucho el dibujo, así que decidí marcharme a Barcelona para estudiar Bellas Artes. Por motivos personales abandoné la titulación y opté por estudiar Artes y Oficios, en mi localidad, en la especialidad de Diseño Gráfico e Ilustración. Al finalizar conseguí mi primer trabajo en un periódico como maquetista. El trabajo me parecía aburrido, cuando me enteré que la titulación de Bellas Artes se había implantado en la UMH decidí matricularme inmediatamente.

La experiencia en la universidad resultó muy positiva, los profesores nos motivaban mucho porque nos decían que no tendríamos ningún problema en encontrar trabajo cuando acabáramos nuestra titulación.

Durante toda la etapa universitaria continué trabajando, primero dos años de fotógrafo y después otros tres como diseñador. Gracias a ello adquirí mucha experiencia.

### **4.3- cómo surge la idea empresarial**

En cuanto acabé la titulación mi jefe me propuso crear una sociedad y trabajar juntos. La experiencia no resultó positiva porque discrepábamos en la forma de gestionar la empresa, perdíamos clientes por este motivo y además yo trabajaba más que él. En esos momentos yo contaba con clientes propios y mi trabajo era muy bien aceptado, por lo que decidí finalizar esa relación profesional y crear mi propia empresa.

### **4.4- trayectoria profesional del emprendedor**

La dificultad principal fue toda la burocracia que conlleva establecerse por cuenta propia. Conté con la ayuda de un amigo asesor que me explicó todos los trámites necesarios para establecerme como empresario individual y poder facturar los trabajos que realizaba.

Tenía que conseguir clientes nuevos así que los visité personalmente. Decidí visitarlos con una carpeta en la que llevaba algunos de mis trabajos y les explicaba las ventajas que supondría mi contratación para su negocio. Al principio es complicado, pero poco a poco comienzan a confiar en ti y a través de ellos consigues otros. De esta forma te vas creando una cartera de clientes.

Para ser un buen profesional hay que conocer muy bien todo lo relacionado con el sector donde quieres desarrollarte profesionalmente, saber lo que está haciendo la competencia, los precios de los servicios que quieres ofrecer, etc. También hay que estar pendiente de todas las novedades, ya que se trata de un sector muy dinámico. Puedes estar informado a través de revistas especializadas, empresas de software, compañeros de profesión...

En mi caso, la formación universitaria ha sido muy importante, allí me han enseñado a pensar, algo difícil de aprender cuando estas trabajando. Nos exigían hacer las cosas bien, pero para mejorar la técnica se requiere mucha práctica.

El hecho de trabajar para mí hace que el trabajo sea más sencillo y gratificante, sobre todo cuando veo que tiene repercusión. Es un orgullo reconocer el diseño de un logotipo creado por mí para empresas que trabajan en México, Italia... Estoy muy satisfecho de lo conseguido.

A los empresarios del sector los considero, en gran mayoría, colegas. Muchos de ellos son compañeros de promoción. Cuando considero que una parte del trabajo lo puede hacer mejor un compañero, se lo propongo y ellos actúan igual conmigo.

Intento encontrar todos los servicios complementarios a mi trabajo para satisfacer las necesidades del cliente, para ello busco proveedores que realicen trabajos de calidad y cuyo coste sea bajo. Gracias a ello he creado un grupo de colaboradores y de esta forma puedo controlar mejor el resultado final de todo el trabajo.

Un proyecto a medio o largo plazo sería formar una empresa de publicidad con un compañero, alguien que sepa negociar con los clientes y tenga conocimientos de marketing, puesto que esta parte del negocio no la controlo muy bien. Pero no tengo programado mi futuro profesional, no he marcado ningún plazo. En estos momentos me gustaría seguir en la misma línea e ir mejorando en mi trabajo.

#### **4.5- cualidades personales del emprendedor**

Todas las habilidades necesarias para crear mi empresa las he adquirido trabajando. Hay que estar muy atento y tener muchas ganas de aprender. La labor comercial es tan importante como el diseño y resulta complicado saber llevar ambas. Lo importante es ir aprendiendo de las experiencias y saber aprovechar las oportunidades.

Considero decisivo tener experiencia laboral antes de emprender un trabajo como el mío. Al principio hay ciertos errores que pueden suponer un desastre. Por ejemplo, cuando llevas tu primer folleto a una imprenta es muy fácil que aparezca algún error y haya que repetir la tirada, si estás empezando y no dispones de mucho dinero puede ser un serio problema para continuar.

Tienes que tener una visión muy clara de las limitaciones de tu empresa. En el momento de elegir colaboradores optaré por aquellos profesionales que complementen mi trabajo en aquellas áreas en las que tengo menos experiencia: páginas web, rótulos o labores comerciales.

#### **4.6- repercusión familiar**

En mi caso mi familia ha sido partícipe de todo el proyecto y han sido un gran apoyo. Al principio no dispones de un sueldo fijo y de la estabilidad que otros trabajos te proporcionan, por ello la ayuda familiar es tan necesaria en esos momentos.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

#### 4.7- consejos a un compañero

En nuestra profesión es muy sencillo trabajar por cuenta propia, aunque muchos de mis compañeros no se consideran empresarios por tratarse de un trabajo artístico, además creen que un empresario es una persona de la que dependen muchos trabajadores. Creando tu propia empresa trabajas sin depender de nadie.

Considero muy importante que antes de emprender esta aventura se ha de adquirir experiencia durante un tiempo trabajando por cuenta ajena, aprovechando que las responsabilidades son menores. También es muy interesante adquirir nociones de gestión empresarial a través de asignaturas o de cursos específicos.

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO.

**los emprendedores  
de la UMH**

**emprendedores**



aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**exito**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **5** **isabel, una podóloga  
emprendedora  
muy joven**

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**

**emprendedores**



aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**exito**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 5.1- ventajas de ser empresario

Organizar el tiempo como quieres es para mí una de las ventajas de crear tu propia empresa. En el futuro espero poder contratar a alguien de confianza y dedicar más tiempo a mi vida personal. También el sueldo mensual es mayor, que si estuviera realizando las mismas funciones para una clínica privada.

### 5.2- inicio de la trayectoria profesional

Cuando tuve que decidir qué estudiar, tenía muy claro que sería una titulación de la rama Biosanitaria. Descarté Medicina, por ser una carrera muy larga y Enfermería porque la situación laboral no es muy alentadora. Así que en la prescripción marqué dos opciones: Fisioterapia y Podología. Ahora me alegro de haber escogido Podología. El estudio del pie es muy amplio e interesante, ha superado todas mis expectativas.

Antes de finalizar mis estudios realicé varias prácticas, tanto en el departamento como en empresas, que me han sido de mucha utilidad, ya que durante algún tiempo estuve trabajando junto a un podólogo en una policlínica.

### 5.3- cómo surge la idea empresarial

Durante el último curso ya empecé a plantearme cuál sería mi futuro. No quería que todo mi trabajo fuese en policlínicas porque se llevan un gran porcentaje de los ingresos.

Pertenezco a la segunda promoción de Podología así que consideré que debía aprovechar el momento. Además el tener experiencia me ayudó mucho a superar mi inseguridad. Me sentía preparada para crear mi propia consulta.

Pienso que es muy importante realizar prácticas antes de lanzarte al mundo laboral, deberían ser obligatorias.

#### **5.4- trayectoria profesional del emprendedor**

Cuando me decidí a crear mi clínica busqué entre los pueblos cercanos uno que no tuviera podólogo, porque en mi localidad ya había uno además de varios callistas.

Lo que me hizo plantearme si crearla o no fue el factor económico, pero luego haces cálculos y ves que tampoco es para tanto, que depende como quieras tener tu clínica, si la quieres muy equipada o si puedes empezar con algo más sencillo. Cualquier persona sin muchos medios económicos puede crear su propia clínica. Esta cuestión era la que más les preocupaba a mis padres.

Considero muy acertado realizar el plan de empresa, ya que sirve para reflexionar sobre la viabilidad de la misma así como pensar en diversas cuestiones que de otra forma no te plantearías a priori, yo realicé un plan de empresa pero no lo hice muy bien, salió muy negativo. Cometí varios errores, como el de no dedicarle el suficiente tiempo. Estoy segura que de haberlo hecho me hubiese ido mucho mejor. Por esta razón creo que es muy importante tener conocimientos sobre gestión empresarial.

Para la creación de mi empresa seguí el modelo que conocía, el de las policlínicas en las que había trabajado. Gracias a la experiencia que adquirí en ellas durante mis prácticas, sabía perfectamente el material e instrumental necesarios para llevar a cabo un buen trabajo. También es muy aconsejable en nuestra titulación una formación complementaria a través de cursos de postgrado, que puedes realizar durante el fin de semana y así compaginarlo con el trabajo.

A lo largo de la semana reparto mi tiempo entre el trabajo de mi clínica y el que realizo en policlínicas y centros de salud de diferentes localidades. La organización en mi trabajo es muy importante.

Todas las tardes libres y los viernes por la mañana trabajo en mi clínica. Aquí tengo que realizar yo todo el trabajo: citar a los pacientes, entrevistarme con los comerciales, la facturación, es decir, todo lo necesario para que la clínica funcione sin problemas.

Los sábados por la mañana atiendo, con cita previa, a los pacientes de mi clínica que no pueden venir entre semana. Además cada mes y medio visito un geriátrico en otra localidad.

El trabajo que desempeño es el mismo que realizaba en las prácticas antes de finalizar la titulación, pero ahora tengo mi propia clínica.

Para promocionarla, repartí folletos en varios idiomas por toda la zona, me uní a la asociación de comerciantes de la localidad para las campañas de Navidad, Semana Santa y verano y me anuncio en una revista local. Todo esto me lleva a ser conocida por las urbanizaciones y las localidades próximas a la clínica, pero el número de pacientes en una semana es muy variable.

Lo primero que hago con los pacientes nuevos es rellenar su historial clínico, les pregunto si tienen alergias o alguna enfermedad. Te cuentan los problemas que tienen en los pies y en ocasiones problemas personales, por lo que hay que saber escuchar y tener paciencia.

Cuando en alguna ocasión no sabes cómo solucionar el caso de un paciente, debes tomar todos los datos posibles y adoptando una actitud tranquila y profesional, le comunicas que tienes que estudiar su caso para elegir la mejor solución. Efectivamente así lo haces, consultas libros y preguntas a los compañeros, pero es muy importante conocer bien nuestras limitaciones. Hay que actuar con sensatez.

El cliente debe recibir un trato amable, la finalidad es que quede satisfecho. Resulta muy alentador cuando acuden a la clínica pacientes nuevos por recomendación de otros.

Para el futuro espero tener más pacientes en mi clínica y seguir trabajando en la policlínica de mi ciudad. Me gustaría adquirir un local o una vivienda en propiedad para la empresa, ya que en estos momentos estoy de alquiler, y así poder invertir en ella.

### **5.5- cualidades personales del emprendedor**

Me define sobre todo el ser responsable y muy valiente para crear mi propio negocio.

En mi caso no pensaba nunca tener mi propia clínica, sin embargo las situaciones son las que te llevan a un camino u otro. Lo decisivo fue el hecho de realizar prácticas ya que a través de las mismas adquirí la confianza necesaria para tomar la decisión de montarme por mi cuenta.

### **5.6- repercusión familiar**

Mi familia me ha ayudado mucho. Ha colaborado en todo, tanto mi familia como mi pareja. Mi madre en la actualidad colabora conmigo en la clínica como secretaria. A final de mes se interesan por saber si me llegan los ingresos para hacer frente a los pagos.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 5.7 consejos a un compañero

A un compañero le diría respecto a mi experiencia, que considero es la mejor opción al acabar la carrera y tampoco es tan difícil. Debes saber admitir lo que no sabes, asesorarte, recurrir a compañeros, a los podólogos que conozcas, en mi caso de prácticas, también puedes recurrir a Internet y obtener información sobre los temas que te interesen, revisar bibliografía, etc. Son algunas formas de estar mucho más informado y saber más sobre tu profesión. Y por supuesto algo imprescindible para conocer tu titulación y poder tener seguridad sobre todo lo aprendido durante la etapa universitaria, es realizar prácticas en empresas, ya que a través de las mismas es como conoces el lado más práctico de la titulación, y puedes recurrir, como ha sido mi caso al podólogo donde estuve haciendo prácticas para pedirle asesoramiento y consejo cuando decidí abrir la clínica y con pacientes más complicados, consejo sobre qué terapia aplicar.

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO.

**los emprendedores  
de la UMH**

**emprendedores**

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **6** lidia, una titulada  
en estadística que  
trabaja en lo que  
le gusta

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO.  
**los emprendedores  
de la UMH**

**emprendedores**

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### **6.1- ventajas de ser empresario**

El poder trabajar en el sector laboral que te interesa, el reto empresarial y personal que supone el tener tu propia empresa y ser tu propio jefe son algunas de las ventajas de ser empresario y crear tu propia empresa.

### **6.2- inicio de la trayectoria profesional**

Decidí estudiar la titulación de Estadística porque me gustaban mucho las matemáticas, no tenía mucho conocimiento de lo que luego íbamos a estudiar en Estadística que es matemática aplicada, lo cual me resultó muy interesante.

### **6.3- cómo surge la idea empresarial**

Desde la universidad me hablaron del Proyecto Embryo que se iba a desarrollar en la UMH, consistía en crear proyectos empresariales, estudiar su viabilidad y si todas las partes implicadas estaban interesadas crear la empresa. En mi caso se trataba de una empresa que comercializaría servicios de Estadística. A partir de la finalización de este proyecto surge la duda de crearla; una compañera que también estaba interesada se unió y junto con siete personas más la hicimos realidad. Todos queríamos crear una empresa para desarrollar trabajos relacionados con nuestra titulación y con todas las ideas del grupo, surgió una Consultoría de Estadística e Informática. En principio éramos ocho personas, y así empezó nuestra aventura empresarial.

Al principio tuvimos algunas dificultades, teníamos dudas de dónde ubicarla, debíamos definir con exactitud qué servicios ofrecer. Por medio de un convenio entre la UMH y el CEEI de Elche, el CEEI se convirtió en incubadora de empresas para poder ser utilizado por estudiantes y titulados de la UMH, y conseguimos un despacho durante nueve meses a un coste muy bajo.

Empezamos con nuestros propios recursos, nos llevamos el ordenador de casa, invertimos nuestro propio dinero, hicimos publicidad de la empresa; dossiers, trípticos, analizamos si pedir préstamos, subvenciones, etc. Y nos convertimos en empresarios.

#### **6.4- trayectoria profesional del emprendedor**

Yo era la gerente de mi empresa, me constituí como empresaria individual y elegí como colaboradores estudiantes en prácticas, ya que todos los integrantes de la empresa éramos en esos momentos estudiantes de la UMH.

Estábamos muy motivados con el trabajo. No teníamos jefes, nuestro trabajo estaba directamente relacionado con todo lo que habíamos estudiado.

Trabajaba aproximadamente cuatro horas, media jornada, como éramos muchas personas en la empresa nos distribuíamos la jornada laboral para ir a la oficina y que durante todo el día siempre hubiese alguien allí.

Yo definiría un buen empresario como la persona que no tiene miedo al riesgo, tiene claro hasta donde deber ir pero arriesga si es necesario. Es una persona muy motivada, organizada, decidida y tiene don de gentes. Sabe en todo momento lo que debe hacer, y es capaz de gestionar los recursos humanos de su empresa.

Las habilidades necesarias para ser empresario son muy importantes tales como: negociación, liderazgo, capacidad de hablar en público. Se aprende del entorno familiar a través de la experiencia en el mundo laboral, pero se van desarrollando a través del tiempo y se pueden potenciar.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Los mayores sacrificios que he tenido que realizar para crear mi empresa han sido la inversión de dinero propio y poner todo mi empeño e ilusión en que este proyecto funcione.

Considero que es importante tener formación universitaria, para realizar este tipo de estudios, ya que al empresario le va a suponer un coste importante y quieren algo técnicamente muy bueno. Para realizar los estudios de Estadística sí se necesita formación universitaria, sin embargo para la parte informática se requieren amplios conocimientos y muchas horas de dedicación pero quizás no tanto una titulación universitaria.

La relación entre los socios creadores de la empresa ha sido de compañeros de estudios, de colegas de profesión, todo muy democrático, en el momento de tomar decisiones se decidía por votación.

Es muy importante conocer el sector donde deseas trabajar, lo considero algo esencial, no es fácil por ejemplo ponerle precio a los estudios que realizas, estimar el tiempo que tardarás en realizarlo, es difícil saber qué hacen tus competidores, etc. Al principio, en algunas ocasiones, los gastos y los sueldos no llegan a pagar, exactamente, con lo que tú le has presupuestado al cliente.

Se debe estar constantemente al día de los avances tecnológicos sobre todo en la parte de informática, para ofrecer lo mejor y lo más actual a los clientes.

La búsqueda de clientes es la parte más complicada, nosotros realizamos publicidad, contactamos con todos los conocidos y posibles clientes que conocíamos cada uno de los socios, a través del plan de viabilidad desarrollado en el proyecto inicial pretendíamos acercarnos a las empresas del calzado, por ello elaboramos un listado

de empresas a las que podíamos ofrecerles nuestros servicios, pero la conclusión final es que lo más importante es tener muchos contactos previos. Éste sería el problema más importante y casi el único que he tenido con mi empresa ha sido la búsqueda de clientes.

El trato con los clientes ha sido en general muy bueno. Y han quedado muy satisfechos con nuestro trabajo.

El modelo de empresa se creó a partir del Proyecto Embryo donde se realizaba un plan de empresa y luego con las aportaciones de todos los socios, se dio forma a nuestro negocio.

Ahora después de la experiencia, considero que se debe crear una empresa entre pocas personas y formar un equipo multidisciplinar.

En estos momentos la empresa ha cambiado, y se ha especializado en el sector informático. Se ha reducido el número de trabajadores. Y empieza una nueva etapa.

#### **6.5- cualidades personales del emprendedor**

Me considero una persona con mucha motivación y trato de conseguir todo lo que me propongo, soy muy tenaz, no tengo prisa en obtener un éxito inmediato, considero que se debe trabajar para el futuro, no busco un trabajo fácil, sé que conseguir tener tu propia empresa tiene más recompensas y satisfacciones que el trabajo por cuenta ajena.

En mi caso me convertí en emprendedora a través de analizar las ventajas de crear mi propia empresa, en un momento donde debía decidir mi futuro laboral.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### **6.6- repercusión familiar**

El hecho de tomar la decisión de crear tu propia empresa en mi caso generó mucha inseguridad en mi familia, hubo recomendaciones para que eligiera un futuro laboral algo más estable, pero sí me apoyaron incondicionalmente cuando tomé la decisión.

### **6.7- consejos a un compañero**

El consejo sería que encontrarán un trabajo donde se realizaran tanto personal como profesionalmente y que siempre tengan en cuenta la opción de crear una empresa como medio para alcanzar este objetivo.

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRENDIZAJE UNIVERSITARIO.

**los emprendedores  
de la UMH**

# Emprendedores



aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

caso **7** **Altea, una titulada  
en marketing con  
una empresa hecha  
a su medida**

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 7.1- ventajas de ser empresario

Proporciona mucha satisfacción, realizar un trabajo, que te feliciten y que todos los beneficios económicos que se obtengan sean para uno mismo. Una de las ventajas de ser empresario es que tienes mucha flexibilidad en el horario y mucha independencia. Creces profesional y personalmente más rápido, porque debes tomar todas las decisiones, algunas arriesgadas, otras acertadas y otras no tanto.

He creado el modelo de empresa que me interesaba, hecha a mi medida, cuando tú creas la empresa puedes permitirte. Todas las decisiones importantes se toman por consenso entre mi socio y yo. He conseguido ser coherente conmigo misma en mi trabajo y he adaptado mi empresa a mi sistema de valores y mi forma de entender la vida.

### 7.2- inicio de la trayectoria profesional

Al terminar el instituto me gustaban las titulaciones de Psicología y Publicidad. Como había realizado un Bachiller de Ciencias Puras decidí estudiar Empresariales y al terminar seguí mi vocación y estudié Investigación y Técnicas de Mercado en la UMH. Me gustaron mucho los contenidos que se impartieron. Al finalizar decidí especializarme y realicé un máster para completar mi formación y mejorar las posibilidades de inserción laboral.

### 7.3- cómo surge la idea empresarial

Al finalizar el máster realicé unas prácticas en una empresa desarrollando un Plan de Marketing Estratégico. Después de esta primera experiencia laboral, empecé a trabajar para una empresa gestionando contenidos de un portal de Internet.

La empresa donde trabajaba tuvo problemas y decidió reducir plantilla, por este motivo, un compañero y yo nos lanzamos a crear nuestra propia empresa. Trabajaríamos en el sector donde nos encontrábamos y sabíamos todo lo que no queríamos para nuestra empresa. Habíamos adquirido mucha experiencia laboral, sentíamos que era fácil trabajar, ya que contábamos con clientes y nos decidimos a averiguar cómo nos iría trabajando para nosotros mismos. Queríamos realizar un buen trabajo desde la gestión de nuestra propia empresa.

#### **7.4- trayectoria profesional del emprendedor**

Para empezar a crear la empresa contamos con la ayuda de un amigo asesor y realicé un curso de Creación de Empresas, donde realizamos un plan de viabilidad y me orientó e hizo reflexionar sobre todos los trámites necesarios para crearla: análisis de la competencia, estrategias de marketing, nuestra situación para crearla, etc.

El principal problema para crearla fueron los escasos recursos económicos, ya que todo salió de nuestros propios ahorros. Al principio la gestión de la empresa era muy complicada, nos suponía un problema incluso el crear las primeras facturas para nuestros clientes. Ahora entiendo la importancia de tener conocimientos de gestión empresarial.

Nuestro trabajo consiste en realizar una primera reunión con el cliente, le informas de los trabajos que realizas, luego confeccionas el presupuesto, en caso de que estén de acuerdo con el precio del servicio que nos han solicitado, lo aprueban y entonces realizamos unos bocetos con ideas para que el cliente nos indique cuál de nuestros proyectos le gusta más, y con toda esta información realizamos el trabajo que poco después facturamos.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

Nuestra motivación principal en el trabajo, es decidir qué y cómo hacerlo y hacer un buen trabajo, el obtener un resultado profesional es nuestro principal objetivo. Mi primera experiencia laboral, de donde surge la idea de crear la empresa, fue una experiencia complicada, nuestro jefe no hacía buenos trabajos y yo observaba cierto descontento en algunos clientes, ahora sólo depende de nosotros que el trabajo sea de gran calidad y nuestros clientes queden satisfechos, que es lo que pretendemos.

La relación entre los socios es muy buena algo muy importante para nosotros, yo me dedico más a la gestión de clientes y la empresa y mi socio a realizar los trabajos técnicos.

Para conseguir clientes nuevos, lo más importante es tener muchos contactos, para ello asistimos a foros y jornadas de empresas donde poder contactar con empresarios que necesiten de nuestros servicios. Las relaciones personales son muy importantes, ya que te ayudan a conseguir clientes.

Por motivos económicos, todavía no hemos desarrollado acciones comerciales para difundir nuestros servicios, a pesar de ser una experta en este tema y considerarlo muy importante, ahora creo que es un error y estoy preparando acciones para promocionamos.

Los empresarios del sector, los considero compañeros, creo que hay mercado suficiente para todos y los servicios que nosotros ofrecemos son de alta calidad, para un público determinado.

El planteamiento es en un futuro colaborar con muchos profesionales del sector. No nos interesa contratar personal, sino realizar colaboraciones, la experiencia que tenemos es que la empresa en la que trabajábamos contrató en un momento a más personal del que necesitaba y tuvo que despedir a mucha gente, no pudiendo asumir tantos costes fijos.

Nuestro futuro nos lo planteamos a largo plazo, adaptándonos a las circunstancias, somos personas muy dinámicas y estamos dispuestos a adaptarnos a los cambios que se produzcan en el mercado. Espero que de aquí a dos años tengamos más estabilidad, empezar a ser reconocidos como buenos profesionales con una gran cartera de clientes para atender. Se podría contratar a alguien temporalmente pero el objetivo es que todos los integrantes de la empresa sean compañeros.

### **7.5- cualidades personales del emprendedor**

Las habilidades para ser empresaria las he ido aprendiendo poco a poco, a través de la experiencia y hablando con muchos empresarios. Pido consejo a muchos profesionales amigos de cómo hacer ciertas cosas que desconozco. Para mi empresa el cliente es lo principal. Hacemos un trabajo honesto y debemos saber venderlo, atendiendo bien al cliente, para ello es muy importante saber escucharle.

### **7.6- repercusión familiar**

Mi familia me ha apoyado en todas las decisiones, ya que han entendido los motivos que me han llevado a tomar la decisión de convertirme en empresaria.

### **7.7- consejos a un compañero**

Creo que la experiencia de emprender es muy buena e increíble. Es siempre un acierto crearla aunque luego pueda no resultar tan exitosa, pero en mi opinión merece la pena, es toda una aventura. Aprendes mucho del propio trabajo, de cómo organizarte, materias nuevas, cómo hablar con los clientes, negociar, vender productos o servicios, la propia gestión de la empresa, sigues estudiando y aprendiendo constantemente.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO:  
**los emprendedores  
de la UMH**

emprendedores



# 02 **los emprendedores de la UMH**

parte

emprendedores

CASOS Y VISIONES DEL  
EMPRESARISMO UNIVERSITARIO  
**los emprendedores  
de la UMH**

emprendedores

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
**EXITO**  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia



Esta segunda parte del estudio describe las características de los emprendedores formados en la UMH.

En relación con dicho propósito se fijaron los siguientes objetivos a alcanzar: cuantificar los titulados de la UMH que son emprendedores, de forma global y por titulación cursada; conocer características personales y profesionales significativas de los emprendedores; determinar la naturaleza y tipología de la actividad emprendida; precisar algunos elementos interesantes del proceso de creación en cuanto a influencias recibidas y características relacionadas; y significar la complejidad encontrada por los emprendedores en el mercado mediante la decisión de crear la empresa.

El trabajo empírico sobre los objetivos enunciados se desarrolló a partir de un cuestionario propio, basado en diferentes estudios sobre emprendedores y bibliografía específica (Universidad Complutense de Madrid, 1997; Generalitat Valenciana, 1998; Euroforum, 1997; AJE, 2001; Universidad de Cádiz, 2002; UMH, 2002; Gómez et al., 2002b,e; Gómez, Galiana y López, 2004), entre una muestra significativa del conjunto de emprendedores de la UMH.

A efectos de diseño del estudio se ha primado la distribución por titulaciones, tomando como universo la totalidad de egresados existentes en la UMH, es decir, los titulados que se corresponden con las cinco promociones existentes de 1997 a 2002 y que según estudios previos desarrollan su profesión por cuenta propia (Gómez et al., 2002e).

Estos datos arrojan una tasa global de emprendedores en la UMH que llega a un porcentaje del 6,8% de sus estudiantes.

Este apartado explicará en primer lugar, las motivaciones del emprendedor, sus competencias potenciales y el grado de satisfacción en el ejercicio profesional. Así mismo, indica las características académicas del emprendedor, ilustra su trayectoria universitaria y define su formación empresarial mediante prácticas, cursos y jornadas.

En segundo lugar, evalúa las áreas de mejora y elementos favorables detectados por los emprendedores durante su trayectoria formativa en la UMH. Así mismo, evalúa los problemas detectados por los emprendedores en la creación de la empresa y expone los principales retos para el progreso de la misma.

En tercer lugar, describe cómo son las empresas creadas por los emprendedores. Indica la forma jurídica adoptada, el número de socios fundadores y el número de trabajadores empleados. Muestra cuáles son los principales organismos asesores y explica la importancia del plan de empresa en el logro del éxito empresarial.

Por último, revela el perfil del emprendedor, género, edad de creación de la empresa y orientación académica.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# 1

## 1- características y motivaciones del emprendedor

Este apartado describe las competencias consideradas básicas en el perfil prototípico del emprendedor. Evalúa la posible influencia del entorno social en el afán emprendedor. Halla la medida en la que el conocimiento del entorno es importante en la creación empresarial y las estrategias comúnmente utilizadas para lograr la aproximación a cada actividad profesional. Expone las razones que impulsan a los emprendedores a elegir el autoempleo como opción de realización profesional. Analiza las motivaciones que inspiran el espíritu emprendedor. Por último, indica el grado de satisfacción de los emprendedores con la práctica empresarial.

### 1.1- características propias del emprendedor

En este apartado vamos a recoger otras características personales y profesionales que han podido incidir en los emprendedores o en las empresas creadas por ellos.

Empezaremos por los emprendedores considerando su valoración sobre distintos rasgos propios que creemos debe tener un emprendedor, tomados de diferentes estudios incluidos en la bibliografía referenciada (Universidad Complutense de Madrid, 1997; Generalitat Valenciana 1998; Euroforum, 1997; AJE, 2001; Universidad de Cádiz, 2002; UMH, 2002; Gómez et al., 2002b,e), entre una muestra significativa del conjunto de emprendedores de la UMH. Estas cualidades, que posee una persona emprendedora en un grado más alto que los trabajadores por cuenta ajena, son las siguientes: iniciativa, autoconfianza, creatividad, capacidad negociadora, realismo, asumir riesgos, persistencia, energía y motivación, aceptación de críticas, liderazgo, visión a largo plazo y habilidad de comunicación.

De todas las anteriormente enumeradas las mejor valoradas y que en sus experiencias han considerado como fundamentales en una persona con carácter emprendedor son:

- **1. Energía y motivación.**
- **2. Iniciativa.**
- **3. Habilidad de comunicación.**

Además, valoran las siguientes cualidades como facilitadoras de la labor del emprendedor: autoconfianza, creatividad, habilidades de negociación, realismo, capacidad para asumir riesgos, persistencia, aceptación de críticas, liderazgo y visión a largo plazo.

## 1.2- la influencia de emprendedores cercanos

El estudio revela que es muy común que los emprendedores se forjen en un entorno social enriquecedor basado en contactos e influencias de otras personas que han apostado por el autoempleo como su opción de crecimiento profesional.

Por ello resalta la repercusión que han tenido los contactos con familiares o amigos en un 68,8% de los emprendedores, representando en los familiares un 58,4% de casos y los amigos un 17,6% (más algunos casos de influencia de ambas categorías, según la diferencia en exceso al sumar ambos porcentajes), siendo un 73,7% conscientes de haber recibido una influencia positiva para crear la propia empresa.

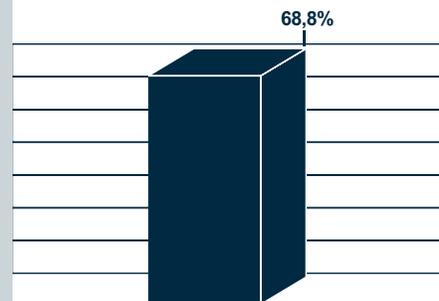


Gráfico 1.2.1: Influencia Social.

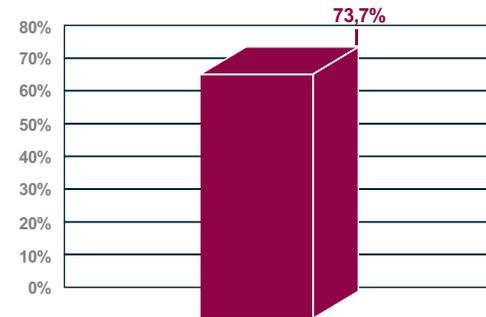


Gráfico 1.2.2: Influencia social positiva.

### 1.3- el conocimiento previo del sector

Seguidamente abordamos un punto destacado que se corresponde con el “conocimiento del mercado laboral” antes de dar el paso de crear la empresa, obteniendo que el 79,2% de los emprendedores conocía el mercado laboral y en especial el sector donde posteriormente creó la empresa; y de éstos un 80% considera fundamental tener un contacto previo con el sector laboral antes de crear la empresa.

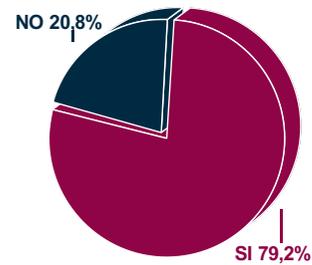


Gráfico 1.3.1: Conocimiento del sector.

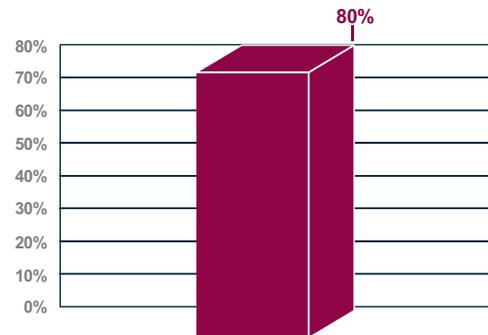


Gráfico 1.3.2: Influencia informativa positiva.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 1.4- medios de obtención de información sobre el sector

Los medios por los que habían accedido nuestros emprendedores a “conocer el mercado laboral” antes de crear la empresa son: un 69,8%, por haber realizado prácticas en empresa, el 29,2% porque había trabajado antes, y un 1% porque continuó el negocio familiar.

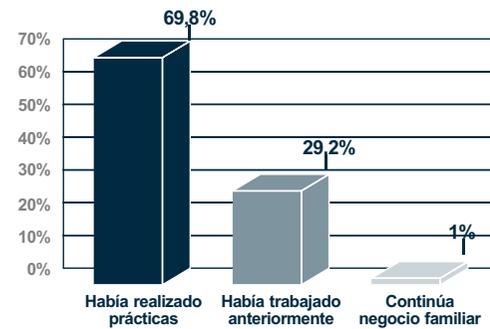


Gráfico 1.4.1: Influencia Social.

### 1.5- elemento decisor que le llevó a la creación de su empresa

La razón fundamental por la que, llegado el momento de la inserción laboral, les hizo optar por la constitución de una actividad empresarial. Cerca de la mitad (46,8%) manifestó una clara vocación desde un principio por ser empresarios, no importándoles los posibles problemas que pudieran encontrarse, un 28% de los encuestados crearon su empresa para tener una salida laboral cuando terminaron sus estudios, el 12,8% llega a crear su empresa por la influencia familiar, y el resto se corresponde con aquellos que al no encontrar trabajo (que se relacionara con lo estudiado en la universidad) optaron por crear su empresa para poder poner en práctica todos los conocimientos adquiridos.

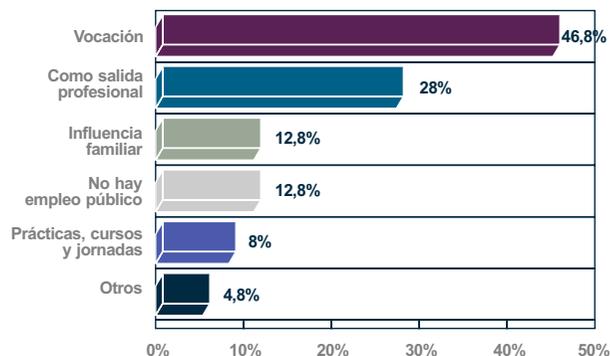


Gráfico 1.5.1: Elementos decisores para la creación de empresas.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

## 1.6- motivaciones de los emprendedores

Abundando en los resortes que les impulsaron a convertirse en empresarios, tenemos en “ser mi propio jefe” la razón fundamental que exponen les lleva a crear la empresa, dicha variable como muestra el gráfico de la derecha representa el 52% y pone de manifiesto el carácter independiente que poseen la mayoría de los emprendedores, queriendo ser dueños de su propio destino como un rasgo singular del carácter emprendedor. Las siguientes cifras se razonan desde el punto de vista del mercado laboral, puesto que un 28,8% crean la empresa “por no encontrar trabajo”, o porque consideran que “su titulación no tiene una salida laboral clara para trabajar por cuenta ajena” (16,8%), un 7,2% expone el motivo “para trabajar en lo estudiado en su carrera dando el salto al mercado laboral mediante el autoempleo”, o desde otra óptica complementaria un 17,6% contestaron la opción de “sentirse realizado”.

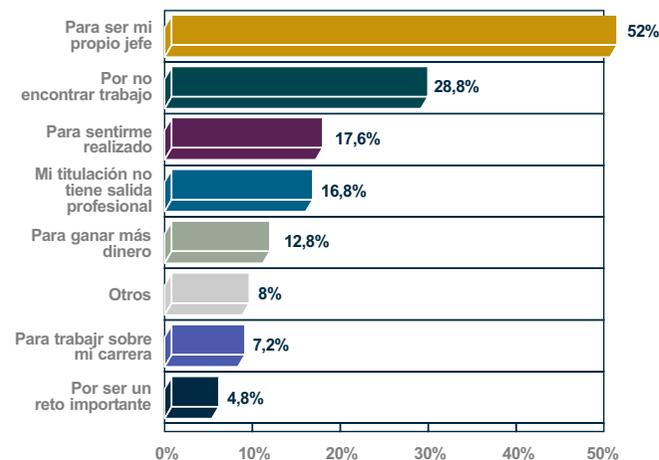


Gráfico 1.6.1: Motivaciones que inspiran al emprendedor.

### 1.7- la satisfacción del emprendedor

Otro aspecto revelador en muchas investigaciones tiene que ver con la media de satisfacción de los emprendedores con su trabajo, que concretamente alcanza una puntuación de 8,8 sobre diez.

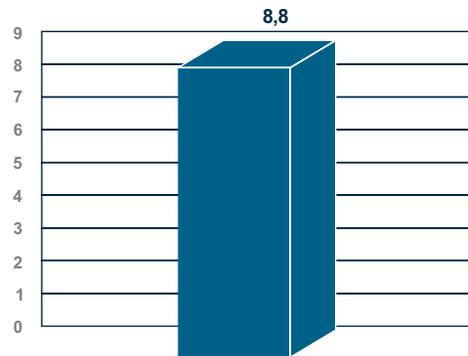


Gráfico 1.7.1: Satisfacción.

Una media tan alta nos muestra que, aún siendo muchas las dificultades de crear una empresa, el resultado es muy satisfactorio; como también ratificamos al analizar la variable “volver a crear la empresa” que muestra como la práctica totalidad, un 93,6%, de los emprendedores elegirían nuevamente esta posibilidad que les planteábamos, antes que trabajar para otra empresa.

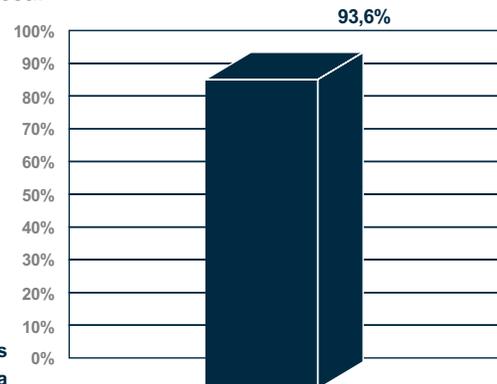


Gráfico 1.7.2: Emprendedores que repetirían la experiencia empresarial.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

# 2

## 2- formación del emprendedor

Este apartado describe las características formativas del emprendedor. Estudia el grado en el cual los emprendedores han simultaneado trabajo y estudios en su etapa formativa. Evalúa las prácticas, cursos y jornadas realizadas por los emprendedores y cuáles han sido las aportaciones de estas opciones formativas. Por último, analiza las aportaciones de la UMH a titulados que en la actualidad poseen una empresa propia.

### 2.1- trabajo durante la etapa formativa

Cada vez es mayor el número de estudiantes que van atesorando experiencia laboral mientras cursan sus estudios, esto es trabajaban mientras estudiaban o bien realizan prácticas (considerando que la media de estudiantes en prácticas de la UMH es de 40%). En nuestro estudio dicho porcentaje alcanza una cifra considerable (84,8%), influyendo positivamente a la hora de adquirir experiencia en el mercado laboral y también conocimientos prácticos relacionados con los estudios y el mercado, así como contactos útiles, que posteriormente hacen más fácil la puesta en marcha de la empresa. Así mismo es significativo que el 20,8% trabajaban por cuenta ajena mientras estudiaban (y luego su salida laboral la orientaron al autoempleo), y que un 8,5% ya habían dado el paso de crear su empresa sin la necesidad de haber terminado su titulación.

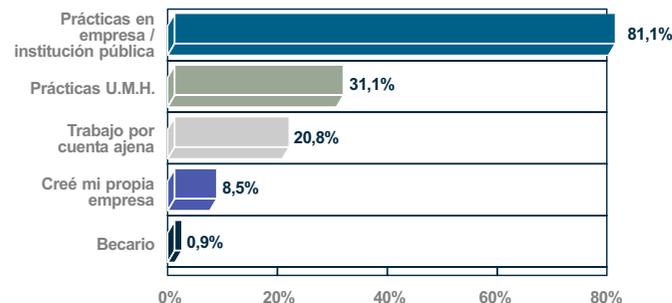


Gráfico 2.1.1: Desempeño laboral durante la etapa formativa del emprendedor.

## 2.2- beneficios obtenidos en la realización de prácticas

La mayoría de los emprendedores (71,2%) realiza prácticas profesionales durante el curso de sus estudios que son gestionadas por el Observatorio Ocupacional de la UMH.

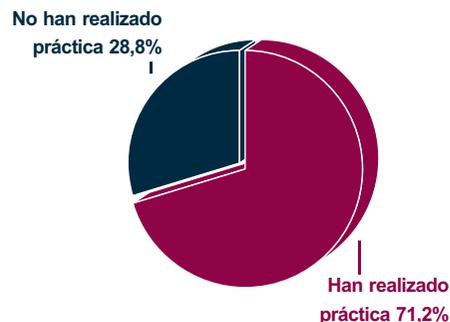


Gráfico 2.2.1: Desempeño de prácticas profesionales.

De los emprendedores que han realizado prácticas, un 79,8% considera que les aporta una experiencia laboral muy valiosa. Además, permite conocer proactivamente el mercado laboral y proporciona interesantes contactos en el mundo empresarial.

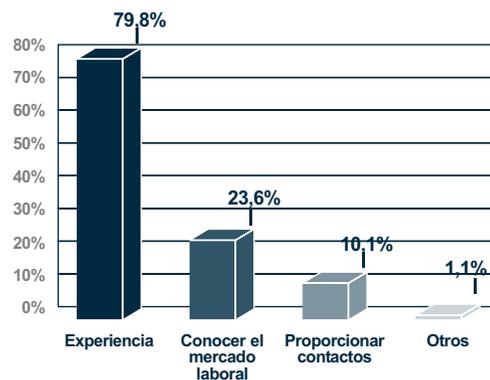


Gráfico 2.2.2: Aportaciones de las prácticas profesionales.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 2.3- los cursos de creación de empresas y las jornadas de motivación empresarial

Un 32% de los universitarios emprendedores se han beneficiado en la UMH de la realización de cursos de creación de empresas muy valiosos para lograr un primer acercamiento al mundo empresarial y una perspectiva madura respecto al proceso de creación de empresas.

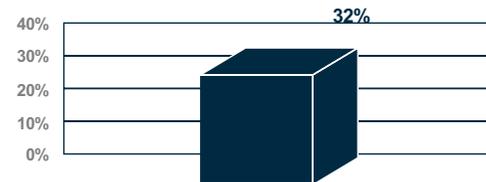


Gráfico 2.3.1: Instrucción mediante cursos de creación de empresas.

De los emprendedores que no pudieron beneficiarse de esta formación especializada en materia de autoempleo explican que las razones son que desconocían su existencia (61,7%), carecían del tiempo necesario (28,4%) o les resultaba incompatible con sus compromisos laborales (9,9%).

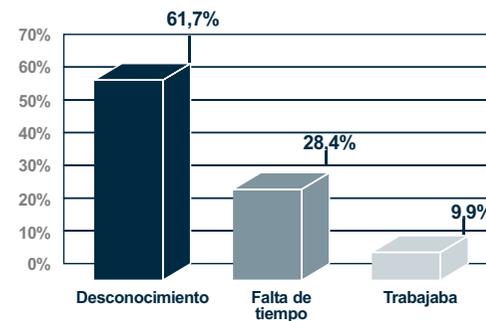


Gráfico 2.3.2: Razones de la ausencia de formación en cursos de creación de empresas.

Un 18% de los universitarios emprendedores de la UMH han asistido a jornadas de motivación empresarial.

Las razones por las cuales el resto de emprendedores no han disfrutado de esta posibilidad es por desconocimiento (65,3%), por escasez de tiempo disponible (26,5%) o por ser incompatible con una ocupación laboral (8,2%).

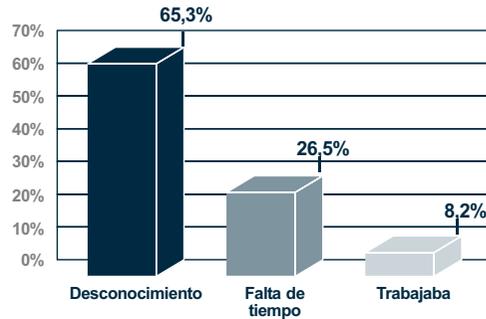


Gráfico 2.3.3: Razones de la ausencia de formación en jornadas.

### 2.4- formación una vez terminados los estudios universitarios

El 89,6% de los emprendedores graduados en la UMH han optado por enriquecer su preparación profesional mediante formación complementaria tras lograr la titulación.

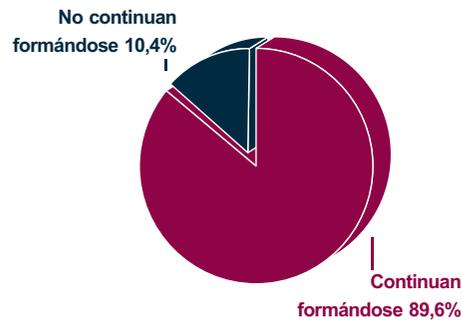
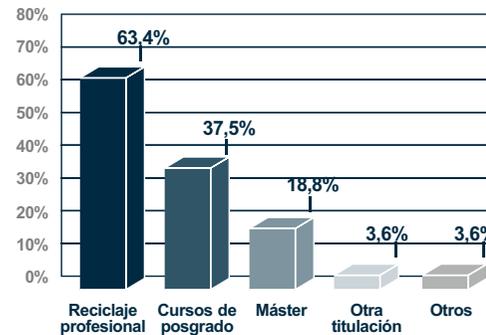


Gráfico 2.4.1: Formación de postgrado.

aventura  
 decision  
 reconocimiento  
 creacion  
 independencia  
 empresa  
 éxito  
 prestigio  
 riqueza  
 ingenio  
 iniciativa  
 valores  
 creatividad  
 energia

Además, una vez que los emprendedores han terminado su titulación universitaria y han puesto en marcha la empresa, continúan formándose, resaltando la afirmación del 89,6% de los encuestados tanto a través de reciclaje profesional (63,4%), como en cursos de postgrado y máster (56,3%).



**Gráfico 2.4.2: Motivaciones formativas de los graduados emprendedores.**

## 2.5- aportaciones de la UMH a las nuevas empresas

Un tercio de los emprendedores valoran especialmente la formación que la universidad pueda aportarles en temas empresariales con el objeto de maximizar las posibilidades de su proyecto empresarial.

Así mismo, un 12% de los empresarios estiman provechosa la oferta por parte de la universidad de cursos especializados en materias específicas de su profesión.

Otras aportaciones significativas por parte de la Universidad que un 9,6% de los emprendedores consideran útiles son; la posibilidad de realizar consultas al profesorado, el asesoramiento empresarial y los cursos de postgrado. Seguidamente, un 7,2% de los emprendedores destaca el valor de mantener contacto con estudiantes y titulados con el objeto de intercambiar información y puntos de vista. Un porcentaje menor (3,2%) destaca la importancia de que la universidad favorezca aspectos tales como; el contacto con clientes, las fechas de entrega del proyecto, la provisión de información, la utilización de instalaciones y el acceso al trabajo de profesor docente.

Por último, un pequeño porcentaje de los emprendedores titulados en la universidad (0,8%) destaca de especial interés los resultados de investigaciones que puedan guiar las futuras líneas de actuación empresarial y la oferta académica que les permita ampliar sus estudios.

En conclusión, los resultados alcanzados y las perspectivas de futuro muestran que las universidades pueden jugar un papel clave en el desarrollo de nuevas empresas y empresarios en sus respectivas áreas de influencia (Schaettgen y Werp, 1996; Mason y Harrison, 2000; Sapienza, 2000; Van Der Sijde, 2000; Anderson, 2002; Van Der Sijde et al., 2002a,b; DiGregori y Shane, 2003; Degroof y Roberts, 2004).

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

De hecho, las universidades han pasado de potenciar su papel investigador, en los años ochenta, a destacar en los noventa la vinculación con el mundo empresarial, así como, a enfatizar la transferencia de tecnología. De hecho, un ejemplo claro es el interés actual por una particular modalidad de transferencia de tecnología, como es la generación de empresas innovadoras de base tecnológica (Roberts, 1970; Rothwell, 1986; Roberts y Malone, 1996; Carayannis et al., 1998) fundamentadas en la investigación universitaria, las denominadas “spin-off académicas”<sup>1</sup> (Smilor et al., 1990; Samson y Gurdon, 1993; Van Tilburg y Van Der Sijde, 1998; Larios, 1999; Franklin, Wright y Lockett, 2001; Gomez et al. 2002 b; Franklin, Lockett, Wright y Franklin, 2003; Wright, Birley y Mosey, 2004; Clarysse et al., 2005).

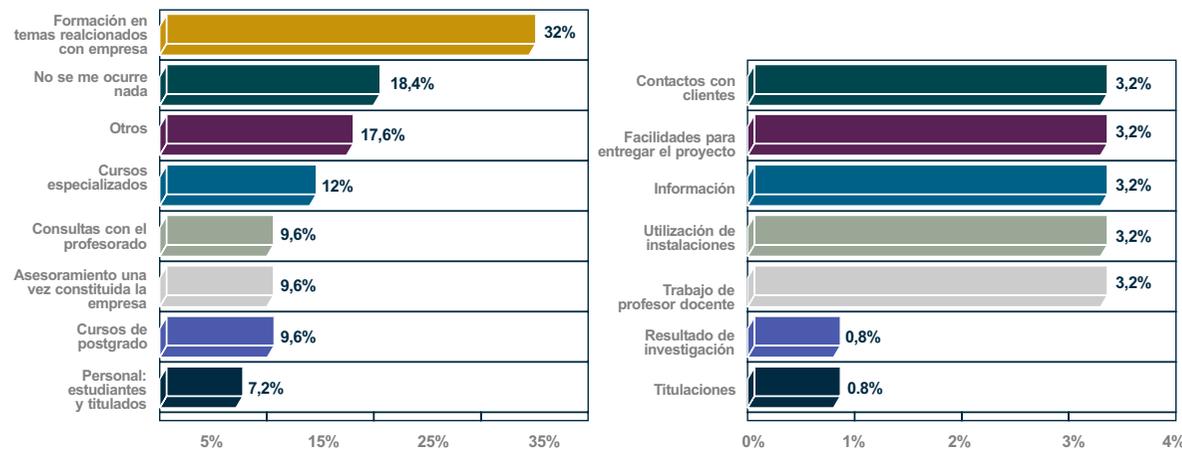


Gráfico 2.5.1: Aportaciones de la Universidad a las nuevas empresas.

<sup>1</sup> Los beneficios socioeconómicos de las “spin-off” van desde la contribución al desarrollo de un entorno empresarial tecnológico y cercano a la universidad, hasta la creación de puestos de trabajo altamente cualificados para los titulados universitarios, pasando por la facilitación de financiación de la investigación y su orientación a necesidades empresariales (Gómez et al., 2002c). Por ello en los últimos años se están realizando diversas experiencias en Europa sobre desarrollo de metodología y programas, impulsados para ofrecer orientación, asesoramiento y soporte a emprendedores universitarios con un proyecto que llevar a la práctica. Los programas suelen incluir ofertas variadas de: préstamos, consultoría básica, redes de negocios, incubadoras y otros servicios logísticos diversos (Testar et al., 2002; Solé et al., 2002; Gómez et al., 2002a; Marcos, 2002; Conesa et al., 2002; Ndonzau et al., 2002; Van Der Sijde et al., 2002; Lockett, Wright y Vohora, 2004; Markman et al., 2005 y Powers y McDougall, 2005).

En este contexto, la UMH desarrolló en 2000-02 con soporte de la Comisión Europea el proyecto piloto “Development of Embryo Firms for the Transfer of Technology from the University”, con el objeto de desarrollar una metodología y un programa de apoyo a la creación de “spin-offs” universitarias y cuyo resultado principal ha sido la puesta en marcha del Programa “Embryo” en la UMH (actualmente en su 5ª edición). Desde 2003 se ha continuado con un nuevo proyecto (“Globalstart: New concepts to stimulate the creation of Global University Start-ups across an European Spin-off Programme”), centrado en el desarrollo de metodología específica para promoción de “spin-offs” orientadas al mercado global (Gómez et al., 2003).

# 3

## 3- áreas de mejora y elementos favorables de la universidad

Este tercer apartado evalúa dos aspectos fundamentales: áreas de mejora y elementos favorables detectados por los emprendedores durante su trayectoria formativa en la UMH respecto al apoyo y estímulo para la creación de empresas.

### 3.1- áreas de mejora en la formación del emprendedor

El 44,8% de los emprendedores titulados señalan áreas de mejora en la formación recibida durante su etapa formativa.

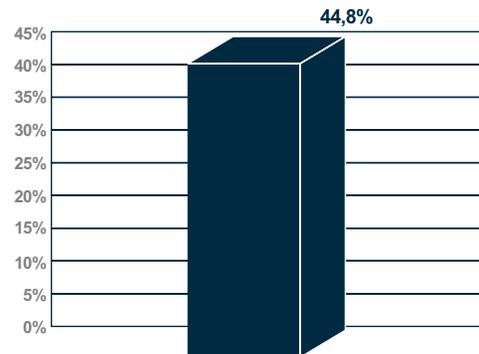


Gráfico 3.1.1: Emprendedores que detectan áreas de mejora.

Principalmente, a éstos les hubiese gustado disponer de más cursos de creación de empresas (32,1%) y que su carrera estuviese más enfocada al autoempleo (26,8%) como aspectos que mejorarían en su caso.

Otras áreas de mejora son el incremento de las prácticas en empresas y en las asignaturas dado que les hubiera gustado realizar todavía más (16,1% en cada caso), la metodología adoptada por el profesorado (12,5%) y, en un porcentaje residual, la difusión de información sobre el mercado laboral (7,1%) y los contenidos formativos de la titulación (5,4%).

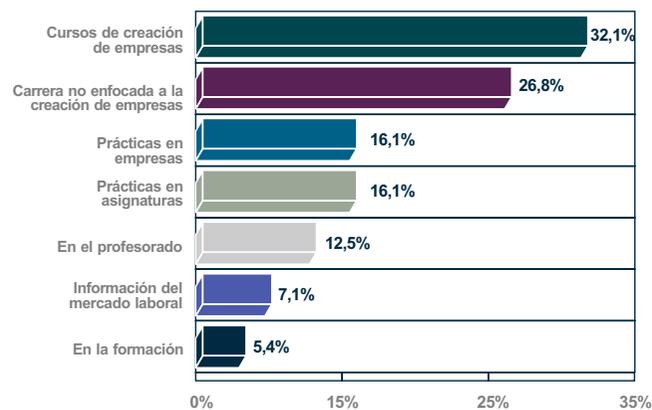


Gráfico 3.1.2: Áreas de mejora.

### 3.2- elementos favorables en la formación del emprendedor

Prácticamente el 59,2% de nuestros emprendedores opina que existen múltiples áreas formativas excelentes que han estimulado su crecimiento empresarial. Están tan satisfechos con la calidad de los cursos y de la orientación para la creación de empresas que en las áreas de mejora anteriormente expuestas su mayor demanda era el aumento del número de este tipo de acciones.

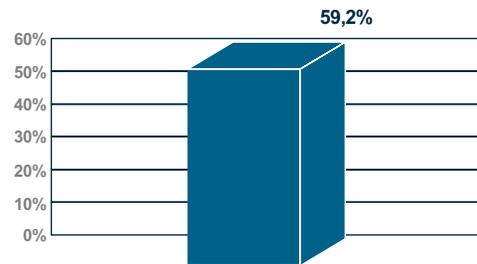


Gráfico 3.2.1: Emprendedores que detectan elementos favorables.

Principalmente, los emprendedores señalan la calidad de los cursos de creación de empresas (31,1%) y las prácticas en las diferentes asignaturas de la titulación (29,7%) como una óptima instrucción durante su etapa formativa en la UMH.

Otros aspectos didácticos significativos son los contenidos formativos de la titulación (18,9%), las prácticas en empresas (12,2%), la calidad docente (10,8%) y los cursos de inserción laboral (8,1%).

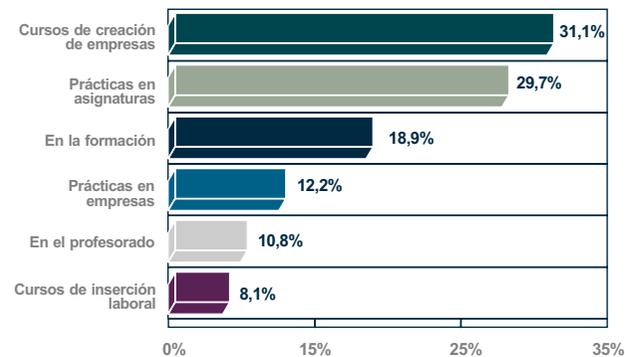


Gráfico 3.2.2: Elementos favorables.

# 4

## 4- retos en la creación de empresas

¿Cuáles son los principales retos que superan los emprendedores en su trayectoria empresarial?. Este cuarto apartado evalúa los problemas detectados por los emprendedores en la creación de la empresa, indica las diferencias que existen en la percepción de estas dificultades en función de la formación del emprendedor y sintetiza los principales retos en el progreso empresarial.

### 4.1- problemas en la creación de empresas

Una de las conclusiones menos comunes del estudio se corresponde con los problemas encontrados por los emprendedores a la hora de crear la empresa, y tiene que ver con que solo un 26,4% aduce la “falta de medios económicos”, menor que el 32,8% que se inclinan por señalar “los problemas burocráticos encontrados” en la creación efectuada.

El resto de porcentajes se corresponden con el grado de la experiencia y conocimiento del mercado laboral: “Falta de conocimientos de empresa” representa el 20%, “Falta de experiencia laboral en el sector en el que se va a crear la empresa” que alcanza un 10,4%, “Desconocimiento del sector laboral”, o la “Saturación del mercado” que arrojan el mismo porcentaje (6,4%), junto a otros restantes muy poco representativos.

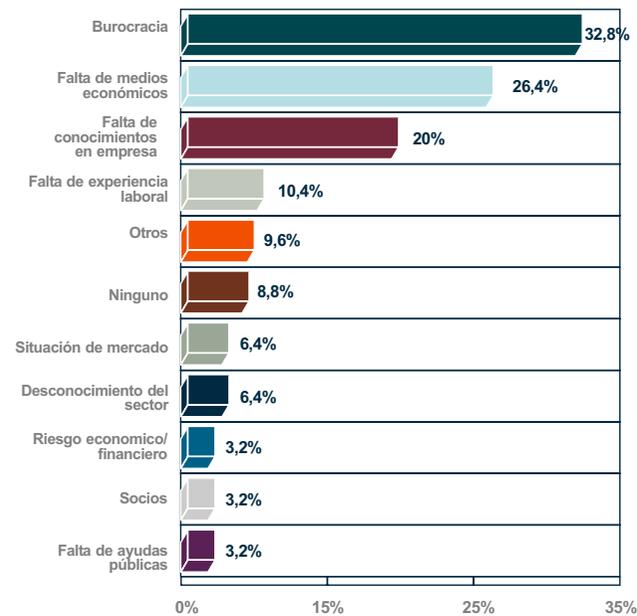


Gráfico 4.1.1 Dificultades en la creación de empresas.

# 5

## 5- la empresa

Este apartado indica la evolución temporal en la creación de empresas y cuáles son los organismos asesores de apoyo frecuentados por los emprendedores y sus características. Define el plan de empresa y evalúa su importancia en el logro del éxito empresarial. Revela la forma jurídica empresarial adoptada por los nuevos emprendedores. Ilustra los sectores laborales de elección en el desarrollo del proyecto empresarial. Analiza la naturaleza de los recursos humanos propios de la empresa: número de socios fundadores, número de trabajadores empleados y capacidad de recepción de estudiantes en prácticas. Por último, descubre las áreas geográficas de elección para el desarrollo de la actividad profesional.

### 5.1- organismos asesores en la creación de empresas

El emprendedor alumbró una idea que requiere un proceso de incubación antes de ser implantada en el mercado. Existe una amplia diversidad de organismos asesores cuyo objetivo es instruir al nuevo empresario revelándole el modo de dinamizar todos los recursos disponibles para afrontar eficazmente el desarrollo de su proyecto empresarial.

El Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ) es una institución de frecuente elección con el objetivo de lograr un asesoramiento empresarial altamente cualificado. Su carácter público y profesional logra que un alto porcentaje de emprendedores (32%) demanden sus servicios. Existe una oficina del IVAJ en la UMH.

Otro porcentaje significativo de emprendedores (20,8%) opta por recurrir a asesorías y gestorías privadas. Así como a los ayuntamientos propios de cada localidad (16%).

Del mismo modo, el Observatorio Ocupacional de la UMH es un organismo bastante demandado (16%) dada la cercanía, inmediatez y orientación empresarial especializada en el colectivo de universitarios.

La Cámara de Comercio y los Colegios Profesionales también son frecuentemente visitados por los emprendedores (10,4 y 8% respectivamente). Y, por último, destacan otros organismos como ahora el Instituto de la Mujer (7,2%), la Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante (JOVEMPA) (4%), el Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) (4%) y el Instituto Nacional de Empleo (INEM) (3,2%), cuyas competencias en esta materia han sido recientemente asumidas por el Servicio Valenciano de Empleo y Formación (SERVEF).

En cualquier caso, es común que los emprendedores acudan a más de un centro asesor con el propósito de contrastar diferentes

perspectivas en la gestión empresarial y optimizar sus recursos. Sólo un 9,6% de los emprendedores no acude a ningún centro de asesoramiento.

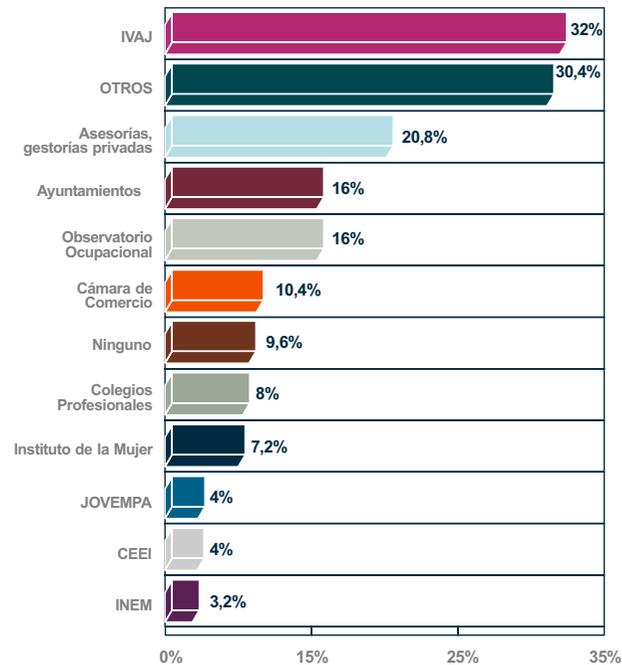


Gráfico 5.1.1: Organismos asesores.

## 5.2- el plan de empresa

Como complemento la realización de un plan de empresa para estimar la viabilidad antes de iniciar la actividad, fundamental como se señala habitualmente (Cañadas, 1996; Gómez, 1996; Gil, 1998; Sanchís, 1999; Gómez et al., 2002b), tan solo un 48% de nuestros emprendedores lo consideran verdaderamente importante<sup>2</sup>, y eso que en la UMH se otorgan créditos de libre configuración (2 por la realización del Plan con asesoramiento del PEU, y 8 por la constitución formal de la empresa).

El Observatorio Ocupacional de la universidad instruye en la elaboración del plan de empresa dada su importancia por posibilitar una triple finalidad: facilita la autorreflexión y la automaduración del proyecto empresarial, constituye un documento de presentación de la empresa ante terceros y es un instrumento eficaz de evaluación de la evolución de la actividad empresarial (Cañadas, 1996; Gómez, 1996; Gil, 1998; Sanchís, 1999; Gómez et al., 2002b),

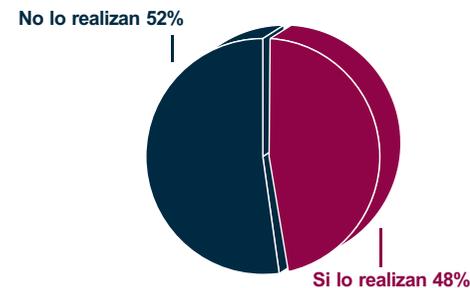


Gráfico 5.2.1: Elaboración del Plan de Empresa.

### 5.3- proyección en la creación de empresas

En el gráfico posterior y como complemento a la edad en la que los emprendedores crean la empresa, ahora veremos en que año surgen, destacando el mayor porcentaje en el año 2001 con un 38,4% seguido con un 30,4% en 2002 y similar a estas cifras en una estimación para 2003<sup>3</sup>, lo que nos lleva a concluir que la progresión de estudiantes emprendedores en los últimos años es muy destacada en relación con los primeros años contemplados (es importante destacar que la UMH es una universidad muy joven y como ya hemos visto la mayoría de emprendedores lo son de titulaciones del área de la Salud, que hasta el año 2000 no contaba con titulados).

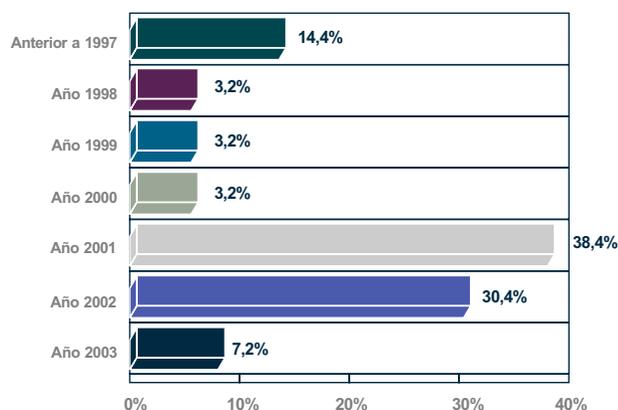


Gráfico 5.3.1: Año de creación de la empresa.

<sup>2</sup> Una de las actividades que fomenta la UMH es la realización de cursos de creación de empresas, tanto puntualmente como en forma de asignaturas curriculares, además de informar regularmente de la oferta disponible de otras instituciones; y aunque cada vez son más los estudiantes que los cursan hemos obtenido un porcentaje del 32% que consideramos bajo, a tenor de la utilidad de la información que se les brinda y del énfasis para la realización de un plan de empresa. Casi siempre se aduce como razones fundamentales: falta de información (61,7%), o de tiempo (28,4%).

<sup>3</sup> El porcentaje del año 2003 es menor al calcularse con datos hasta Febrero, pero la evolución de esos meses apunta una cifra final estimada como mínimo igual a la de sus dos años predecesores.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

#### 5.4- forma jurídica de la empresa

A continuación abordamos la descripción somera de las características de la empresa creada, empezando en el gráfico posterior vemos la forma jurídica otorgada a la empresa. Nos encontramos con que el 80% de los titulados cuando crean su empresa en un primer momento se dan de alta en la seguridad social como “Autónomos”, lo que nos indica que la gran mayoría de ellos en un principio no se plantean la posibilidad de tener socios. Con menor significación algunos optan en un 19,2% de casos por la forma de “Sociedad Limitada”, y finalmente por el carácter marcadamente individual de las iniciativas empresariales emprendidas tan sólo un 0,8% constituyen una “Comunidad de Bienes”.

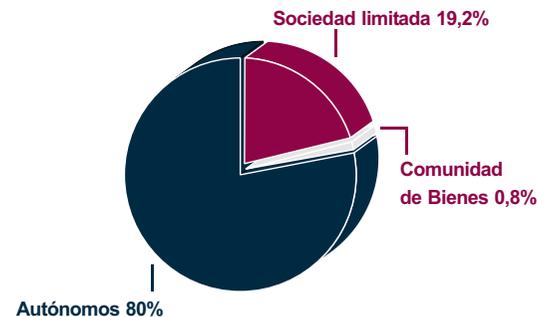


Gráfico 5.4.1: Forma jurídica adoptada por la empresa.

### 5.5- sector laboral vinculado a la empresa

Analizamos seguidamente el sector laboral donde crean la empresa los emprendedores de la UMH, que como es coherente tiene una relación directa con la titulación que cursaron. Igual como constatamos que las titulaciones más proclives para los emprendedores están en “Ciencias de la salud”, ahora parece corresponderse directamente con el sector laboral ya que como vemos el 59,2% de las empresas creadas son Clínicas de Fisioterapia o especializadas en Podología. Un segundo sector destacado es el de “Servicio a empresas” que está integrado por empresas como pueden ser: consultorías, asesorías, gabinetes técnicos, etc.; quedando finalmente otros porcentajes menores pero igualmente confirmadores de la prescripción de los estudios cursados.

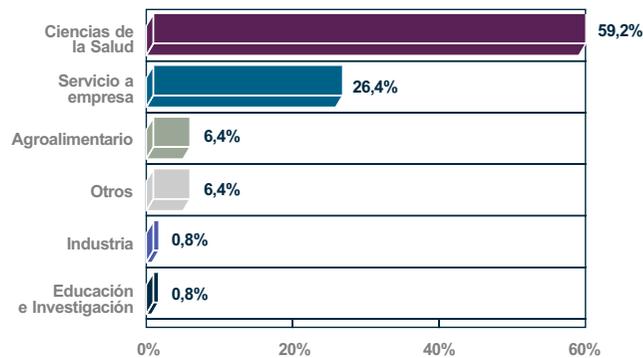


Gráfico 5.5.1: Sectores profesionales propios de la nueva empresa.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

### 5.6- número de socios fundadores de la empresa

En cuanto al número de socios y de empleados que conforman las empresas constituidas ya podíamos intuir que en ambos casos serían modestos. Como se anticipaba evidente, con el gran porcentaje de los emprendedores “autónomos”, ahora podemos observar en el gráfico que se pueden relacionar con el 69,6% que han contestado que crearon ellos solos la empresa sin necesidad de socios; aunque la cifra relativa es algo menor que en la categoría de “autónomos” pudiendo ser debido a que dos socios que crean una misma empresa pueden darse de alta cada cual por su lado, en lugar de optar formalmente por crear una “sociedad”. El resto de porcentajes son escasamente significativos por las mismas dificultades del enfoque adoptado.

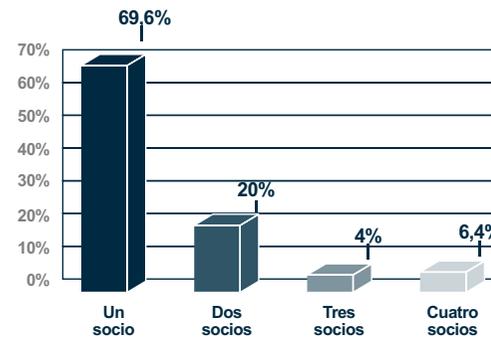


Gráfico 5.6.1: Socios fundadores.

### 5.7- número de trabajadores de la empresa

Por último en el gráfico siguiente podemos ver que, como complemento a la fuerza societaria determinada, se describe cuántas de las empresas tienen algún empleado y cuántas de ellas están formadas únicamente por sus creadores. La primera cifra que destaca es la correspondiente a las empresas que no tienen empleados (70,4%), razonable ya que la mayoría de las empresas como hemos visto anteriormente tienen menos de 2 años de antigüedad y experiencia en el mercado. El resto de porcentajes son claramente menores y cabe subrayar el 16% de empresas que tienen al menos un empleado.

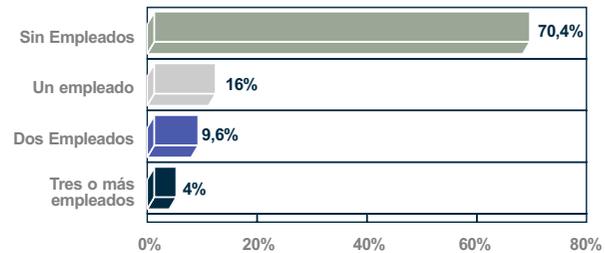


Gráfico 5.7.1: Trabajadores empleados.

### 5.8- estudiantes en prácticas

La recepción de estudiantes en prácticas por parte de las empresas es descriptivo de su grado de madurez y reflexión sobre la propia experiencia positiva. A pesar de que las empresas de reciente creación constituidas por titulados de la UMH se encuentran en un estadio de desarrollo muy temprano, ya existe un porcentaje significativo de estudiantes en ellas (12,8%) que complementan su formación y experimentan un primer contacto profesional con su sector laboral.

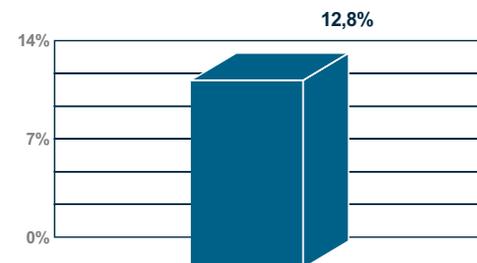


Gráfico 5.8.1: Estudiantes en prácticas.

### 5.9- lugar de creación de la empresa

Otro aspecto significativo del perfil exploratorio es el lugar de constitución geográfica de la empresa. Podemos observar en el gráfico que resalta como el 68% de los casos se corresponde con estudiantes que una vez terminan su carrera crean la empresa en su propia localidad o provincia, con un 28%. El resto lo hace fuera de la comunidad autónoma.

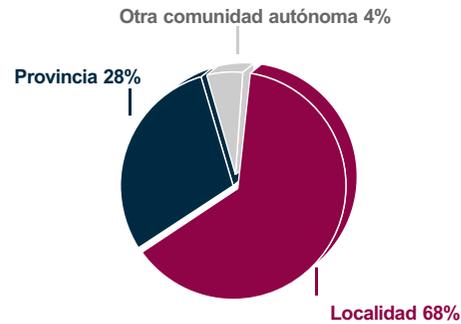


Gráfico 5.9.1.: Distribución geográfica de las empresas de nueva creación.

# 6

## 6- el emprendedor

Este apartado analiza las características propias de los titulados en la UMH que crean una nueva empresa. Indaga en tres parámetros básicos: En primer lugar, el perfil estadístico del emprendedor, analizando género y edad de los emprendedores. En segundo lugar, estudia la formación reglada más frecuente entre los emprendedores, evaluando que centro universitario presenta una mayor actividad emprendedora y que titulaciones específicas son más emprendedoras. Por último, estudia la formación complementaria que caracteriza a los emprendedores, especialmente el conocimiento de idiomas.

### 6.1- el perfil del emprendedor

#### 6.1.1- género

En primer lugar la clasificación de los emprendedores desde la variable “sexo” nos muestra globalmente un porcentaje ligeramente superior a favor de los hombres (57,6%), aunque con notables diferencias según las titulaciones cursadas en cada caso.

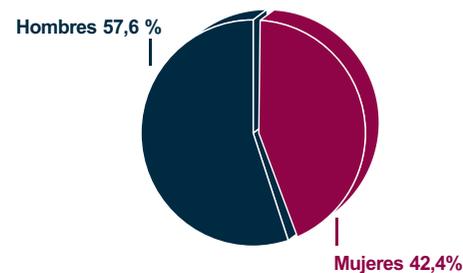


Gráfico 6.1.1.1: Distribución muestral del emprendedor por género.

### 6.1.2- edad

La siguiente descripción tiene que ver con la edad a la que crean su empresa los titulados de la UMH, no sólo por sí misma sino para constatar si dan el paso los licenciados en mayor medida que los diplomados, complementándose también con la reflexión añadida sobre la titulación estudiada.

En el gráfico siguiente podemos ver dos claros picos destacados de los demás, concernientes con las edades de 22 y 25 años. En el primer caso, se puede corresponder con la fase siguiente a la terminación de una diplomatura, mientras que el segundo pico, aún más pronunciado, puede referirse a la etapa posterior tras cursar una licenciatura o, como también se argumenta después, a haber tenido una experiencia previa en el mercado laboral aprovechable para después crear su propia empresa. Esta última opción también puede ser aplicable al pico de los 28 años en el cual una madurez laboral/profesional puede llevarles a lanzar definitivamente una iniciativa empresarial.

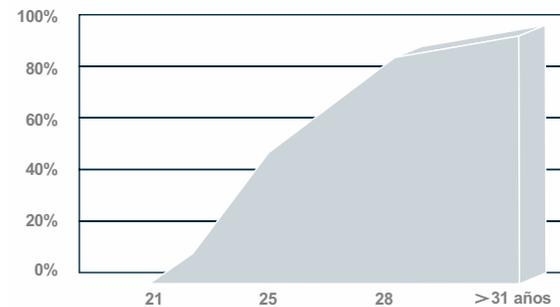
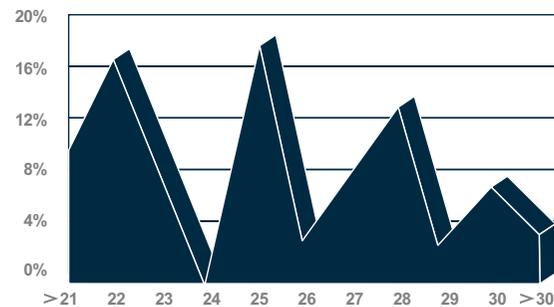


Gráfico 6.1.2.1: Distribución muestral del emprendedor por edad.

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
prestigio  
riqueza  
diversidad  
energía

## 6.2- formación académica del emprendedor

La facultad donde el porcentaje de emprendedores es más elevado es la de Medicina (56%), fundamentalmente debido a las titulaciones de Podología y Fisioterapia. A continuación, la Escuela Politécnica Superior de Orihuela (EPSO) representa un porcentaje significativo de los alumnos que eligen el autoempleo como opción laboral (33,6%). Seguidamente, la Facultad de Ciencias Experimentales (FCE) y la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas (FCSJ) representan un porcentaje menor en esta opción laboral.

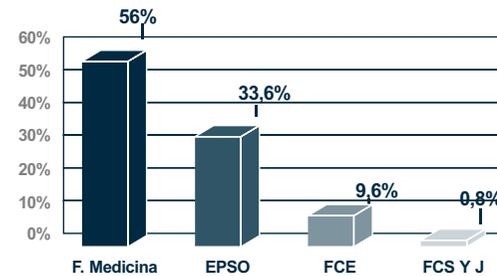


Gráfico 6.2.1: Distribución muestral del emprendedor por facultad.

La significación particular de cada titulación es muy diferente como se puede observar en la tabla anterior. Así, destaca la Diplomatura de Podología, donde un 48,4% de sus titulados crea su propia empresa, seguida de la Diplomatura en Fisioterapia con un 16,2%. En un segundo grupo de significación media aparecen titulaciones del área agroalimentaria, con las ingenierías tanto técnica como superior de Agrónomos, así como las licenciaturas en Tecnología de los Alimentos y Enología. Por último, en un tercer grupo englobaríamos con porcentajes poco significativos al resto de titulaciones (de Ciencias Experimentales y Ciencias Sociales y Jurídicas).

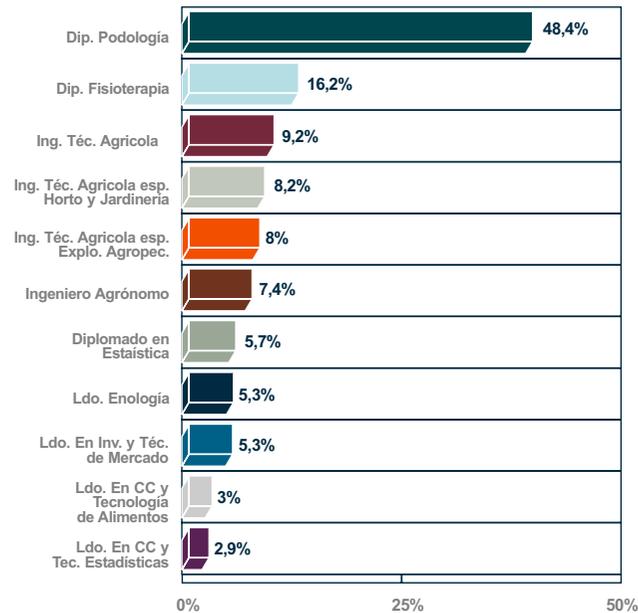


Gráfico 6.2.2: Distribución muestral del emprendedor por titulación.

aventura  
 decision  
 reconocimiento  
 creacion  
 independencia  
 empresa  
 éxito  
 prestigio  
 riqueza  
 ingenio  
 iniciativa  
 valores  
 creatividad  
 energia

### 6.3- formación complementaria del emprendedor

Complementamos esta descripción personal fijándonos en uno de los factores más importantes de cualquier universitario, y en especial de los emprendedores, como es la formación complementaria aquí centrada en el conocimiento de idiomas por las posibilidades añadidas de negocio que puede representar, destacando claramente sobre los demás el conocimiento de Inglés, en un 48% de emprendedores, y de Valenciano (46,4%).

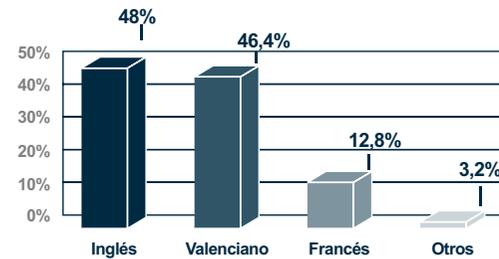


Gráfico 6.3.1: Conocimiento de idiomas del emprendedor.

## **ANEXO: FICHA TÉCNICA Y ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN**

La población objeto de nuestro estudio son los titulados de la UMH de las promociones que comprenden desde 1997/98 a 2001/02 que desarrollan su actividad profesional por cuenta propia.

A efectos de diseño del estudio cuantitativo y de selección muestral se ha primado la distribución por titulaciones, tomando como universo la totalidad de egresados existentes en la UMH, es decir, los titulados que se corresponden con las cinco promociones existentes de 1997 a 2002 y que según estudios previos desarrollan su profesión por cuenta propia (Gómez et al., 2002e).

Por ello debemos calcular una muestra que cubra la población y en especial el porcentaje de emprendedores, durante los cursos académicos anteriormente mencionados. Posteriormente se explicará el modo de obtener una muestra que represente a la población teniendo en cuenta las titulaciones de la UMH y los respectivos cursos académicos, donde nuestros estudiantes acabaron sus estudios. Partimos de la información que nos proporciona haber realizado dos estudios de Inserción laboral.

La técnica estadística aplicada se denomina "Múltiples marcos de Muestreo". Dicha metodología permite efectuar estimaciones puntuales y construir intervalos de confianza alrededor del parámetro verdadero de la población. De esta manera, es posible comparar marcos que han sido tratados de manera totalmente independiente, tanto en su elaboración como en la recolección de los datos y, posteriormente, se complementan a la hora de estimar resultados.

Tenemos en nuestro caso dos marcos perfectamente definidos:

El primero de ellos se corresponde con los estudiantes que finalizaron su titulación entre los cursos académicos 1997/98-2000/01.

El segundo de ellos se corresponde con los estudiantes que obtuvieron su titulación en el curso académico 2001/02.

Ambos marcos representan el total de la población a estudiar. Dado que podemos determinar el marco al cual pertenece cada unidad muestreada y que cada elemento de la población se encuentra en uno de los dos marcos, se pueden diferenciar tres dominios o subpoblaciones.

**Dominio A:** Elementos asociados únicamente con el marco de los titulados entre 1997-2001.

**Dominio B:** Elementos asociados únicamente con el marco de los titulados en el curso 2001-2002

**Dominio C:** Elementos asociados a ambos marcos.

Como los miembros de cada dominio se pueden determinar antes de seleccionar la muestra, los tres dominios se pueden considerar estratos y las muestras son elegidas independientemente en cada dominio. Considerando los elementos que pertenecen al dominio C, se puede trabajar con dichos elementos con multiplicidad doble, o bien considerarlos en uno de los otros dos dominios, bien A o B como hemos realizado en este caso. Todos los elementos que se encontraban en el dominio C los hemos incluido en el dominio A, de esta forma reducimos el problema a dos marcos perfectamente definidos los cuales cubren el total de la población.

La población inicial alcanzó la cifra de 3.284 titulados, una vez eliminados todos aquellos individuos que no era factible su oportuna localización. La ficha técnica del trabajo buscaba alcanzar una muestra con un margen de confianza del 95 % y un error fijo del 3 %. La muestra resultante tenía un tamaño de 913 individuos que fueron seleccionados mediante muestreo aleatorio simple por titulaciones. Tras el diseño y preparación del estudio a principio de 2003 el trabajo de campo se realizó durante los meses de marzo y abril a través de entrevistas telefónicas personales, siendo los resultados validados posteriormente con dinámicas de grupo y entrevistas personales en profundidad con análisis del caso.

La población y la muestra aparecen distribuidas por titulaciones en la siguiente tabla:

TITULACIONES	POBLACIÓN	MUESTRA
Diplomado en Estadística	192	53
Diplomado en Fisioterapia	222	62
Diplomado en Podología	94	41
Diplomado en Relaciones Laborales	158	54
Ing. Técnico Agrícola, esp. Explotaciones Agropecuarias	176	53
Ing. Técnico Agrícola, esp. Hortofruticultura y Jardinería	321	67
Ing. Técnico Agrícola, esp. Industrias Agrarias y Alimentarias	351	67
Ing. Técnico Telecomunicación, Esp. Sistemas Electrónicos	10	10
Ing. Técnico Telecomunicación, Esp. Sistemas de Telecomunicaciones	20	11
Ing. Agrónomo	288	68
Ing. de Materiales	12	12
Ing. Técnico Agrícola	222	53
Licenciado en Antropología Social y Cultural	265	66
Licenciado en Ciencias y Técnicas Estadísticas	78	37
Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras	36	31
Licenciado en Ciencia y Tecnología de Alimentos	77	38
Licenciado en Ciencias Ambientales	24	9
Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado	81	38
Licenciado en Bellas Artes	30	10
Licenciado en Bioquímica	75	37
Licenciado en Derecho	12	7
Licenciado en Enología	22	22
Licenciado en Medicina	518	70
<b>Total</b>	<b>3.284</b>	<b>913</b>

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
éxito  
creatividad  
va  
es  
ad  
la

Una vez conocida la población objeto de estudio se planteó el tipo de muestreo que se debía utilizar. Por ello se planteó el trabajo con un muestreo aleatorio por titulaciones.

Para elegir el tamaño de la muestra general se plantea su cálculo a partir de un error de muestreo fijado que proporcionó unas buenas estimaciones, y después se calcula el tamaño de la muestra. Para que las estimaciones sean precisas se considera un error fijo del 3%.

La expresión para el cálculo de la muestra es:

$$n = \frac{N}{\left(\frac{\varepsilon^2 (N-1)}{1,96^2 pq}\right) + 1}$$

La expresión del error que se utiliza para el cálculo muestral es:

$$\varepsilon = 1,96 \sqrt{\frac{N-n}{(N-1)}} \sqrt{\frac{pq}{n}}$$

**N** = Tamaño poblacional.

**n** = Tamaño muestral.

**p** = 0.5 probabilidad de que el estudiante haya trabajado en alguna ocasión.

**q** = 0.5 probabilidad de que el estudiante no haya trabajado nunca.

**Z<sub>α/2</sub>** = 1.96

Hay que tener en cuenta que los errores se han proporcionado son cotas máximas del error para el nivel de confianza previsto.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMAT, O. (1993): "*Frases y anécdotas del mundo empresarial*". Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- ANDERSON, M. (2002): "The changing role of researchers in entrepreneurship". Ponencia presentada en «*USE IT International Conference in Entrepreneurship*», Bonn, Abril ([www.usine.uni-bonn.de/use-it](http://www.usine.uni-bonn.de/use-it)).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS (AJE) (2001): "*Perfil del joven empresario español 2001*". Confederación Española de Jóvenes Empresarios, Madrid.
- BERMEJO, M. et al. (1997): "*La creación de la empresa propia*". Editorial McGraw-Hill. Madrid.
- BIRLEY, S. y MUZYKA, D. F. (2000): "*Mastering Entrepreneurship, the complete MBA companion in entrepreneurship*". Ed. Financial Times/Prentice Hall, London.
- BOYETT, J. et al. (1999): "*Lo mejor de los Gurús*". Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ALICANTE (1998): "*Formas jurídicas de la empresa y trámites de constitución*". Alicante.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE MADRID (1999): "*Guía para la creación de empresas*". Madrid.
- CAÑADAS, M. (1996): "*Cómo crear empresas rentables*". Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- CARAYANNIS, E.G.; ROGERS, E.M.; KURIHARA, K. Y ALLBRITTON, M.M.: (1988): "High-technology spin-offs from government R&D laboratories and research universities" *Technovation*, vol 18, nº 1, pp. 1-11.
- CLARYSSE, B.; WRIGHT, M.; LOCKETT, A.; VAN DE VELDE, E., y VOHORA, A. (2005): "Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions", *Journal of Business Venturing*, vol. 20, no. 2, pp. 183-216.
- CONESA, F.; DALMAU, J.I. y ALONSO, J.L. (2002): "Historical view of Programa IDEAS. The spin-off programme of the Institute for Creation & Development of Enterprises (ICDE)". En *Van Der Sijde (2002a)*, pp. 289-317.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE JÓVENES EMPRESARIOS (AJE) (2001): "*Perfil del joven empresario español 2001*". Madrid.

- DEGROOF, J.J. y ROBERTS, E. B. (2004): "Overcoming Weak Entrepreneurial Infrastructures for Academic Spin-Off Ventures", *The Journal of Technology Transfer*, vol. 29, no. 3-4, pp. 327-352.
- DIGREGORI, D. y SHANE, S. (2003): "Why do some universities generate more start-ups than others?", *Research Policy*, vol. 32, no. 2, pp. 209-227.
- EUROFORUM (1997): "Estudio sobre el emprendizaje en Europa 1997". Prod. Universum Internacional AB, Estocolmo.
- EUROPEAN COMUNITY (1993): "White Paper on growth, competitiveness, Employment: The Challenges and Ways Forward into the 21 st Century". *Special issue on the European Social Fund*, Brussels.
- FRANKLIN, S.; WRIGHT, M. y LOCKETT, A. (2001): "Academic and surrogate entrepreneurs in university spin-out companies. *Jornal of Technology Transfer*, vol. 26, pp. 127141.
- FUNDACIÓN ASTER (1997): "Gestión de la calidad y política de marketing en las empresas de la Comunidad Valenciana". Editorial Cuadernos de Calidad. Valencia.
- GALIANA LAPERA, D.; MIRA SOLVES, I. (2002, b): "On the creation of "embryo firms": The Embryo programme". En *Van der Sidje, P. et. al (eds.)*. pp. 119-128.
- GENERALITAT VALENCIANA (1998): "Guía para crear tu empresa". Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo. Valencia.
- GENERALITAT VALENCIANA (2001): "Guía para la búsqueda de empleo en la Comunidad Valenciana". Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo. Valenciana.
- GIL ESTALLO, M. A. et al. (1998): "Cómo crear y hacer funcionar una empresa". Ed. ESIC. Madrid.
- GÓMEZ GRAS, J. M<sup>a</sup>. (1997): "Estrategias para la competitividad de las PYME. Especial referencia al proceso de creación de la empresa". Editorial McGraw-Hill. Madrid.
- GÓMEZ GRAS, J. M<sup>a</sup>. et al. (1998): "¿Qué debes saber para buscar trabajo?". Guía universitaria de orientación para el empleo. Universidad Miguel Hernández de Elche.
- GÓMEZ GRAS, J. M<sup>a</sup>. et al. (2000): "¿Qué debes saber para mejorar tu "empleabilidad"?".

- Guía universitaria de orientación para el empleo Universidad Miguel Hernández de Elche. GÓMEZ, J. M<sup>a</sup> y PASTOR, J. T. (2002, a): "The concept and stimulation of "embryo firms" in a university context". En *Van der Sidje, P. et. al (eds.)*. pp. 57-65.
- GÓMEZ GRAS, J. M<sup>a</sup> et. al. (2002, b): "EMBRYO: A programme for the promotion of academic spin-offs at the University". En *Van der Sidje, P. et. al (eds.)* pp. 251-267.
- GÓMEZ, J.M<sup>a</sup>.; et al. (2002, c): "*Development of Embryo firms for the transfer of technology from universities*". Universidad Miguel Hernández & European Commission (CDRom), Alicante.
- GÓMEZ, J. M<sup>a</sup>; GALIANA, D.; MIRA, I. y LEÓN, D. (2002): "*Manual para la Creación de empresas por universitarios*". Universidad Miguel Hernández e IMPIVA, Alicante.
- GÓMEZ, J.M.; MIRA, I. y GALIANA, D. (2003): "*Desarrollo y gestión de un programa de apoyo a la creación de spin-off. El caso de la Universidad Miguel Hernández*". Publicación del 2º Congreso "CONIDEAS", Universidad Politécnica de Valencia. Valencia pp. 33-50.
- GÓMEZ, J. M<sup>a</sup>; GALIANA, D. y LÓPEZ, D. (2004): "Perfil del emprendedor universitario y de la empresa creada: el caso de la UMH". En *S. Roig et al. (eds)*. (2004) pp. 793-812.
- HALLORAN, J.W. (1997): "*Curso de McGraw-Hill de creación de empresas*". Editorial McGraw-Hill. Madrid.
- HERNÁNDEZ, C. et al. (1994): "*El plan de marketing estratégico*". Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- JOVEMPA (1997). "*Manual de Autoempleo*". Editorial Andalucía Activa. Alicante.
- LARIOS SANTOS, F. (1999): "La Creación de Empresas de Base Tecnológica. Experiencias Españolas, aspectos críticos y posibles soluciones", *Curso de Creación de Empresas de Base Tecnológica. Documentación Euroforum Escorial*, Madrid, pp. 68-90.
- LOCKETT, A.; WRIGHT, M. y FRANKLIN, S. (2003): "Technology transfer and universities' spin-out strategies", *Small Business Economics*, vol 20, no. 2, pp. 185-200.
- LOCKETT, A.; WRIGHT, M., y VOHORA, A., (2004): "Resources, capabilities, risk capital and the creation of university spin-out companies", *working paper, Nottingham University Business School*.
- MARCOS, G., (2002): "The University of Santiago de Compostela model: key conditions to run a spin-off structure". En *Van Der Sijde et al. (eds)* (2002), pp. 269-287.

- MARKMAN, G.D.; PHAN, P.H.; BALKIN, D.B., y GIANIODIS, P. T. (2005): "Entrepreneurship and university-based technology transfer", *Journal of Business Venturing*, vol. 20, no. 2, pp. 241-263.
- MASON, C. y HARRISON, R. (2000): "*Business Angels are the answer to the entrepreneur's dream*". En S. Birley, y D.F. Muzyka, pp. 142-160.
- NDONZUAU, F. N.; PIRNAY, F., y SURLEMONT, B. (2002): "A Stage model of academic spin-off creation", *Technovation*, vol. 22, no. 5, pp. 281-289.
- PETERS, T. (1994): "*Nuevas organizaciones en tiempos de caos*". Editorial Deusto. Bilbao.
- POWERS, J. B. y MCDOUGALL, P. P. (2005): "University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, vol. 20, no. 3, pp. 291-311.
- ROBERTS, E.B. (1970): "How to succeed in a new technology enterprise", *Technology Review*, vol. 23, diciembre, pp. 23-27.
- ROBERTS, E.B. y MALONE, D.E. (1996): "Policies and structures for spinning off new companies from research and development organizations". *R&D Management*, vol 26, pp. 17-48.
- ROTHWELL, R. (1986): "*The role of small firms in technological innovation*". En J. Curran, J. Stanworth, y D. Watkins (eds.), "The Survival of the Small Firms 2: Employment, growth, technology and politics". Gower Publishing, Hants, cap. 7.
- ROIG, S. et. al. (2004): "*El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I*". Universidad de Valencia.
- SAMSON, K.J. y GURDON, M.A. (1993): "University scientists as entrepreneurs: a special case of technology transfer and high technology venturing". *Technovation*, vol 13, nº 2, pp. 63-71.
- SANCHIS PALACIO, J.R. et al. (1999): "*Creación y dirección de PYMES*". Editorial Díaz de Santos. Madrid.
- SAPIENZA, H.J. (2000): "*What to expect from venture capitalist*". En S. Birley, y D.F. Muzyka, pp. 160-169.
- SCHAEFFGEN, M. y WERP, R. (1996): "*Good Practice in the Transfer of university technology to industry*". Directorate General XIII, Telecommunications, Information Market and Exploitation of Research, European Commission.

- SMILOR, R.; GIBSON, D.V. y DIETRICH, G.B. (1990): "University spin-out companies: technology start-ups from UT Austin". *Journal of Business Venturing*, vol 5, pp. 63-79.
- SOLÉ, F.; COLL, J., y PUIGGERMANAL, R. (2002): "The Innova program. A contribution to the transformation of the UPC". En *Van Der Sijde et al. (eds) (2002)*, pp. 233-249.
- TESTAR, X.; RUBÍ, M.; VERDAGUER, M.C. y SANTACANA, F. (2002): "The university of Barcelona's model for promoting academic spin-off". En *Van Der Sijde et al (eds) (2002)*, pp. 211-232.
- UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID (1997): "*Proyecto Emprendizaje. Cuatro estudios sobre la universidad española*". Fundación General de la UCM, Madrid.
- UNIVERSIDAD DE CÁDIZ (2002): "*Estudio para la evaluación del perfil emprendedor de los alumnos de la Universidad de Cádiz*". Universidad de Cádiz, Cádiz.
- UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (2002): "*Infrastructures for academic spin-off companies*". Ed. UMH. Elche.
- UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (2002): "*Informe de Inserción Laboral UMH 2002*". Ed. UMH y el Consejo de Universidades, Alicante.
- UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (2004): "*Memoria de actividades del Observatorio Ocupacional: 1997; 1998; 1999; 2000; 2001; 2002; 2003; 2004*". Ed. UMH. Elche.
- UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (2004): "*Memoria de prácticas del Observatorio Ocupacional: 1997/98; 1998/99; 1999/00; 2000/01; 2002/03; 2003/04; 2004/05*". Ed. UMH. Elche.
- UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (2005): "*Implantación de la norma ISO 9000 en la pequeña y mediana empresa*". Ed. UMH. Elche.
- VAN DER SIJDE, P. (2000): "*The role of university networks in knowledge and technology transfer*". En van der Sijde, Bloem H. y Ridder A., "Topics in Technology Transfer, essays in honor of Dick van Barneveld", Twente University Press, Enschede, pp. 41-50.
- VAN DER SIJDE, P.; RIDDER, A.; VAN BENTHEM, J. y GROEN, A. et al. (2002): "*Entrepreneurship and Entrepreneurship Stimulation at the University of Twente*". En Van Der Sijde et al. (eds) (2002a), pp. 167-193.
- VAN TILBURG, J.J. y VAN DER SIJDE, P. (1998): "The Unispin model, a systematic approach for the university spin-off development". *6th Annual Conference of High Technology Small Firms*, Enschede.

- WRIGHT, M.; BIRLEY, S., y MOSEY, S. (2004): "Entrepreneurship and University Technology Transfer", *The Journal of Technology Transfer*, vol. 29, no. 3 - 4, pp. 235-246.
- ZEMSKY, R.; SHAMAN, S.; LANNOZZI, M. (1997): "In search of strategic perspective: a tool for mapping the market in postsecondary education", *Change*, vol. 29, no. 6, pp. 2338.
- ZICKER, L.; DARBY, M. y BREWER, M. (1998): "Intellectual human capital and the birth of US biotechnology enterprises", *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, pp. 290305.



OBSERVATORIO OCUPACIONAL  
ESTUDIAS + TRABAJAS

aventura  
decision  
reconocimiento  
creacion  
independencia  
empresa  
exito  
prestigio  
riqueza  
ingenio  
iniciativa  
valores  
creatividad  
energia

