

GUESSSS

23/24 UMH

Intenciones de carreras, espíritu emprendedor
e iniciativas empresariales de los estudiantes
universitarios

AUTORÍA:

JOSÉ MARÍA GÓMEZ GRAS · IGNACIO MIRA SOLVES
MARINA ESTRADA DE LA CRUZ · JESÚS MARTÍNEZ MATEO



Informe GUESSS

Universidad Miguel Hernández de Elche 2023-2024

Autores:

José María Gómez Gras

Ignacio Mira Solves

Marina Estrada de la Cruz

Jesús Martínez Mateo

ISBN 978-84-09-78257-4

Editado por el Observatorio del Emprendimiento de España

Este informe forma parte del proyecto de investigación GUESSS España

<https://observatoriodeemprendimiento.es/guesss/>

PRESENTACIÓN GUESSS UMH.....	7
PRESENTACIÓN GUESSS ESPAÑA	9
INTRODUCCIÓN AL PROYECTO GUESSS	11
1. INTENCIONES DE ELECCIÓN CARRERA EMPRENDEDORA..	17
2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL ESTUDIANTADO	25
2.1 Emprendimiento Naciente.....	25
2.2 Emprendimiento Activo.....	27
2.3 Perspectiva Territorial.....	28
3. FACTORES CONTINGENTES DEL EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO	31
3.1. Formación emprendedora.....	31
3.2. El contexto universitario	32
3.3. Distribucion del emprendimiento en funcion del sexo	33
4. HISTORIAS INSPIRADORAS QUE NACEN EN LA UMH.....	37
4.1. Tu Trámite Facil, S.L.	39
4.2. Blokiure, S.L.	47
4.3. Diario de una Científica Creación de Contenidos S.L.	51
4.4. Physia AI Software Solutions, S.L.....	53
ÍNDICE DE FIGURAS.....	59
ÍNDICE DE TABLAS	59

PRESENTACIÓN GUESSS UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE

Desde que en 2020 la Conferencia Ministerial sobre el Espacio Europeo de Educación Superior, celebrada en Roma, puso de manifiesto cómo las universidades deben liderar procesos de mejora integral y transversal de la sociedad en la que resulten claves la generación de conocimiento, la innovación, el diálogo y la conexión con la sociedad, han sido muchas las universidades que han hecho suyas estas características para generar capital emprendedor y son las capacidades que luce una universidad emprendedora.

En nuestro caso desde el principio, la apuesta por el emprendimiento ha sido uno de los rasgos distintivos de la Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH). Así, los diferentes programas y proyectos que lidera nuestra universidad para fomentar el desarrollo de iniciativas emprendedoras en la comunidad académica son buena muestra de ello. En concreto, una de sus características más diferenciadoras es la puesta en valor de la investigación y la transferencia de conocimiento, la formación y el apoyo al emprendimiento desde todos los ámbitos.

Para alcanzar estos objetivos, la UMH dispone de diversas unidades específicas para realizar acciones de impulso del emprendimiento y fomento de la cultura emprendedora, como el Observatorio Ocupacional y su Parque Científico (PCUMH), que desde sus inicios en ambos casos han significado una ayuda singular, asesorando a más de 2.000 emprendedores con más de 1.200 proyectos de negocios innovadores, ofreciendo más de 8.000 de formación y *mentoring*, que han impulsado la creación de más de 180 empresas.

Además, toda esta actividad se complementa con la labor de investigación en emprendimiento que viene realizando el grupo de investigación “PROCREA” de la UMH, que desarrolla desde 2004 proyectos como el “Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Valenciana” (GEM), con el que se viene manteniendo una serie de indicadores, que miden y hacen seguimiento de la actividad emprendedora de la región y permiten compararla a nivel nacional e internacional.

Asimismo, quiero destacar también su participación en la creación y desarrollo del Observatorio del Emprendimiento de España, que se centra en el estudio y fomento del emprendimiento en nuestro país, y que lidera el proyecto que ahora presentamos en una nueva edición: el *Global University Entrepreneurial Spirit Student Survey* (GUESSS), cuyo objetivo es investigar el fenómeno emprendedor en el entorno universitario y cuyos resultados nos permitirán conocer mejor las intenciones, comportamientos y actividades emprendedoras de nuestro estudiantado y comparar los datos de situación en un contexto internacional amplio, lo que a buen seguro facilitará la implementación de nuevas medidas de apoyo al emprendimiento en nuestra universidad.

María José López Sánchez

Vicerrectora de Economía y Sociedad
Universidad Miguel Hernández

PRESENTACIÓN GUESSS ESPAÑA

La mayor parte de los estudiantes universitarios españoles optan por encontrar un trabajo asalariado al término de sus estudios, como sucede en los países de su entorno. No obstante, un porcentaje importante tiene la intención de crear una empresa, bien al finalizar (12%) o bien a los cinco años (23%) de acabar sus estudios. Mientras estudian, el 18% está involucrado en un proyecto para crearla; y, el 8% posee una empresa operativa. Son datos que rompen tópicos y permiten conocer mejor cómo es impulsar el espíritu emprendedor desde la universidad.

Sin datos no hay ciencia, no hay capacidad de dirección y no hay progreso. GUESSS mide y ofrece un amplio repositorio de datos e información comparada de las intenciones de elección de carrera de los estudiantes universitarios, entre ellas la de crear una empresa, y de sus comportamientos emprendedores. Mide el espíritu emprendedor y las variables que condicionan el emprendimiento naciente de alto potencial que surge de las universidades.

GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) es el proyecto de investigación colaborativa en materia de emprendimiento universitario más importante del mundo por el volumen y relevancia de los datos recogidos en universidades de 57 países y procedentes de más de 226.000 estudiantes (Sieger et al, 2021)¹. Desde sus inicios en 2003 ofrece información sobre intenciones, emprendedores nacientes, emprendedores activos y factores contextuales.

¹ Sieger, P., Fueglistaller, U., & Zellweger, T. (2021). *GUESSS Global Report 2021: Entrepreneurial aspirations and activities of students across the world*. Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG). https://www.guesssurvey.org/resources/guesss_2021_global_report.pdf

En ese contexto se enmarca GUESSSS España 2023/24, que ha involucrado a 71 universidades y 78.889 estudiantes, otorgándole a nuestro país el liderazgo mundial en participación. Esta participación está repartida de manera desigual por universidades, carreras y comunidades autónomas. Además, los datos específicos que se facilitan a cada universidad permiten que elaboren sus informes e indicadores y sirvan para evaluar y apalancar sus estrategias. Todo ello resulta útil para las administraciones públicas, las autoridades universitarias, los agentes relacionados con el ecosistema emprendedor, los estudiantes y los investigadores, para el progreso del país.

GUESSSS España no hubiese sido posible sin su colaboración y la de numerosas personas y agentes sociales. Entre ellos, el conjunto internacional de universidades que ha sido coordinada por el profesor Philipp Sieger y su equipo de la Universidad de Berna, la cobertura del Observatorio del Emprendimiento de España y de ENISA, las colaboraciones de Santander Financial Institute (SANFI), de la Fundación COTEC de la Fundación Colegio Decroly y del programa Acelera Startups de la EOI. Uno de sus activos más valiosos es la red de más de cien personas que han trabajado como delegados, responsables e investigadores del proyecto en las universidades españolas participantes, los cuales forman un valioso capital humano que constituyen su núcleo básico. Es también un motivo de estímulo el interés mostrado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades en este proyecto y el apoyo personal de la ministra Diana Morant. A todas esas personas e instituciones, mi agradecimiento personal y del equipo investigador.

José Ruiz Navarro

Coordinador en España del proyecto GUESSSS
Catedrático Emérito de Organización de Empresas, Universidad de Cádiz

INTRODUCCIÓN PROYECTO GUESSS

El *Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey* (GUESSS) es una iniciativa de investigación colaborativa centrada en el emprendimiento universitario. Desde 2003, este proyecto es liderado por la Universidad de St. Gallen (Suiza) con el propósito de analizar las aspiraciones emprendedoras de estudiantes universitarios a nivel internacional.

En la edición global, la coordinación ha estado a cargo del profesor Philipp Sieger (CEO de GUESSS) y Lea Raemy (Asistente de Proyecto), ambos de la Universidad de Berna, junto con los miembros del comité de supervisión: los profesores Thomas Zellweger, Urs Fueglistaller e Isabella Hatak, de la Universidad de St. Gallen (KMU-HSG).

En el contexto español, el estudio forma parte de las actividades del Observatorio del Emprendimiento de España. El trabajo de campo y el análisis de los datos han sido liderados por el profesor José Ruiz Navarro y su equipo de la Universidad de Cádiz (UCA). Así mismo, se ha contado con la participación activa de múltiples personas y entidades. Entre ellas, destaca la red internacional de universidades coordinada por el profesor Philipp Sieger y su equipo de la Universidad de Berna. También ha sido fundamental el respaldo del Observatorio del Emprendimiento de España y de ENISA, así como las valiosas colaboraciones del Santander Financial Institute (SANFI), la Fundación COTEC, la Fundación Colegio Decroly y el programa Acelera Startups de la EOI.

En su edición de 2023/2024, GUESSS logró la participación de 71 universidades y más de 76.000 estudiantes, otorgándole a nuestro país el liderazgo mundial en participación. Esta iniciativa ofrece una perspectiva global del emprendimiento universitario, y gracias a una metodología homogénea, permite realizar comparaciones internacionales que contribuyen a diseñar mejores estrategias para fomentar el espíritu emprendedor entre los estudiantes universitarios.

Este informe elaborado por el equipo GUESSS de la Universidad Miguel Hernández de Elche (en adelante UMH), se divide en cuatro capítulos:

1. Intenciones de elección de carrera emprendedora del estudiantado universitario.
2. Actividades emprendedoras.
3. Factores contingentes del emprendimiento universitario.
4. Historias inspiradoras que nacen de la universidad.

Incluyendo cuatro ejemplos de iniciativas emprendedoras llevadas a cabo por estudiantes y egresados de la UMH.

Características de la muestra:

La Universidad Miguel Hernández (UMH) recopiló un total de 349 respuestas de estudiantes de grado, máster y doctorado para este estudio de distintas áreas académicas: Ciencias Sociales y Jurídicas (73,4%), Ciencias, Tecnología e Ingeniería (20,3%), Ciencias de la Salud (2,9%), Arte y Humanidades (1,1%) y otras (2,3%). La recogida de datos se realizó durante el primer cuatrimestre del curso académico 2023-2024. A partir de esta información, se ha llevado a cabo un análisis que permite comparar los resultados con los obtenidos en otras universidades de la Comunidad Valenciana, de España y del resto de Europa. El

propósito principal es describir el perfil emprendedor del estudiantado y contribuir al diseño de futuras estrategias de actuación.

La comparación de los diferentes valores se ha realizado utilizando los datos proporcionados por el proyecto GUESSS España (<https://guesss-spain.com/>), así como por las universidades de la Comunidad Valenciana que participaron en el estudio. Estas instituciones incluyen la Universidad de Alicante, la Universidad de Valencia, la Universidad Europea de Valencia, la Universidad Internacional de Valencia, la Universidad Politécnica de Valencia, la Universidad Jaume I y la Universidad Miguel Hernández de Elche.

RESUMEN DE DATOS PRINCIPALES

Este informe presenta un análisis del alumnado de la Universidad Miguel Hernández (UMH) en relación con el emprendimiento, empleando diversos indicadores complementarios que permiten obtener una visión integral del fenómeno.

A continuación, se destacan los principales resultados:

- ⇒ **Intención emprendedora:** Un porcentaje significativo del estudiantado de la UMH muestra intención de emprender, con un 20,1% que planea iniciar un negocio al finalizar sus estudios y un 28,9% que prevé hacerlo en un plazo de cinco años. Ambos porcentajes superan la media nacional y la media de las universidades de la Comunidad Valenciana incluidas en el estudio.

- ⇒ **Emprendimiento naciente:** El 18,9% del estudiantado de la UMH está en proceso de crear su propio negocio al momento de la encuesta, superando en 1,4 puntos la media nacional.

- ⇒ **Emprendimiento activo:** Un 8,6% del alumnado ya tiene en marcha su propia empresa, cifra que se sitúa 0,9 puntos por encima del promedio nacional.

- ⇒ **Formación en emprendimiento:** La formación específica en esta área parece desempeñar un papel clave, ya que aproximadamente el 70% de los estudiantes ha cursado o está cursando alguna asignatura o curso relacionado con el emprendimiento.

- ⇒ **Clima emprendedor:** El ecosistema de apoyo a iniciativas emprendedoras en la UMH es valorado con una puntuación de 5 sobre 7 por su estudiantado, lo que representa una calificación superior a la media nacional (4,2) y a la media autonómica (4,4).

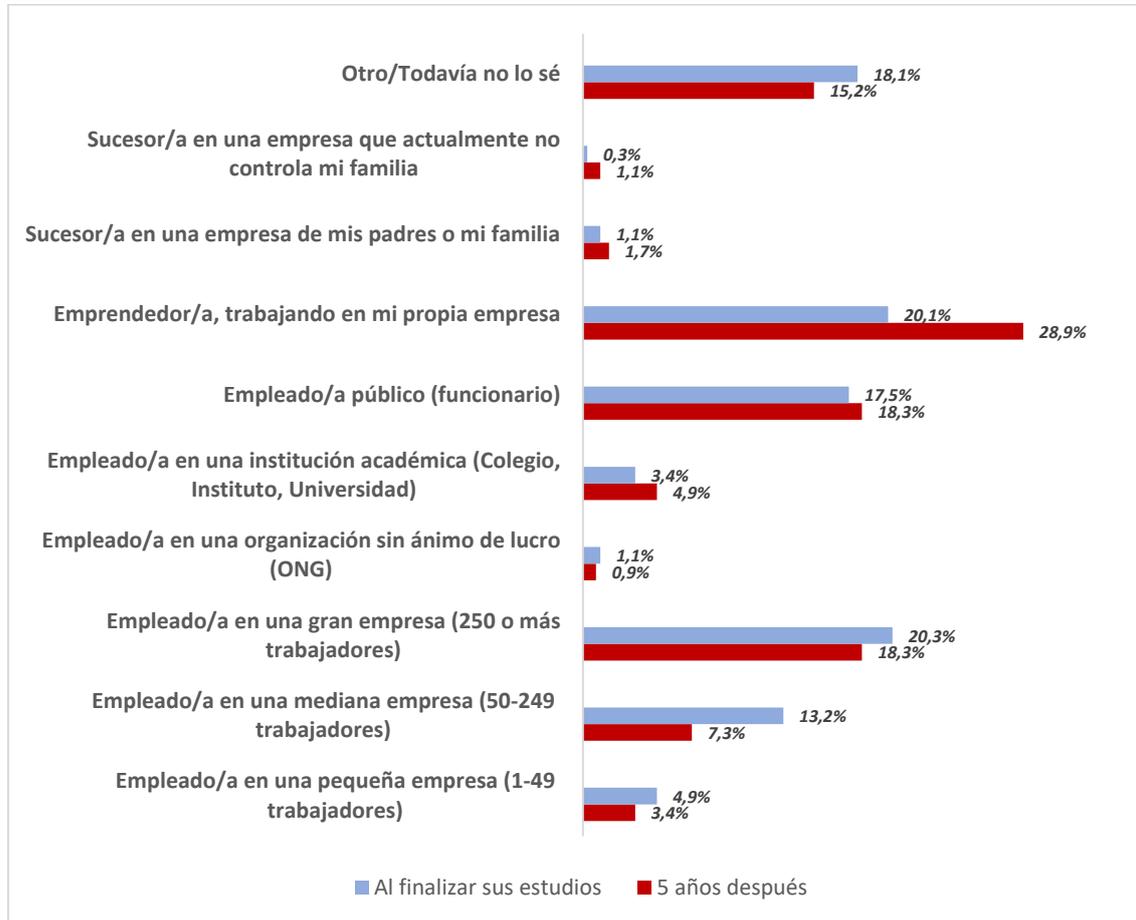
1. INTENCIONES DE ELECCIÓN DE CARRERA EMPRENDEDORA.

Uno de los objetivos principales del proyecto GUESSS es analizar la relación del estudiantado universitario con el emprendimiento, enfocándose en sus intenciones de elegir una carrera profesional.

Para analizar estas intenciones, se preguntó al alumnado sobre su elección de carrera profesional, distinguiendo entre sus planes inmediatos al finalizar sus estudios y sus proyecciones a cinco años después de su graduación.

La encuesta incluye diversas opciones de respuesta, incluyendo trabajar en una empresa propia, en un negocio familiar, como empleado por cuenta ajena, ya sea a tiempo completo o parcial, entre otras modalidades. También se plantean preguntas sobre preferencias laborales según el tamaño de la organización (pequeña, mediana o grande), en ONG, en la administración pública o en el ámbito académico. En total, se identifican 10 posibles intenciones profesionales que se presentan en las figuras correspondientes.

De acuerdo con la información de la figura 1, el 20,1% del estudiantado expresa interés en emprender inmediatamente después de finalizar sus estudios. Este porcentaje asciende al 28,9% al considerar la intención de crear un negocio cinco años después de graduarse. Los datos sobre el espíritu emprendedor del estudiantado de la UMH muestran valores superiores a los promedios nacionales. En concreto, a nivel nacional, un 12,3 % del alumnado tiene intención de emprender al finalizar sus estudios, y un 22,7 % planea hacerlo en un plazo de cinco años.

FIGURA 1**INTENCIONES DE ELECCIÓN DE CARRERA DEL ESTUDIANTADO DE LA UMH AL FINALIZAR SUS ESTUDIOS Y CINCO AÑOS DESPUÉS**

Basándose en la información presentada en la figura 1, se realiza una comparación sobre las intenciones emprendedoras entre el estudiantado de la UMH, el nacional y el de los 27 países miembros de la Unión Europea que participan en el estudio. Para este análisis, se han creado dos gráficos radiales (figuras 2 y 3) que permiten visualizar estas diferencias, no solo en cuanto a la intención de emprender, sino también en relación con las demás opciones de elección de carrera profesional.

FIGURA 2

INTENCIÓN DE ELECCIÓN DE CARRERA DEL ESTUDIANTADO AL FINALIZAR SUS ESTUDIOS (UMH, ESPAÑA Y UE 27)

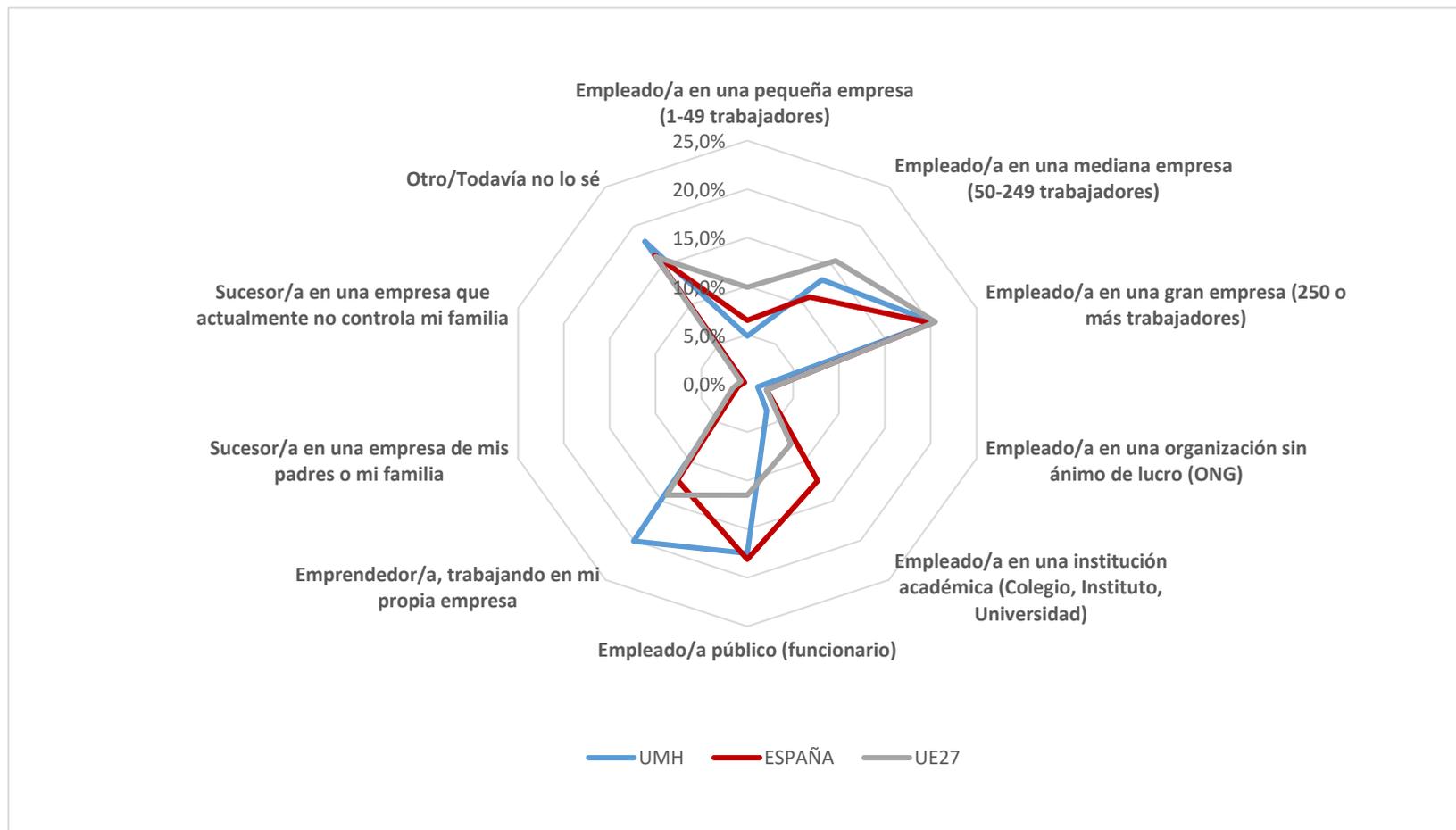
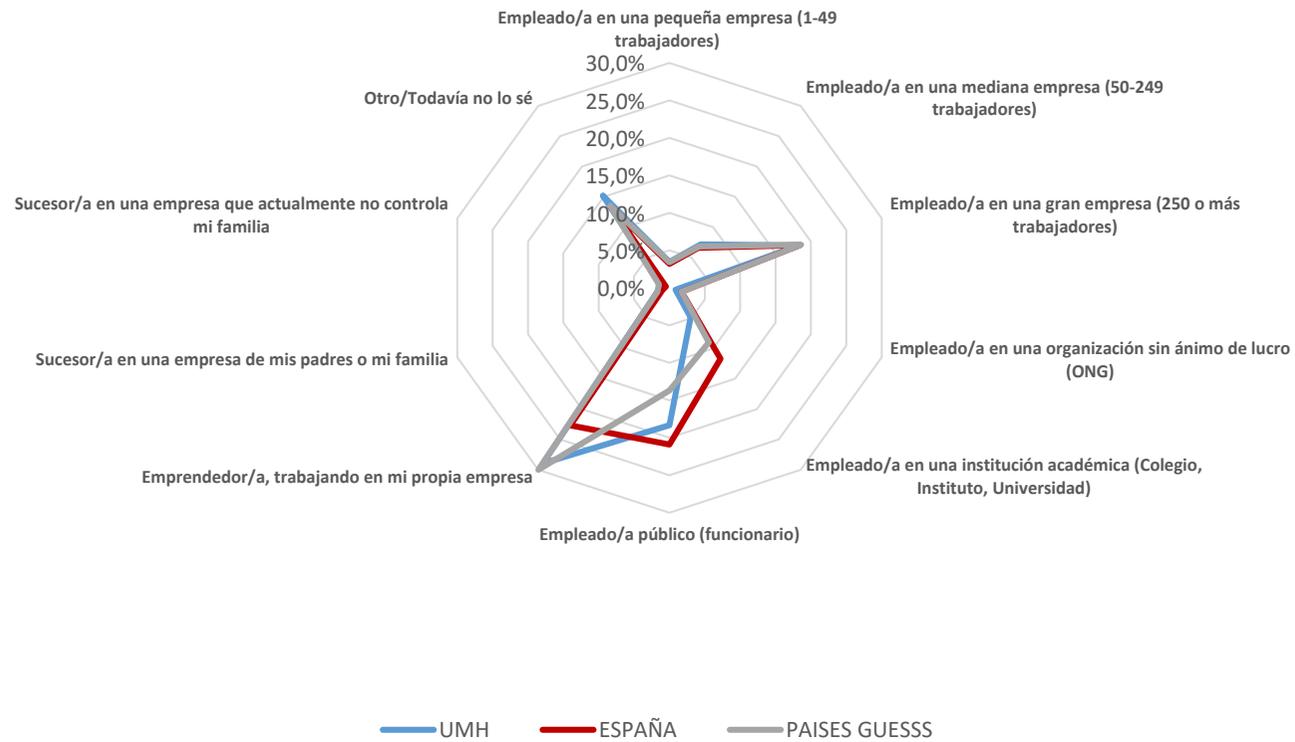


FIGURA 3

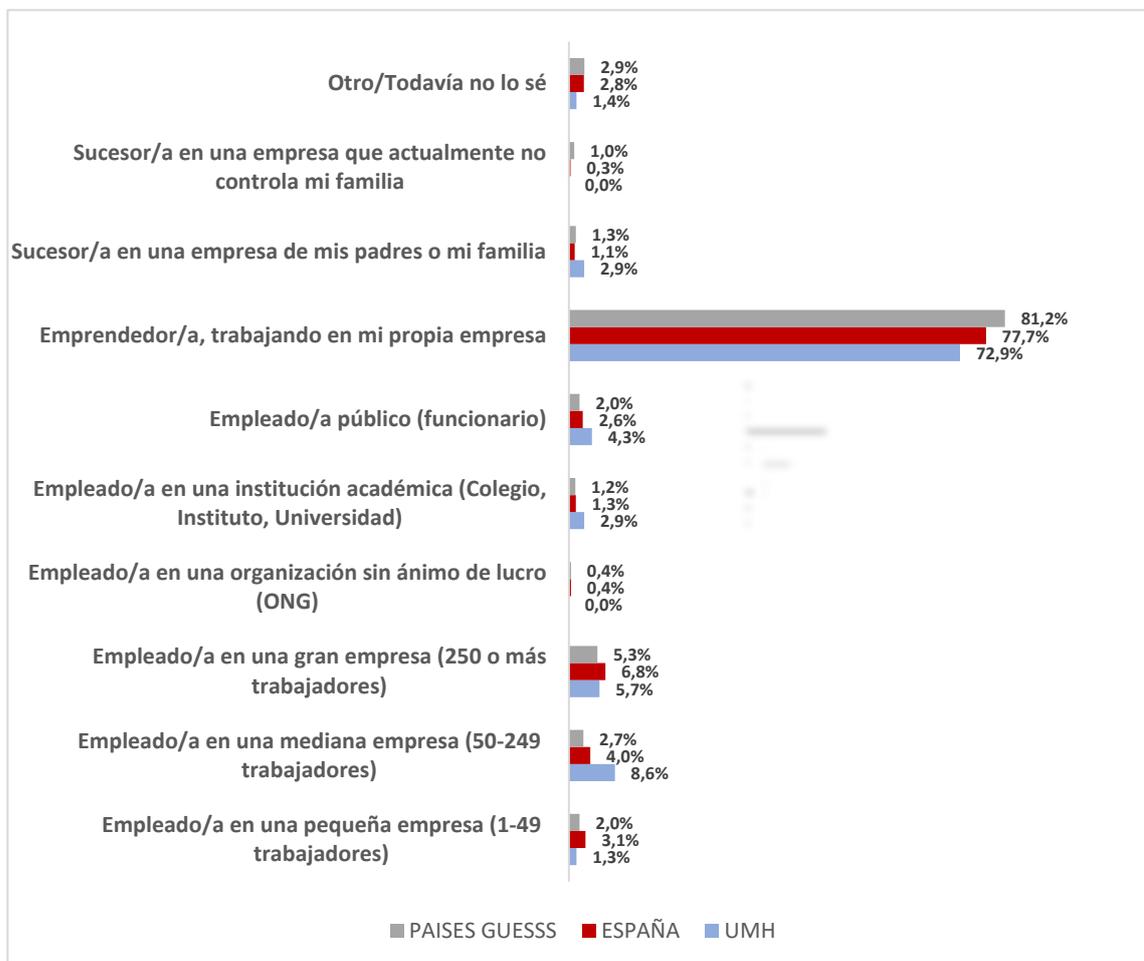
INTENCIÓN DE ELECCIÓN DE CARRERA CINCO AÑOS DESPUES DE FINALIZAR SUS ESTUDIOS (UMH, ESPAÑA Y UE 27)



Para profundizar en los planes de carrera del estudiantado universitario que ha manifestado una preferencia por el emprendimiento al terminar sus estudios (en el corto plazo), la figura 4 presenta información adicional sobre las trayectorias profesionales previstas a cinco años vista. En este sentido, el 72,9% de los estudiantes de la UMH que inicialmente desean emprender considera que mantendrá esa intención cinco años después de finalizar sus estudios. Este porcentaje es ligeramente inferior a la media nacional (77,7%) y a la media europea (81,2%).

FIGURA 4

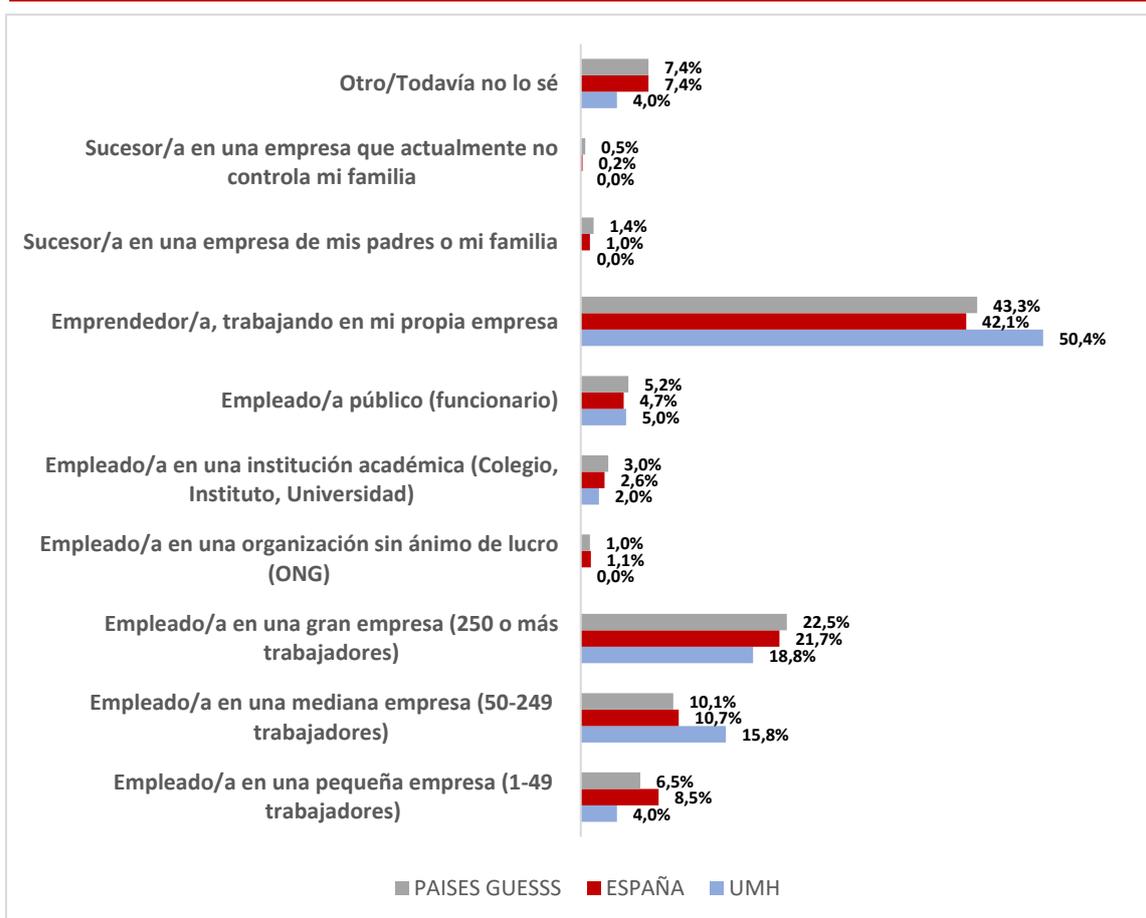
TRAYECTORIA PROFESIONAL PREVISTA A 5 AÑOS POR EL ESTUDIANTADO CON INTENCIÓN DE EMPRENDER A CORTO PLAZO



Adicionalmente, la figura 5 presenta las intenciones a corto plazo relacionadas con la carrera profesional de los estudiantes universitarios que expresan su deseo de emprender a largo plazo (es decir, cinco años después de terminar sus estudios). En este contexto, los datos reflejan una mayor intención de emprender inmediatamente después de graduarse (corto plazo) entre los estudiantes de la UMH (50,5%) en comparación con la media nacional en España (42,1%) y la media de los países Guesss (43,3%).

FIGURA 5

TRAYECTORIA PROFESIONAL PREVISTA A CORTO PLAZO POR EL ESTUDIANTADO CON INTENCIÓN DE EMPRENDER A 5 AÑOS VISTA



En la tabla 1 se presenta una comparación de los datos de la UMH con el promedio obtenido por las universidades de la Comunidad Valenciana² incluidas en el estudio, así como con España y los países GUESS³. Este análisis se centra en las intenciones emprendedoras a corto plazo (al finalizar los estudios) y a largo plazo (cinco años después de concluir la formación universitaria).

Los resultados muestran que las intenciones emprendedoras del estudiantado de la UMH, tanto al término de sus estudios como en un horizonte de cinco años, supera el promedio nacional y el relativo a los países GUESS³. En particular, la UMH también destaca con valores que alcanzan una diferencia de casi 8 puntos respecto a la media nacional y con una diferencia de casi 6 puntos respecto a las universidades UE 27. De hecho, la UMH registra el valor más alto, situándose por encima de la media de la Comunidad Valenciana, de España y de la UE-27.

TABLA 1

INTENCIONES EMPRENDEDORAS POR ÁMBITO TERRITORIAL

ÁMBITO TERRITORIAL	AL FINALIZAR SUS ESTUDIOS	5 AÑOS DESPUÉS
UMH	20,1%	28,9%
Comunidad Valenciana	13,4%	25,6%
España	12,3%	22,7%
UE 27	14,2%	32,1%

² Las universidades de la Comunidad Valenciana que participan en el estudio, son las siguientes: Universidad de Alicante, Universidad de Valencia, Universidad Europea de Valencia, Universidad Internacional de Valencia, Universidad Politécnica de Valencia, Universidad Jaume I y Universidad Miguel Hernández de Elche.

³ En la edición 2023-2024 del proyecto GUESS, participaron 57 países y más de 226.000 estudiantes a nivel mundial.

2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL ESTUDIANTADO

En esta sección se distingue entre el emprendimiento naciente y el activo. El emprendimiento naciente se refiere al estudiantado que está en la etapa de planificación para iniciar una nueva iniciativa empresarial. Por otro lado, el emprendimiento activo engloba a quienes ya han finalizado el proceso de creación de su empresa, participan en su propiedad y se encargan de su gestión.

2.1 EMPRENDIMIENTO NACIENTE

Los datos recopilados indican que el 18,9% del estudiantado de la UMH manifestó estar en proceso de crear su propio negocio en el momento de la encuesta, lo que corresponde al emprendimiento naciente. Este porcentaje supera la media registrada a nivel nacional (17,5%).

Es relevante destacar que, entre el estudiantado de la UMH que está iniciando su propio negocio, el 46,5% tiene la intención de convertir su proyecto en su actividad principal al finalizar sus estudios universitarios, una cifra ligeramente superior al promedio nacional (46%). En contraste, el 20,9% de la muestra entrevistada por la UMH se inclina por explorar otras oportunidades laborales no vinculadas a su iniciativa emprendedora, mientras que el 32,6% aún no ha tomado una decisión al respecto (figura 6).

Por otro lado, la figura 7 revela que el 60,5% del emprendimiento naciente tiene previsto crear su negocio de manera individual. Este porcentaje supera en 5,4 puntos al promedio del estudiantado a nivel nacional, que se sitúa en 55,1%.

FIGURA 6

¿QUIERES QUE ESTE NEGOCIO SE CONVIERTA EN TU PRINCIPAL OCUPACIÓN TRAS GRADUARTE?

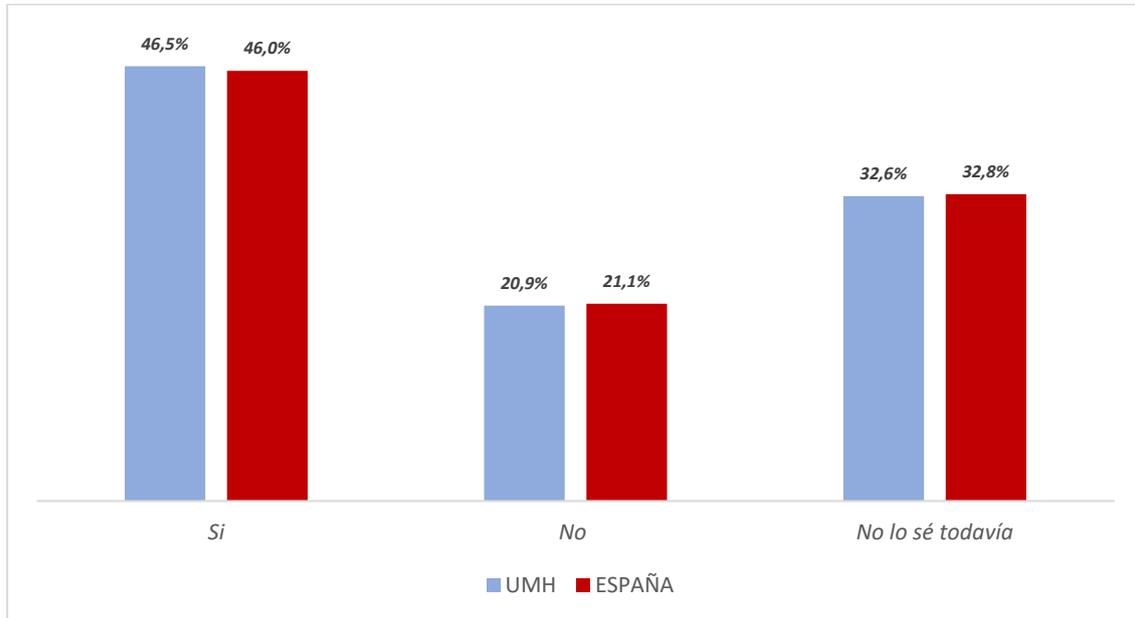
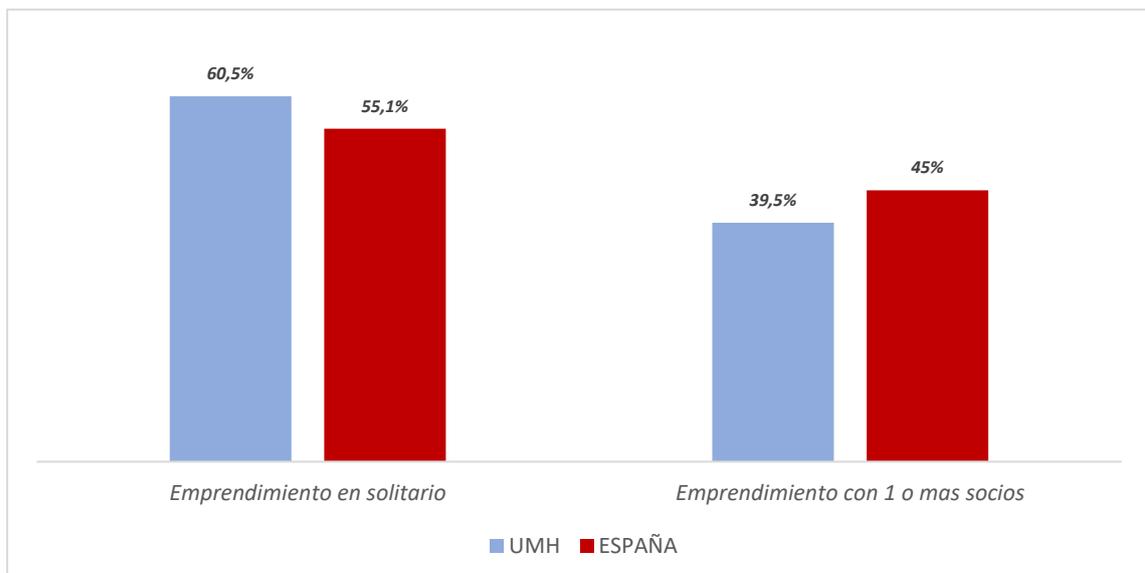


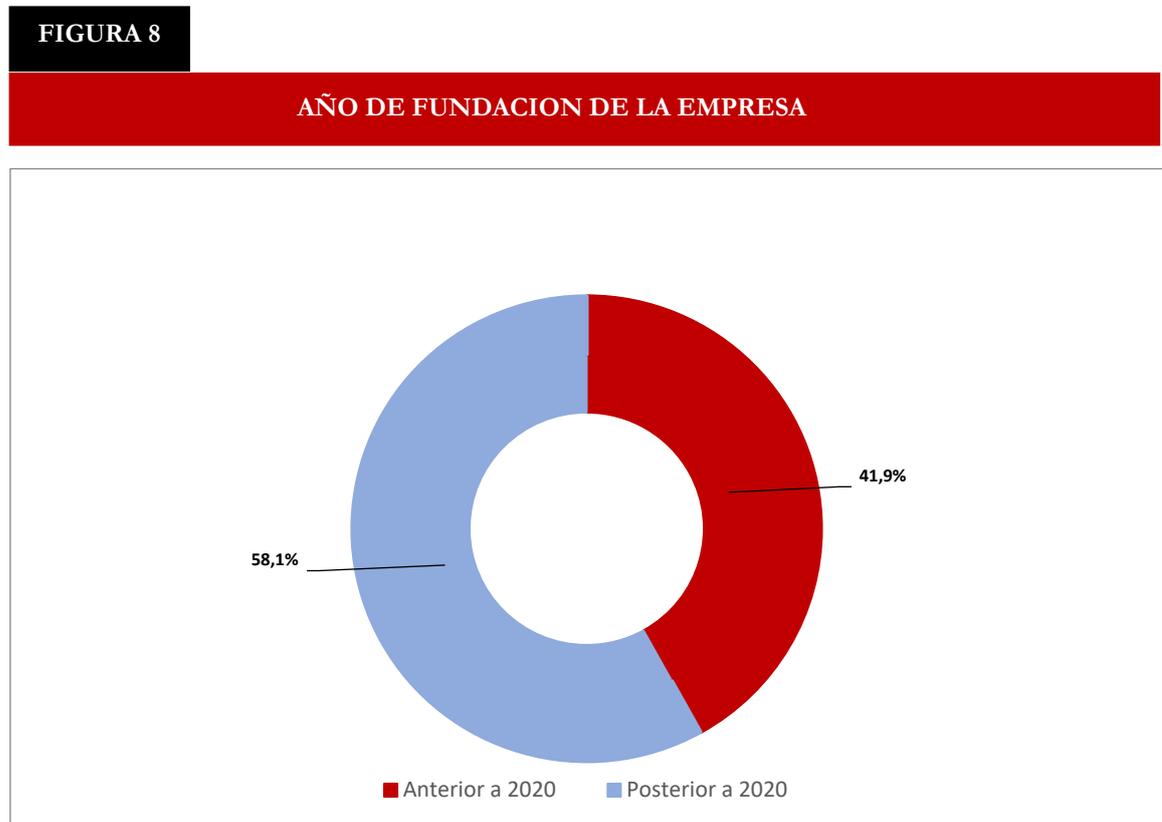
FIGURA 7

NUMERO DE COFUNDADORES/AS DE LAS INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTO NACIENTE



2.2 EMPRENDIMIENTO ACTIVO

Los datos relacionados con la tasa de emprendimiento activo en la UMH muestran que alcanza al 8,6% de su alumnado, superando en casi un punto porcentual la media nacional, que se sitúa en el 7,7%. En la figura 8, se ha dividido la muestra en dos grupos: las personas emprendedoras con más de 3 años de trayectoria en su actividad (consolidadas) y aquellas que aún están en proceso de consolidación. De este modo, los resultados muestran que el 41,9% del emprendimiento activo en la UMH se puso en marcha antes del año 2020, mientras que el 58,1% corresponde a iniciativas creadas a partir de ese año.



Otra característica importante es el tamaño de las empresas. El 46,7% de ellas genera entre 1 y 9 puestos de trabajo, mientras que el 53,3% no cuenta con empleados a su cargo.

2.3 PERSPECTIVA TERRITORIAL

Este apartado detalla las diferencias entre el emprendimiento activo y naciente, ampliando la comparación a la Comunidad Valenciana y la Unión Europea (UE-27).

En cuanto al emprendimiento naciente, los datos indican que la UMH ocupa una posición intermedia entre la media nacional y la de la Comunidad Valenciana. En particular, supera la media nacional por 1,4 puntos, aunque se encuentra 1,2 puntos por debajo de la media de las universidades de la Comunidad Valenciana que participaron en el estudio. De forma similar, al compararla con la media europea, esta supera a la UMH por 2,1 puntos.

Por otro lado, en el caso del emprendimiento activo, los resultados muestran que la UMH se ubica ligeramente por encima de las medias nacional y europea, con una diferencia aproximada de 1 punto, mientras que su posición es ligeramente superior a la media de la Comunidad Valenciana.

TABLA 2

EMPREDIMIENTO ACTIVO Y NACIENTE POR ÁMBITO TERRITORIAL

ÁMBITO TERRITORIAL	EMPREDIMIENTO NACIENTE	EMPREDIMIENTO ACTIVO
UMH	18,9%	8,6%
Comunidad Valenciana	20,1%	8,5%
España	17,5%	7,7%
UE27	21,0%	7,3%

El análisis de la proporción entre estudiantes con emprendimiento naciente y aquellos con emprendimiento activo permite observar la tendencia en la creación

de nuevos negocios entre el estudiantado. Según la tabla 3, en la UMH hay 2,2 emprendedores nacientes por cada emprendedor activo, un dato que supera en 0,1 puntos la media nacional y en 0,2 puntos el promedio de la Comunidad Valenciana. La diferencia más significativa se encuentra al compararlo con la media europea, de la que se separa por 0,7 puntos.

TABLA 3

RATIO DE EMPRENDIMIENTO NACIENTE VERSUS ACTIVO POR ÁMBITO TERRITORIAL

ÁMBITO TERRITORIAL	RATIO DE EMPRENDIMIENTO
UMH	2,2
Comunidad Valenciana	2,4
España	2,3
UE27	2,9

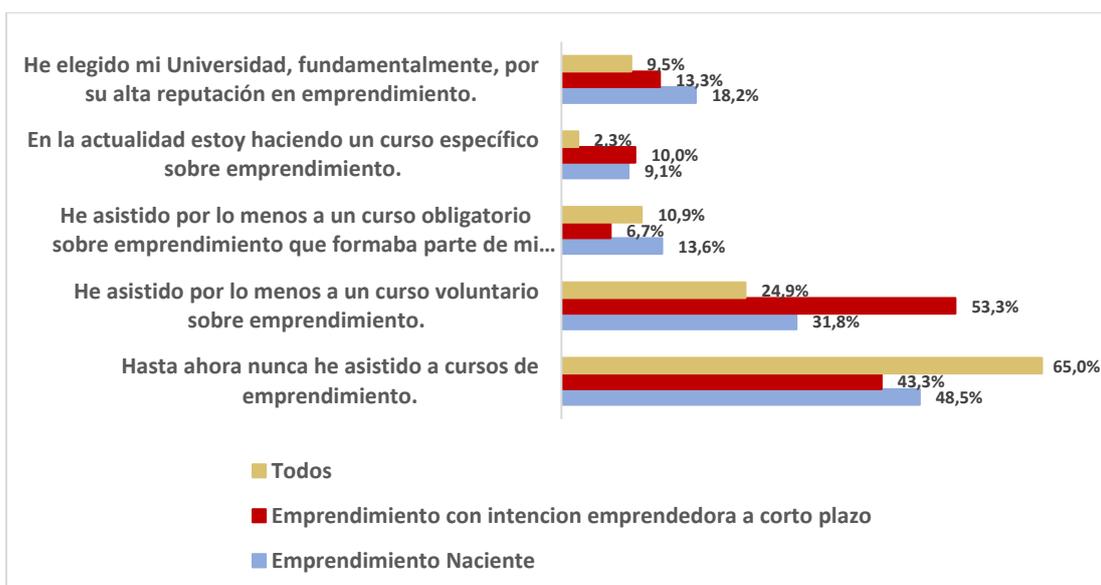
3. FACTORES CONTINGENTES DEL EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIO:

3.1 FORMACIÓN EMPRENDEDORA

El entorno universitario juega un papel fundamental en el desarrollo del espíritu emprendedor, siendo uno de los primeros aspectos analizados el nivel de formación en emprendimiento que recibe el estudiantado. Tal como se muestra en la figura 10, el 38,1% del total de la muestra ha realizado o está cursando algún programa relacionado con el emprendimiento. Este porcentaje se eleva significativamente entre quienes manifiestan intención de emprender a corto plazo, alcanzando cerca del 70% en el caso del estudiantado de la UMH. Asimismo, más del 50% de quienes se encuentran en la fase de emprendimiento naciente también ha participado en este tipo de formación

FIGURA 9

FORMACIÓN EMPRENDEDORAS RECIBIDA POR EL ESTUDIANTE



Los datos reflejan que, en la mayor parte de los casos, únicamente el estudiantado con cierta intencionalidad de emprender se interesa por adquirir formación en emprendimiento durante su etapa universitaria. En particular, el 24,9% mencionó haber asistido de forma voluntaria a cursos relacionados con emprendimiento, y un 2,3% indicó estar participando en ellos al momento de realizarse la encuesta. Además, es importante destacar que el 10,9% ha cursado alguna asignatura de emprendimiento integrada en el plan de estudios de su carrera.

3.2 EL CONTEXTO UNIVERSITARIO

Otro aspecto importante en el análisis es la percepción que tiene el estudiantado sobre el ecosistema universitario como promotor de iniciativas emprendedoras.

Con el propósito de comparar las opiniones del estudiantado de la UMH con las del ámbito nacional y la media europea, se les ha preguntado acerca de su percepción sobre el ambiente emprendedor dentro de la universidad.

En la tabla siguiente se puede observar el valor medio puesto de manifiesto por el estudiantado a partir de tres preguntas, que fueron medidas a través de una escala Likert de 7 puntos (1: nada, 7: mucho): “el clima en mi universidad me inspira a desarrollar ideas para nuevos negocios”; “existe un clima favorable en mi universidad para convertirme en emprendedor”; y “en mi universidad, se fomenta que los estudiantes se involucren en actividades emprendedoras”.

Los resultados indican que el estudiantado de la UMH califica el entorno universitario para emprender con una puntuación media de 5 sobre 7, situándose por encima del valor neutro de la escala (1-7, donde neutro = 4). Esta valoración supera la media de las universidades de la Comunidad Valenciana incluidas en el estudio, así como las medias nacional (4,2) y europea (EU27), que se sitúan en 4,1.

Estos resultados reflejan, por un lado, la valoración positiva del estudiantado de la UMH hacia el ecosistema universitario como impulsor de iniciativas emprendedoras, y, por otro, la existencia de un entorno favorable en la UMH que fomenta el desarrollo de su actitud emprendedora.

TABLA 4

VALORACIÓN DEL CONTEXTO UNVIERSITARIO POR ÁMBITO TERRITORIAL

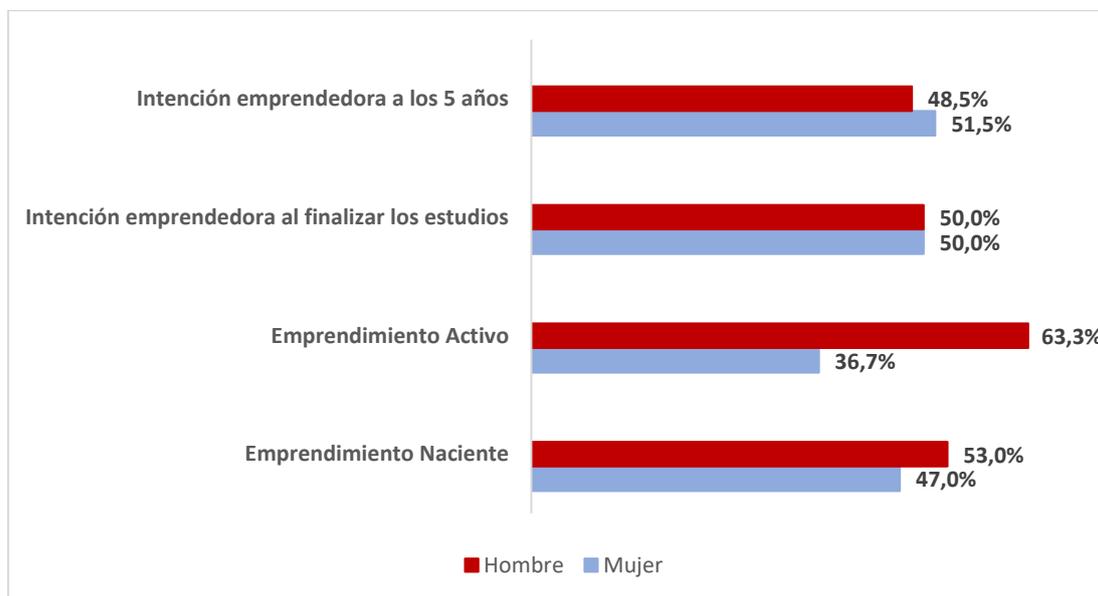
ÁMBITO TERRITORIAL	CONTEXTO UNIVERSITARIO
UMH	5,0
Comunidad Valenciana	4,4
España	4,2
UE27	4,1

3.3. COMPARATIVA DEL EMPRENDIMIENTO ENTRE HOMBRES Y MUJERES

En este apartado se examina la distribución del emprendimiento activo, naciente y las intenciones de emprender tanto al finalizar los estudios como a cinco años vista, considerando el porcentaje de hombres y mujeres que lideran las iniciativas.

FIGURA 10

COMPARATIVA DEL EMPRENDIMIENTO POR SEXO EN EL PROCESO EMPRENDEDOR



Los resultados obtenidos revelan diferencias según la categoría analizada. En el caso de la intención de emprender a los cinco años, las mujeres presentan una mayor representación en relación a los hombres, con un 51,5%. Por otro lado, en lo que respecta a la intención emprendedora una vez finalizados los estudios la muestra se divide a partes iguales en ambos sexos.

En cambio, en el emprendimiento naciente, los porcentajes entre ambos sexos son más cercanos, con una diferencia de 6 puntos. Sin embargo, en el emprendimiento activo se observa una marcada predominancia masculina, representando el 63,3%, frente al 36,7% correspondiente al emprendimiento femenino.

4.- INICIATIVAS EMPRENDEDORAS EN LA UMH

A lo largo del presente informe se ha pretendido plasmar la tendencia que configura el emprendimiento de la Universidad Miguel Hernández, así como su comparativa con otras universidades del entorno nacional y comunitario. En este apartado, hemos querido reflejar, además, cuatro ejemplos de empresas fundadas por estudiantado, egresadas y egresados universitarios que pueden convertirse en modelos a seguir y fuente de motivación. La realización de este informe no habría sido posible sin su apoyo.

Tu Trámite Fácil, S.L.

Nuestra misión va estrechamente ligada con nuestro compromiso social, ya que no es solo digitalizar trámites, sino transformar vidas.

<https://tutramitefacil.es/>

Descripción general de la empresa:

Tu Trámite Fácil, es una empresa de gestión de trámites administrativos y jurídicos creada en 2023, que trabaja en los sectores Govtech y Legaltech. En la actualidad, somos dos socios y contamos con cinco personas empleadas. Nuestra idea surge investigando sobre el mundo de las ayudas y subvenciones. Comenzamos ofreciéndolas a los comercios de la zona para ver su interés en la idea, sin embargo, la rechazaban por tener ya a su asesor que supuestamente le gestionaban estos trámites. Entonces vimos una oportunidad y se nos ocurrió invertir la pirámide de búsqueda, que en lugar de ser las personas que busquen ayudas, que sean las ayudas las que hagan match con el perfil de las personas.



Creemos en una sociedad más justa donde las oportunidades no dependan del nivel de conocimiento administrativo, ni del tiempo que disponga una persona para poder enfrentarse a todo el entramado burocrático que existe detrás de una ayuda, sino de un acceso equitativo y sencillo a las oportunidades que ofrece el Estado.

¿Cuál fue el motivo principal que os llevó a emprender?

El motivo que nos llevó a emprender fue ver, día tras día, la enorme dificultad que tienen los ciudadanos en España para acceder a las ayudas y subvenciones que les pertenecen por derecho. La burocracia, la falta de información clara y los procesos administrativos complejos hacen que muchas personas pierdan oportunidades que podrían mejorar su calidad de vida.

Desde el principio, tuvimos claro que había una solución. Estamos en un punto de inflexión en el que la digitalización y la aplicación de tecnología deben romper con estas barreras.

La pandemia de la COVID-19 aceleró ciertos avances en la administración electrónica, pero aún estamos lejos de una digitalización total y eficiente. Tu Trámite Fácil nace precisamente con esa misión: ser la herramienta que informe, solicite y tramite ayudas y subvenciones públicas, llevando este proceso al siglo XXI a través de innovación y tecnología.

Más allá del problema y la solución tecnológica, hay algo aún más importante: el impacto real en la vida de las personas. La satisfacción de un cliente al recibir la ayuda que necesita, la tranquilidad de saber que no está solo en el proceso, el ahorro de tiempo... Eso es lo que nos mueve cada día.

Desde el momento en que a Fran y a mí se nos ocurrió Tu Trámite Fácil, supimos que habíamos dado con la herramienta que impulsaría un cambio real en la sociedad. No había vuelta atrás. Habíamos encontrado la forma de romper las barreras burocráticas y acercar las oportunidades a quienes más las necesitan.

Ver la emoción de alguien que recibe la ayuda que le pertenece, escuchar un "gracias" sincero de personas que de otra manera no habrían accedido a ese

apoyo, saber que estamos transformando vidas... eso es nuestro motor. Es la gasolina que nos impulsa a seguir, a mejorar, a innovar.

Porque no se trata solo de trámites, se trata de que las ayudas lleguen a quien realmente las necesita, de que nadie quede fuera por desconocimiento o por miedo al papeleo. Al final del día, lo que hacemos es más que un servicio: es devolverles a las personas lo que es suyo. Es hacer justicia.

¿Qué dificultad encontrasteis?

Todas las que puedas imaginar y algunas más.

Mi socio Fran y yo compartimos un perfil similar en cuanto a formación: ambos venimos del Derecho. Entender las bases legales, interpretar normativas y realizar los trámites era algo que dominábamos... o al menos eso creíamos. La realidad nos demostró que, incluso con experiencia en la materia, muchas veces ni siquiera la Administración es clara en sus propios criterios. Y cuando te encuentras con textos ambiguos o contradictorios, solo queda armarse de paciencia: horas interminables al teléfono, correos sin respuesta y un sinfín de intentos hasta que, por fin, alguien te arroja un poco de luz.

Pero esa no fue la única barrera. De hecho, era solo el principio.

No sabíamos de tecnología, ni de marketing. Y eso, en una startup tecnológica, es un problema. No teníamos ni idea de cómo construir una web, generar contenido, hacer crecer una comunidad o automatizar procesos. Pero lo que sí teníamos era algo incluso más valioso: un máster en cabezonería y fe. Siempre creímos que la idea era tan potente que merecía ser conocida, y que, si no sabíamos algo, simplemente tendríamos que aprenderlo. Así que nos pusimos manos a la obra: nos lanzamos a crear una web, grabar vídeos, construimos

nuestra comunidad desde cero, buscamos maneras de optimizar cada trámite con tecnología y aprendimos, paso a paso, lo que necesitábamos para hacer crecer Tu Trámite Fácil.

Por supuesto, las dificultades no terminaron ahí. El camino del emprendimiento es una lucha constante contra la falta de recursos, el rechazo y la incertidumbre. Para empezar, el apoyo institucional es escaso, por parte de la Administración. Lo poco que se apoya en este país al emprendimiento. Y más cuando las empresas están empezando.

Después está el equilibrio entre crecer y construir. Desarrollar tecnología, mejorar la plataforma, atender a nuestros clientes, hacer las tramitaciones, ir a ferias, buscar inversión, grabar contenido, gestionar el equipo... Y todo a la vez, con los recursos justos. Hay que ser muy organizado, pero sobre todo saber en qué batallas merece la pena pelear y cuáles hay que dejar para más adelante.

Luego está el NO. Con mayúsculas. Emprender es escuchar muchos “no” antes de conseguir un “sí”. No de clientes, no de inversores, no de instituciones. Lo importante es no tomárselo como algo personal y entender que cada "no" es solo un filtro para encontrar a quienes realmente creen en lo que haces.

Y, por último, la parte más difícil: la incertidumbre y la montaña rusa emocional. Hay días en los que sientes que estás en la cresta de la ola y al siguiente parece que todo se viene abajo. Es clave mantener la cabeza fría y no dejarse arrastrar por el miedo o la euforia. Aprender a celebrar las victorias, porque los problemas vienen solos. Y sobre todo, aprender a disfrutar del camino.

Porque si algo hemos aprendido en este viaje es que la creatividad es la mejor aliada de un emprendedor. No siempre puedes construir la solución definitiva

desde el primer día, pero siempre puedes encontrar una forma de avanzar, aunque sea un pequeño paso. Y esa es la clave: seguir avanzando, sin parar.

¿Quién o quiénes os ayudaron en los momentos de arrancar?

En esta aventura hemos tenido la suerte de contar con muchas personas que nos han echado una mano cuando lo necesitábamos. Emprender puede ser un camino solitario, pero si algo hemos aprendido es que tener apoyo en los momentos clave marca la diferencia.

El Parque Científico de la UMH ha jugado un papel fundamental en que hoy podamos hablar de Tu Trámite Fácil como una realidad. A lo largo de todo el proceso, hemos aprendido muchísimo de los técnicos y directores que siempre han estado ahí, ofreciéndonos sus conocimientos, sus instalaciones y su apoyo para ayudarnos a desarrollar nuestra startup.

Dentro de ese ecosistema, queremos hacer una mención especial a Álex Linde, que fue nuestro mentor durante la Maratón de Creación de Startups y el programa Acelera. Álex no solo nos dio luz cuando el proyecto estaba en pañales, sino que nos aportó velocidad en la toma de decisiones y claridad en momentos de incertidumbre. Su experiencia como emprendedor y su visión estratégica fueron clave en el proceso. Le agradecemos cada segundo que ha dedicado a TTF, porque su apoyo ha sido una parte esencial de nuestro crecimiento.

Nosotros participamos en la Maratón de la UMH y fuimos ganadores de la XII edición, lo que nos permitió validar la idea y darnos ese impulso inicial. Después, seguimos creciendo dentro del programa Acelera, donde seguimos aprendiendo y puliendo nuestro modelo de negocio.

Además del Parque Científico, otro apoyo clave en nuestra trayectoria ha sido el Observatorio Ocupacional de la UMH. Desde el inicio, nos brindaron

oportunidades para darnos a conocer y crecer dentro del ecosistema emprendedor. Nos seleccionaron para representar a la universidad en el concurso interuniversitario 5UCV, donde primero participamos como emprendedores y, al año siguiente, ya como empresa consolidada. En ambas ocasiones fuimos premiados, lo que nos permitió seguir avanzando en nuestro camino. También hemos tenido la oportunidad de participar en sus jornadas, donde conectamos con estudiantes de la UMH que, desde equipos multidisciplinares, aportan soluciones frescas a los retos que enfrentamos.

Y por supuesto, no podemos olvidarnos de nuestra familia. Ellos han sido nuestro primer equipo de marketing, nuestros primeros embajadores y nuestros mayores apoyos. Cuando no sabíamos ni cómo hacer que nuestra web apareciera en Google, ellos ya estaban compartiendo el enlace por WhatsApp, reenviándolo a sus grupos de amigos y conocidos, ayudándonos a validar la idea y a llegar a más personas. Sin su apoyo incondicional, no habríamos podido llegar hasta aquí.

Si algo hemos aprendido en estos años es que emprender no es solo tener una idea y ejecutarla, es rodearte de las personas adecuadas, de aquellas que creen en ti incluso antes de que el mundo sepa quién eres.

¿Qué consejos daríais a las personas de nuestra universidad que deseen iniciar la aventura de emprender?

Emprender no es solo tener una buena idea, es ejecutarla, enfrentar incertidumbre y aprender a navegar un camino que, aunque difícil, es increíblemente gratificante. Si tuviéramos que dar algunos consejos a quienes están pensando en dar el salto, serían estos:

1- Foco. No intentes resolverlo todo a la vez. Cuando miras la montaña completa, parece imposible de escalar. Concéntrate en el siguiente paso y luego en el

siguiente. Si tienes claro qué problema estás resolviendo y qué impacto quieres generar, avanzarás con más seguridad.

2-El equipo lo es todo. Rodearte de las personas adecuadas marcará la diferencia entre avanzar o quedarte en el camino. Más allá de la idea, el mercado o el producto, lo que realmente impulsa una startup son las personas que la construyen. Busca socios, colaboradores y mentores que crean en el proyecto tanto como tú.

3-Constancia. Habrá momentos de incertidumbre, dudas y obstáculos que parecerán imposibles. Es ahí cuando más hay que trabajar. Mantener la cabeza fría y seguir adelante es lo que separa a los que lo logran de los que se quedan en el intento.

4- Capacidad de aprender. Si quieres emprender, prepárate para aprender de todo y a toda velocidad. No importa de qué rama vengas, vas a necesitar entender de tecnología, marketing, ventas, finanzas, gestión de equipo... Lo importante no es saberlo todo desde el inicio, sino estar dispuesto a aprender lo que haga falta para llevar tu startup al siguiente nivel.

5-Salir del agujero. No puedes quedarte esperando a que te descubran, tienes que salir a buscar oportunidades. Asiste a congresos, ferias y eventos, habla con otros emprendedores, expón tu idea y haz que te conozcan. Las mejores oportunidades no llegan solas, hay que salir a buscarlas.

6- Actuar rápido. En el mundo del emprendimiento, la velocidad es clave. Si te pasas demasiado tiempo analizando y no ejecutando, alguien más lo hará antes que tú. No tengas miedo a equivocarte, pero hazlo rápido y barato. Aprende de los errores, ajusta y sigue adelante.

7- El problema, no la solución. No te enamores de la solución, enamórate del problema. Tu idea inicial puede cambiar mil veces, y está bien. Lo importante es resolver un problema real de la manera más eficiente posible. Si te aferras a una

solución en vez de adaptarte, puedes terminar construyendo algo que nadie necesita.

Emprender es duro, pero si realmente crees en lo que haces, cada obstáculo se convierte en un reto y cada logro, en una satisfacción enorme. No hay un camino perfecto, pero si tienes foco, un buen equipo, ganas de aprender y la capacidad de actuar rápido, estarás mucho más cerca de lograrlo.

Blokiure S.L

Transformando el sector legal con tecnología blockchain para hacerlo más seguro, eficiente y accesible.

www.Blocliure.io

Descripción general de la empresa

Creada en el año 2022, Blockiure nació de la combinación de la experiencia jurídica de Belén Lara y el conocimiento en blockchain de Antonio Sotomayor. Durante sus estudios de Derecho en la Universidad Miguel Hernández (UMH), Belén identificó la necesidad de digitalizar y optimizar los procesos legales mediante una tecnología segura e inmutable como blockchain. Con el apoyo del Parque Científico de la UMH (PCUMH), ambos cofundadores desarrollaron Blockiure como una solución para garantizar la trazabilidad, autenticidad e integridad de documentos legales en el sector jurídico. En la actualidad nuestra empresa está formada por 2 socios y tiene 2 trabajadores en plantilla.



¿Cuál fue el motivo principal que os llevó a emprender?

El principal motivo fue la necesidad de digitalizar y optimizar los procesos del sector legal, garantizando la seguridad y trazabilidad de los documentos jurídicos. Con el uso de blockchain, Blockiure ofrece una alternativa más segura y eficiente que los métodos tradicionales (emails, burofaxes o notarización física), asegurando la validez jurídica de los documentos sin intermediarios innecesarios. El proyecto nació con el respaldo del Parque Científico de la UMH, lo que permitió convertir la idea en una startup con gran potencial de crecimiento.

¿Qué dificultad encontrasteis?

Las principales dificultades fueron:

- ✓ Desarrollar una plataforma intuitiva y fácil de adoptar por abogados, procuradores y colegios profesionales.
- ✓ Generar confianza en el sector legal, que tradicionalmente es reticente a la transformación digital.
- ✓ Acceder a financiación y recursos tecnológicos en las primeras etapas del proyecto.
- ✓ Adaptarse a los marcos regulatorios, asegurando la validez jurídica de las certificaciones digitales realizadas con blockchain.

¿Quién o quiénes os ayudaron en los momentos de arrancar?

Desde sus inicios, Blockiure contó con el apoyo del Parque Científico de la UMH, que proporcionó formación, asesoramiento y un ecosistema ideal para el desarrollo de la startup. Además, la startup ha firmado convenios con el Ilustre Colegio de Procuradores de Alicante, el Ilustre Colegio de Procuradores de Elche y el Ilustre

Colegio de Abogados de Elche, lo que ha impulsado su validación en el sector legal. Asimismo, han contado con el respaldo de instituciones como Alastria, una de las principales redes blockchain en España.

¿Qué consejos daríais a las personas de tu universidad que deseen iniciar la aventura de emprender?

- ❖ Identificar un problema real en el sector en el que quieran emprender y desarrollar una solución innovadora que aporte valor.
- ❖ Aprovechar los recursos de la universidad y sus programas de emprendimiento, como los del Parque Científico de la UMH.
- ❖ Formar un equipo multidisciplinar con conocimientos complementarios. En el caso de Blockiure, la combinación de experiencia legal y tecnología blockchain fue clave.
- ❖ Buscar alianzas estratégicas con instituciones y empresas del sector para ganar credibilidad y visibilidad.
- ❖ Ser resilientes y adaptarse a los cambios, ya que el camino del emprendimiento está lleno de desafíos y aprendizajes.

Diario de una Científica Creación de Contenidos

Ciencia accesible, innovación sin límites

<https://epistemedivulgacion.com/>

Descripción general de la empresa

La empresa surge en 2024 a partir de la cuenta de divulgación científica en redes sociales @diariodeunacientífica, para ofrecer un servicio de divulgación científica a empresas y entidades a través de mi canal o sus propios canales. En la actualidad está formada por dos socios y pertenece al sector prensa y comunicación.



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

Después de varios años trabajando como divulgadora científica en redes vi la necesidad de esta figura en muchas instituciones y empresas dedicadas a la ciencia para poder llegar a un público más amplio e innovar en la comunicación que estaba muy estancada en lo clásico.

¿Qué dificultad encontraste?

La creación de la empresa se realizó cuando ya estaba implementada la marca de Diario de una científica con varios miles de seguidores en redes, por lo que las dificultades de la creación no fueron muchas. Realmente la dificultad es mantener esta actividad como servicio y ampliar a más espacios que están sin explorar y que son más reticentes a estas novedades, sobre todo en entidades públicas con personal con cierta edad. A nivel económico no he encontrado dificultades porque la inversión ha sido mínima y paulatina.

¿Quién o quiénes te ayudaron en los momentos de arrancar?

Para mí ha sido fundamental la ayuda de mi familia y mi pareja que han cubierto mis necesidades cuando lo he necesitado, sobre todo en tiempo para viajes y dedicación fuera de horarios normales. Sin ellos no podría haber creado una familia y una empresa a la vez.

¿Qué consejos darías a las personas que deseen iniciar la aventura de emprender?

- ❖ Elegir una aventura que te guste, no solo por el dinero, sino también por el tipo de trabajo. Hay que estar dispuesto a trabajar 24/7 prácticamente.
- ❖ La vida de emprendedor es dura pero divertida a la vez si te gusta la incertidumbre y los cambios.
- ❖ La constancia y la resiliencia es la clave para el emprendimiento, encontrarás momentos en los que parece que nada funciona y que todo vaya a acabar, y será cuando tendrás que seguir luchando.
- ❖ Si no funciona, no quiere decir que no lo hayas hecho bien ni esforzado. Intentarlo desde otro punto de vista puede ser la clave.

Physia AI Software Solutions, S.L.

Si algo puede hacerse mejor, entonces tenemos la responsabilidad de hacerlo.

<https://www.myphysia.com>

Descripción general de la empresa

PHYSIA no nació de un momento de inspiración repentina, sino de una necesidad real que yo mismo, Marcos Valera, y muchos otros profesionales de la salud hemos experimentado en nuestro día a día. Durante años, trabajé como fisioterapeuta y me di cuenta de algo que seguramente cualquier profesional sanitario ha sentido: el tiempo con los pacientes se reduce cada vez más, mientras que las tareas administrativas y burocráticas consumen horas y horas de trabajo.

Era frustrante. Llegaba a la consulta con ganas de ayudar a mis pacientes, pero antes de poder atenderlos ya estaba atrapado en un sinfín de gestiones: responder mensajes, coordinar citas, hacer seguimientos, gestionar facturación... y, al final del día, sentía que había trabajado más en organizar la consulta que en ejercer mi profesión.

Entonces me pregunté: ¿Por qué seguimos trabajando de una forma tan manual cuando la tecnología podría hacer todo esto por nosotros?

Esa fue la semilla de PHYSIA que la puso en marcha en febrero de 2024. Sabía que la inteligencia artificial estaba revolucionando otros sectores, y me parecía absurdo que la salud, un área tan crítica, no estuviera aprovechando su potencial.



Junto con Jorge Calvo, que es doctor en Inteligencia Artificial, y Roberto Oliver, especialista en desarrollo de software, empezamos a explorar cómo podríamos aplicar IA para resolver estos problemas. Queríamos algo más que un simple gestor de citas o un chatbot. La idea era crear un asistente virtual inteligente, capaz de entender el contexto clínico, automatizar tareas repetitivas y ofrecer un soporte real a los profesionales sanitarios.

Al principio, la idea era solo eso: un concepto, un sueño. Pero con el tiempo, nos dimos cuenta de que había una oportunidad real. Hablamos con decenas de profesionales de la salud y todos tenían el mismo problema. No era algo aislado, sino una necesidad urgente en el sector.

Entonces, decidimos dejar de teorizar y empezar a construir. Creamos un primer prototipo, lo probamos en clínicas reales y la respuesta fue clara: esto no solo ahorra tiempo, sino que mejora la atención al paciente. Así nació PHYSIA, con la misión de revolucionar la forma en que los sanitarios trabajan, devolviéndoles el control sobre su tiempo y permitiéndoles centrarse en lo que realmente importa: la salud de sus pacientes.

¿Cuál fue el motivo principal que os llevó a emprender?

Emprender PHYSIA no fue una decisión repentina, sino una respuesta a un problema que vivíamos en carne propia. Como profesional de la salud, veía cómo el tiempo que se suponía debía dedicar a mis pacientes se evaporaba entre gestiones administrativas, seguimiento manual y procesos burocráticos interminables. Lo peor de todo era que esto no solo me afectaba a mí, sino a miles de sanitarios que cada día enfrentaban la misma realidad.

Veíamos clínicas donde los profesionales apenas podían respirar entre consulta y consulta, agobiados por tareas que bien podrían estar automatizadas. Y, por otro lado, pacientes que no recibían el seguimiento adecuado porque, simplemente, no había tiempo para hacerlo.

Nos preguntamos: ¿Y si pudiéramos cambiar esto? ¿Y si pudiéramos desarrollar una tecnología que de verdad trabajara para los sanitarios y no al revés? Esa pregunta nos llevó a investigar, a probar, a equivocarnos y, finalmente, a construir PHYSIA. No queríamos crear "una herramienta más", queríamos desarrollar algo que marcara la diferencia en la vida de las personas.

La verdadera razón por la que emprendimos fue esa: resolver un problema real, no solo para mejorar el trabajo de los profesionales de la salud, sino para impactar directamente en la experiencia de los pacientes.

¿Qué dificultad encontrasteis?

Decir que emprender es difícil es quedarse corto. Desde el principio nos enfrentamos a una lista interminable de desafíos.

Primero, la **incertidumbre**. Tener una idea es una cosa, pero convertirla en una empresa viable es otra completamente diferente. Nos preguntábamos si realmente

habría mercado, si los profesionales sanitarios estarían dispuestos a adoptar tecnología, si seríamos capaces de crear un producto lo suficientemente bueno.

Después vino el **reto financiero**. Al principio, todo lo autofinanciamos, cada euro que entraba lo reinvertíamos en la empresa. Y aunque creíamos en PHYSIA, convencer a otros de que apostaran por nosotros fue un desafío enorme.

También tuvimos que **superar la falta de visibilidad**. Puedes tener la mejor solución del mundo, pero si nadie la conoce, no existe. Llegar a los primeros clientes, conseguir que confiaran en nosotros sin tener grandes referencias, fue complicado.

Y, sin duda, el **desarrollo tecnológico**. La inteligencia artificial aplicada a la salud es un campo complejo. No se trataba solo de integrar un modelo de IA, sino de hacerlo de manera ética, eficiente y segura. Hubo momentos en los que pensamos que no lo lograríamos, pero cada obstáculo nos obligó a mejorar.

A pesar de todo, cada dificultad que enfrentamos nos hizo más fuertes y nos enseñó algo valioso. Si hoy PHYSIA es lo que es, es porque nunca dejamos que los desafíos nos frenaran.

¿Quién o quiénes os ayudaron en los momentos de arrancar?

Emprender puede ser un camino solitario si intentas hacerlo sin apoyo, pero tuvimos la suerte de contar con personas y organizaciones que nos ayudaron en los momentos más críticos.

- ❖ **La UMH y su programa de incubación:** Nos dieron estructura cuando más lo necesitábamos. No basta con tener una buena idea, necesitas entender cómo convertirla en un negocio, y ahí la UMH jugó un papel clave. Gracias a su programa de incubación, pudimos afinar nuestro modelo, establecer estrategias y conectar con otros emprendedores que pasaban por lo mismo.

- ❖ **Alex Vallés y su podcast para fisioterapeutas:** Hacer que la gente te conozca es uno de los mayores retos al empezar. Alex nos dio una visibilidad increíble al compartir PHYSIA en su podcast, lo que nos permitió llegar a muchísimos fisioterapeutas que de otra manera quizás nunca habrían sabido de nosotros.
- ❖ **Bcombinator como aceleradora:** Una cosa es tener una idea y otra es hacerla crecer con métricas sólidas. En Bcombinator nos enseñaron cómo mejorar nuestros KPIs, qué métricas eran realmente importantes para los inversores y cómo escalar de manera sostenible. Fue un punto de inflexión en nuestro camino.

Cada uno de estos apoyos fue fundamental para que PHYSIA llegara a donde está hoy. Sin ellos, probablemente habiéramos tardado mucho más en crecer y consolidarnos.

¿Qué consejos daríais a las personas que deseen iniciar la aventura de emprender?

1. **No esperes a tenerlo todo perfecto para empezar.** Nunca vas a sentir que tu idea está 100% lista. Si te esperas demasiado, alguien más lo hará antes que tú. Lanza una versión inicial, aprende rápido y mejora sobre la marcha.
2. **Rodéate de gente que complemente tus habilidades.** No puedes hacerlo todo solo. Encuentra cofundadores o socios que sean buenos en lo que tú no dominas y construyan contigo.
3. **Escucha a tus clientes, no solo a tu intuición.** Puedes creer que tu idea es brillante, pero hasta que no la pongas en manos de usuarios reales y veas cómo la usan (o si la usan), no sabrás si realmente aporta valor.

4. **Aprende a vender desde el día uno.** No importa lo bueno que sea tu producto si nadie lo conoce. Desde el principio, desarrolla la habilidad de contar tu historia, convencer a clientes e inversores y generar interés.
5. **No tengas miedo al fracaso, aprende de él.** Vas a cometer errores, eso es inevitable. La clave es aprender rápido, adaptarte y seguir adelante.
6. **Aprovecha cada oportunidad de networking.** Las conexiones que hagas hoy pueden abrirte puertas en el futuro. Ve a eventos, habla con emprendedores, busca mentores y no tengas miedo de pedir ayuda.
7. **Si emprendes solo por dinero, no lo hagas.** Construir una startup es un camino difícil, con más momentos duros que fáciles. Si no tienes una razón real que te motive más allá de la rentabilidad, será difícil que aguantes las caídas.
8. **Emprender es un viaje increíble, lleno de retos y aprendizajes.** Si tienes una idea en la que crees, lánzate. No será fácil, pero si logras que tu proyecto tenga impacto en la vida de las personas, todo el esfuerzo habrá valido la pena.

Índice de figuras

Figura 1. Intenciones de elección de carrera del estudiantado de la UMH al finalizar sus estudios y cinco años después	18
Figura 2. Intención de elección de carrera al finalizar los estudios (UMH, España, UE27).....	19
Figura 3. Intenciones de elección de carrera cinco años después (UMH, España, UE27).....	20
Figura 4. Trayectoria profesional prevista a 5 años por el estudiantado con intención de emprender a corto plazo.....	21
Figura 5. Trayectoria profesional prevista a corto plazo por el estudiantado con intención de emprender a cinco años vista.....	22
Figura 6. ¿Quieres que este negocio se convierta en tu principal ocupación tras graduarte?	26
Figura 7. Número de cofundadores/as de las iniciativas de emprendimiento naciente.....	26
Figura 8. Año de fundación de la empresa.....	27
Figura 9. Formación emprendedora recibida por el estudiantado	31
Figura 10. Distribución del emprendimiento por sexo en el proceso emprendedor.....	334

Índice de tablas

Tabla 1. Intenciones emprendedoras por ámbito territorial	23
Tabla 2. Emprendimiento activo y naciente por ámbito territorial.....	28
Tabla 3. Ratio de emprendimiento naciente versus activo por ámbito territorial	29
Tabla 4. Valoración del contexto universitario por ámbito territorial	33

Anexo. Relación de Universidades y Escuelas de Negocios participantes GUESSS España

Universidades y Escuelas de Negocios participantes en GUESSS España 2023	CCAA	Delegados 2023-2024
Europea del Atlántico Cantabria	Cantabria	Cristina Maza
Católica Santa Teresa Jesús de Ávila	Castilla y León	Javier Jorge Vázquez
Burgos	Castilla y León	Juan Bautista Delgado García, Virginia Blanco Mazagatos y Celia Díaz Portugal
León	Castilla y León	Nuría González Álvarez
Salamanca	Castilla y León	José Carlos Sánchez García
Valladolid	Castilla y León	Natalia Martín Cruz
Castilla-La Mancha	Castilla-La Mancha	Juan José Jiménez Moreno
Autónoma de Barcelona	Cataluña	David Urbano, Sebastian Aparicio e Iván Martínez
Barcelona	Cataluña	Liz Arroyo Carrasco y Claudio Cruz Cazares
Girona	Cataluña	Laura Vall-llosera Casanovas
Lleida	Cataluña	José Manuel Alonso Martínez
Vic Universidad Central de Catalunya	Cataluña	Elisenda Tarrats Pons
Internacional de Cataluña	Cataluña	Alba Manresa Matas
Oberta Catalunya	Cataluña	Enric Serradell Lopez
Rovira i Virgili	Cataluña	Mercedes Teruel Carrizosa
Abat Oliba CEU	Cataluña	Carmen Ruiz Viñals
La Salle (Ramon Llull)	Cataluña	Paul Fox
CUNEF	Comunidad de Madrid	Kremena Slavcheva Slavova y Metin Onal Vural Durukan
EOI (Escuela de Organización Industrial)	Comunidad de Madrid	Diego Crescente y Sergio Jiménez de Ochoa
ESIC University	Comunidad de Madrid	Verónica A. Jiménez Folcrá

Universidades y Escuelas de Negocios participantes en GUESSS España 2023	CCAA	Delegados 2023-2024
Almería	Andalucía	Carlos Jesú Cano Guillén y Miguel Pérez Valls
Cádiz	Andalucía	José Manuel Sánchez Vázquez
Córdoba	Andalucía	Rocío Muñoz Benito
Granada	Andalucía	María del Mar Fuentes Fuentes, Sufía Mohand Amar y María José González López.
Huelva	Andalucía	Francisco Liñán Alcalde y Nuria Toledano
Jaén	Andalucía	Juan Carlos Sánchez Rodríguez, Alfonso Miguel Márquez García, Lucas Antonio Cañas Lozano, José García Vico y María Dolores Heredia Medina
Málaga	Andalucía	Rafael Ventura Fernández, Isabel María Abad Guerrero y Sofía Louise Martínez Martínez
Sevilla	Andalucía	Francisco Liñán Alcalde
Internacional de Andalucía	Andalucía	José Antonio Piedra y Maria Luisa Palma Martos
Loyola Andalucía	Andalucía	Emilio J. Morales Fernández
Pablo de Olavide	Andalucía	Amapola Povedano Díaz, Franciso Javier Ramos Valenzuela y Elena Sousa Ginel
Zaragoza	Aragón	Lucio Fuentelsaz Lamata y Consuelo González Gil
Oviedo	Asturias	Vanesa Solís Rodríguez y Ana Suárez Vázquez
La Laguna	Canarias	Desiderio Gutierrez Taño; Esperanza Gil Soto; Carmen Inés Ruiz de la Rosa
Las Palmas de Gran Canaria	Canarias	Mª del Pino Medina Brito y Rosa María Batista Canino
Europea de Canarias	Canarias	Sara Patricia Torre García y Ruth Álvarez López
Cantabria	Cantabria	Paula San Martín Espina y Estefanía Palazuelos Cobo

Universidades y Escuelas de Negocios participantes en GUESS España 2023	CCAA	Delegados 2023-2024
UDIMA (Universidad a Distancia de Madrid)	Comunidad de Madrid	Pedro Aceituno Aceituno
Autónoma de Madrid	Comunidad de Madrid	Miguel Angoitia Grijalba y Yolanda Bueno
Carlos III de Madrid	Comunidad de Madrid	Virginia Hernández y Belén Usero
CEU San Pablo	Comunidad de Madrid	Marina Sánchez Layos
Complutense de Madrid	Comunidad de Madrid	David Alonso García
Alcalá	Comunidad de Madrid	Fernando Javier Crecente Romero
Europea de Madrid	Comunidad de Madrid	Sara Patricia Torre García y Ruth Álvarez López
Francisco de Vitoria	Comunidad de Madrid	Caridad Maylin Aguilar y Ramón Fernández de Caleyá
UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia)	Comunidad de Madrid	Miguel Bernabé Castaño y María Miyar Busto
Politécnica de Madrid	Comunidad de Madrid	Carmen Avilés, Claudio Feijoo y Beatriz del Rincón Alonso
Pontificia Comillas	Comunidad de Madrid	Virginia Tolín Hernani
Rey Juan Carlos	Comunidad de Madrid	Pilar Laguna Sánchez, Rosa Santero Sáchez, Andrés Martínez Fernández y Juan José Nájera Sánchez
Alicante	Comunidad Valenciana	Sergi Soriano Ubeda y Jorge Valdés
Valencia	Comunidad Valenciana	Lorenzo Revuelto Taboada
Europea de Valencia	Comunidad Valenciana	Sara Patricia Torre García y Ruth Álvarez López

Universidades y Escuelas de Negocios participantes en GUESS España 2023	CCAA	Delegados 2023-2024
Internacional de Valencia (VIU)	Comunidad Valenciana	Diana Seguí Mas y José Martí
Miguel Hernández de Elche	Comunidad Valenciana	José María Gómez Gras
Politécnica de Valencia	Comunidad Valenciana	Elies Seguí Mas y Guillermina Tomo Carbó
Jaume I	Comunidad Valenciana	Laura Martínez Peris, María Luisa Flor Peris y María Mercedes Segarra Ciprés
Extremadura	Extremadura	Antonio Fernández Portillo y María Calzado Barbero
Coruña	Galicia	Francisco J. León Medina
Santiago de Compostela	Galicia	Isabel Neira Gómez y M ^a Loreto Fernández Fernández
Vigo	Galicia	Ana Gueimonde Canto, Isabel Diéguez Castrillón, y Joaquín Collazo Rodríguez
Islas Baleares	Islas Baleares	Francisco Julio Batle Lorente
La Rioja	La Rioja	Idana Salazar Terros
Pública de Navarra	Navarra	Cristina Bayona Sáez y Paula Anzola Roman
Deusto	País Vasco	Miren Garbiñe Henry Moreno
Mondragón	País Vasco	Monika Tkacz
País Vasco	País Vasco	Noemí Peña Miguel y María Saiz Santos
Católica San Antonio de Murcia	Región de Murcia	Alma María Fernández Sota
Murcia	Región de Murcia	Alicia Rubio Bañon
Politécnica de Cartagena	Región de Murcia	Juan Francisco Sánchez García



Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey

GUESSS

23/24 **UMH**



OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA

+25 años de datos



UNIVERSITAS
Miguel Hernández