

EMPRENDIMIENTO COMO VÍA DE DIFERENCIACIÓN

Los universitarios ya no quieren ser funcionarios. Uno de cada cinco alumnos prefiere montar su propia empresa

DANIEL MARTÍN

El paso de convertir una idea en un proyecto no es tarea fácil. Y si hablamos a nivel empresarial y en un contexto económico como el español, que no acaba de desterrar la crisis, la tarea puede tener tintes heroicos. Ante esta tesitura, los posgrados de emprendimiento tratan de ofrecer al alumno las herramientas y los conocimientos para que aquello que sobrevuela su mente –crear una nueva empresa o un área de negocio novedosa dentro de una compañía– se convierta en algo tangible.

Algunas de las maestrías más reputadas dentro de este ámbito son las que se imparten en dos de las principales universidades de nuestro país, la Universidad Complutense (UCM) y la Universidad Carlos III de Madrid (UC3M), que ofrecen sus másteres MBE Emprendedores Business Entrepreneurship y el MBA Emprendedores, la primera, y el Máster Universitario en iniciativa emprendedora y creación de empresas, en el caso de la segunda. ¿Qué tienen en común estos tres programas? Muchos de sus alumnos llegan procedentes del extranjero, cursaron previamente carreras de índole diversa y, buena parte de ellos, crean una empresa al finalizar sus estudios.

«Pensamos que este tipo de programas utilizan una formación muy en la línea de lo que buscan los alumnos. Antes querían ser funcionarios o tener un puesto fijo en una empresa consolidada. Ahora se dan cuenta de que pueden crear su propia iniciativa», explican María Jesús Nieto y Alicia Rodríguez, directora y subdirectora del máster de Iniciativa Emprendedora y Creación de Empresas de la UC3M.

El incremento de alumnos desde la primera edición de este posgrado hace siete años ha sido de una veintena de estudiantes, llegando hasta los 35. Sin embargo, como apuntan las docentes, «las solicitudes para poder cursarlo se cuentan por cientos». Lo mismo ocurre en el caso de la UCM.

Nieto y Rodríguez señalan que los alumnos cada vez cuentan con más capacidades y competencia, por lo que van adaptando las técnicas de docencia año a año. El perfil más habitual es el de un extranjero (entre el 75% y el 80% de los alumnos de este máster lo son), con una edad de unos 25 y 30 años. Los españoles, según indican «suelen ser de fuera de Madrid». Otro aspecto que suelen compartir estos alumnos es que ya han conocido desde dentro el mundo laboral, aunque también hay recién titulados.

En cuanto al aumento de la demanda, Rodríguez lo achaca, por un lado, a «la dificultad de encontrar un empleo que cumpla con sus expectativas laborales» y, por otro, a que las empresas no atienden sus iniciativas. «Hay gente que piensa en cosas nuevas y sin embargo las empresas les hacen estar todo el día sentados frente al escritorio. Suelen ser compañías con modelos tradicionales en las que los emprendedores se frustran rápido. Esto es lo que les hace querer crear un nuevo negocio», insiste la docente de la Universidad Carlos III, quien considera



S.L

que «la creatividad y el hacer las cosas por ti mismo son un valor añadido para las empresas».

De una opinión parecida sobre este asunto es la directora del Máster MBA Emprendedores de la UCM, Mercedes Rodríguez, que afirma que «las empresas tienen en cuenta esta titulación». La docente indica que el grado de especialización de estas maestrías es un factor diferencial para las

empresas a la hora de ofrecer un contrato a los estudiantes, ya que «ven el título y saben que trabajan muchísimo en equipo», una característica fundamental para los encargados de seleccionar a los alumnos del máster.

«Buscamos gente que dé a los demás, que haga networking, esté motivada y tenga experiencia profesional», señala Rodríguez, que afirma que para las 40 plazas que se ofertaron el curso pasado para el título se recibieron unas 780 solicitudes. También este programa cuenta con un elevado número de

estudiantes extranjeros, buena parte de ellos procedentes de Latinoamérica y de Europa.

En el caso del MBE Emprendedores Business Entrepreneurship de la Complutense «los alumnos extranjeros suponen el 50% del total», explica su director, Javier Sanz Viejo, que asegura que el máster que dirige «es el único con una metodología 100% experiencial y orientado a la innovación y la creación de modelos de negocio». «Contamos entre nuestros profesores con empresarios de prestigio como el chef David Muñoz (DiverXo). Además, el 75% de nuestros alumnos crean ya una empresa durante el máster y tenemos becas remuneradas en Europa con dotaciones de 1.000 euros al mes», concluye.

QUIERO SER EMPRESARIO

Uno de cada cinco universitarios quiere crear su propia compañía o negocio. Exactamente el 18,8%. Así se desprende del estudio *Radiografía de la universidad española: liderazgo emprendedor e innovación en la universidad española*, elaborado por Axa y Educa2020. Según el mismo informe, el 25,2% prefiere trabajar en la función pública, el 22,6% en

una multinacional, el 11% en una Py-me y el 14,4% aún no ha tomado una decisión sobre ello. El estudio se ha realizado en base a entrevistas de entre 10 y 12 minutos a más de 9.000 universitarios y también refleja que el 26,8% piensa en crear una empresa en los próximos años o ya lo ha hecho. De este 26,8%, la mayoría proviene de la rama de Ingeniería y Arquitectura (32,7%), seguida Ciencias Sociales y Jurídicas (28,5%), Artes y Humanidades (24,8%) y, por último, Ciencias (19,2%).

Respecto al perfil más habitual, se trata de un hombre (50,6%) de 24 años de media, que ha estudiado en un colegio público (60%) y después en una universidad también de titularidad estatal (74,9%). La motivación que le lleva a querer emprender es la de dedicarse a algo que le gusta (9,4%), tener un puesto asegurado, trabajar en algo relacionado con sus estudios o hacer realidad un sueño o una idea personal (todas ellas con un 8,5% de representación cada una). En cuanto al sector donde emprender, los servicios profesionales, el marketing, la publicidad, el diseño, la ingeniería y el comercio son los más destacados por los alumnos encuestados.

MUCHOS
EMPREENDEDORES SE
FRUSTRAN PRONTO EN
FIRMAS CON MODELOS
TRADICIONALES