



**CEA** Confederación de  
Empresarios de Andalucía

*Opciones empresariales  
para titulados universitarios*



UNIVERSIDAD *emprende* '07  
*Empresarios para Andalucía*

# *Opciones empresariales* para *titulados universitarios*



*Empresarios para Andalucía*



**CEA** Confederación de  
Empresarios de Andalucía



---

Introducción . . . . .	5
1. Emprender en la universidad . . . . .	7
1.1. Perfil del emprendedor universitario . . . . .	7
1.2. Cómo detectar oportunidades . . . . .	7
1.3. Vías para emprender desde la universidad . . . . .	8
2. El futuro de las tecnologías . . . . .	9
2.1. Mercado tecnológico en Andalucía . . . . .	10
3. Oportunidades en Ciencias de la Salud . . . . .	10
4. Oportunidades para expertos en Medio Ambiente . . . . .	11
5. Administración y dirección de empresas, Finanzas, Economía y Derecho . . . . .	12
6. Negocios en alza para especialistas en turismo, ocio y deportes . . . . .	12
7. Oportunidades para Bellas Artes, Historia, Lengua . . . . .	13



## INTRODUCCIÓN

La escasa cultura emprendedora entre buena parte del mundo universitario ha sido uno de los principales frenos para la creación de empresas desde las aulas. Por eso, uno de los principales objetivos de todo programa orientado a fomentar el desarrollo empresarial debe ser abrir la posibilidad de que los alumnos encuentren en la creación de empresas una salida para su futuro profesional.

Así, la cultura emprendedora que se está impulsando en las universidades hace prever que en los próximos años la relación entre investigación universitaria y creación de empresas aumentará de forma espectacular. En la actualidad, biólogos, químicos, expertos en telecomunicaciones... están tomando el relevo a economistas y expertos en dirección y administración de empresas como hombres de negocios.

La Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) ha editado la publicación "*Opciones empresariales para titulados universitarios*" en el marco del programa Universidad Emprende, con la finalidad de orientar la trayectoria profesional de los universitarios hacia la creación de nuevas empresas.

Aunque existen oportunidades de negocio en todas las titulaciones, el objetivo de esta publicación es proporcionar información sobre las principales necesidades del mercado y las oportunidades que éstas ofrecen para la puesta en marcha de nuevas empresas.

Esta publicación, realizada con la colaboración de la Revista Emprendedores, pretende ser el arranque de la iniciativa empresarial de los jóvenes universitarios.



## 1. EMPRENDER EN LA UNIVERSIDAD

La universidad es el escenario idóneo para contribuir al desarrollo del tejido empresarial. Los expertos aseguran que oportunidades de negocio hay en todas las titulaciones; sólo es cuestión de saberlas detectar. Y para facilitar esta tarea a estudiantes de carreras tan poco relacionadas con la creación de empresas como Bellas Artes, Historia o Filología, se están empezando a crear centros de iniciativa emprendedora en distintas universidades españolas.

### 1.1. PERFIL DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO

El perfil de los emprendedores universitarios se puede sintetizar en las siguientes características:

- En su familia próxima hay un negocio propio.
- Se consideran a si mismos arriesgados y emprendedores.
- Estudian carreras de ciencias puras y experimentales y de ciencias humanas.
- No son alumnos especialmente brillantes.
- Son impulsores u organizadores de viajes, deportes...
- Se han planteado crear su propia empresa.
- Tienen una idea de negocio.

### 1.2. CÓMO DETECTAR OPORTUNIDADES

Al margen de las oportunidades tradicionales y más fáciles de detectar, como el clásico bufete de abogados o el gabinete de psicología, se pueden encontrar negocios con futuro con un poco de astucia para anticiparse a los demás:

- **Repensar lo tradicional.** La mayoría de los negocios de éxito se basan en algún concepto de negocio anterior ya existente y probado, mientras que las ideas muy complejas tienen menor índice de éxito.
- **Aprovechar las sinergias locales.** Una buena pista para detectar mercados con potencial de desarrollo está en el tipo de empresas existentes en los parques tecnológicos y centros de innovación empresarial (CEEI) de cada región. La oportunidad puede estar en la prestación de servicios a empresas o en la fabricación de suministros que puedan necesitar.
- **Yacimientos de empleo.** Son los nuevos nichos de mercado que han surgido a raíz de los cambios vividos en la sociedad española en los últimos diez años. Suponen una salida empresarial para licenciados que tenían escasas expectativas para el autoempleo, como especialistas en conservación y rehabilitación del patrimonio cultural, expertos en turismo o en el cuidado de niños y tercera edad.
- **Nuevas normativas.** Las novedades normativas en materia de prevención de riesgos laborales, en control medioambiental o en lo referente a las investigaciones y controles en agroalimentación han impulsado muchos negocios hasta ahora inexistentes.

- **Copiar ideas de fuera.** Las empresas que surgen por imitación de otros negocios que están funcionando bien en el extranjero suelen tener éxito, siempre y cuando se adapte la idea al mercado nacional.

### 1.3. VÍAS PARA EMPRENDER DESDE LA UNIVERSIDAD

Existen instituciones que ayudan a cualquier emprendedor a desarrollar su idea de negocio o les ofrecen la formación necesaria para convertirse en empresarios: asociaciones de empresarios, agencias de desarrollo local, preincubadoras e incubadoras de empresas ... son las principales vías para emprender desde la universidad.

- **Preincubadoras de empresas.**
  - Son centros que ofrecen el apoyo necesario para convertir en realidad una idea de negocio.
  - Cuentan con expertos de todas las áreas, que analizan si es una idea viable o no, ayudan a diseñar el plan de empresa, a buscar fuentes de financiación, etc.
  - Casi todos los parques tecnológicos y algunas universidades ponen a disposición de los emprendedores instalaciones gratuitas (durante un período que suele oscilar entre seis meses y un año) para convertir su idea de negocio en una empresa.
  - Constituida la empresa, la preincubadora puede canalizarla hacia los parques tecnológicos y científicos con los que trabaja.
- **Incubadoras de empresas.**
  - Ofrecen todo tipo de servicios e instalaciones empresariales, generalmente durante un período máximo de tres años, siempre a precios inferiores a los del mercado.
  - El objetivo es facilitar el desarrollo de las empresas en sus primeros años de vida. Algunas asumen los costes derivados de contratación o subcontratación de personal en materias clave (informática, finanzas, asesoramiento legal,...) y los comparte entre las diversas empresas incubadas.
  - A estas incubadoras puede acceder cualquier emprendedor, no sólo estudiantes universitarios.
  - Bajo el nombre de Centro Europeo de Empresa e Innovación (CEEI) se han creado por toda España estas incubadoras a las que pueden acceder las empresas ya constituidas que están iniciando su actividad.
- **Spin-off universitarios.**
  - Proyectos que surgen dentro de la universidad como resultado del trabajo de investigadores y profesores que deciden comercializar sus trabajos científicos convirtiéndose en empresarios.
  - La mayoría de estos proyectos surgen en carreras técnicas o de ciencias.
  - La universidad actúa como vivero de empresa, prestando el espacio y los medios necesarios para la investigación, e incluso puede participar en el proyecto como socio de la nueva empresa.

- **Unidades de Creación de Empresas de la CEA.**

- La CEA cuenta con el Dpto. de Creación de Empresas y con las Unidades de Creación de Empresas en sus Organizaciones Territoriales.

Desde estas Unidades se presta un servicio de información y asesoramiento técnico personalizado a todos los emprendedores que desean poner en marcha una actividad empresarial.

- Las líneas de acción son:
  - Motivación y sensibilización empresarial.
  - Orientación a los emprendedores.
  - Apoyo técnico para el desarrollo de proyectos de empresa.
  - Apoyo al desarrollo empresarial

## 2. EL FUTURO DE LAS TECNOLOGÍAS

El mercado de la tecnología es un nicho para toda España, pero sobre todo para Andalucía, que se encuentra por debajo de la media nacional en desarrollo tecnológico. En el segmento de las tecnologías hay dos tipos de oportunidades:

1. Añadir tecnología a cualquier negocio tradicional para ofrecer un valor añadido y hacerlo más innovador.
2. Crear una empresa puramente de tecnología.

La primera opción, según los expertos, ofrece actualmente mayores oportunidades de negocio. Pero existen otros mercados con bastante futuro:

- **Redes UMTS.** Provocarán un desarrollo espectacular de los servicios y contenidos relacionados con la transmisión de datos.

Oportunidades de negocio:

- Desarrollo de software para transmisión de datos y contenidos de telefonía móvil UMTS orientadas al ocio (ver la repetición de los goles de un partido, juegos, videomensajería...).
- Negocios de telefonía i-mode (acceso a Internet desde el teléfono) aplicado fundamentalmente al uso de profesionales (oficina móvil).

- **Tecnología WIFI (Wireless Fidelity).** La tecnología inalámbrica se está empezando a implantar y en pocos años estará presente en diversos ámbitos (educación, transporte...), incluso en los hogares españoles, donde se impondrá por la integración de todos los aparatos de consumo diario (telefonía, informática, DVD, etcétera).

Oportunidades de negocio:

- Aplicaciones profesionales de servicios inalámbricos, soluciones verticales y software de gestión empresarial.
- Adaptación de las PYMEs a esta tecnología.

- **Instalaciones domóticas.** Esta tecnología se terminará implantando en todos los hogares y va a impulsar los negocios de servicios a través de la red: teletrabajo, telefinanzas, teleformación, teleasistencia, teleocio, telemedicina, etc.

### Oportunidades de negocio:

- Instalaciones domóticas para el control remoto de la vivienda (electrodomésticos, persianas, luces...) orientadas al mercado de la tercera edad y los discapacitados.
- Aplicaciones domóticas en el campo de la seguridad: reconocimiento de voz y de la escritura, controles de seguridad en votaciones electrónicas, etc.

## 2.1. MERCADO TECNOLÓGICO EN ANDAUCÍA

El III Plan Andaluz de Investigación reveló las siguientes carencias en el ámbito de las tecnologías de las comunicaciones:

- **Tecnologías de la información.** Hay oportunidades en el desarrollo de aplicaciones empresariales para la industria agroalimentaria, el turismo (sistemas multimedia de información turística...) y actividades relacionadas con el medio ambiente (evaluación de impacto ambiental, gestión de parques naturales, etc.), la salud y la calidad de vida.
- **Tecnología aeronáutica y espacial.** La implantación de importantes firmas del sector en Andalucía favorece el desarrollo de PYMEs especializadas en la industria auxiliar a estas grandes empresas (diseño de la aeronave, materiales y estructuras, desarrollo de software y aplicaciones de inteligencia artificial para la gestión del tráfico aéreo, etc.).
- **Tecnologías de la producción.** En Andalucía se han creado distintos centros para aumentar la calidad, seguridad, flexibilidad e inteligencia de los productos y medios de producción. Una gran oportunidad de negocio es el desarrollo de metodologías y modelos que faciliten una evaluación rigurosa del impacto ambiental de las industrias.

## 3. OPORTUNIDADES EN CIENCIAS DE LA SALUD

Las oportunidades de negocio en la medicina, la farmacia y la salud en general, están vinculadas a la biomedicina. Ya se empiezan a crear parques científicos especializados en esta área como el Parque Tecnológico de Ciencias de la Salud de Granada, que aspira a convertir esta provincia en el mayor hervidero de empresas del campo de la salud.

- **Biomedicina.** El segmento donde hay más oportunidades para las PYMEs es el diagnóstico molecular. Otros negocios con futuro son: centros de especialidades médicas, gestión de instituciones sanitarias, centros de orientación terapéutica y aplicación de medicinas naturales...
- **Cuidado de los mayores: apoyo médico y psicológico.** En los últimos años se ha convertido en un nicho importantísimo de oportunidades para emprender en toda España. Desde la clásica residencia de mayores para cuidar a las personas dependientes, hasta los negocios orientados a facilitarles la vida en su propia casa a quienes se resisten a marcharse a la residencia.
- **Biosalud.** Representa el segmento con más oportunidades de negocio del campo de la biotecnología.

### Oportunidades de negocio:

- Desarrollo de sistemas de diagnóstico.
  - Generación de nuevas terapias (producción de proteínas humanas de interés terapéutico...).
  - Desarrollo de nuevos fármacos (producción de vacunas y antibióticos...).
  - Actividades que faciliten la prestación de servicios sanitarios al ciudadano.
  - Empresas orientadas al mercado de la salud animal: especializadas en investigación genómica para la selección y mejora de razas; diagnóstico genético veterinario, etc.
- **Bioalimentación.** Es el segundo gran mercado de la biotecnología. Aglutina el 37% de las bioempresas y según los expertos va a sufrir un crecimiento importante a muy corto plazo.

### Oportunidades de negocio:

- La alimentación funcional (alimentos con efectos positivos sobre la salud, como la reducción del colesterol) ha supuesto un estímulo para segmentos alimentarios (lácteos, pan, bebidas...) con crecimientos limitados en los últimos años.
- Agricultura sostenible: producción de alimentos más resistentes a plagas y cambios climáticos y la regeneración de los campos de cultivo.
- Producción de alimentos transgénicos y piensos modificados. Se requerirán empresas especializadas en el control de calidad y etiquetado de estos productos.

## 4. OPORTUNIDADES PARA EXPERTOS EN MEDIO AMBIENTE

El endurecimiento de las sanciones a las empresas que contaminen el medio ambiente, las políticas de desarrollo sostenible de la agricultura y la promoción de energías "limpias" marcan la tendencia al alza de este mercado en crecimiento desde hace unos años. En este sector todavía surgen interesantes oportunidades de negocio que pueden ser aprovechados por jóvenes emprendedores, con una mínima inversión. Es un sector en alza en Andalucía por dos motivos:

1. El fuerte apoyo que está prestando la Junta de Andalucía a la investigación de energías renovables.
  2. La geografía andaluza, en la que abundan los espacios naturales cuya conservación forma parte de los planes de desarrollo.
- **Energías limpias.** El Plan Energético Andaluz ha fijado el objetivo de lograr que para 2010 el 15% de la energía consumida en Andalucía provenga de fuentes de energía renovables. Las energías limpias se convierten así en uno de los mercados potenciales más importantes para crear empresas dentro del sector del medio ambiente.
  - **La transformación agraria.** Andalucía es la primera comunidad en superficie destinada a la agricultura ecológica, y con el Plan Andaluz de Agricultura Ecológica 2002-2006 este sector seguirá creciendo en los próximos años.

### Oportunidades de negocio:

- Empresas productoras de cultivos ecológicos; comercialización y distribución de estos cultivos.

- Asesoría y formación técnica para la reconversión de las explotaciones tradicionales a la agricultura ecológica.
- **Biomedio ambiente.** En la actualidad la mayoría de las bioempresas medioambientales ofrecen productos y servicios relacionados con la producción de biocarburantes, tratamiento de residuos o detección de agentes contaminantes.

## 5. ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS, FINANZAS, DERECHO, ECONOMÍA

Son estudiantes de carreras con mayor tradición emprendedora, pero tienen más dificultades para encontrar oportunidades de negocio en sus propias áreas. No obstante, al ser los que tienen mejores conocimientos de gestión de empresas son una pieza fundamental en cualquier proyecto.

- **Aprovechar el éxito de otros.** Los nuevos formatos de franquicias abren las oportunidades a negocios que tradicionalmente no han estado en este mercado y que permiten a los expertos en economía, administración y dirección de empresas, etc., aprovechar el éxito de una marca para montar su propio negocio.
- **Servicios a empresas.** La clave del éxito de los servicios a empresas es ser capaz de resolverles todas sus necesidades (asesoría contable, fiscal, financiera y administrativa; empresas de outsourcing que ofrezcan servicios de limpieza, seguridad y catering, etc.). Las actividades con más futuro son las relacionadas con la información, los servicios postventa, la logística y la formación de habilidades e inteligencia competitiva.
- **Servicios a empresas de biotecnología.** Hay oportunidades para las empresas que se especialicen en prestar todo tipo de servicios a las bioempresas: patentes de los hallazgos científicos, vigilancia y protección del uso indebido de las nuevas aplicaciones, consultoría y auditoría de nuevos proyectos, empresas especializadas en marketing y ventas de biotecnología...

## 6. NEGOCIOS EN ALZA PARA ESPECIALISTAS EN TURISMO, OCIO Y DEPORTES

El mercado del turismo, el ocio y el tiempo libre en general es desde hace unos años un valor seguro en nuestro país. En la próxima década este mercado seguirá creciendo.

- **Turismo para exigentes.** Los nuevos productos turísticos, como el turismo rural y de montaña, el turismo cultural, el turismo deportivo y las vacaciones de salud han tomado el relevo al clásico turismo de sol y playa. La clave en estos mercados pasa por la especialización para llegar a los pequeños mercados en los que no existe competencia de las grandes empresas del sector.
- **Turismo en Andalucía.** Surgirán importantes oportunidades impulsadas por el nuevo Plan General de Turismo de Andalucía, que pretende facilitar la transformación del sector hacia un turismo sostenible y reforzar la identidad cultural y la proyección internacional de la comunidad andaluza.
- **Para pequeños emprendedores.** El mercado más adecuado es el turismo de interior, orientado a los gustos de los turistas españoles. La artesanía, la gastronomía local y la belleza de los paisajes son

el principal gancho para estos consumidores (rutas de senderismo, práctica de esquí o golf, actividades de caza y pesca, excursiones a caballo, deportes de riesgo, etc.).

## 7. OPORTUNIDADES PARA BELLAS ARTES, HISTORIA, LENGUA...

Para los universitarios con una formación artística y humanística las oportunidades de convertirse en empresarios giran en torno a dos cambios: las nuevas leyes de protección y conservación del patrimonio cultural y la llegada masiva de personas procedentes de todo el mundo.

- **Patrimonio cultural.** España es el segundo país europeo más rico en patrimonio histórico-artístico y el segundo del mundo en monumentos declarados de interés mundial por la Unesco. Por tanto, se precisan PYMEs especializadas en todas las manifestaciones de la cultura: restauración de bienes inmuebles, catalogación de recursos arqueológicos y culturales, producción de documentos en vídeo, investigación del patrimonio etnológico, organización de encuentros y congresos para la difusión de la cultura, etc.
- **Educación.**
  - Nuevo modelo educativo. El modelo de educación europeo debe estar implantado en España en 2010. En este modelo, centrado en el aprendizaje de los alumnos, las tutorías serán obligatorias y se realizarán de forma virtual, lo que contribuirá a impulsar la educación a distancia.
  - Difusión de la cultura. La llegada masiva de emigrantes ha creado un nuevo mercado en torno a la difusión de la cultura propia de los visitantes, así como de nuestra propia lengua para la integración de estos colectivos.
- **Mercado audiovisual.** Aunque se trata de un negocio dominado por multinacionales, se tiende a subcontratar productos muy concretos a microempresas. Las pequeñas productoras independientes pueden encontrar su hueco apostando por la creatividad. Las oportunidades surgen para trabajadores independientes que se especialicen en nuevas profesiones, como coordinadores de guiones, animadores 3D, creadores multimedia, etc.







