

15-17 de octubre de 2025 | Pamplona

XLIX INTERNATIONAL CONFERENCE ON REGIONAL SCIENCE

Desarrollo Económico Regional (DER): En busca de mejorar el Bienestar Económico, Político y Social de cada Región

Regional Economic Development (RED): In search of improving the Economic, Political and Social Welfare of each Region

📍 Universidad de Navarra. Facultad de Economía y Empresa. Pamplona



De la universidad al mercado: estado y desafíos de las spin-offs españolas

Ferran J. Portilla-Salas, Nuria Chaparro-Banegas, Norat Roig-Tierno, Francisco Mas-Verdú

Universitat Politècnica de València



Introducción

“Las Spin-Off académicas o universitarias (USO's) son empresas nuevas creadas a partir de universidades o centros de investigación con el objetivo de comercializar conocimientos, tecnologías o resultados científicos”

(Pirnay et al., 2003)

Características

1

Modelos de negocio inmaduros y una excesiva dependencia de subvenciones y apoyo institucional

2

Pequeño tamaño, alta incertidumbre tecnológica y poca experiencia empresarial de sus equipos fundadores

3

Su capacidad para generar un impacto económico significativo sigue siendo limitada



Contexto regional

- Políticas autonómicas
- Estructuras universitarias
- Ecosistemas de innovación

Metodología y datos

Fuentes

Portales de
transferencia
tecnológica
universitarios

Directorios de parques
tecnológicos

Webs universitarias
españolas

Total de USOs filtradas



Análisis descriptivo

Análisis descriptivo de las USO

	Mediana	Media	Std. Deviation	Min.	Max.
Edad	9.929	10.552	4.952	1.784	33.652
Promedio empleados	3.000	6.520	11.658	0.990	124.667
Promedio ingresos (miles de euros)	124.097	670.531	3.733.815	0.000	80.334.406
Promedio VA/TRAB. (miles de euros)	28.953	33.128	53.429	-72.893	918.596
Promedio Resultado (miles de euros)	0.878	-41.495	391.130	-4.132.820	1.467.649
Subvenciones (en miles de euros)	103	483	1.008	0.000	9.718
Proyectos europeos (en miles de euros)	0.000	302	921	0.000	9.042



OUTLIERS

- 18 de las USO's se consideraron *outliers* por tener una cifra de negocio superior a 4 millones de euros en el último ejercicio, muy por encima del resto

Análisis de *outliers*

		Mediana	Media	Std. Deviation	Min.	Max.
Edad	General	9.803	10.356	4.812	1.784	33.652
	Outlier	16.011	16.403	5.621	6.592	28.164
Promedio empleados	General	2.667	5.037	6.372	0.990	53.000
	Outlier	40.667	50.763	31.728	7.400	124.667
Promedio ingresos (miles de euros)	General	119.355	326.015	555.329	0.000	3.743.425
	Outlier	4.955.048	10.948.583	18.138.352	2.875.193	80.334.406
Promedio VA/TRAB. (miles de euros)	General	28.069	32.396	53.673	-72.893	918.596
	Outlier	57.370	54.968	40.917	-65.977	123.332
Promedio Resultado (miles de euros)	General	0.655	-37.496	309.362	-3.611.928	1.222.623
	Outlier	144.316	-160.803	1.397.267	-4.132.820	1.467.649
Subvenciones (en miles de euros)	General	98	417	792	0.000	8.406
	Outlier	907	2.452	3.013	0.000	9.718
Proyectos europeos (en miles de euros)	General	0.000	287	849	0.000	6.480
	Outlier	0.000	745	2.162	0.000	9.042

Análisis de *outliers*

		Mediana	Media	Std. Deviation	Min.	Max.
Edad	General	9.803	10.356	4.812	1.784	33.652
	Outlier	16.011	16.403	5.621	6.592	28.164
Promedio empleados	General	2.667	5.037	6.372	0.990	53.000
	Outlier	40.667	50.763	31.728	7.400	124.667
Promedio ingresos (miles de euros)	General	119.355	326.015	555.329	0.000	3.743.425
	Outlier	4.955.048	10.948.583	18.138.352	2.875.193	80.334.406
Promedio VA/TRAB. (miles de euros)	General	28.069	32.396	53.673	-72.893	918.596
	Outlier	57.370	54.968	40.917	-65.977	123.332
Promedio Resultado (miles de euros)	General	0.655	-37.496	309.362	-3.611.928	1.222.623
	Outlier	144.316	-160.803	1.397.267	-4.132.820	1.467.649
Subvenciones (en miles de euros)	General	98	417	792	0.000	8.406
	Outlier	907	2.452	3.013	0.000	9.718
Proyectos europeos (en miles de euros)	General	0.000	287	849	0.000	6.480
	Outlier	0.000	745	2.162	0.000	9.042

Análisis por valor añadido

Valor bajo: $<20.000\text{€}$

Valor medio: $20.000\text{€} < VA < 60.000\text{€}$

Valor alto: $>60.000\text{€}$

USOs y VA/T

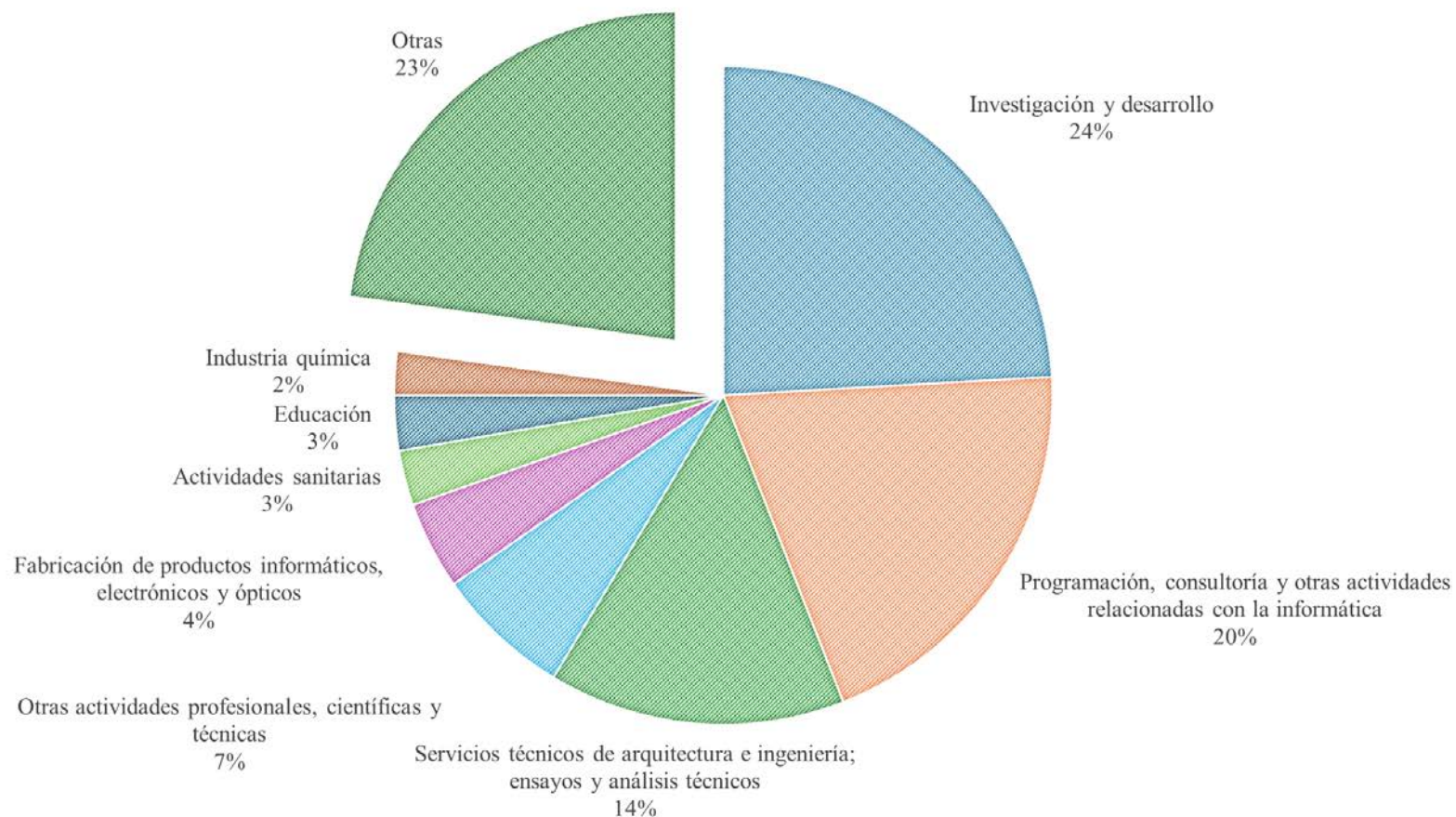
Grupos VA/T	% USO
Valor alto	15,65%
Valor medio	44,06%
Valor bajo	40,29%
Total	100,00%

Análisis por valor añadido

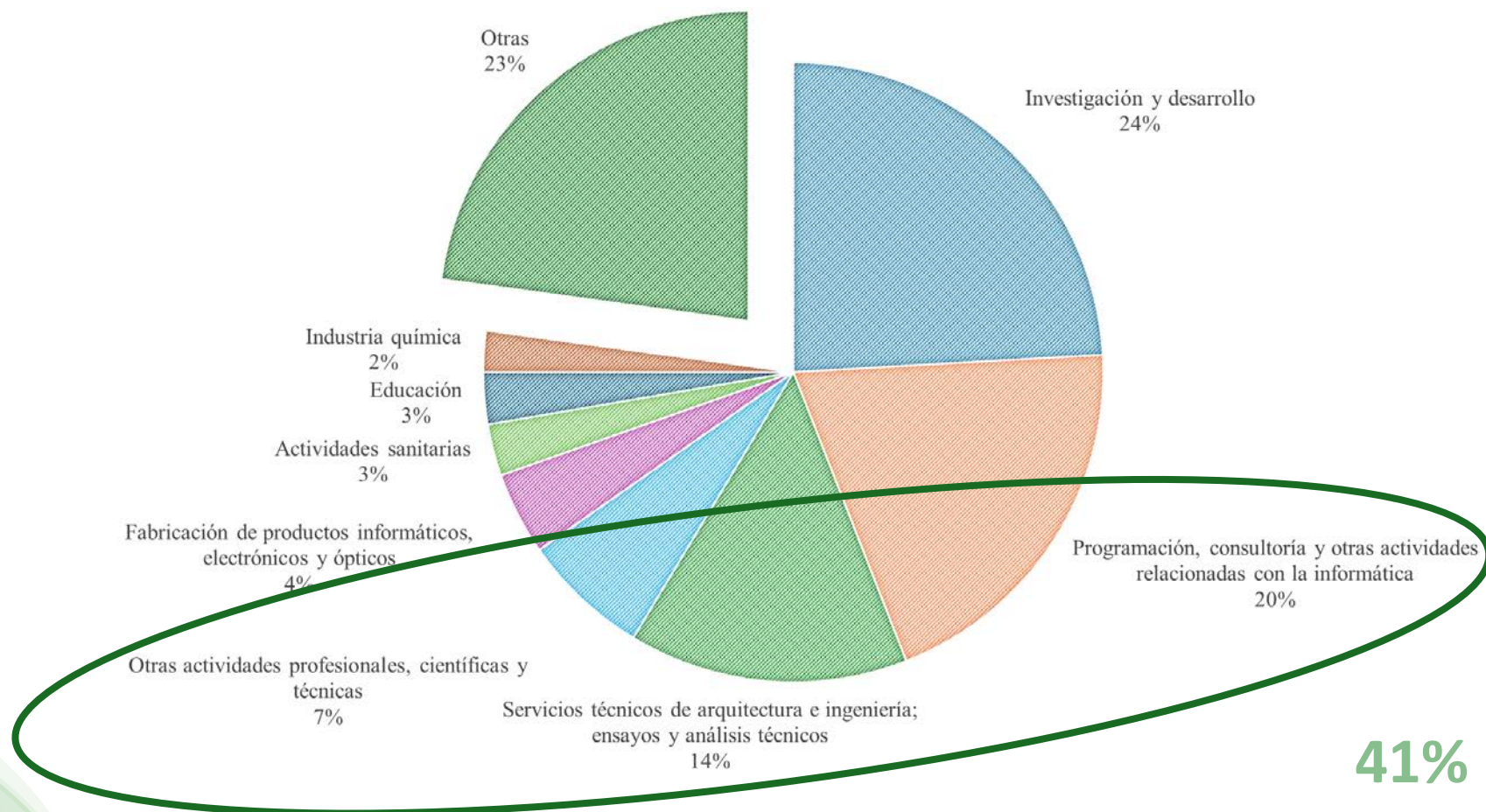
	Crecimiento EMP		Crecimiento VA		Crecimiento ING	
Grupos VA/T	NO	SI	NO	SI	NO	SI
Valor alto	33%	67%	25%	75%	24%	76%
Valor medio	38%	62%	37%	63%	28%	72%
Valor bajo	68%	32%	58%	42%	43%	57%
Total general	49%	51%	44%	56%	33%	67%

Análisis sectorial

Análisis sectorial



Análisis sectorial



Análisis geográfico

- Madrid 126
- Cataluña 99
- Comunidad Valenciana 93
- Andalucía 79



Conclusiones



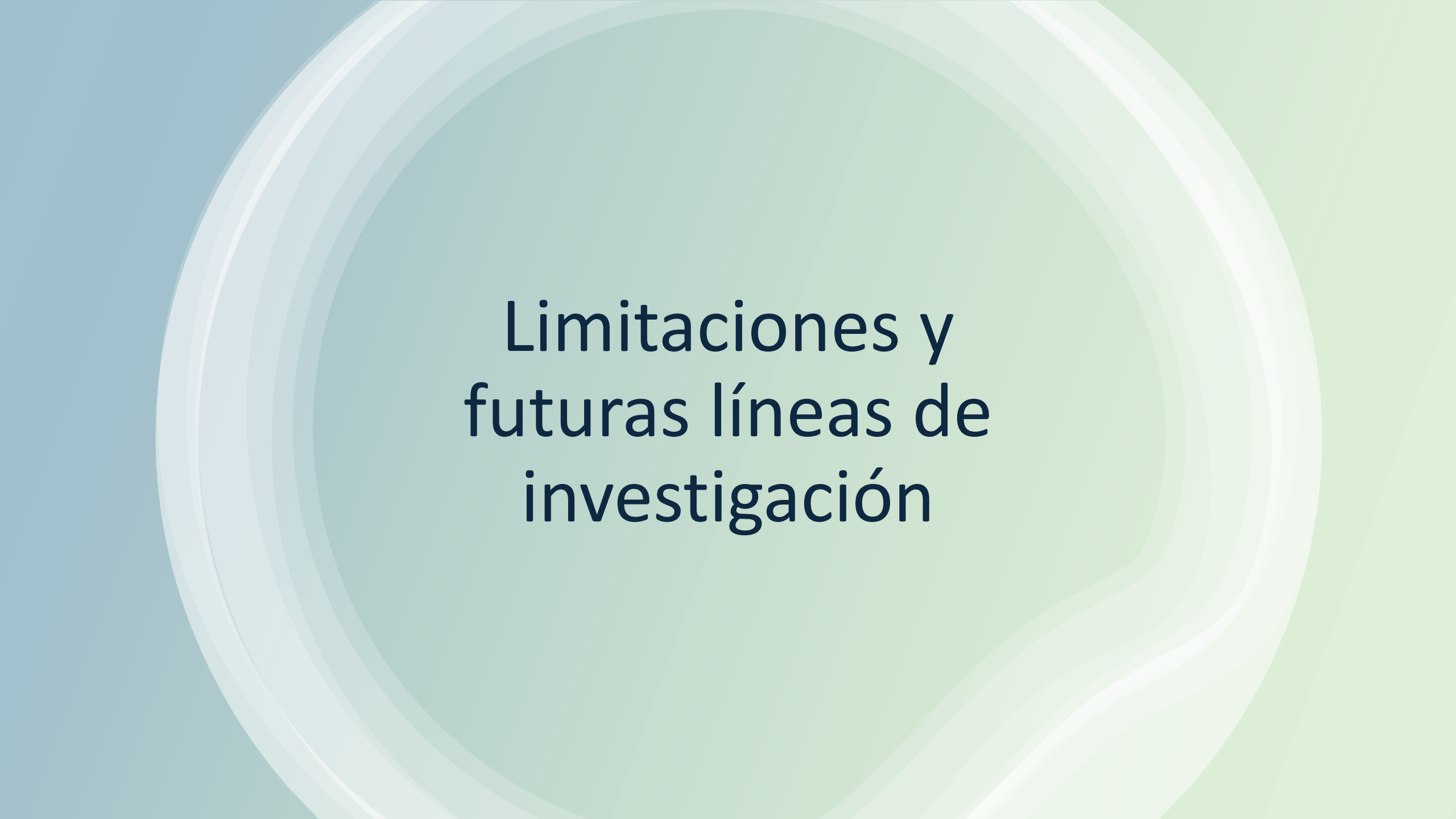
Conclusiones (I)

- Gran disparidad y situación compleja
- *Outliers* que generan la mayor parte del impacto de las USO's
- 40% de empresas con valor añadido bajo y la gran mayoría sin perspectivas de crecimiento

Conclusiones (II)

- Canalización modelos de negocio más cercanos a la prestación de servicios especializados que a la valorización directa de resultados científico
- Concentración geográfica apunta a la existencias de ecosistemas más desarrollados y con mayor capacidad de transferencia





Limitaciones y futuras líneas de investigación

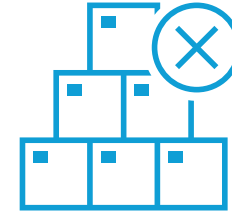
Limitaciones



Falta de algunas regiones
en la BBDD



Ausencia de universidades
privadas



SABI no dispone de datos
de las USO's más recientes

Futuras líneas de investigación

Factores regionales e institucionales que favorecen la creación

Profundizar en la tipología de USO's

Comparativas internacionales



Gracias por su atención

fjporsal@upv.es



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Conselleria d'Educació, Cultura,
Universitats i Ocupació