

ST-686

Cuadernos de la Cátedra CaixaBank de  
Sostenibilidad e Impacto Social

# Juventud, trabajo y nuevas formas de emprendimiento: cómo responden los jóvenes a un mercado laboral en transformación

Javier Gómez Alonso

Joan Fontrodona

# Juventud, trabajo y nuevas formas de emprendimiento: cómo responden los jóvenes a un mercado laboral en transformación

**Javier Gómez Alonso**

Asistente de investigación

**Joan Fontrodona**

Profesor de Ética Empresarial y Análisis de Situaciones de Negocio y titular de la Cátedra CaixaBank de Sostenibilidad e Impacto Social

**Edición:** Caja Alta Edición & Comunicación – [www.cajaalta.es](http://www.cajaalta.es)

**Diseño:** IESE Business School – [www.iese.edu](http://www.iese.edu)

La Cátedra CaixaBank de Sostenibilidad e Impacto Social responde al compromiso de fomentar, promocionar y divulgar nuevos conocimientos sobre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Todo esto, a través de la generación de ideas y conceptos innovadores en el ámbito de la responsabilidad social, dirigidos especialmente al sector empresarial.

Creada en 2005, la Cátedra desarrolla proyectos de investigación, participa en congresos y conferencias, y organiza mesas redondas y actividades de divulgación sobre la responsabilidad social de la empresa.

<b>Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>La transición a la vida adulta y al trabajo: un diagnóstico necesario</b> .....	<b>4</b>
Dificultades de emancipación .....	4
Mercado laboral juvenil.....	5
Desajustes entre la educación y el empleo: la sobrecualificación .....	6
Papel emergente de la Formación Profesional .....	6
Expectativas y percepciones de los jóvenes .....	7
<b>Emprendimiento juvenil: datos, motivaciones y fuerzas que lo impulsan</b> .....	<b>9</b>
Radiografía del emprendimiento juvenil en España .....	9
Factores que impulsan el emprendimiento juvenil .....	10
1. Factores tecnológicos: inteligencia artificial, digitalización y herramientas de bajo coste .....	10
2. Factores culturales: autonomía, propósito y flexibilidad laboral.....	11
3. Factores económicos: crowdfunding, incubadoras y falta de empleo estable .....	12
<b>Cómo emprenden los jóvenes en la actualidad: modelos emergentes</b> .....	<b>13</b>
Emprendimiento digital y de bajo coste .....	14
<i>Startups</i> de impacto y emprendimiento social.....	15
Emprendimiento verde y circular: sostenibilidad .....	17
<b>Políticas, ecosistemas y apoyo al emprendimiento</b> .....	<b>19</b>
Políticas públicas: qué funciona y qué no .....	19
1. Ley de <i>startups</i> : un marco normativo específico para el emprendimiento innovador .....	19
2. Incentivos económicos y fiscalidad: más allá del marco formal .....	20
3. Instrumentos financieros públicos .....	20
Ecosistemas de acompañamiento y desarrollo .....	21
Oportunidades estratégicas para la creación de empleo joven .....	21
<b>Retos actuales y tensiones que gestionar</b> .....	<b>22</b>
Cómo evitar la precariedad en el autoempleo juvenil .....	22
Envejecimiento del emprendimiento.....	22
Brecha territorial y desigualdades de acceso .....	23
El fracaso como parte del aprendizaje emprendedor .....	23
<b>Conclusiones y líneas de acción: construir futuro</b> .....	<b>24</b>
Para los jóvenes: construir trayectorias en entornos inciertos .....	24
Para educadores y universidades: reducir el desajuste y acompañar la transición.....	24
Para empresas y responsables públicos: crear condiciones estructurales coherentes .....	25
Una cuestión humana .....	25
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>26</b>

## Introducción

Comprender la situación de la juventud en España exige atender a la relación que existe entre las expectativas sobre el futuro laboral y las condiciones materiales que lo hacen posible. El empleo no constituye solo una fuente de ingresos, sino un eje central en la construcción de la identidad adulta, la autonomía personal y la participación social. Por ello, la precariedad laboral juvenil trasciende lo económico y se convierte en un problema social y vital.

Esta centralidad del trabajo no se explica únicamente por su función material, sino por el lugar que ocupa en la configuración de las trayectorias vitales. En la medida en que el acceso a un empleo estable y significativo se vuelve más incierto, también lo hacen los procesos mediante los cuales los jóvenes proyectan su futuro, construyen su identidad y articulan un proyecto de vida propio. Las dificultades laborales no aparecen así como fenómenos aislados, sino como parte de un marco más amplio de inestabilidad que afecta al conjunto de la experiencia juvenil.

En este contexto, la transición entre la formación y el trabajo se ha vuelto más larga, incierta y frágil. Los jóvenes se enfrentan a un doble reto: acceder al mercado laboral y lograr que este acceso se traduzca en estabilidad, derechos y posibilidades reales de desarrollo. Al mismo tiempo, algunas vías alternativas de inserción —como el emprendimiento, el autoempleo o las iniciativas de economía social— ganan relevancia, ya que pueden representar oportunidades reales, pero también respuestas a un mercado laboral incapaz de absorber el capital humano disponible en condiciones de calidad.

El objetivo de este cuaderno es analizar este nuevo paisaje laboral, identificar los principales obstáculos que afronta la juventud y explorar las transformaciones que están configurando nuevas formas de acceso al trabajo, con especial atención al papel emergente del emprendimiento.

## La transición a la vida adulta y al trabajo: un diagnóstico necesario

Comprender la transición de la juventud a la vida adulta y al entorno laboral exige partir de un diagnóstico realista de las condiciones en las que este proceso tiene lugar, entre ellas las dificultades de acceso al trabajo, la precariedad laboral, los problemas de emancipación o los desajustes entre la formación y el empleo. Sin embargo, estos fenómenos no son exclusivos de la población joven.

En realidad, responden en buena medida a unas características estructurales del mercado laboral y del modelo productivo que afectan también a otros colectivos, como la población extranjera o los trabajadores con trayectorias laborales más inestables. No obstante, estos factores adquieren una relevancia particular en el caso de la juventud, ya que es en esta etapa en la que se concentran los procesos de transición hacia la autonomía personal, económica y profesional. Por ello, analizar estas dinámicas desde la perspectiva juvenil no implica aislarlas de su contexto, sino observar cómo se manifiestan con especial intensidad en este momento clave del ciclo vital.

## Dificultades de emancipación

Uno de los indicadores más claros de las dificultades que atraviesa la juventud<sup>1</sup> en España es el retraso en la emancipación residencial. La posibilidad de abandonar el hogar familiar y construir un proyecto de vida autónomo se encuentra estrechamente ligada a la estabilidad laboral y a los ingresos disponibles, dos factores que presentan importantes limitaciones para amplios sectores de la población joven.

Según el Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España (2023), la edad media de emancipación se sitúa en los 30,3 años, la cifra más alta de las dos últimas décadas. Por su parte, la tasa de emancipación juvenil alcanza tan solo el 15,9%, una cifra muy por debajo de la media europea, del 31,9%.

Estos datos muestran que la emancipación se ha convertido en una meta difícil de alcanzar durante la juventud, y las razones son sobre todo materiales: para alquilar una vivienda en solitario, una persona joven debe destinar el 83,7% de su salario neto anual, lo que hace prácticamente inviable la emancipación sin recurrir al endeudamiento o al apoyo familiar. Además, una de cada cinco personas menores de 30 años con empleo se encuentra en situación de pobreza o riesgo de exclusión social, lo cual evidencia que el acceso al trabajo no garantiza por sí mismo una autonomía económica suficiente (Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España 2023).

Desde una perspectiva más amplia, el *Informe sobre exclusión y desarrollo social en España* de Cáritas Española y la Fundación FOESSA describe la situación actual como un “déficit de independencia”, entendido como la distancia entre el deseo de emancipación y la capacidad real de ejercerla. Este déficit no solo retrasa la transición a la vida adulta, sino que también afecta a la configuración de los vínculos familiares y sociales, cada vez más frágiles y prolongados en el tiempo (Flores Martos 2025, 57).

<sup>1</sup> Entendemos por *juventud* la población comprendida entre los 15 y los 29 años, en línea con los criterios estadísticos empleados por Eurostat y el INJUVE.

## Mercado laboral juvenil

Las dificultades de emancipación no pueden entenderse sin tener en cuenta el funcionamiento del mercado laboral juvenil en España, donde el acceso al empleo sigue estando marcado por una fragilidad estructural que se manifiesta en altas tasas de desempleo, precariedad y trayectorias laborales discontinuas.

El empleo juvenil en España continúa caracterizándose por sus elevados niveles de precariedad, que se presentan en forma de una alta temporalidad y una extensión del trabajo a tiempo parcial no deseado. Según el informe *El futuro del trabajo: educación, tecnología y competencias necesarias* del IESE Business School, la tasa de temporalidad entre los jóvenes se situaba en el 15,5% en el último trimestre del 2024, un dato que evidencia la persistencia de un modelo laboral con dificultades para ofrecer estabilidad y trayectorias profesionales sostenidas. Además, esta situación no solo afecta a la seguridad económica de los jóvenes, sino que condiciona su capacidad para planificar proyectos vitales y profesionales a medio y largo plazo (Blázquez *et al.* 2025, 12).

A esta fragilidad estructural se suman algunas limitaciones claras en lo que respecta a los niveles de ingresos percibidos por la población joven. Según la Fundación Fad Juventud, el 26,9% de las personas jóvenes declara percibir menos de 1.100 euros mensuales y el 43,5% se sitúa entre los 1.100 y 1.800 euros, mientras que únicamente un 8,4% supera los 2.700 euros (Zaragoza Marquina *et al.* 2025, 26). Este patrón salarial contribuye a explicar por qué, incluso cuando se dispone de empleo, la autonomía económica resulta frágil y la capacidad de emancipación se ve restringida.

En ese sentido, los retos vinculados al mercado laboral más señalados por la juventud se concentran en factores materiales y de transición: “Los salarios bajos (41,9%), la dificultad para adquirir experiencia laboral (35,5%) y la imposibilidad de emanciparse (33,6%)” (Zaragoza Marquina *et al.* 2025, 14). Esta tríada de factores refuerza la idea de que el problema juvenil no radica solo en el acceso al empleo, pues la falta de calidad y proyección vital en el trabajo disponible también resulta determinante.

Según datos de Eurostat (2026) correspondientes a septiembre del 2025, la tasa de desempleo juvenil entre los 15 y los 24 años se sitúa en el 24,7%, frente al 15,4% de la media de la Unión Europea (UE), lo que mantiene a España de forma persistente entre los países con mayores dificultades para integrar a los jóvenes en el mercado laboral.

A esta situación se suma el hecho de que una proporción relevante de jóvenes ni estudia ni trabaja, situación que afecta al 12% de los jóvenes de entre 14 y 29 años en España, una de las tasas más elevadas de Europa a este respecto (Valdés 2025, 207). Estos datos ponen de relieve la existencia de trayectorias de desconexión prolongada que dificultan la posterior inserción laboral de parte de este sector de la población.

Este diagnóstico se vuelve aún más complejo si se tiene en cuenta que el elevado desempleo juvenil convive con la existencia de un número significativo de puestos de trabajo sin cubrir. Según ASEMPLEO (2025), mientras que casi el 30% de la población menor de 25 años se encuentra en situación de desempleo, cerca de 150.000 vacantes en sectores estratégicos permanecen sin ocupar, lo que pone de manifiesto un desajuste persistente entre la oferta y la demanda de empleo.

Esta coexistencia de una tasa de desempleo elevada y un gran número de vacantes sin cubrir apunta a la presencia de barreras estructurales en la transición entre la formación y el trabajo relacionadas con la adecuación de las competencias, la orientación profesional y la intermediación laboral. Lejos de tratarse de un fenómeno coyuntural, ASEMPLEO (2025) advierte de una “peligrosa normalización” de esta situación, que alimenta un círculo vicioso de precariedad, falta de oportunidades y desconfianza en el sistema.



## Desajustes entre la educación y el empleo: la sobrecualificación

El desajuste entre el nivel educativo de la población joven y las oportunidades laborales disponibles constituye uno de los rasgos más característicos del mercado laboral español. La sobrecualificación se ha convertido en un fenómeno estructural que afecta tanto al aprovechamiento del capital humano como a la calidad de las trayectorias laborales juveniles.

Según la definición recogida por la Fundación Ramón Areces y la Fundación Europea Sociedad y Educación, la *sobrecualificación* se refiere a la “situación en que se desempeña un trabajo que requiere un nivel de formación inferior al adquirido” (Valdés 2025, 203-204). En España, uno de cada tres ocupados de entre 25 y 64 años con estudios superiores trabaja en un puesto que no requiere dicha titulación, hecho que sitúa al país entre los que presentan mayores niveles de desajuste formativo en la UE.

En términos comparativos, en 2024, la tasa de sobrecualificación en España alcanzó el 34,6%, casi el doble del 20,9% registrado en la media de la Unión Europea, lo que sitúa al país entre los que presentan mayores niveles de desajuste formativo (Valdés 2025, 205). Este fenómeno resulta especialmente relevante en el contexto de una población joven con niveles educativos elevados, lo que intensifica la brecha entre la formación adquirida y las oportunidades laborales disponibles.

Desde la perspectiva educativa, España presenta una estructura formativa desequilibrada que incide de forma directa en la calidad del empleo juvenil. A pesar de que el porcentaje de población de entre 25 y 64 años con estudios superiores alcanza el 41%, en línea con la media de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el país mantiene simultáneamente un elevado porcentaje de personas con un bajo nivel educativo (36%), un porcentaje muy superior al de la media de la UE-25 (16%). Este desajuste contribuye a la existencia de una elevada tasa de sobrecualificación que afecta al 35,5% de los puestos de trabajo, frente al 21,4% de la media europea, con los efectos negativos sobre la productividad y la motivación laboral que esto conlleva, sobre todo entre los jóvenes que desempeñan tareas por debajo de su nivel formativo (Blázquez *et al.* 2025, 14, 20-21).

Sin embargo, el mercado laboral español no ha evolucionado al mismo ritmo que el sistema educativo, por lo que gran parte del empleo sigue concentrándose en sectores como el comercio, la hostelería y la construcción, caracterizados por un bajo valor añadido y por ofrecer escasas oportunidades acordes al nivel formativo de los titulados superiores (Valdés 2025; Arias 2025). De este modo, la sobrecualificación se convierte en un

reflejo de las limitaciones del modelo productivo y contribuye a que las trayectorias laborales se vean marcadas por la precariedad y la frustración profesional.

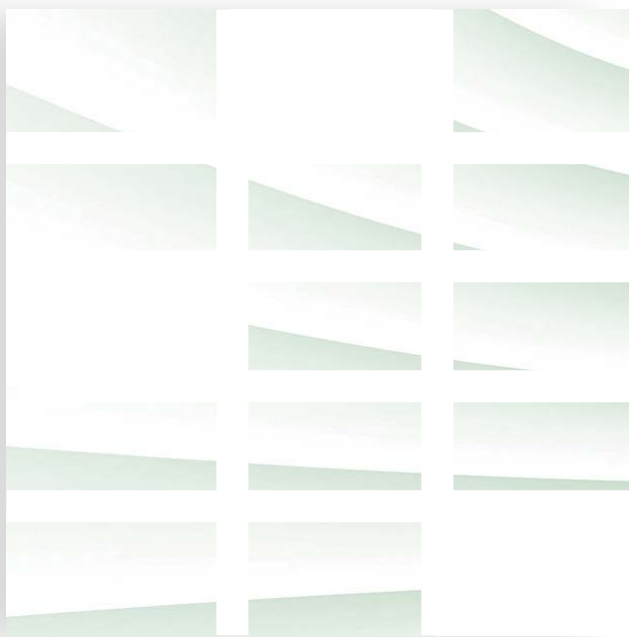
## Papel emergente de la Formación Profesional

En el análisis del desajuste entre la educación y el empleo en España, resulta imprescindible incorporar el papel creciente de la Formación Profesional (FP), que en los últimos años ha experimentado una profunda transformación en términos de reconocimiento social, expansión institucional y contribución a la inserción laboral juvenil.

En la actualidad, la FP en nuestro país se sitúa en una fase de consolidación y creciente protagonismo dentro del sistema educativo. La aprobación de la Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de Ordenación e Integración de la Formación Profesional ha reforzado este proceso al establecer un modelo basado en la formación dual, en el que la adquisición de competencias se produce de forma combinada entre el centro educativo y la empresa. Este enfoque responde a la necesidad de acercar la formación a la realidad productiva con el objetivo de mejorar la transición al empleo. La evidencia acumulada desde la introducción de esta modalidad apunta a efectos positivos en la empleabilidad y en la continuidad formativa al favorecer itinerarios educativos más conectados con las demandas del mercado laboral (Martínez y Fontrodona 2023, 4).

En términos estructurales, la FP desempeña un papel estratégico como puente entre el sistema educativo y el mercado laboral. De hecho, es su orientación hacia la inserción, reinserción y actualización profesional lo que la convierte en una herramienta clave para ajustar las competencias de la población activa a las necesidades productivas (Pin y García Lombardía 2018, 9). En este sentido, su capacidad para reducir el abandono escolar temprano y mejorar la empleabilidad la sitúa como un elemento central en la corrección de las disfunciones del mercado laboral español (Martínez y Fontrodona 2023, 6).

**Uno de cada tres  
trabajadores con estudios  
superiores desempeña un  
empleo que no requiere  
su nivel de formación**



Una de las principales fortalezas de la FP es su estrecha vinculación con el entorno productivo. A diferencia de otros itinerarios más académicos, este se define precisamente por su orientación a la inserción laboral y a la adquisición de competencias ajustadas a las necesidades del mercado de trabajo, a la vez que actúa como puente entre el sistema educativo y el ámbito empresarial (Pin y García Lombardía 2018, 9). Esta conexión se traduce en una formación más aplicada, en la que la dimensión práctica y la relación con la empresa resultan fundamentales.

En este sentido, la progresiva implantación de la modalidad dual refuerza esta orientación al integrar la formación en el centro educativo con la experiencia directa en la empresa. No obstante, este modelo también introduce retos relevantes, ya que su desarrollo exige adaptar los programas formativos, redefinir los contenidos curriculares y especificar con mayor precisión las competencias que deben adquirirse durante la formación práctica. En consecuencia, esta necesidad de reformulación supone una dificultad añadida que puede ralentizar su consolidación (Martínez y Fontrodona 2023, 7).

Desde una perspectiva más amplia, el desarrollo de la FP se vincula directamente con uno de los principales problemas estructurales del mercado laboral español: el desequilibrio en la distribución de cualificaciones. Tal como se ha apuntado, España presenta una sobreabundancia de titulados superiores y, al mismo tiempo, una escasez de perfiles intermedios, lo que genera ineficiencias en términos tanto de sobrecualificación como de vacantes sin cubrir (Pin y García

Lombardía 2018, 22). En este contexto, este itinerario formativo puede contribuir a corregir ese desajuste al ofrecer itinerarios más próximos a las necesidades productivas y a los perfiles intermedios que demanda el mercado laboral.

No obstante, a pesar de estos avances, todavía persisten algunas limitaciones importantes, como la necesidad de aumentar la implicación empresarial, de mejorar la coordinación entre actores y de llevar a cabo una adaptación más ágil de la oferta formativa a las demandas del mercado laboral (Pin y García Lombardía 2018, 30-31). En consecuencia, aunque la FP se perfila como una de las principales herramientas para mejorar la inserción laboral juvenil y reducir el desajuste formativo, su capacidad transformadora depende de su consolidación efectiva como eje central del sistema educativo y de su integración real con las necesidades del mercado de trabajo.

### Expectativas y percepciones de los jóvenes

Las condiciones laborales y educativas descritas en los apartados anteriores influyen de manera directa en las expectativas que los jóvenes proyectan sobre su futuro personal y profesional. La precariedad en el acceso al empleo, la inestabilidad contractual, el desajuste entre la formación y el trabajo, y las dificultades para la emancipación configuran un horizonte marcado por la incertidumbre que se refleja de forma clara en las percepciones subjetivas de la juventud.

Las prioridades y temores expresados por la juventud sitúan en primer plano el equilibrio vital y el bienestar. Al preguntar por las cuestiones que más inquietan a este grupo sobre su futuro laboral, se señalan el temor a que el trabajo les deje sin tiempo libre o les obligue a renunciar a dimensiones personales (26,6%), que el estrés y la presión afecten a su salud mental (23,3%) y que el futuro dependa de factores fuera de su control (22,4%) y la posibilidad de acceder únicamente a empleos mal remunerados (21,3%). En conjunto, estas preocupaciones reflejan el peso del tiempo, la salud mental y la incertidumbre como ejes centrales de la experiencia laboral anticipada (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 14).

En concreto, “más de un tercio de los y las jóvenes (34,8%) sitúan en primer lugar la conciliación de la vida laboral con la personal como el aspecto más prioritario a la hora de valorar un trabajo”. A continuación, aparecen “la estabilidad laboral, los ingresos elevados y un buen ambiente de trabajo” con porcentajes “en torno al 25%”. Esta jerarquía sugiere una redefinición del sentido del empleo, que se valora principalmente por su capacidad para sostener bienestar, estabilidad y tiempo propio (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 14).

En relación con las competencias profesionales, diversos estudios coinciden en señalar la existencia de una brecha significativa entre las capacidades demandadas por las empresas y las que presentan los jóvenes graduados. El IESE Business School, en línea con las previsiones del Foro Económico Mundial, destaca la creciente importancia de las competencias vinculadas a la inteligencia artificial (IA), el *big data* y la ciberseguridad, así como de habilidades transversales como el pensamiento creativo, la resiliencia, la flexibilidad o el aprendizaje continuo. No obstante, el 75% de las empresas participantes en estudios previos del IESE Business School reconoce tener dificultades para cubrir determinados puestos, lo que pone de manifiesto la persistencia de un desajuste entre el sistema formativo y las necesidades reales del mercado de trabajo (Blázquez *et al.* 2025, 28-29 y 44).

Esta lógica también se refleja en los ámbitos profesionales que los jóvenes consideran más atractivos: los “empleos o perfiles profesionales más atractivos” (en torno al 20%) incluyen, por orden, “la Administración Pública y oposiciones, el ámbito de la salud, las redes sociales, el marketing digital y la creación de contenidos, y la inteligencia artificial, el análisis de datos y la automatización” (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 15).

En este sentido, la *Encuesta Funcas de Economía y Finanzas* de mayo del 2025 pone de manifiesto una clara brecha generacional en la percepción de la situación económica. Los jóvenes de entre 18 y 34 años constituyen el grupo que valora de forma más negativa el estado de la economía y que, además, muestra mayores niveles de insatisfacción en comparación con el resto de la población (Instituto Juan de Mariana 2025).

La incertidumbre sobre el futuro laboral se ve reforzada por la necesidad creciente de prolongar la formación más allá de los estudios iniciales. Según el informe de Cáritas Española y la Fundación FOESSA citado anteriormente (Flores Martos 2025, 339), el 18,2% de los jóvenes de entre 26 y 34 años compatibiliza el trabajo y la formación, una proporción significativamente superior a la registrada al inicio de la serie. Este dato apunta a que la inserción laboral ya no se produce al finalizar los estudios, sino que se configura como un proceso prolongado, en el que la formación continua y la especialización posgraduada se convierten en requisitos casi indispensables para mejorar la empleabilidad.

Sin embargo, esta estrategia de adaptación conlleva importantes costes económicos y sociales. Tal como advierten Cáritas Española y la Fundación FOESSA (Flores Martos 2025, 339), el esfuerzo adicional que supone compatibilizar un empleo y la formación no siempre está cubierto por el sistema educativo ni por políticas públicas suficientes, lo que puede generar nuevas desigualdades entre quienes pueden asumir estos costes y quienes no. En este contexto, por tanto, la formación deja de

considerarse únicamente una palanca de movilidad social para convertirse también en un factor de diferenciación.

A estas dinámicas se suma la percepción de una falta de correspondencia entre el esfuerzo educativo y las recompensas laborales que pueden obtenerse después, reforzada por el elevado nivel de sobrecualificación, la concentración del empleo en sectores de bajo valor añadido y la persistencia de salarios bajos, que intensifican la sensación de bloqueo generacional. Tal como señala el Instituto Juan de Mariana (2025), los jóvenes perciben que el marco económico y productivo actual dificulta la mejora de sus condiciones de vida y limita sus oportunidades de progreso a medio y largo plazo.

En conjunto, estas percepciones configuran un clima de incertidumbre que trasciende el ámbito laboral y afecta a aspectos clave del ciclo vital, como la emancipación, la construcción de un proyecto familiar o la disposición a emprender. Lejos de tratarse de una actitud coyuntural, las expectativas de los jóvenes en realidad reflejan la interiorización de un contexto estructural caracterizado por la inestabilidad, la exigencia de adaptación constante y la dificultad para anticipar trayectorias laborales estables.

Este diagnóstico, sin embargo, no debe interpretarse únicamente en términos de limitaciones. En paralelo a estas dificultades, durante los últimos años se han producido avances relevantes en el ámbito educativo —como la reducción del abandono escolar temprano, la mejora de determinados indicadores del sistema educativo o el aumento del esfuerzo inversor— que han contribuido a reforzar el capital humano de la población joven. Por su parte, la propia transformación del mercado laboral, junto con estas mejoras, está impulsando nuevas formas de inserción, en las que muchos jóvenes exploran alternativas, desarrollan competencias distintas y buscan construir trayectorias profesionales más flexibles, tal como se verá en el siguiente capítulo al analizar el papel del emprendimiento juvenil.

**Las expectativas de los jóvenes reflejan la interiorización de un contexto estructural caracterizado por la inestabilidad, la exigencia de adaptación constante y la dificultad para anticipar trayectorias laborales estables**

## Emprendimiento juvenil: datos, motivaciones y fuerzas que lo impulsan

La combinación de la incertidumbre laboral, el desajuste entre la formación y el empleo, y las dificultades para construir trayectorias profesionales estables no solo condiciona las expectativas de los jóvenes, sino que también influye en las estrategias que consideran para su inserción en el mercado de trabajo. En este contexto, el emprendimiento emerge como una alternativa posible —aunque no exenta de riesgos— frente a las limitaciones del empleo tradicional. Analizar el alcance, las características y los condicionantes de esta actividad resulta, por tanto, clave para valorar hasta qué punto puede configurarse como una vía real de desarrollo profesional para la juventud.

Conviene precisar, además, que el emprendimiento no se limita exclusivamente a la creación de nuevas empresas. En línea con el marco europeo EntreComp, se entiende cada vez más como una competencia transversal, vinculada a la capacidad de identificar oportunidades, movilizar recursos y generar valor en distintos contextos (Bacigalupo *et al.* 2016). Desde esta perspectiva, la actividad emprendedora puede desarrollarse también en el ámbito del empleo por cuenta ajena para dar lugar a dinámicas de intraemprendimiento ligadas a la innovación organizativa y a la mejora de procesos en el seno de las propias empresas.

### Radiografía del emprendimiento juvenil en España

El emprendimiento juvenil aparece en el contexto español como una vía de inserción laboral todavía minoritaria, pero con una presencia creciente en el imaginario de los jóvenes. Según datos del Observatorio del Emprendimiento de España (OEE), basados en el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM),<sup>2</sup> tan solo el 8,2% de la población joven de entre 18 y 34 años desarrolla algún tipo de actividad emprendedora, mientras que el 15,5% manifiesta intención de hacerlo en los próximos tres años (OEE 2023, 31). En conjunto, casi una cuarta parte de la población joven se encuentra vinculada —de forma real o potencial— a este tipo de procesos.

En este marco, iniciar un negocio como salida laboral aparece más como una opción que se tiene en consideración que como una realidad consolidada. Más de la mitad de las per-

sonas jóvenes afirma haberse planteado emprender, pero solo el 3,4% cuenta en la actualidad con un negocio propio. En paralelo, un 9,3% ha descartado ya esa posibilidad después de haberlo probado y un 31,8% nunca la ha contemplado. Este contraste evidencia una brecha significativa entre el interés por comenzar un negocio y su materialización efectiva (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 54).

Asimismo, la intención emprendedora disminuye conforme aumentan la edad y el nivel formativo. Lejos de reforzar la disposición a emprender, una mayor formación parece asociarse a una percepción más realista —y crítica— de las barreras económicas, especialmente el endeudamiento inicial, la dificultad para captar clientes o la inseguridad de los ingresos. Este resultado apunta a que el emprendimiento juvenil no es solo una cuestión de actitud, sino también de condiciones estructurales de acceso a recursos y estabilidad (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 15-16, 59).

Los datos más recientes del GEM muestran una evolución ambivalente del emprendimiento en España. Aunque la actividad emprendedora reciente encadena cuatro años de crecimiento y aumenta ligeramente tanto en iniciativas nuevas como en consolidadas, la intención emprendedora permanece estancada en el 11,2% de la población adulta. Al mismo tiempo, la tasa de abandono crece de forma moderada, si bien parte de estos proyectos continúan bajo nuevos liderazgos. Este escenario sugiere que, pese a la consolidación de iniciativas en marcha, el atractivo de iniciar nuevos proyectos podría verse limitado si no mejoran las condiciones estructurales que condicionan la decisión de emprender (Calvo *et al.* 2025, 17).



<sup>2</sup> El GEM es un proyecto internacional que analiza el fenómeno emprendedor en distintos contextos. Nace en el año 1999 gracias a la iniciativa conjunta de la London Business School (Reino Unido) y el Babson College (Estados Unidos). Desde entonces, cada año se publican informes que recogen los principales datos de la actividad emprendedora de ámbito internacional, nacional, regional y provincial. Gracias al valor del gran volumen de datos recogido, los investigadores del GEM también elaboran anualmente informes sobre temas monográficos de interés para agentes económicos y sociales. El Observatorio GEM se basa en tres fuentes de información: una encuesta en profundidad a la población de entre 18 y 64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*), una encuesta semiestructurada a expertos en emprendimiento, denominada NES (*National Experts Survey*), y un conjunto de fuentes secundarias de información (artículos científicos, informes sectoriales o análisis internacionales) que permiten profundizar en la interpretación de los datos obtenidos. Además, las encuestas APS y NES, basadas en el marco conceptual del proyecto GEM, se someten a rigurosos controles léxicos y estadísticos para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes sean comparables (Calvo *et al.* 2025, 13-15).

Este estancamiento debe interpretarse en relación con un contexto marcado por la precariedad laboral, la escasa percepción de oportunidades y la persistencia de barreras estructurales. En el 2024, España continuó siendo el país donde la población percibía menos oportunidades para emprender entre los 51 analizados por el GEM, lo que actuó como un potente freno a la activación de nuevas iniciativas (Calvo *et al.* 2025, 17). Esta percepción negativa refuerza la idea de que el emprendimiento sigue siendo una opción considerada arriesgada y poco protegida, sobre todo entre la población joven.

Esta percepción limitada también aparece en los datos específicos sobre la juventud. El informe GEM publicado dos años antes señala que solo tres de cada 10 jóvenes consideran que existen oportunidades para emprender en el corto plazo, una proporción que se eleva hasta casi cinco de cada 10 entre aquellos que ya están involucrados en este tipo de proyectos (OEE 2023, 19-24). Esta diferencia sugiere que la experiencia directa en el proceso del emprendimiento modifica la percepción del entorno, aunque no elimina completamente las barreras que se asocian a esta actividad.

Entre los principales obstáculos al emprendimiento destacan dos elementos recurrentes: la falta de competencias percibidas y el miedo al fracaso. Según el informe de ese mismo año del OEE (2023, 19-24), seis de cada 10 jóvenes consideran que no tienen los conocimientos y las habilidades necesarios para emprender, y una proporción similar identifica el miedo al fracaso como un factor disuasorio decisivo.

En cuanto a las motivaciones, el emprendimiento juvenil no responde exclusivamente a una lógica de oportunidad. Aunque la necesidad sigue siendo la principal razón para emprender, entre los jóvenes adquieren un peso específico otras motivaciones, como el deseo de “marcar una diferencia en el mundo” o “generar riqueza o una renta muy alta”, en mayor medida que entre los grupos de mayor edad (OEE 2023, 38). Por lo tanto, este dato apunta a que en la decisión de emprender convergen factores tanto económicos como aspiracionales.

**La digitalización ha reducido significativamente los costes fijos iniciales y la necesidad de inversiones en infraestructura propia, modificando de forma estructural las condiciones de acceso a la actividad empresarial**

## Factores que impulsan el emprendimiento juvenil

El emprendimiento juvenil no puede entenderse como el resultado de una única causa, sino como la convergencia de factores tecnológicos, culturales y económicos en un mercado laboral en transformación. A continuación, se recogen tres grandes ejes que ayudan a explicar su desarrollo actual.

### 1. Factores tecnológicos: inteligencia artificial, digitalización y herramientas de bajo coste

En este marco, los avances tecnológicos ocupan un lugar central, ya que han modificado de forma estructural las condiciones de acceso a la actividad empresarial. La expansión de la digitalización ha transformado la infraestructura básica sobre la que se construyen los proyectos emprendedores, de modo que el acceso generalizado a plataformas *online*, *software* en la nube y soluciones digitales bajo demanda ha reducido significativamente los costes fijos iniciales y la necesidad de inversiones en infraestructura propia.

Según la OCDE (2023, 49), las pequeñas empresas y las microempresas pueden acceder hoy a herramientas avanzadas mediante servicios escalables y flexibles sin que deban asumir elevados costes hundidos en *hardware* o mantenimiento. Esta transformación no solo afecta al plano técnico, sino que altera la estructura de riesgos asociada al inicio de este tipo de proyectos.

En el ámbito operativo, las plataformas digitales permiten externalizar o simplificar funciones clave —como el *marketing*, la comercialización, la gestión de clientes, la prestación de servicios o el diseño— a través de modelos de uso accesibles y de fácil implementación (OCDE 2023, 188), lo cual resulta especialmente relevante para la población joven, que suele disponer de menos capital inicial y de redes empresariales limitadas, pero de mayor familiaridad con los entornos digitales.

En los últimos años, la incorporación de tecnologías avanzadas como la IA ha ampliado estas posibilidades. La integración progresiva del aprendizaje automático en herramientas de uso generalizado permite a las iniciativas de pequeña escala beneficiarse de capacidades antes reservadas a grandes empresas, de forma que pueden mejorar la eficiencia, la personalización de servicios y la competitividad a un coste relativamente bajo (OCDE 2023, 188). No obstante, su adopción sigue siendo desigual y está marcada por incertidumbres relativas a la inversión, la gobernanza de datos y la dependencia tecnológica (Calvo *et al.* 2025, 17-18).

Desde una perspectiva más amplia, la IA no solo incide en la creación de empresas, sino también en la organización del trabajo. Lejos de implicar únicamente la sustitución laboral, puede contribuir a incrementar la productividad y desplazar tareas repetitivas hacia procesos automatizados, liberando tiempo para funciones de mayor valor añadido. Al respecto, el IESE Business School destaca que muchas organizaciones están optando por estrategias de implantación gradual y formación básica en materia de IA con el fin de reducir las retenciones relacionadas con esta herramienta y fomentar modelos laborales más flexibles y compatibles con la conciliación, un aspecto especialmente valorado por las generaciones jóvenes (Blázquez *et al.* 2025, 31-33, 54-55).

Sin embargo, estos procesos no se distribuyen de manera homogénea, ya que persisten brechas digitales asociadas al tamaño empresarial, al sector y al nivel de competencias disponibles, lo que introduce nuevos vectores de desigualdad en la capacidad de aprovechar las oportunidades tecnológicas (OCDE 2023, 49-51).

El *Future of Jobs Report 2023* del Foro Económico Mundial confirma la magnitud del cambio: el 86% de las empresas prevé adoptar plataformas digitales en los próximos cinco años, y el 75% incorporará el comercio electrónico (Foro Económico Mundial 2023, 5). La IA, por su parte, se consolida como una tecnología de apoyo capaz de automatizar tareas rutinarias sin desplazar la supervisión humana en funciones estratégicas (6). Pese a la disrupción asociada, el informe señala un impacto neto positivo sobre el empleo, ya que genera nuevas ocupaciones y transforma el contenido de las tareas existentes (23).

Esta transformación tecnológica va acompañada de un cambio en las competencias demandadas. En este sentido, el Foro Económico Mundial identifica como habilidades esenciales el pensamiento analítico y creativo, junto con la resiliencia, la flexibilidad, la autoeficacia y el aprendizaje permanente (2023, 38). Estas competencias transversales coinciden con las requeridas para sostener proyectos emprendedores en entornos digitales caracterizados por la incertidumbre y la rápida obsolescencia tecnológica.

Finalmente, el GEM constata que una parte significativa del emprendimiento juvenil se concentra en actividades intensivas en tecnologías digitales —como los servicios profesionales, el comercio electrónico y la creación de contenidos—. En España, los jóvenes perciben las tecnologías digitales como un facilitador clave para reducir costes iniciales y acceder al mercado, lo que refuerza su disposición a emprender en comparación con generaciones anteriores (OEE 2023).

En conjunto, la digitalización no solo modifica las condiciones objetivas de entrada al emprendimiento, sino también la

percepción de su viabilidad. Sin embargo, aunque las tecnologías de bajo coste reducen el umbral inicial, no eliminan la incertidumbre inherente a la actividad emprendedora, que sigue dependiendo de las competencias, el contexto institucional y el acceso a determinados recursos.

## **En España, los jóvenes perciben las tecnologías digitales como un facilitador clave para reducir costes iniciales y acceder al mercado, lo que refuerza su disposición a emprender en comparación con generaciones anteriores**

### **2. Factores culturales: autonomía, propósito y flexibilidad laboral**

Junto con los factores tecnológicos, el emprendimiento juvenil se ve impulsado por cambios culturales en la forma en que los jóvenes conciben el trabajo y las trayectorias profesionales. El informe del Centro Reina Sofía señala que la mitad de la población joven encuestada (50,9%) declara que “tener buena salud” es la cuestión más importante de su vida, seguida por la “estabilidad económica o laboral”, que es fundamental para casi la mitad de las personas jóvenes (44,4%). En cambio, aspectos más vinculados al desarrollo profesional, como “desarrollarme profesionalmente” o “tener éxito en el trabajo”, obtienen porcentajes mucho menores, entre el 17,2% y 14,8% respectivamente (Zaragoza Marquina *et al.* 2025, 13).

Estos datos sugieren que, para una parte significativa de la juventud, el trabajo pierde centralidad como eje identitario y ha pasado a concebirse de forma prioritaria como un medio para garantizar el bienestar, la seguridad y unas condiciones de vida dignas. Sin embargo, esta aparente descentralización del trabajo no implica necesariamente una pérdida de su dimensión personal o creativa. Tal como ha señalado Ana Marta González (2023), profesora de Filosofía en la Universidad de Navarra, en el trabajo existe una dimensión creativa en la que dejamos algo de nosotros mismos; en ese algo podemos reconocernos y encontrar una oportunidad de crecimiento personal, y es precisamente esa posibilidad de autorreconocimiento y desarrollo lo que debería preservarse ante todo en un trabajo decente.

En un contexto marcado por la precariedad, la incertidumbre laboral y la dificultad para construir trayectorias estables, los jóvenes parecen adoptar una visión más instrumental del empleo para valorarlo en función de su capacidad para ofrecer autonomía, seguridad y compatibilidad con otros ámbitos de la vida. No obstante, esa instrumentalización puede interpretarse también como una reacción defensiva frente a entornos laborales que no garantizan las condiciones mínimas para que el trabajo despliegue su dimensión creativa y de realización personal. Cuando el empleo se percibe como precario o inestable, resulta difícil que pueda vivirse como un espacio de desarrollo.

La OCDE, en su informe *Youth Policy Toolkit*, recoge de manera sistemática esta visión crítica. Los jóvenes señalan que, con frecuencia, se enfrentan a empleos temporales y con escasas garantías, así como a condiciones laborales percibidas como injustas, entre ellas las prácticas no remuneradas y la precariedad asociada a la economía de plataformas (OCDE 2024, 70). Al mismo tiempo, expresan una concepción del trabajo distinta a la de generaciones anteriores, pues otorgan mayor valor a que el empleo contribuya a una vida con sentido (*meaningful jobs*) y permita un mejor equilibrio entre la vida personal y laboral. El trabajo, por tanto, no debería limitarse a ser una fuente de ingresos, sino formar parte de un proyecto vital coherente con sus expectativas y aspiraciones personales.

Desde esta perspectiva, una parte de la juventud interpreta el emprendimiento como una vía para recuperar esa dimensión de agencia y sentido. Para el 30% de los jóvenes, emprender supone la oportunidad de desarrollar un proyecto propio y decidir sobre el tiempo de trabajo, además de facilitar la conciliación entre vida laboral y familiar (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 14-16). De este modo, el emprendimiento aparece no solo como una estrategia económica, sino como un intento de articular autonomía, estabilidad y posibilidad de autorrealización en un entorno laboral percibido como restrictivo.

**El trabajo no debería limitarse a ser una fuente de ingresos, sino formar parte de un proyecto vital coherente con las expectativas y aspiraciones personales**

### 3. Factores económicos: *crowdfunding*, incubadoras y falta de empleo estable

Los factores económicos constituyen un tercer eje fundamental para explicar el impulso del emprendimiento juvenil. La persistencia de un mercado laboral caracterizado por la temporalidad, los salarios bajos y la inseguridad ha llevado a muchos jóvenes a considerar esta actividad como una alternativa frente a la falta de empleo estable y a las dificultades para construir trayectorias laborales sostenidas.

Sin embargo, el atractivo del emprendimiento convive con barreras económicas y operativas que limitan su viabilidad real. Entre los principales obstáculos mencionados por la juventud destacan la inseguridad en los ingresos (27,3%), la falta de formación en habilidades empresariales (24,9%), el endeudamiento inicial (24,6%), la falta de clientes (23,7%) y la inestabilidad de los horarios (22,3%). A estas dificultades se suman las trabas burocráticas (19,8%) y la percepción de una carga fiscal elevada (12,3%), lo que ayuda a entender por qué una parte significativa de los jóvenes se plantea emprender, pero no llega a convertir esa intención en un proyecto efectivo (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 57).

Estas barreras económicas se explican, en buena medida, por las dificultades estructurales de acceso a la financiación que afectan a las pequeñas empresas. La OCDE señala que, por lo general, las pymes se enfrentan a obstáculos tanto internos como externos para acceder a financiación, derivados de la falta de activos que puedan utilizarse como garantías, de la limitada capacitación financiera de propietarios y gestores, así como de las asimetrías de información entre las entidades financieras y las pymes, que incrementan los costes de financiación y restringen el acceso al crédito (OCDE 2021, 26). Estas dificultades resultan particularmente relevantes en empresas nuevas y de menor tamaño, que suelen depender en mayor medida de recursos propios para financiar su actividad.

Incluso en el contexto previo a la pandemia, caracterizado por tipos de interés históricamente bajos y condiciones crediticias favorables, una parte significativa de las pymes continuaba basando su financiación cotidiana en ingresos generados de forma interna, lo que limitaba su capacidad de inversión y crecimiento. La OCDE subraya que los patrones de financiación difieren de manera sustancial entre pymes pequeñas y grandes, pues las primeras son más dependientes de la autofinanciación, del crédito a corto plazo y de un acceso más limitado a instrumentos de financiación alternativos y a apoyos públicos (2021, 26).

En este contexto, la diversificación de las fuentes de financiación ha adquirido un papel relevante como mecanismo para reducir algunas de las barreras económicas tradicionales al emprendimiento. La OCDE también señala que, desde la crisis financiera del 2008-2009, se ha producido un aumento de las fuentes alternativas de financiación para las pymes, más allá de la financiación bancaria tradicional, que incluyen la financiación en línea a través de plataformas web (2021, 26), en concreto, “el mercado de la financiación alternativa en línea, que incluye actividades de préstamo entre particulares (*peer-to-peer lending*), el *crowdfunding* de capital (*equity crowdfunding*) y la financiación mediante descuento de facturas (*invoice trading*), ha crecido de manera considerable en muchos países, aunque partiendo de niveles aún reducidos” (66).

Estos instrumentos resultan especialmente relevantes para el emprendimiento juvenil, en la medida en que permiten acceder a financiación sin depender en exclusiva del crédito bancario tradicional, reducen la necesidad de avales iniciales y facilitan la puesta en marcha de proyectos en fases tempranas. No obstante, la propia OCDE advierte de que las empresas más pequeñas continúan afrontando mayores restricciones financieras que las de mayor tamaño y que el acceso a estas fuentes alternativas se mantiene desigual (2021, 26).

De forma complementaria, la expansión de ecosistemas de apoyo a la actividad emprendedora, como incubadoras, aceleradoras y programas de acompañamiento, contribuye a mitigar parte de estas barreras económicas, ya que se combina la financiación con la formación, el asesoramiento y el acceso a redes profesionales. En conjunto, la combinación de un mercado laboral precario como factor de expulsión y de estos mecanismos de apoyo económico como facilitadores ayuda a explicar el interés creciente de la juventud por el emprendimiento, aunque sin eliminar los riesgos asociados a trayectorias de autoempleo frágiles e inestables.



## Cómo emprenden los jóvenes en la actualidad: modelos emergentes

Los datos del GEM muestran que la orientación innovadora es especialmente intensa entre los emprendedores jóvenes. En el 2024, siete de cada nueve iniciativas recientes lideradas por personas de entre 18 y 24 años lanzaron nuevos productos al mercado, y ocho de cada 10 introdujeron innovaciones en sus procesos de negocio (Calvo *et al.* 2025, 78). Estos resultados sugieren que, cuando logran superar las barreras de acceso —relacionadas con la falta de financiación, experiencia o redes de contacto—, los jóvenes no solo crean empresas, sino que contribuyen de forma activa a la renovación del tejido productivo.

Este dinamismo innovador se produce en un ecosistema en progresiva maduración en los últimos años. El crecimiento del valor agregado de las *startups* españolas y el aumento de la inversión en el sector reflejan una mayor consolidación del entorno emprendedor (Wayra 2025). No obstante, este proceso convive con tensiones estructurales: dificultades de acceso a capital en fases tempranas, concentración territorial y necesidad de escalar proyectos más allá del mercado nacional.

En lo que respecta al perfil del emprendedor, el ecosistema español muestra una elevada cualificación académica y una creciente profesionalización. Una parte significativa de quienes lideran proyectos innovadores cuenta con formación universitaria avanzada y experiencia previa en consultoría, tecnología o gestión empresarial, lo que favorece la transferencia de conocimiento y la adopción de modelos organizativos más sofisticados (Wayra 2025). Esta combinación de formación especializada y experiencia profesional contribuye a explicar el aumento de proyectos en sectores intensivos en tecnología y conocimiento.

En términos sectoriales, el emprendimiento reciente se concentra especialmente en ámbitos vinculados a la digitalización, la salud, las finanzas tecnológicas y los nuevos modelos de negocio basados en datos. Estos sectores combinan un alto potencial de crecimiento con una demanda creciente de soluciones innovadoras, lo que los convierte en espacios atractivos para el talento joven cualificado.

En conjunto, la evidencia disponible apunta a que el emprendimiento juvenil no se reduce a iniciativas de subsistencia o autoempleo precario. Por el contrario, una parte significativa de los proyectos liderados por jóvenes incorpora innovación en productos, procesos o modelos de negocio, lo que contribuye a la transformación estructural de la economía española.

## Emprendimiento digital y de bajo coste

El emprendimiento digital y de bajo coste se ha consolidado en los últimos años como una de las principales vías de acceso de los jóvenes a la actividad emprendedora. Este tipo de iniciativas se caracteriza por el uso intensivo de tecnologías digitales —como la IA, el análisis de datos o las plataformas en la nube—, que permiten reducir de forma significativa las barreras de entrada tradicionales, especialmente en términos de inversión inicial, infraestructuras físicas y escalabilidad.

A diferencia de lo que sucede con los modelos empresariales apoyados en grandes estructuras materiales, estas iniciativas pueden crecer con equipos reducidos y recursos limitados gracias a la capacidad multiplicadora de la tecnología. En este esquema, la digitalización no actúa como un mero complemento, sino como el núcleo organizativo del negocio: automatiza procesos, optimiza costes y permite expandirse sin replicar físicamente la estructura empresarial en cada nuevo mercado.

En el contexto español, la Comisión Europea valora de forma positiva la adaptación del país a los avances tecnológicos y señala que la hoja de ruta nacional en materia digital es “ambiciosa, completa y coherente [...] con los objetivos de la Década Digital de la Unión Europea” (traducción propia), aunque advierte del déficit relativo en especialistas en tecnologías de la información y la comunicación. A pesar de esta limitación, el informe subraya que España está dando “pasos positivos hacia el empoderamiento de las personas y la promoción de oportunidades continuas para todos los individuos en la economía digital” (traducción propia) (CE 2024, 6). Este entorno institucional resulta especialmente relevante para el emprendimiento juvenil.

A pesar de que España presenta una tasa de actividad emprendedora y un gasto empresarial en investigación y desarrollo inferiores a la media europea, en los últimos años ha emergido un ecosistema de *startups* en polos como Madrid y Barcelona (CE 2024, 16). La aprobación de la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes —conocida como *ley de startups*—, junto con programas como Next-Tech, Activa Start-ups, Desafía, INNOVA o Neotec, ha contribuido a reforzar el entorno del emprendimiento digital (CE 2024, 16). En esta misma línea, el *Mapa del Emprendimiento* del 2023 de South Summit, el evento que conecta *startups* con corporaciones e inversores de todo el mundo, ya señaló que el ecosistema español avanzaba hacia una fase de mayor madurez, impulsado por *startups* con mayor trayectoria y tracción en el mercado (CE 2024, 16).

Un elemento central de este modelo es el uso estratégico de la IA para optimizar procesos y generar valor añadido sin incrementar los costes de forma proporcional. Un ejemplo ilustrativo de ello es la *startup* española Verifait, que ha desarrollado una plataforma basada en IA para automatizar tareas de monitorización y verificación de vídeo. Su propuesta consiste en transformar el vídeo de “un simple archivo almacenado” en un recurso verdaderamente “útil”, capaz de aportar información relevante en tiempo real. Según su CEO, Eduardo Cermeño, la IA asume “las labores menos humanas, las más aburridas, las labores más repetitivas”, mientras que las personas mantienen su responsabilidad en las decisiones críticas (González-Madiedo 2026). De este modo, la tecnología elimina tareas de bajo valor sin sustituir el juicio humano.

Tal como señala el Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad, la digitalización constituye una “transformación integral que abarca la redefinición de modelos de negocio, la creación de nuevos productos y servicios, y una mayor eficiencia en la toma de decisiones basadas en datos” (ONTSI 2024, 5). En este sentido, el emprendimiento digital juvenil se inscribe en una lógica de innovación continua, en la que la tecnología permite multiplicar el impacto con recursos limitados.

Para aprovechar plenamente estas oportunidades, resulta esencial la colaboración entre el sector público y el privado, la inversión en infraestructuras digitales y el desarrollo de competencias tecnológicas en la población (ONTSI 2024, 5). Asimismo, la estrategia europea de la Década Digital, con horizonte en el 2030, fija objetivos claros en materia de competencias digitales, infraestructuras seguras, transformación empresarial y digitalización de servicios públicos. Por su parte, la agenda España Digital, alineada con esta visión, persigue acelerar la digitalización de pymes y *startups* con metas concretas, como que el 25% de las ventas de las pymes procedan del comercio electrónico (ONTSI 2024, 14-15).

De este modo, el emprendimiento digital de bajo coste emerge como una modalidad especialmente atractiva para la juventud, ya que permite desarrollar proyectos innovadores con menos barreras económicas iniciales, gracias al acceso a herramientas digitales accesibles y ecosistemas institucionales especializados. Aunque no elimina los riesgos ni garantiza estabilidad, amplía el abanico de oportunidades en un mercado laboral marcado por la transformación tecnológica.

### Webel: digitalizar servicios ordinarios desde un garaje

Un ejemplo ilustrativo de este modelo es Webel, una *startup* madrileña fundada por cuatro jóvenes emprendedores que comenzaron el proyecto trabajando desde un garaje (Telemadrid 2024).

La idea surgió al identificar una ineficiencia clara en el mercado de los servicios a domicilio: contratar servicios de limpieza, cuidado de mayores, estética o mantenimiento seguía siendo un proceso informal y poco digitalizado. Webel desarrolló una aplicación que funciona como plataforma de intermediación para conectar a los usuarios con profesionales verificados y gestionar reservas y pagos desde la propia *app* (Webel, s. f.).

Según explica su fundador, Nacho Tejero, el proyecto nació a raíz de la detección de una oportunidad concreta y de la voluntad de construir una alternativa profesional propia en un entorno laboral competitivo (Emprendedores 2024). Así, el modelo se basa en organizar la oferta y la demanda mediante tecnología, sin prestar directamente el servicio, con una estructura más ligera y escalable.

Desde su creación, la empresa ha experimentado un crecimiento sostenido hasta llegar a consolidar su presencia en múltiples ciudades españolas y avanzar en su expansión internacional. La captación de financiación privada ha sido un elemento clave para reforzar su estructura y acelerar el escalado del modelo (Gómez-Serranillos 2024).

El caso de Webel resulta relevante porque concentra varias de las dinámicas analizadas en este apartado: muestra cómo el emprendimiento juvenil puede reorganizar sectores tradicionales mediante el uso de la tecnología, cómo la digitalización reduce las barreras de entrada al mercado y cómo un proyecto iniciado con recursos limitados puede evolucionar hasta convertirse en una empresa consolidada.

En pocos años, Webel ha pasado de ser una iniciativa surgida en un garaje a convertirse en una plataforma en expansión. No resuelve estructuralmente las tensiones del mercado laboral juvenil, pero sí evidencia que la digitalización abre espacios en los que la iniciativa, la detección de oportunidades y el uso estratégico de la tecnología pueden generar trayectorias empresariales de crecimiento.

### Startups de impacto y emprendimiento social

El emprendimiento social se ha consolidado en España como una modalidad específica de iniciativa empresarial que combina la generación de actividad económica con la búsqueda explícita de un impacto social o medioambiental. A diferencia del emprendimiento tradicional, estas iniciativas no sitúan el beneficio económico como fin último, sino como un medio necesario para garantizar la sostenibilidad del proyecto. Desde esta perspectiva, el emprendimiento social conecta de forma directa con las expectativas de una parte de la juventud que valora cada vez más que el trabajo contribuya a resolver problemas sociales y genere sentido y utilidad colectiva.

Este tipo de iniciativas se articula en torno al concepto de *empresa social*, entendido como una forma de emprendimiento que integra de manera coherente objetivos económicos y sociales. Según el *European Social Enterprise Monitor, 2023-2024*, este modelo se caracteriza por la concurrencia de tres dimensiones fundamentales: la social, la empresarial y la de gobernanza. En este marco, se define como un operador de la economía social cuyo objetivo principal consiste en generar impacto social, por encima de la maximización del beneficio económico de propietarios o accionistas. Actúa en el mercado de forma emprendedora e innovadora, y utiliza los beneficios principalmente para alcanzar fines sociales

concretos. Asimismo, se distingue por contar con modelos de gestión abiertos y responsables, orientados a promover la participación de empleados, consumidores y otros grupos de interés en la toma de decisiones (Guzmán *et al.* 2024, 9).

Desde el plano empírico, los datos del *European Social Enterprise Monitor, 2023-2024* muestran que este sector en España presenta una situación relativamente sólida. El 86% de las organizaciones encuestadas se encuentra en una fase de crecimiento o estabilidad, y la práctica totalidad de ellas obtiene sus ingresos principalmente a través de su actividad comercial, lo que refuerza su autonomía frente a donaciones y subvenciones. Tal como señala el propio informe, “el sector de las empresas sociales no quiere vivir de las donaciones y las subvenciones, pero tampoco pretende, en muchos casos, seguir el modelo de empresa tradicional”, de forma que se sitúa en un espacio intermedio entre el mercado y la acción pública (Guzmán *et al.* 2024, 7-8).

La expansión del emprendimiento social en España se concentra sobre todo en la última década. La mayoría de las entidades entrevistadas se creó entre el 2013 y el 2023, un periodo marcado por las consecuencias sociales de la crisis financiera y el aumento de las desigualdades. Según el informe, este fenómeno se explica tanto por los cambios socioculturales recientes como por la incapacidad del Estado para responder de forma suficiente a determinados problemas sociales en

un contexto de endeudamiento público, lo que ha abierto espacio a iniciativas emprendedoras con orientación al impacto social (Guzmán *et al.* 2024, 12-13). Este contexto resulta especialmente relevante para la juventud, que se ha incorporado al mercado laboral en un escenario de precariedad y limitadas oportunidades de empleo estable.

En el terreno sectorial, estas iniciativas se concentran en su mayoría en ámbitos tradicionalmente vinculados al sector público, como la salud, el trabajo social y la educación. En concreto, el 28,7% de las empresas sociales opera en actividades de salud humana y trabajo social, y el 22,5% lo hace en el ámbito de la educación, lo que pone de manifiesto su papel complementario en la provisión de servicios de interés general. No obstante, estas iniciativas necesitan generar márgenes suficientes para garantizar su autofinanciación y su independencia económica, y evitar una dependencia excesiva del sistema financiero o de las ayudas públicas (Guzmán *et al.* 2024, 14, 19).

A pesar de su potencial, el emprendimiento social enfrenta barreras significativas. Las organizaciones del sector identifican

como principales obstáculos la falta de sistemas de apoyo público, la ausencia de un marco fiscal favorable, la complejidad de la financiación pública y las desventajas en los procesos de contratación pública. A ello se suman algunas dificultades estructurales como la debilidad del sector como grupo de presión, el escaso conocimiento del modelo entre la ciudadanía y su limitada comprensión por parte de bancos e inversores. En este sentido, más del 60% de las entidades consultadas considera que las Administraciones públicas deberían contratar con mayor frecuencia este tipo de iniciativas y avanzar hacia la simplificación administrativa y la creación de un régimen fiscal específico (Guzmán *et al.* 2024, 54-55).

En los últimos años, ha emergido una forma de emprendimiento que combina la innovación tecnológica con el propósito social, situando la resolución de problemas estructurales en el núcleo de su propuesta de valor. Este enfoque no renuncia a la viabilidad económica, pero orienta explícitamente su actividad a mejorar las condiciones de vida en ámbitos de especial sensibilidad como el de la salud. Es el caso de In3ator, la iniciativa reconocida con el Premio Princesa de Girona Social 2025.

### In3ator, la iniciativa de Pablo Sánchez Bergasa: innovación accesible para salvar vidas

La historia de este proyecto comienza en una unidad de neonatología. Tras el nacimiento prematuro de sus hijos, Pablo Sánchez Bergasa comprendió de primera mano la importancia de las incubadoras para la supervivencia de los bebés prematuros. Sin embargo, también descubrió una desigualdad difícil de ignorar: en muchos países, su coste las convierte en un lujo inalcanzable. Esa experiencia personal dio lugar a una iniciativa que ha sido reconocida con el Premio Princesa de Girona Social 2025 (FPdGi 2025).

Sánchez Bergasa constató una realidad alarmante: mientras que en países desarrollados estos dispositivos forman parte del equipamiento habitual de los hospitales, en muchos países en vías de desarrollo su coste —que puede superar los 35.000 euros— las convierte en inaccesibles. A partir de ese momento, comenzó a desarrollar una solución basada en el principio de la innovación frugal: diseñar una incubadora funcional y segura con materiales de bajo coste, capaz de fabricarse por aproximadamente 350 euros (Médicos y Pacientes 2025). Sin embargo, esta reducción radical del precio no implica una simplificación irresponsable, sino una reingeniería del producto orientada a maximizar el impacto social en contextos en los que los recursos sanitarios son escasos.

Según informa EFE, el proyecto se centra en la creación de incubadoras adaptadas a entornos con infraestructuras limitadas y priorizando la facilidad de mantenimiento, la accesibilidad y la autonomía energética (Sitjà 2025). La iniciativa no solo introduce innovación tecnológica, sino que aborda un problema estructural de desigualdad sanitaria global: la elevada mortalidad neonatal en países donde la falta de equipamiento básico limita las posibilidades de supervivencia.

El Premio Princesa de Girona Social 2025 refuerza la dimensión pública y transformadora del proyecto. El jurado destacó su capacidad para combinar el emprendimiento, el impacto social y la escalabilidad, y lo situó como ejemplo de que la iniciativa individual puede traducirse en soluciones de alcance colectivo (FPdGi 2025). Tal como recogió *El Mundo* (Melgar 2025), el proyecto demuestra que la tecnología aplicada con criterio social puede salvar vidas allí donde los dispositivos convencionales resultan económicamente inviables.

Desde la perspectiva del tema que se trata en este cuaderno, el caso de Sánchez Bergasa encaja de manera especialmente clara en la lógica del emprendimiento social, ya que Sánchez Bergasa combina sostenibilidad económica y misión humanitaria, al tiempo que opera en el mercado sin depender en exclusiva de donaciones. Además, ejemplifica una dimensión del emprendimiento juvenil vinculada al propósito, la responsabilidad social y la búsqueda de impacto.

## Emprendimiento verde y circular: sostenibilidad

El emprendimiento verde y circular puede entenderse como el conjunto de iniciativas empresariales que nacen —o se transforman— para dar respuesta a la transición ecológica mediante productos, servicios o procesos que reducen los impactos ambientales, mejoran la eficiencia en el uso de recursos y contribuyen a reorientar el modelo productivo.

En la práctica, este tipo de emprendimiento se apoya en la economía circular, cuyo objetivo es “desvincular el crecimiento económico del consumo de recursos finitos” y “transformar el [actual] modelo de economía lineal hacia uno de ciclo cerrado” a la vez que se minimizan los residuos y se mantienen los materiales y el valor en uso durante más tiempo (Fundación Cotec 2025, 7). Es decir, frente al esquema tradicional de extraer-producir-usar-tirar, la economía circular propone diseñar productos pensando desde el inicio en su reutilización, reparación o reciclaje.

Desde este marco, emprender “en verde” no se limita a crear negocios estrictamente ambientales, sino a introducir la innovación en la forma en que se producen, consumen y gestionan los recursos a lo largo de todo su ciclo de vida.

En el contexto español y europeo, la transición ecológica no es solo una aspiración ética, sino un proceso impulsado institucionalmente. Ejemplo de ello es el Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) en Economía Circular, que concibe la circularidad como un nuevo paradigma de producción y consumo orientado a la transformación del modelo económico e industrial, y articula instrumentos de apoyo dirigidos a impulsar la sostenibilidad, la innovación y la competitividad empresarial (Miteco 2022, 4-5, 45-52).

Las convocatorias más recientes muestran que una parte significativa de los fondos públicos se orienta a proyectos vinculados a la gestión eficiente de recursos, la reducción de residuos y la descarbonización (Miteco 2025). Así, aunque este marco no elimina las barreras habituales del emprendimiento —es decir, la financiación, la escalabilidad y el acceso a clientes—, sí contribuye a consolidar la transición ecológica como un espacio de oportunidad económica.

**No se trata solo de crear empleo verde, sino de generar oportunidades en las que convergen la tecnología, la regulación y el propósito**

A su vez, la dimensión formativa resulta decisiva. La transición verde está elevando la demanda de habilidades técnicas y transversales en múltiples sectores. El Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional subraya que los cambios asociados a la transición ecológica afectan a perfiles diversos y que el trabajo autónomo forma parte del mapa ocupacional vinculado a estas transformaciones (Cedefop 2025, 21-24). Para la juventud, este entorno abre nichos emergentes relacionados con la energía, la rehabilitación, la movilidad sostenible o la gestión de residuos, aunque exige capacitación específica y aprendizaje continuo.

Asimismo, el emprendimiento circular no constituye un sector homogéneo, sino un conjunto de modelos empresariales que actúan en distintas fases del ciclo de vida de los productos y los materiales (Fundación Cotec 2025, 24-28). Pueden distinguirse, al menos, cuatro grandes tipologías:

- 1. Innovación en diseño y producción: el ecodiseño.** Una de las primeras manifestaciones de este enfoque se encuentra en las iniciativas centradas en el ecodiseño, cuyo objetivo es reducir el uso de materias primas vírgenes, mejorar la durabilidad y facilitar la reutilización o el reciclaje desde la fase de concepción del producto. La UE desplaza progresivamente el énfasis desde la gestión del residuo hacia su prevención en el diseño (Fundación Cotec 2025, 14). En la práctica, esto se traduce en *startups* que desarrollan envases reutilizables, textiles reciclables desde el origen o materiales alternativos basados en fibras naturales. Se trata de proyectos intensivos en conocimiento técnico y diseño industrial, que conectan la sostenibilidad con la innovación productiva.
- 2. Revalorización y gestión de residuos.** En segundo lugar, destacan los proyectos orientados a la transformación de residuos en nuevos recursos o materias primas secundarias. España presenta todavía déficits en el cumplimiento de los objetivos europeos de reciclaje y mantiene una elevada dependencia del vertedero, lo que abre margen para la innovación (Fundación Cotec 2025, 18-19). Es en este punto en el que se sitúan las iniciativas que convierten residuos industriales en nuevos materiales, las que desarrollan procesos de desmantelamiento selectivo para recuperar componentes reutilizables o las que aplican tecnologías de clasificación avanzada. En muchos casos, estos proyectos combinan el impacto ambiental directo con la generación de empleo local, aunque enfrentan retos relacionados con la intensidad de capital y la dependencia regulatoria.
- 3. Servicios circulares: reparación, reutilización y extensión de vida útil.** Junto con estas iniciativas, emerge con fuerza una tercera línea vinculada a la reparación y reutilización,

alineada con el llamado “*derecho a reparar*” y con el cambio en los patrones de consumo. Cotec señala que el gasto de los hogares españoles en reparación y mantenimiento ha alcanzado máximos históricos, lo que sugiere una oportunidad para los modelos basados en servicios en lugar de en las ventas recurrentes de productos nuevos (Fundación Cotec 2025, 41). Así, en este ámbito proliferan plataformas digitales que conectan técnicos con usuarios, empresas de reacondicionamiento tecnológico o iniciativas de segunda vida para dispositivos electrónicos. Suelen presentar barreras de entrada más bajas, lo que las convierte en una puerta de acceso viable para emprendedores jóvenes, aunque su escalabilidad depende a menudo de la digitalización y la construcción de redes colaborativas.

**4. Bioeconomía circular y aprovechamiento de recursos biológicos.** Por último, adquiere creciente relevancia la tipología vinculada a la bioeconomía circular, centrada en transformar residuos orgánicos, subproductos agrícolas o biomasa en nuevos materiales o fuentes energéticas. Este modelo resulta especialmente significativo en territorios rurales, donde puede contribuir a diversificar economías locales y reducir la dependencia de recursos fósiles (Fundación Cotec 2025, 44).

### Dcycle: cuando la sostenibilidad se convierte en gestión inteligente

Un ejemplo muy representativo de estas nuevas oportunidades es Dcycle, una *startup* española fundada en el 2020 por tres jóvenes emprendedores —Jacobó Umberto, Juanjo Mestre y Luis Escámez— que comenzó a operar en su formato actual en el 2021. En apenas cuatro años de trayectoria, la compañía ha pasado de proyecto emergente a plataforma tecnológica con expansión internacional, lo que ilustra la capacidad de escalado del emprendimiento sostenible cuando se apoya en tecnología y conocimiento especializado.

El origen de Dcycle muestra, además, un rasgo característico del emprendimiento juvenil: la capacidad de pivotar. Antes de lanzar la plataforma tecnológica, sus fundadores habían creado una tienda virtual destinada a conectar consumidores concienciados con empresas sostenibles. Sin embargo, pronto detectaron un problema estructural más profundo: muchas marcas no sabían medir su impacto ambiental ni disponían de sistemas fiables para gestionar sus datos de sostenibilidad (Calleja 2026). Ese descubrimiento cambió el rumbo del proyecto.

Así pues, este proyecto nació en un contexto en el que las empresas —grandes y pequeñas— se ven obligadas a medir y reportar su impacto ambiental, calcular su huella de carbono y adaptarse a los nuevos estándares europeos de información no financiera. Este conjunto de exigencias, articulado bajo los criterios conocidos como *ESG* (*environmental, social and governance*), incluye aspectos ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo. El problema —tal como señalan sus fundadores— era que muchas organizaciones gestionaban estos datos de manera fragmentada: distintos departamentos utilizaban sistemas y bases de datos diferentes, lo que generaba duplicidades, incoherencias y pérdida de eficiencia (Calleja 2026).

La propuesta de Dcycle consiste en ofrecer una plataforma digital basada en un modelo SaaS (*software como servicio*), es decir, un sistema accesible en línea mediante suscripción que permite centralizar todos los datos de sostenibilidad en un único espacio, organizarlos, actualizarlos y prepararlos para auditorías o informes regulatorios (Dcycle 2026). Según describe Lanzadera, la herramienta facilita la estandarización bajo marcos europeos como los ESRS (*European Sustainability Reporting Standards*) al simplificar un proceso que para muchas compañías resulta complejo y costoso (Lanzadera s. f.).

Desde el punto de vista empresarial, la evolución que Dcycle experimenta en un breve periodo de tiempo resulta especialmente significativa. En el 2024, la compañía contaba con 55 empleados, una facturación de 1,5 millones de euros y previsiones de alcanzar los 4,5 millones en el ejercicio siguiente, con una cartera de más de 1.000 clientes, entre los que figuran marcas como Blue Banana, Scalpers o Solaris. Además, ha recibido en torno a 10 millones de euros en financiación acumulada, lo que ha permitido reforzar su estructura y acelerar su crecimiento (Calleja 2025).

Además, la consolidación del modelo se ha acompañado de una estrategia clara de internacionalización. A pesar de que el mercado español concentra en la actualidad la mayor parte de su facturación, la empresa ya opera en Portugal y prepara su expansión hacia Alemania, Italia, el Reino Unido y otros países europeos. En el 2026, Dcycle adquirió la compañía alemana ESG-X, especializada en automatización de *reporting* mediante IA, ampliando así sus capacidades tecnológicas y su presencia en el mercado europeo (Ramos 2026). Esta operación refleja no solo su crecimiento orgánico, sino también una madurez estratégica en un sector cada vez más competitivo.

El caso de Dcycle resulta relevante porque concentra varias de las dinámicas clave analizadas en este capítulo: muestra cómo el emprendimiento juvenil puede posicionarse en sectores estratégicos vinculados a la transición ecológica, cómo la sostenibilidad se transforma en soluciones tecnológicas escalables y cómo el talento joven cualificado puede generar valor en un entorno regulatorio exigente.

En pocos años, Dcycle ha pasado de identificar una ineficiencia estructural a construir una empresa en expansión internacional. No se trata de una solución global para el desempleo juvenil, pero sí supone una evidencia clara de que, cuando convergen la regulación, la tecnología y el propósito ambiental, pueden surgir trayectorias profesionales innovadoras y de alto valor añadido.

En conjunto, la transición ecológica no solo genera nuevos productos, sino también nuevas exigencias técnicas, como el análisis de ciclo de vida, la medición de emisiones, el diseño sostenible o la digitalización aplicada a la eficiencia energética. Así, el emprendimiento verde puede interpretarse como una estrategia de inserción laboral cualificada, especialmente en un contexto de incertidumbre para la juventud. No se trata solo de crear empleo verde, sino de generar oportunidades en las que convergen la tecnología, la regulación y el propósito.

## Políticas, ecosistemas y apoyo al emprendimiento

El papel de las políticas públicas resulta determinante para comprender hasta qué punto el emprendimiento puede consolidarse como una vía real de inserción laboral y generación de empleo para los jóvenes. Más allá de las iniciativas individuales, la evidencia muestra que el desarrollo de proyectos emprendedores depende en gran medida del entorno institucional, regulatorio y financiero en el que se inscriben. En este sentido, analizar qué instrumentos funcionan, cuáles presentan limitaciones y cómo se articulan entre sí permite evaluar la capacidad del sistema para acompañar eficazmente el emprendimiento juvenil a lo largo de su ciclo de vida.

### Políticas públicas: qué funciona y qué no

En los últimos años, se han impulsado distintas medidas para responder a los desafíos vinculados a la actividad emprendedora, desde reformas legales hasta ventajas fiscales e instrumentos de apoyo económico. Aun así, el impacto y la eficacia de estas políticas no siempre son homogéneos, por lo que conviene abordarlas y averiguar cuáles funcionan y cuáles presentan limitaciones o requieren una reformulación.

#### 1. Ley de *startups*: un marco normativo específico para el emprendimiento innovador

La aprobación de la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes supuso la creación de un marco jurídico diferenciado para el emprendimiento innovador en España. Según establece su artículo 1, la norma tiene por objeto “establecer un marco normativo específico para apoyar la creación y el crecimiento de empresas emergentes en España”. Entre sus fines se incluyen el fomento

de la creación y el crecimiento de empresas emergentes, la atracción de talento y capital internacional, y el impulso de la inversión pública y privada.

Uno de los elementos centrales de esta ley es el reconocimiento del carácter innovador y escalable de estas empresas, cuya acreditación corresponde a Enisa,<sup>3</sup> tal como se recoge en su artículo 4. Este mecanismo pretende reducir la inseguridad jurídica y homogeneizar el acceso a beneficios fiscales y administrativos.

Asimismo, introduce un tratamiento fiscal diferenciado para las empresas emergentes con el objetivo de aliviar la presión financiera en sus primeros años de actividad. Más allá del detalle técnico, el sentido económico de estas medidas es claro: las *startups* suelen atravesar una fase inicial en la que reinvierten la mayor parte de sus ingresos, operan con márgenes reducidos y afrontan elevados niveles de incertidumbre. La posibilidad de aplicar un tipo reducido en el impuesto sobre sociedades durante los primeros ejercicios con beneficios, junto con el aplazamiento del pago de determinadas deudas tributarias sin necesidad de garantías, pretende precisamente reducir el riesgo de asfixia financiera en las etapas tempranas (artículos 15 y 16). No se trata solo de pagar menos impuestos, sino de suavizar la tensión de tesorería en el momento más vulnerable del proyecto.

De forma complementaria, la mejora del tratamiento fiscal de las retribuciones mediante participaciones sociales —las conocidas *stock options*— busca resolver otro problema estructural del emprendimiento innovador: la dificultad para atraer talento altamente cualificado cuando la empresa todavía no puede ofrecer salarios competitivos. Permitir que parte de la remuneración se articule mediante participación en el capital facilita alinear incentivos y distribuir el riesgo entre fundadores y equipo (artículo 26).

Ahora bien, el impacto real de estas medidas debe analizarse con cautela. En muchos proyectos jóvenes el principal problema no es la carga fiscal, sino la falta de ingresos estables o el acceso limitado a financiación externa. Tal como muestran los datos del GEM, las políticas relacionadas con impuestos y burocracia siguen siendo percibidas como insuficientes o poco eficaces en fases iniciales (Calvo *et al.* 2025, 29). Esto sugiere que el diseño normativo, aunque relevante, no resuelve por sí solo las barreras estructurales.

<sup>3</sup> Empresa Nacional de Innovación, S.M.E., S.A. (Enisa) es una institución pública española que trabaja para ayudar a emprendedores y empresas innovadoras a crecer. Ofrece préstamos especiales para facilitar ese impulso inicial o para que una empresa en crecimiento pueda avanzar sin perder el control de su negocio. A diferencia de lo que ocurre con un banco tradicional, para la concesión de estos préstamos no suelen pedir garantías personales ni avales complicados, y están adaptados a las necesidades de las *startups* y pymes. El objetivo de Enisa no es solo ofrecer dinero, sino favorecer la innovación y fortalecer el tejido empresarial español apoyando proyectos disruptivos que puedan generar empleo y crecimiento económico (Enisa. s. f.).

En otras palabras, la ley de *startups* constituye un avance significativo, pero su efectividad depende de su integración en un entorno más amplio de financiación, acompañamiento y demanda institucional. Si bien la fiscalidad puede reducir fricciones, no sustituye la necesidad de contar con clientes, capital paciente y redes de apoyo.

## 2. Incentivos económicos y fiscalidad: más allá del marco formal

En el diseño de políticas públicas orientadas a fomentar el emprendimiento, los incentivos fiscales y económicos desempeñan una función correctora de los fallos de mercado. En el caso del emprendimiento juvenil, esta dimensión resulta especialmente sensible, dado que las trayectorias empresariales iniciales suelen caracterizarse por disponer de ingresos irregulares, un capital limitado y un elevado nivel de incertidumbre.

Sin embargo, la evidencia muestra que la mera existencia de incentivos no garantiza su efectividad. Según el GEM, las políticas gubernamentales relacionadas con los impuestos, las ayudas económicas y la burocracia continúan situándose entre los factores peor valorados por los expertos, sobre todo en las primeras fases (Calvo *et al.* 2025, 29). Incluso en etapas posteriores del ciclo empresarial, estos factores influyen en el abandono de proyectos, con un peso ligeramente superior al 4% (43).

Este dato es relevante porque pone de manifiesto que el problema no radica solo en la falta de incentivos, sino en su diseño, accesibilidad y coordinación. La reducción de tipos impositivos puede aliviar la presión financiera cuando existen beneficios, pero en muchos proyectos jóvenes el desafío principal no es la carga fiscal, sino la falta de liquidez, de clientes o de acceso a financiación.

Por lo tanto, los incentivos fiscales deben interpretarse como parte de un ecosistema integrado y no como una solución aislada, ya que su impacto depende de su adecuación al momento del ciclo de vida empresarial y de su articulación con instrumentos financieros y de acompañamiento.

## 3. Instrumentos financieros públicos

El análisis de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) aporta una dimensión estructural al debate. En su estudio publicado en el 2025, la institución estima que, en el 2022, la brecha de financiación en operaciones de deuda equivalía al 0,8% del PIB, en torno a 10.000 millones de euros (AIReF 2025, 35). Esta brecha se explica principalmente por asimetrías informativas entre entidades financieras y empresas solicitantes.

En términos concretos, un 6,4% de las empresas españolas financieramente viables que necesitaban financiación no lograron acceder a ella, lo que sitúa a España entre los países con mayores dificultades de acceso al crédito en su entorno (AIReF 2025, 8). Este fenómeno se intensificó entre el 2019 y el 2022.

En este contexto, los instrumentos de apoyo financiero público actúan como incentivos económicos indirectos al reducir el riesgo percibido por el sistema financiero. En concreto, el sistema de reafianzamiento articulado a través de la Compañía Española de Reafianzamiento (Cersa) desempeña un papel central al respecto, ya que reavala parcialmente el riesgo asumido por las sociedades de garantía recíproca cuando conceden avales a pymes (AIReF 2025, 42).

**La actividad emprendedora entre la población joven solo puede convertirse en una vía estructural de creación de valor si se apoya en un marco normativo adecuado, financiación inteligente y coordinación institucional**

La evidencia muestra que, en el 2022, por cada euro reafianzado por Cersa, las entidades financieras concedieron, de promedio, 3,1 euros de préstamo, lo que refleja un efecto multiplicador significativo del gasto público (AIReF 2025, 5).

No obstante, la AIReF advierte que su efectividad depende de su coordinación a lo largo del ciclo empresarial. En este sentido, propone avanzar hacia una “escalera de financiación” en la que los distintos mecanismos públicos actúen de forma complementaria y secuencial (AIReF 2025, 6). Esta lógica resulta especialmente relevante para el emprendimiento juvenil, en el que la transición desde la idea inicial hasta la consolidación requiere apoyos diferenciados según la fase de maduración.

En suma, la política pública en materia de emprendimiento no puede reducirse a incentivos fiscales puntuales. Para que resulte efectiva de verdad, requiere una arquitectura integrada que combine un marco normativo adecuado, alivio fiscal, una financiación inteligente y una coordinación institucional. Solo bajo estas condiciones la actividad emprendedora entre la población joven puede convertirse en una vía estructural de creación de valor y no en una respuesta individual a la precariedad.

## Ecosistemas de acompañamiento y desarrollo

La experiencia comparada muestra que las iniciativas emprendedoras no fracasan solo por la falta de ideas o motivación, sino por la ausencia de redes, información y acompañamiento especializado en las fases iniciales.

Los datos del GEM indican que una parte significativa de la juventud identifica como barreras la falta de conocimientos empresariales y el miedo al fracaso (OEE 2024, 19-20). Asimismo, la financiación inicial sigue dependiendo en gran medida del ahorro personal, lo que limita la capacidad de asumir riesgos y escalar proyectos (68).

En este contexto, la iniciativa impulsada por Youth Business Spain a través del Mapa Sistemático del Emprendimiento Juvenil introduce una dimensión novedosa: integrar en un mismo espacio a los distintos actores —las Administraciones públicas, las entidades financieras, las incubadoras, las fundaciones y las organizaciones de economía social— para visualizar recursos, evitar duplicidades y reducir la fragmentación del apoyo (Equipos & Talento 2025).

Las declaraciones recogidas en el lanzamiento del mapa subrayan precisamente esta idea. Margarita Guerrero, directora del Instituto de la Juventud (Injuve), destaca la necesidad de “tejer redes y codiseñar soluciones”, mientras que el Comisionado Especial para la Economía Social señala que el emprendimiento juvenil requiere políticas coherentes y sólidas articuladas de forma colectiva (Equipos & Talento 2025).



Desde una perspectiva estructural, el valor de este tipo de herramientas no reside solo en ofrecer información, sino en reducir la asimetría en el conocimiento y mejorar la coordinación institucional. Cuando el ecosistema es opaco o disperso, el emprendimiento se convierte en un proceso individual incierto; en cambio, cuando se presenta de forma articulada y visible, aumenta la probabilidad de supervivencia y consolidación.

## Oportunidades estratégicas para la creación de empleo joven

El emprendimiento juvenil no puede analizarse únicamente tomando como perspectiva las barreras que surgen en este proceso; también debe examinarse desde la óptica de las oportunidades estructurales que existen al respecto.

En primer lugar, el ecosistema español muestra signos de consolidación. El crecimiento del valor agregado de las *startups* y el aumento de la inversión reflejan una mayor madurez del entorno innovador en el que toma forma la actividad emprendedora (Wayra 2025). No obstante, el principal reto sigue centrado en la escalabilidad: pasar de iniciativas incipientes a empresas consolidadas capaces de generar empleo prolongado en el tiempo.

En segundo lugar, la financiación inteligente y coordinada constituye una oportunidad clave. La AIReF subraya la necesidad de articular una “escalera de financiación” que acompañe a las empresas desde las fases tempranas hasta las etapas de expansión (2025, 6). Este enfoque resulta especialmente relevante para el emprendimiento juvenil, en el que la discontinuidad financiera suele interrumpir proyectos viables.

En tercer lugar, la dimensión territorial adquiere peso estratégico, ya que las diferencias regionales en percepción de oportunidades y actividad emprendedora sugieren que el emprendimiento juvenil tiende a concentrarse en determinados polos urbanos (OEE 2024, 47). Reducir estas brechas implica reforzar la conectividad, las redes de apoyo y el acceso a capital en entornos menos densos.

Por último, sectores vinculados a la digitalización, la economía social, la salud o la transición tecnológica representan ámbitos de alta tracción para la juventud cualificada, en los que convergen la innovación, el impacto social y la generación de empleo. En conjunto, las oportunidades estratégicas no dependen únicamente del talento individual, sino de la calidad del entorno institucional, financiero y relacional que permita transformar iniciativas emergentes en empleo estable y productivo.

## Retos actuales y tensiones que gestionar

El análisis realizado hasta ahora muestra que el emprendimiento juvenil en España se configura como un fenómeno complejo, atravesado por dinámicas estructurales del mercado laboral, transformaciones tecnológicas y cambios en las expectativas vitales de la juventud. Si bien la digitalización, los nuevos modelos de negocio y el surgimiento de iniciativas de impacto han ampliado el abanico de oportunidades, estas conviven con barreras persistentes relacionadas con el acceso a la financiación, la precariedad de las trayectorias laborales y las desigualdades territoriales.

En este contexto, el emprendimiento no puede entenderse únicamente como una alternativa al empleo, sino como un proceso condicionado por múltiples factores que generan tensiones entre la oportunidad y el riesgo. A partir de este diagnóstico, resulta necesario identificar los principales retos que deben abordarse para evitar que el emprendimiento juvenil reproduzca dinámicas de fragilidad y para consolidarlo como una vía sostenible de desarrollo profesional.

### Cómo evitar la precariedad en el autoempleo juvenil

Evitar que el autoempleo juvenil reproduzca dinámicas de precariedad exige desplazar el foco desde la mera promoción del emprendimiento hacia las condiciones materiales, institucionales y formativas en las que este se desarrolla. La evidencia disponible muestra que el riesgo no reside en el emprendimiento en sí, sino en hacerlo sin red, sin ingresos previsibles, sin protección social suficiente y sin acompañamiento adecuado.

En primer lugar, resulta imprescindible abordar la inestabilidad económica estructural del autoempleo juvenil. La juventud identifica como principales barreras para emprender precisamente aquellas que definen trayectorias frágiles: la inseguridad en los ingresos (27,3%), el endeudamiento inicial (24,6%), la falta de clientes (23,7%) y la inestabilidad de los horarios (22,3%) (Zaragozá Marquina *et al.* 2025, 57).

Por consiguiente, la prevención de la precariedad laboral no puede sustentarse en una mera apelación genérica al emprendimiento juvenil, pues, como se ha visto, es necesario que este proceso vaya acompañado de condiciones adecuadas de apoyo, financiación y acompañamiento. De acuerdo con lo expuesto, se proponen dos líneas de actuación:

**1. Acompañamiento y capacitación de negocio como pieza esencial.** En relación con la actividad emprendedora, ya se ha señalado la existencia de barreras blandas —culturales

e institucionales, como la falta de redes de apoyo o de conocimiento financiero— y duras —estructurales, como la falta de financiación y conocimiento financiero— a las que los emprendedores jóvenes deben hacer frente. Así, si casi una cuarta parte de ellos identifica la falta de formación empresarial como uno de estos impedimentos, el riesgo no es solo fracasar en el emprendimiento, sino quedar atrapado en negocios sin escalabilidad y con ingresos volátiles. Por ello, la implicación práctica en este proceso pasa por ofrecer una formación financiera, comercial (captación de clientes) y de gestión y planificación.

**2. Mejorar el acceso a la financiación temprana sin empujar al sobreendeudamiento.** Si el patrón dominante es el ahorro personal, mientras que el uso de herramientas como el *crowdfunding* es marginal, el ecosistema necesita mecanismos que reduzcan los riesgos de las fases iniciales. Para ello, la clave no es solo ofrecer más crédito, sino una financiación adecuada al riesgo y a la fase, acompañada del soporte necesario en mentoría, contabilidad y validación de mercado, precisamente para que la inseguridad respecto de los ingresos no sea estructural desde el primer mes.

### Envejecimiento del emprendimiento

Otro reto estructural reside en el envejecimiento del emprendimiento y, con ello, la debilidad del relevo generacional. El *Informe GEM España 2024-2025* muestra que siete de cada 10 emprendedores recientes tienen más de 35 años y cuatro de cada 10 superan los 45; además, la intención emprendedora solo aumenta en los tramos de 35-44 y 45-54 años (Calvo *et al.* 2025, 18, 50). A pesar de que iniciarse en este tipo de actividad con más edad puede implicar disponer de más experiencia, ahorros y redes, este patrón desplaza el emprendimiento hacia etapas más tardías del ciclo vital y reduce su capacidad como vector de dinamización laboral juvenil.

**El ecosistema puede estar ganando madurez, pero no está garantizando una entrada suficiente de la población joven**

Resulta relevante que el propio informe señale un repunte en el grupo de 18 a 24 años (del 4% al 9%), pero sin revertir el patrón dominante: ocho de cada diez emprendedores recientes siguen teniendo más de 35 años (Calvo *et al.* 2025, 50). No se trata de establecer una oposición entre emprender de forma temprana y hacerlo en etapas posteriores, sino que la cuestión radica en identificar el coste del envejecimiento: si la iniciativa se concentra en edades más avanzadas, el ecosistema pierde parte de la capacidad de renovación y reduce el tiempo disponible para su consolidación, escalado y, sobre todo, continuidad. Esto apunta a una tensión clara: el ecosistema puede estar ganando madurez, pero no está garantizando una entrada suficiente de la población joven. Por ende, cuando el emprendimiento se concentra en cohortes más adultas, el margen temporal para emprender se estrecha, no solo por las responsabilidades familiares o por una menor tolerancia al riesgo, sino también porque la juventud queda relegada a un emprendimiento de baja escala y alto desgaste.

### Brecha territorial y desigualdades de acceso

La brecha territorial opera como un filtro silencioso del emprendimiento juvenil: no solo existen desigualdades de renta y empleo, sino también de oportunidades percibidas, redes, acceso a ecosistemas (a incubadoras, mentoría o inversión) y demanda solvente. El *Informe GEM España 2023-2024* ya mostraba que la percepción de oportunidades varía según el territorio: mientras algunas comunidades destacan por sus valores más altos, otras quedan claramente rezagadas, lo que condiciona la activación emprendedora incluso antes de que exista proyecto, es decir: la brecha territorial empieza en la expectativa y termina en la acción (OEE 2024, 22).

Además, el informe señala un elemento de gran relevancia para la cohesión territorial: el 12% de la población vive en municipios de menos de 5.000 habitantes, pero, durante el año 2024, solo el 5,8% de la actividad emprendedora reciente se localiza en estos entornos (Calvo *et al.* 2025, 60). Este desajuste sugiere que el emprendimiento —incluido el juvenil— se concentra donde ya existen condiciones de mercado y de ecosistema más favorables. El reto, por tanto, no es únicamente llevar programas de emprendimiento al territorio, sino desarrollar las condiciones necesarias para ello: mejorar la conectividad, las redes de apoyo, la formación aplicada y los mecanismos de financiación adaptados a proyectos que quizá no escalan como una *startup* urbana, pero sí generan empleo local y resiliencia.

En este contexto surge una tensión clave: el emprendimiento digital podría, en teoría, deslocalizar oportunidades (trabajar desde cualquier lugar), pero, en la práctica, puede reforzar la concentración si el acceso a competencias, redes y capital

sigue siendo desigual. Por ello, si la brecha territorial no se corrige, el emprendimiento juvenil corre el riesgo de convertirse en un fenómeno urbano y altamente estratificado.

### El fracaso como parte del aprendizaje emprendedor

El último reto reviste un carácter cultural e institucional: cómo gestionar el fracaso. La evidencia muestra que el miedo al fracaso sigue suponiendo una barrera de gran peso: en el 2023, la consideración del fracaso como una posibilidad afectaba a uno de cada tres españoles (Calvo *et al.* 2024, 16). Este dato no se limita a una actitud individual: describe un entorno en el que el emprendimiento se percibe como un proceso de riesgo alto y de aprendizaje poco acompañado. Al respecto, cabe destacar lo que señala el OEE: “España se posiciona como uno de los territorios en los que la población percibe menos oportunidades para emprender [...] y menos facilidades para hacerlo [...], lo que explica un mayor miedo al fracaso que la media de sus países de referencia” (Calvo *et al.* 2024, 41).

En este punto, la dimensión de competencias y cultura cobra importancia. El Foro Económico Mundial muestra que, ante un mercado caracterizado por su rápida evolución, competencias de autoeficacia como la curiosidad, el aprendizaje continuo, la resiliencia, la flexibilidad y la agilidad se vuelven determinantes (Foro Económico Mundial 2023, 38). En términos de emprendimiento, estas habilidades son exactamente las que permiten sostener iteraciones, pivotes y reorientaciones sin que cada tropiezo se viva como una expulsión definitiva del mercado. Por tanto, integrar el fracaso como aprendizaje exige dos condiciones:

- 1. Una vía formativa.** Si la juventud percibe una carencia de habilidades, el sistema educativo y los ecosistemas de apoyo deben reducir esta brecha entre la idea y su ejecución mediante el acompañamiento práctico (sobre finanzas básicas, validación de mercado, regulación, fiscalidad, negociación o ventas) y mentorías útiles, no solo inspiracionales.
- 2. Una vía institucional.** Un ecosistema que penaliza el error (mediante el endeudamiento irreversible, el estigma o la ausencia de una segunda oportunidad) reduce la experimentación y favorece que solo emprendan quienes ya disponen de un colchón económico.

## Conclusiones y líneas de acción: construir futuro

A lo largo del cuaderno se ha dibujado un cambio de fondo en la relación de la juventud con el trabajo: no se trata solo de “tener empleo”, sino de contar con un empleo capaz de sostener una vida con condiciones de desarrollo a largo plazo. El tiempo —la carga de trabajo y su compatibilidad con la vida personal, familiar y social— emerge como un criterio central. Esto reordena las prioridades: el empleo se valora por su capacidad de aportar estabilidad e ingresos suficientes, pero también por dejar margen para el cuidado, el descanso y la identidad personal.

En ese contexto, el emprendimiento no se entiende únicamente como una alternativa económica, sino también como un intento de recuperar autonomía: regular los tiempos, desarrollar la vocación y construir una trayectoria propia en un mercado laboral incierto.

Desde esta perspectiva, las nuevas formas de emprendimiento deben leerse como parte de una respuesta juvenil a un mercado en transformación: una salida posible, pero no automática, que necesita ciertas condiciones para no convertirse en precariedad bajo otro nombre.

### Para los jóvenes: construir trayectorias en entornos inciertos

En un mercado laboral en el que los inicios son inestables y las trayectorias son menos lineales, la estrategia realista no es esperar hasta encontrar el empleo ideal, sino construir estabilidad por capas, sumando experiencia, competencias y credenciales útiles que amplíen opciones y reduzcan la dependencia de un único contrato o sector.

Una primera respuesta concreta consiste en diseñar itinerarios combinados, es decir, alternar etapas de empleo, formación aplicada y experiencias prácticas (incluido el autoempleo o proyectos propios) sin vivir cada cambio como un nuevo comienzo desde cero. Esta lógica encaja con el diagnóstico del trabajo: si la transición entre la formación y el trabajo se alarga, y la estabilidad tarda más en llegar, conviene reducir los periodos en blanco y convertir cada transición en un paso acumulativo (más habilidades, más red y más evidencias de desempeño). Hoy en día, los trabajadores necesitan desarrollar actividades y competencias continuamente, con el fin de mantenerse actualizados y ser competitivos (Martínez y Fontrodona 2023, 5).

La segunda respuesta es pasar del título al portfolio profesional. En un contexto de desajustes formativos y sobrecualificación, contar con estudios ya no garantiza encajar en un

puesto; lo que mejora la posición es mostrar valor verificable: proyectos realizados, resultados medibles, prácticas con responsabilidad real, trabajos por encargo, prototipos, colaboraciones o productos digitales. El portfolio no es una cuestión estética, sino una herramienta para negociar mejores condiciones y para moverse entre sectores sin quedar atrapado en el primer empleo disponible.

La pauta práctica es clara: priorizar aprendizajes que mejoren oportunidades concretas (competencias digitales aplicadas, IA como herramienta de productividad, gestión comercial, finanzas básicas e idiomas) y evitar formaciones de larga duración si no añaden salida profesional o capacidad de generar ingresos. En un mercado laboral transformado, aprender de forma estratégica es una forma de protección.

### Para educadores y universidades: reducir el desajuste y acompañar la transición

Si el problema no es solo el empleo, sino la calidad de la transición entre la formación y el trabajo, el sistema educativo debe responder con mecanismos que reduzcan este desajuste y acerquen a los jóvenes a contextos reales. Al respecto, la primera clave es trabajar competencias emprendedoras entendidas en sentido amplio: no solo con el objetivo de crear empresas, sino para aprender a operar con autonomía profesional: detectar problemas, formular soluciones, validar con usuarios, calcular costes, comunicar, colaborar y corregir el rumbo son habilidades que sirven tanto en una *startup* como en un empleo asalariado. En un mercado con incertidumbre, estas competencias no son opcionales, sino parte del equipamiento básico para sostener una trayectoria.



En segundo lugar, las habilidades transversales tienen que dejar de ser un apartado decorativo. El pensamiento analítico, la creatividad, la resiliencia, la flexibilidad y el aprendizaje continuo son precisamente las capacidades que este cuaderno ha señalado como necesarias en un mercado atravesado por la digitalización y los cambios frecuentes. Sin embargo, para que cuenten, deben entrenarse con exigencia a través de proyectos, retos reales, evaluación por evidencias y metodologías que simulen condiciones de trabajo (plazos, coordinación, presentación o iteración).

Por último, es preciso que la orientación profesional gane peso y anticipación. No basta con orientar al final del proceso: hay que ayudar a traducir estudios en itinerarios reales, identificar sectores con demanda, enseñar a leer el mercado y acompañar las decisiones. Si uno de los problemas centrales es el desajuste, la orientación emerge como una política educativa de primera línea, ya que reduce la frustración, evita itinerarios formativos sin retorno y mejora la inserción sin sobrecargar a los jóvenes con la idea de que todo depende de ellos.

### Para empresas y responsables públicos: crear condiciones estructurales coherentes

El contenido de este cuaderno muestra que el emprendimiento juvenil constituye una oportunidad, pero también puede reproducir precariedad si se impulsa como una solución individual a unos problemas estructurales. Por eso, la respuesta pública y empresarial debe centrarse en condiciones, no en relatos.

La primera condición es que los incentivos y la fiscalidad estén alineados con la realidad de los ingresos irregulares y el elevado nivel de incertidumbre que se dan en las fases iniciales de la actividad. Si emprender implica asumir un riesgo, las reglas del juego no deberían penalizar el arranque ni convertir la burocracia en una barrera adicional. La utilidad de la política pública se mide menos por el número de medidas y más por su accesibilidad, claridad y efecto real en el día a día.

La segunda condición consiste en la simplificación administrativa como incentivo real. En un entorno en el que la intención emprendedora se frena por la percepción de dificultad y riesgo, reducir tiempos, trámites y costes de transacción no es un detalle: es una forma directa de ampliar oportunidades, especialmente para los jóvenes que no cuentan con un asesoramiento adecuado, una red profesional apropiada o un capital inicial suficiente.

La tercera condición implica la consolidación de ecosistemas que funcionen como red y no como escaparate, como con el acompañamiento, la mentoría útil, el acceso a financiación adecuada a la fase y la conexión entre actores. A lo largo de este cuaderno se ha insistido en que emprender no debería ser un acto heroico; por tanto, el objetivo público-privado ha de centrarse en que lo habitual sea emprender con orientación y soporte, y que el fracaso no implique una exclusión definitiva.

### Una cuestión humana

Hablar de juventud y trabajo hoy es hablar de incertidumbre, pero también de búsqueda. Una búsqueda de estabilidad, sí, pero también de tiempo propio, de autonomía y de un trabajo en el que uno pueda reconocerse. Los datos muestran tensiones estructurales; las trayectorias personales, algo más profundo: el deseo de que el esfuerzo tenga sentido.

El emprendimiento aparece en este contexto como posibilidad y como síntoma: la posibilidad de crear, decidir y construir algo propio, y el síntoma de un mercado laboral que no siempre ofrece estabilidad ni espacio para desplegar talento. Aun así, no se trata de una solución automática ni de un problema en sí mismo: depende de las condiciones que lo rodean.

Mirar hacia adelante exige algo sencillo y exigente a la vez: que el trabajo —ya sea por cuenta ajena o propia— permita vivir con dignidad y desarrollar capacidades. En este sentido, reforzar la conexión entre la formación y el empleo —especialmente a través de modelos como la Formación Profesional Dual— emerge como una vía clave para reducir los desajustes estructurales y ampliar las oportunidades reales de inserción laboral juvenil.

Si se logra reducir la brecha existente entre preparación y oportunidad, entre ambición y realidad, el emprendimiento juvenil dejará de ser una respuesta defensiva y podrá convertirse en una opción elegida. En el fondo, la cuestión no es solo económica: es humana. Se trata de que cada joven pueda construir un proyecto de vida en el que el trabajo no sea una carga que desgasta, sino un espacio en el que aportar, crecer y avanzar.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, CLARA. 2025. “España, líder europeo en sobrecualificación: más de un tercio de los titulados trabaja por debajo de su nivel formativo”. Infobae, 7 de octubre. <https://www.infobae.com/espana/2025/10/07/espana-lider-europeo-en-sobrecualificacion-mas-de-un-tercio-de-los-titulados-trabaja-por-debajo-de-su-nivel-formativo/>.
- ASEMPLEO. 2025. “Radiografía del desempleo juvenil en España”. Notas de prensa y comunicados, 22 de enero. <https://asempleo.com/notas-de-prensa/radiografia-del-desempleo-juvenil-en-espana/>.
- AUTORIDAD INDEPENDIENTE DE RESPONSABILIDAD FISCAL (AIReF). 2025. *Instrumentos financieros de apoyo a la pyme reforzados por el PRTR*. [https://www.airef.es/wp-content/uploads/2025/03/Spending\\_Review\\_2022-2026\\_Fase\\_1\\_Instrumentos\\_financieros/Estudio.pdf](https://www.airef.es/wp-content/uploads/2025/03/Spending_Review_2022-2026_Fase_1_Instrumentos_financieros/Estudio.pdf).
- BACIGALUPO, MARGHERITA, PANAGIOTIS KAMPYLIS, YVES PUNIE Y LIEVE VAN DEN BRANDE. 2016. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://data.europa.eu/doi/10.2791/593884>.
- BLÁZQUEZ, MARÍA LUISA, FRANCESC M. ARRIBAS, MIREIA LAS HERAS, JOSÉ PÉREZ DEL VALLE Y JORDI CANALS. 2025. *El futuro del trabajo: educación, tecnología y competencias necesarias (Documento ST-671)*. IESE Business School. <https://www.iese.edu/media/research/pdfs/ST-0671>.
- CALLEJA, PILAR. 2025. “Dcycle ayuda a las empresas a no dejar huella”. *El País*, 26 de junio. <https://elpais.com/economia/negocios/2025-06-26/dcycle-ayuda-a-las-empresas-a-no-dejar-huella.html>.
- CALVO, NURIA, ANA FERNÁNDEZ-LAVIADA, ARIADNA MONJE-AMOR Y YAGO ATRIO. 2024. *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2023-2024*. Editorial de la Universidad de Cantabria. <https://procesa.es/wp-content/uploads/2024/06/Informe-GEM-Espana-2023-2024.pdf>.
- CALVO, NURIA, ANA FERNÁNDEZ-LAVIADA, ARIADNA MONJE-AMOR Y YAGO ATRIO. 2025. *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2024-2025*. Editorial de la Universidad de Cantabria. <https://observatoriodelemprendimiento.es/gem-spain/wp-content/uploads/2025/06/GemSpain2024-2025.pdf>.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS (CIS). 2025. *Estudio n.º 3530. Barómetro de Noviembre 2025. Avance de resultados*. [https://www.cis.es/documents/d/guest/es3530mar\\_a](https://www.cis.es/documents/d/guest/es3530mar_a).
- CENTRO EUROPEO PARA EL DESARROLLO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL (CEDEFOP). 2025. *Meeting skill needs for the green transition. Skills anticipation and VET for a greener future*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://data.europa.eu/doi/10.2801/6833866>.
- COMISIÓN EUROPEA (CE). 2024. *Digital Decade Country Report 2024: Spain*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-decade-2024-country-reports>.
- DCYCLE. 2026. <https://www.dcycle.io/es/>.
- EMPRENDEDORES. 2024. “Queremos ser el Amazon de los servicios a domicilio”, 16 de diciembre. <https://emprendedores.es/casos-de-exito/webel-entrevista-nacho-tejero/>.
- ENISA. s. f. <https://www.enisa.es/>. Acceso el 4 de mayo del 2025.
- EQUIPOS & TALENTO. 2025. “YBS Action Hub lanza el primer Mapa Sistemico del Emprendimiento Juvenil”, 16 de diciembre. <https://www.equipoystalento.com/noticias/2025/12/16/ybs-action-hub-lanza-el-primer-mapa-sistemico-del-emprendimiento-juvenil>.
- EUROSTAT. 2026. “Unemployment by Sex and Age- Monthly Data”. [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une\\_rt\\_m\\_\\_custom\\_19152999/default/table](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_m__custom_19152999/default/table).
- EXPANSIÓN. 2024. “Los jóvenes que estudian y trabajan superan el millón tras duplicarse en una década”, 16 de noviembre. <https://www.expansion.com/economia/2024/11/16/67385ec9468aebb8138b4595.html>.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL. 2023. *The Future of Jobs Report 2023*. <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>.
- FLORES MARTOS, RAÚL, coord. 2025. *Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Cáritas Española; Fundación FOESSA. <https://www.caritas.es/main-files/uploads/2025/10/IX-INFORME-FOESSA.pdf>.
- FUNDACIÓN COTEC. 2025. *Situación y evolución de la economía circular en España*. <https://cotec.es/wp-content/uploads/2025/10/Economi%CC%81a-circular-Corto-VFINAL.pdf>.
- FUNDACIÓN PRINCESA DE GIRONA (FPdGi). 2025. “Pablo Sánchez Bergasa, Premio Princesa de Girona Social 2025”. <https://www.fpdgi.org/es/actualidad/noticias/pablo-sanchez-bergasa-premio-princesa-de-girona-social-2025/>.

GARCÍA, NOELIA. 2024. “España registra una tasa de emprendimiento juvenil del 6%, inferior a la media europea”. *El Economista*, 2 de junio. <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12842138/05/24/espana-registra-una-tasa-de-emprendimiento-juvenil-del-6-inferior-a-la-media-europea.html>.

GÓMEZ-SERRANILLOS, M.ª JOSÉ. 2024. “Webel consigue 1,4 millones para su crecimiento exterior”. *Expansión*, 16 de septiembre. <https://www.expansion.com/expansion-empleo/emprendedores/2024/09/16/66e7ddbe468aebca1d8b458c.html>.

GONZÁLEZ, ANA MARTA. 2023. “Trabajar a una velocidad humana”. *Nuestro Tiempo – Universidad de Navarra*, 22 de mayo. <https://nuestrotiempo.unav.edu/w/trabajar-a-una-velocidad-humana>.

GONZÁLEZ-MADIEDO, MARTA. 2026. “La startup española que usa IA para mejorar la utilidad de las cámaras de seguridad”. *Libre Mercado*, 21 de enero. <https://www.libertaddigital.com/libremercado/2026-01-21/la-startup-espanola-que-usa-ia-para-mejorar-la-utilidad-de-las-camaras-de-seguridad-1b-7342948/>.

GUZMÁN, CARMEN, FRANCISCO JAVIER SANTOS, GUILLERMO CASASNOVAS y HELENA MONILL. 2024. *European Social Enterprise Monitor 2023-2024: Spanish Report*. Esade Center for Social Impact; Universidad de Sevilla; Euclid Network. <https://www.esade.edu/faculty-research/en/esade-center-social-impact/impact-entrepreneurship/european-social-enterprise-monitor>.

INSTITUTO JUAN DE MARIANA. 2025. *Brecha generacional: Cómo el sistema de pensiones y el modelo fiscal penalizan a los jóvenes españoles*. <https://juandemariana.org/wp-content/uploads/2025/09/BRECHA-GENERACIONAL.pdf>.

LANZADERA. s. f. “Dcycle. Impulsando a las PYMEs para afrontar la revolución de la sostenibilidad”. Acceso el 15 de febrero de 2026. <https://lanzadera.es/startups/dcycle/>.

LEY 28/2022, DE 21 DE DICIEMBRE, de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes. *Boletín Oficial del Estado*, 22 de diciembre. <https://www.boe.es/eli/es/l/2022/12/21/28>.

Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de Ordenación e Integración de la Formación Profesional. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 78, 1 de abril. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-5139>.

MARTÍNEZ, BRUNO Y JOAN FONTRODONA. 2023. *Sostenibilidad y Formación Profesional Dual: Una oportunidad para la implicación de las empresas (Cuaderno n.º 56, ST-644)*. IESE Business School; Cátedra CaixaBank de Sostenibilidad e Impacto Social. <https://www.iese.edu/media/research/pdfs/ST-0644>.

MELGAR, GERARD. 2025. “Pablo Sánchez, el joven ingeniero que salva vidas de bebés prematuros con la incubadora de bajo coste In3ator: ‘Necesitamos ayuda para llegar a más hospitales’”. *El Mundo*, 22 de febrero. <https://www.elmundo.es/papel/lideres/2025/02/22/67b8b0f2e9cf4a67458b4585.html>.

MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO (MITECO). 2022. *PERTE en Economía Circular*. [https://planderecuperacion.gob.es/sites/default/files/2022-03/PERTE\\_EC\\_memoria\\_09032022.PDF](https://planderecuperacion.gob.es/sites/default/files/2022-03/PERTE_EC_memoria_09032022.PDF).

MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO (MITECO). 2025. *El MITECO concede 26 millones a 19 proyectos para impulsar la economía circular en la empresa*. Nota de prensa, 30 de junio. [https://www.miteco.gob.es/content/dam/miteco/es/prensa/20250630\\_NdP\\_El\\_MITECO\\_concede\\_26\\_millones\\_a\\_19\\_proyectos\\_para\\_impulsar.pdf](https://www.miteco.gob.es/content/dam/miteco/es/prensa/20250630_NdP_El_MITECO_concede_26_millones_a_19_proyectos_para_impulsar.pdf).

OBSERVATORIO DE EMANCIPACIÓN DEL CONSEJO DE LA JUVENTUD DE ESPAÑA. 2023. “Las personas jóvenes se emancipan a los 30,3 años de media en España, la cifra más alta de los últimos veinte años”. Nota de prensa, 11 de agosto. <https://www.cje.org/las-personas-jovenes-se-emancipan-a-los-303-anos-de-media-en-espana-la-cifra-mas-alta-de-los-ultimos-veinte-anos/>.

OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO DE ESPAÑA (OEE). 2023. *Emprendimiento joven en España: Análisis de situación con datos GEM 2022-23*. Youth Business Spain; Red GEM España. <https://observatoriodeemprendimiento.es/gem-spain/wp-content/uploads/Informes%20Especiales/Emprendimiento-joven/YBS-Joven-2022-2023.pdf>.

OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO DE ESPAÑA (OEE). 2024. *Emprendimiento joven en España: Análisis de situación con datos GEM 2023-24*. Youth Business Spain; Youth Business International; Red GEM España. <https://observatoriodeemprendimiento.es/gem-spain/wp-content/uploads/2025/08/Analisis-de-situacion-del-emprendimiento-juvenil-en-Espana-Datos-GEM-2023-24.pdf>.

OBSERVATORIO NACIONAL DE TECNOLOGÍA Y SOCIEDAD (ONTSI). 2024. *Informe de digitalización de las pymes 2024: Un análisis comparado*. Red.es; Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial; Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública. <https://doi.org/10.30923/230240811>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE). 2021. *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE). 2023. *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023*. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE). 2024. *OECD Youth Policy Toolkit*. <https://doi.org/10.1787/74b6f8f3-en>.

PIN, JOSÉ RAMÓN Y PILAR GARCÍA LOMBARDÍA. 2018. *Reflexiones sobre la Formación Profesional de Grado Medio y Superior en España (Documento ST-476)*. IESE Business School; Fundación MAPFRE; Fundación ATRESMEDIA. <https://www.iese.edu/media/research/pdfs/ST-0476>.

RAMOS, DAVID. 2026. "Dcycle sale de compras: adquiere la empresa alemana ESG-X". *Emprendedores*, 14 de febrero. <https://emprendedores.es/startups/dcycle-sale-de-compras-adquiere-empresa-alemana-esg-x/>.

SITJÀ, ENRIC. 2025. "Pablo Sánchez, impulsor de incubadoras asequibles para salvar bebés: Soy como un padre adoptivo". *EFE*, 25 de febrero. <https://efe.com/cataluna/2025-02-25/incubadoras-neonatos-princesa-girona/>.

SOTO, MIGUEL. 2025. Pablo Sánchez: "Con 350 € en materiales se puede salvar la vida de bebés prematuros en países donde una incubadora de 35 000 € es inalcanzable". *Médicos y Pacientes*, 25 de septiembre. <https://www.medicosypacientes.com/articulo/pablo-sanchez-con-350-e-en-materiales-se-puede-salvar-la-vida-de-bebes-prematuros-en-paises-donde-una-incubadora-de-35-000-e-es-inalcanzable/>.

TELEMADRID. 2024. "Webel, la startup de servicios a domicilio fundada por cuatro madrileños en un garaje". *Madrid Trabaja*, 11 de julio. <https://www.telemadrid.es/programas/madrid-trabaja/Webel-la-startup-de-servicios-a-domicilios-fundada-por-4-madrilenos-en-un-garaje-9-2687221261--20240711042000.html>.

VALDÉS, MANUEL T. 2025. *Indicadores comentados sobre el estado del sistema educativo español 2025*. Fundación Ramón Areces; Fundación Europea Sociedad y Educación. [https://www.sociedadeducacion.org/core/wpcontent/uploads/Indicadores\\_sistema-educativo-espanol\\_2025.pdf](https://www.sociedadeducacion.org/core/wpcontent/uploads/Indicadores_sistema-educativo-espanol_2025.pdf)

WAYRA. 2025. "España duplica el valor de su ecosistema startup desde 2020 y apunta a un 2025 récord en inversión", 23 de junio. <https://www.wayra.es/news/espana-duplica-el-valor-de-su-ecosistema-startup-desde-2020-y-apunta-a-un-2025-record-en-inversion>.

WEBEL. s. f. <https://appwebel.com/>. Acceso el 4 de mayo del 2025.

ZARAGOZÁ MARQUINA, ESTER, ALBA MOLINER CROS Y FERNANDO SABÍN GALÁN. 2025. Centro Reina Sofía de Fad Juventud. *Inserción laboral juvenil: aspiraciones, preocupaciones y desafíos*. <https://www.centroreinasofia.org/publicacion/insercion-laboral-juvenil/>.

# www.iese.edu

Barcelona  
Madrid  
Munich  
New York  
São Paulo



A Way to **Learn**. A Mark to **Make**. A World to **Change**.