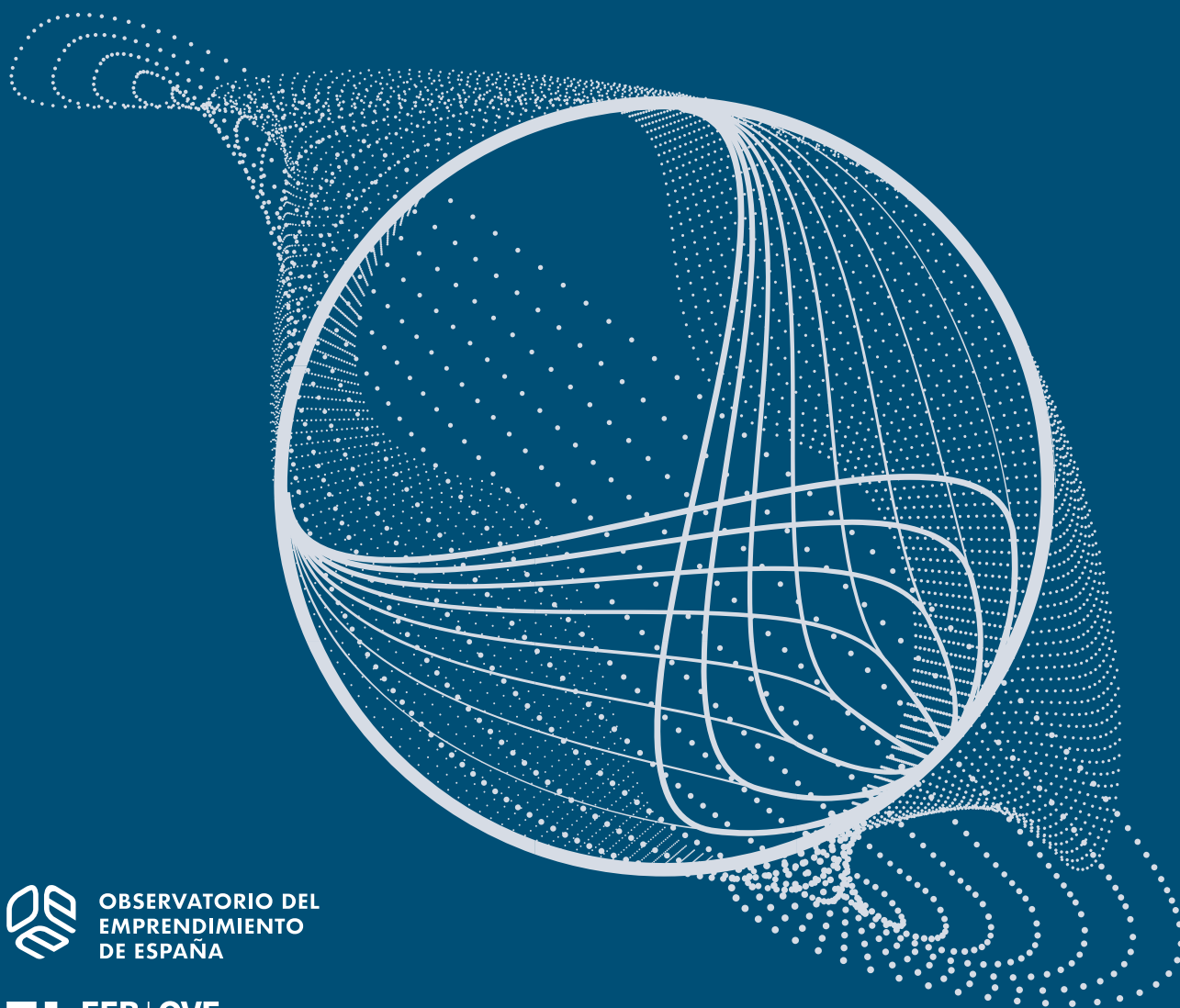


COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO /
EUSKAL AUTONOMIA ERKIDEGOA

**INFORME-TXOSTENA
2025-2026**



OBSERVATORIO DEL
EMPREDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento*

Ficha bibliográfica recomendada

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2025-2026/ María Saiz-Santos; Jon Hoyos-Iruarizaga; Jose L. González-Pernía; Aimar Basáñez-Zulueta; Valery Chistov; Nerea González-Eguía; Rebeca Martín-Diez; Iñaki Peña-Legazkue; David Urbano-Pulido; Zaira Vicente-Adame; y Alaitz Zabala-Zarauz

Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE, 2025.

200 p. gráf.; 29,7 cm.
ISBN: 978-84-127278-3-8

Saiz-Santos, M. et al., 2026.

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz-Santos, M.; González-Pernía, J. L.; Hoyos-Iruarizaga, J.; Basáñez-Zulueta, A.; Chistov, V.; González-Eguía, N.; Martín-Diez, R.; Peña-Legazkue, I.; Urbano-Pulido, D.; Vicente-Adame, Z.; y Zabala-Zarauz, A. (2026). *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2025-2026*. Bilbao, España: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Grupo SPRI – Gobierno Vasco, Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente [Ekonomiaren Garapen, Jasangarritasun eta Ingurumen Saila]; la Diputación Foral de Bizkaia, Departamento de Promoción Económica [Ekonomia Sustatzeko Saila]; la Diputación Foral de Gipuzkoa, Departamento de Promoción Económica y Proyectos Estratégicos [Ekonomia Sustapena eta Proiektu Estrategikoen Saila], la Diputación Foral de Araba, Departamento de Desarrollo Económico e Innovación [Ekonomia Garapena, eta Berrikuntzaren Saila]; y la Fundación Emilio Soldevilla, FESIDE.

Edición: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE

Maquetación y portada: IPAR, S. Coop.

Autores: María Saiz-Santos, Jon Hoyos-Iruarizaga, Zaira Vicente-Adame, Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña Legazkue, Alaitz Zabala-Zarauz, Valery Chistov, Nerea González-Eguía, Aimar Basáñez-Zulueta, Rebeca Martín-Diez; y David Urbano-Pulido

© Observatorio Vasco de Emprendimiento EEB-OVE

Elkano Kalea, 21
48008 Bilbao, Bizkaia
<https://www.eeb-ove.eus>
<https://gem-paisvasco.es>
info@eeb-ove.eus

© Los autores

ISBN: 978-84-127278-3-8
Depósito Legal: LG BI 01359-2026
Impreso en España - Printed in Spain

Índice de contenido

Informe GEM CAPV 2025-2026	14
Responsables del proyecto	14
Equipo Investigador	14
Socio Institucional	14
Entidades colaboradoras y financiadoras	14
Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2025-2026	14
PRÓLOGO	21
Carta del socio institucional	23
Bazkide instituzionalaren gutuna	24
Carta del Equipo Investigador	25
Ikertzaileen taldearen gutuna	26
INTRODUCCIÓN	29
El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	32
Metodología	34
Medición de la actividad emprendedora	35
Fuentes de información	37
Principales indicadores GEM CAPV 2020-2025	38
Resumen Ejecutivo	40
Laburpen Exekutiboa	45
Executive Summary	50
PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN LA CAPV	57
1. Cultura y percepción social de la población adulta en torno al emprendimiento	60
1.1. Percepciones propias respecto a las habilidades y actitudes para emprender	60
1.2. Percepciones sobre el contexto y la existencia de oportunidades para emprender	62
1.3. Percepciones sobre el nivel de satisfacción con la vida y el trabajo	68
1.4. Comparativa por países de referencia y comunidades autónomas	69
1.4.1. Comparativa por países de referencia	69
1.4.2. Comparativa por comunidades autónomas	71
2. Dinámica y comportamiento emprendedor de la población adulta en la CAPV	75
2.1. Niveles de actividad a lo largo del proceso emprendedor	76
2.2. Cierre y abandono empresarial	77
2.3. Análisis de los niveles de actividad emprendedora desde la perspectiva de género	78
2.4. Comparativa por países de referencia y comunidades autónomas	79

3.	Perfil de las personas que emprenden en la CAPV.....	86
3.1.	Razones que motivan la decisión de emprender.....	86
3.2.	Edad.....	88
3.3.	Nivel de Educación.....	92
3.4.	Población emprendedora migrante.....	95
3.5.	Nivel de Renta.....	95
3.6.	Género y diferencias de perfil entre hombres y mujeres que emprenden.....	96
3.7.	Comparativa por países de referencia y comunidades autónomas.....	101
4.	Características de los negocios creados por personas que emprenden en la CAPV.....	108
4.1.	Actividad económica.....	109
4.2.	Forma jurídica.....	110
4.3.	Tamaño y creación de empleo.....	111
	Tamaño según el empleo actual.....	112
	Plantilla esperada dentro de cinco años.....	114
4.4.	Niveles de innovación.....	117
	Novedad del producto o servicio.....	117
	Novedad de la tecnología o proceso.....	118
4.5.	Orientación internacional.....	120
4.6.	Perfil de los negocios creados según la perspectiva de género.....	122
5.	Financiación del proceso emprendedor.....	125
5.1.	Dinero utilizado en el ciclo de creación.....	125
5.2.	Fuente de procedencia del dinero requerido.....	127
5.3.	Inversión informal.....	130
6.	Digitalización e inteligencia artificial.....	133
6.1.	Expectativas de adopción de tecnologías digitales.....	133
6.2.	Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales.....	135
6.3.	Importancia de los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de negocio.....	136
6.4.	Percepción de la importancia futura de la inteligencia artificial en clave de negocio.....	140
6.5.	Impactos negativos esperados de la implementación de la inteligencia artificial.....	142
6.6.	Impactos positivos de la implementación de la inteligencia artificial.....	145
7.	Orientación hacia la sostenibilidad e impacto social y medioambiental....	148
7.1.	Consideración de implicaciones medioambientales y/o sociales.....	148
7.2.	Estrategias de acción en materia de sostenibilidad social y medioambiental.....	149
7.3.	Conocimiento y actuación en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODSs).....	152

Anexo 1.1. Comparativa de la CAPV a nivel internacional entre economías de ingresos altos	153
Anexo 1.2. Glosario de términos	160
Anexo 1.3. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS	161
PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN LA CAPV	163
8. Valoración del entorno emprendedor en la CAPV	166
8.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	167
8.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender	168
8.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	171
8.2. Análisis de apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	172
8.2.1 Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	173
8.2.2 Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	175
8.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional	175
Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES	181
PARTE 3. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES / ONDORIOAK ETA AZKEN HAUSNARKETAK	183
Conclusiones y reflexiones finales	185
Ondorioak eta azken hausnarketak	190
Referencias	195
Listado de gráficos	6
Listado de tablas	13
Listado de figuras	13

Listado de gráficos

Gráfico 1.1.	Percepciones sobre competencias propias para emprender. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025	61
Gráfico 1.2.	Percepciones sobre competencias propias para emprender desde la perspectiva de género. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor. Año 2025.....	62
Gráfico 1.3.	Evolución de las percepciones sobre competencias propias para emprender, 2018-2025	63
Gráfico 1.4.	Percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025	64
Gráfico 1.5.	Percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano desde la perspectiva de género. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025	65
Gráfico 1.6.	Evolución de las percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano, 2018-2025.....	66
Gráfico 1.7.	Percepciones sobre el grado de reconocimiento de proyectos y experiencias emprendedoras. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025	67
Gráfico 1.8.	Indicadores de satisfacción con la vida y el trabajo. CAPV 2025.....	69
Gráfico 1.9.	Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con selección de países de referencia, 2025.....	70
Gráfico 1.10.	Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2025	72
Gráfico 2.1.	Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2025	76
Gráfico 2.2.	Evolución de la actividad emprendedora, TEA. CAPV 2004-2025	76
Gráfico 2.3.	Evolución de la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2025	77
Gráfico 2.4.	Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor. CAPV 2004-2025	78
Gráfico 2.5.	Proporción de la población adulta que ha cerrado, vendido o abandonado un negocio. Evolución 2004-2025.....	79
Gráfico 2.6.	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2025.....	79
Gráfico 2.7.	Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor por género. Porcentajes sobre la población adulta de hombres y mujeres. CAPV 2020-2025.....	80
Gráfico 2.8.	Distribución por género del porcentaje de personas emprendedoras potenciales, TEA y consolidadas del año 2025 en la CAPV	80
Gráfico 2.9.	Evolución de la actividad emprendedora. Distinción por género. TEA, CAPV 2004-2025	80
Gráfico 2.10.	Relación cuadrática 2025 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.....	81
Gráfico 2.11.	Población emprendedora potencial en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025	82

Gráfico 2.12.	Población emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025	83
Gráfico 2.13.	Población emprendedora consolidada en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025	84
Gráfico 2.14.	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años hombre y mujer en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2025	85
Gráfico 2.15.	Cociente TEA mujer (%) / TEA hombre (%) por comunidades autónomas. 2025	85
Gráfico 3.1.	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2025	87
Gráfico 3.2.	Evolución de las motivaciones para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2019-2025	87
Gráfico 3.3.	Mix de motivaciones para emprender. En porcentaje del TEA. CAPV 2025 ..	88
Gráfico 3.4.	Motivaciones para emprender. CAPV y España 2025	89
Gráfico 3.5.	Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con cada uno de los motivos para emprender. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2025	89
Gráfico 3.6.	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	90
Gráfico 3.7.	Proporción de la población emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV situada en la franja extremas de edad: 18-24 años y 55-64 años. CAPV 2019-2025	91
Gráfico 3.8.	Edad media y diferencia entre las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	91
Gráfico 3.9.	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2025	91
Gráfico 3.10.	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	92
Gráfico 3.11.	Distribución de las personas emprendedoras por grado de formación relacionada con la creación de empresas a lo largo de la vida según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	93
Gráfico 3.12.	Población emprendedora en la CAPV que afirmar tener un nivel alto/avanzado de formación relacionada con la creación de empresas. Evolución 2022- 2025	93
Gráfico 3.13.	Distribución de las personas emprendedoras por grado de conocimiento sobre temas financieros según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	94
Gráfico 3.14.	Población emprendedora en la CAPV que afirmar tener un nivel alto/avanzado de conocimientos financieros. Evolución 2022- 2025	94
Gráfico 3.15.	Proporción de la población emprendedora migrante(*) en la CAPV según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	95
Gráfico 3.16.	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025	96
Gráfico 3.17.	Proporción de mujeres sobre la tasa de emprendimiento potencial y tasa TEA en la CAPV. Evolución 2020-2025	97
Gráfico 3.18.	Edad media y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025	97
Gráfico 3.19.	Evolución de la edad media según el género de las personas emprendedoras en etapa inicial (TEA). CAPV 2020-2025	97
Gráfico 3.20.	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025	98
Gráfico 3.21.	Grado de formación relacionada con la creación de empresas a lo largo de la vida y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2025	98

Gráfico 3.22.	Nivel alto/avanzado de formación relacionada con la creación de empresas y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2021-2025 ...	99
Gráfico 3.23.	Grado de conocimiento sobre temas financieros y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2025	99
Gráfico 3.24.	Nivel alto/avanzado en conocimientos financieros y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2021-2025.....	100
Gráfico 3.25.	Nivel de renta y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025	100
Gráfico 3.26.	Proporción de la población emprendedora en fase inicial (TEA) situados en el tercio superior de renta. Evolución hombres y mujeres. Evolución 2021-2025	100
Gráfico 3.27.	Motivos para emprender según el género. CAPV 2025	101
Gráfico 3.28.	Porcentaje del TEA según tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación con países de referencia 2025.	102
Gráfico 3.29.	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años en los distintos niveles de educación. Comparación con países de referencia 2025	102
Gráfico 3.30.	Proporción del TEA según el tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación entre las comunidades autónomas españolas en 2025.	104
Gráfico 3.31.	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años en los distintos niveles de educación. Comparación entre las comunidades autónomas españolas en 2025.	105
Gráfico 3.32.	Proporción del TEA por motivos que explican su decisión de emprender. Comparación con países de referencia, 2025.	106
Gráfico 3.33.	Proporción del TEA por motivos que explican su decisión de emprender. Comparación con Comunidades Autónomas, 2025	107
Gráfico 4.1.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por sector de actividad	109
Gráfico 4.2.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2025	110
Gráfico 4.3.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por forma jurídica.....	111
Gráfico 4.4.	Distribución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV en 2024 por forma jurídica. Evolución 2023-2025	111
Gráfico 4.5.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por tramo de empleo actual	113
Gráfico 4.6.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2025.	113
Gráfico 4.7.	Tamaño actual según número de empleos medio por proyecto de la población emprendedora CAPV en fase inicial o TEA. Evolución 2015-2025.	114
Gráfico 4.8.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por tramo de empleo esperado a 5 años.	115
Gráfico 4.9.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2025.....	115
Gráfico 4.10.	Proporción de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV que espera contar con más de 5 empleados dentro de 5 años, Evolución 2011-2025 y dato promedio en el periodo analizado.	116
Gráfico 4.11.	Proporción de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV que espera contar con más de 20 empleados dentro de 5 años, Evolución 2011-2025 y dato promedio den el periodo analizado	116
Gráfico 4.12.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio	117

Gráfico 4.13.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito de alcance de la novedad del producto o servicio, 2019-2025	118
Gráfico 4.14.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.	119
Gráfico 4.15.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito de alcance de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2025.	119
Gráfico 4.16.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.	121
Gráfico 4.17.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2025	121
Gráfico 4.18.	Características de los negocios creados. Porcentaje población emprendedora en función del género. Negocios en fase TEA.	122
Gráfico 4.19.	Características de los negocios creados. Porcentaje población emprendedora en función del género. Negocios en fase consolidada	123
Gráfico 5.1.	Distribución porcentual por tramos del dinero utilizado para el arranque y primer desarrollo de la actividad. Personas emprendedoras en fase naciente y fase inicial (TEA). CAPV 2020-2025.	127
Gráfico 5.2.	Porcentaje de acceso a distintas fuentes de financiación por parte de la población emprendedora. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2025	128
Gráfico 5.3.	Cobertura promedio por tipo de fuente del dinero total empleado por las personas emprendedoras en fase inicial para la puesta en marcha del negocio. CAPV 2020-2025	129
Gráfico 5.4.	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2025	130
Gráfico 5.5.	Personas inversoras informales como porcentaje de la población de 18-64 años. CAPV y países de referencia. 2025	130
Gráfico 5.6.	Personas inversoras informales como porcentaje de la población de 18-64 años. CAPV y comunidades autónomas. 2025	132
Gráfico 5.7.	Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus Family, Friends and Fools (3Fs). CAPV 2015-2025	132
Gráfico 6.1.	Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	133
Gráfico 6.2.	Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV. Evolución 2021- 2025.	134
Gráfico 6.3.	Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. Distribución por género. CAPV 2025.	134
Gráfico 6.4.	Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	135
Gráfico 6.5.	Importancia alta o muy alta otorgada a los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024 - 2025.	136
Gráfico 6.6.	Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.	137

Gráfico 6.7.	Importancia otorgada a los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia del negocio. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.	138
Gráfico 6.8.	Importancia alta o muy alta otorgada a los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de negocio entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024-2025	138
Gráfico 6.9.	Importancia de los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.	139
Gráfico 6.10.	Importancia de la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo y estrategia de los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	140
Gráfico 6.11.	Importancia alta o muy alta otorgada a la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo o estrategia de los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024-2025	141
Gráfico 6.12.	Importancia de la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo y estrategia de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025 ...	141
Gráfico 6.13.	Nivel de impacto percibido sobre los posibles efectos negativos derivados de la implementación de inteligencia artificial en los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	142
Gráfico 6.14.	Proporción de la población emprendedora que percibe como alto el impacto en relación a los efectos negativos vinculados a la implementación de la inteligencia artificial. Fase inicial (TEA) y consolidadas. CAPV 2024-2025	143
Gráfico 6.15.	Impacto de posibles efectos negativos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	144
Gráfico 6.16.	Nivel de impacto de posibles efectos positivos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.	145
Gráfico 6.17.	Proporción de la población emprendedora que percibe como alto el impacto en relación a los efectos positivos vinculados a la implementación de la inteligencia artificial. Fase inicial (TEA) y consolidadas. CAPV 2024-2025	146
Gráfico 6.18.	Impacto de posibles efectos positivos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	147
Gráfico 7.1.	Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento. CAPV 2025	149
Gráfico 7.2.	Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento. Población emprendedora en fase inicial (TEA). Evolución 2021-2025	149
Gráfico 7.3.	Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental en la población emprendedora. Diferencias por género. CAPV 2025.	150
Gráfico 7.4.	Población emprendedora que ha adoptado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025	150
Gráfico 7.5.	Población emprendedora en fase inicial (TEA) que ha adoptado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. CAPV 2021-2025	151

Gráfico 7.6.	Población emprendedora que ha tomado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. Diferencias por género. CAPV 2025.	151
Gráfico 7.7.	Conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) e identificación e ODS prioritarios y acciones e indicadores. Población emprendedora en la CAPV. Fase inicial y consolidada 2025	152
Gráfico 7.8.	Conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) e identificación de ODS prioritarios y acciones e indicadores. Población emprendedora en fase inicial en la CAPV. Evolución 2022-2025.	152
Gráfico I.1.	Percepciones de la población adulta 18-64 años en torno al emprendimiento. Economías de ingresos altos. Año 2025.	154
Gráfico I.2.	Población emprendedora (potenciales, en fase inicial-TEA, y consolidada) en economías de ingresos altos. En % de población adulta entre 18 y 64 años. Año 2025	155
Gráfico I.3.	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentajes de la población adulta masculina y femenina. Economías de ingresos altos. Año 2025.	156
Gráfico I.4.	Porcentaje del TEA según tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación entre las economías de ingresos altos. Año 2025.	157
Gráfico I.5.	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como % de la población adulta con distintos niveles de educación. Comparación entre las economías de ingresos altos. Año 2025	158
Gráfico I.6.	Porcentaje del TEA según la motivación para emprender. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2025	159
Gráfico 8.1.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2025. Comparación con NECI.	168
Gráfico 8.2.	Valoración media sobre el nivel de apoyo y la accesibilidad del emprendimiento femenino. CAPV 2025.	169
Gráfico 8.3.	Valoración media de la prioridad asignada a la sostenibilidad. CAPV 2025. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025.	169
Gráfico 8.4.	Valoración media sobre la implementación de la inteligencia artificial en el entorno emprendedor. CAPV 2025	170
Gráfico 8.5.	National Entrepreneurship Context Index (NECI). Comparación con selección de países de referencia, 2025	170
Gráfico 8.6.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2023, 2024 y 2025. .	171
Gráfico 8.7.	Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004 a 2025.	172
Gráfico 8.8.	Tres condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV. Comparación con selección de países de referencia, 2025	173
Gráfico 8.9.	Tres condiciones del entorno peor valoradas en la CAPV. Comparación con selección de países de referencia, 2025	173
Gráfico 8.10.	Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2010, 2015, 2020 y 2025	174
Gráfico 8.11.	Principales condiciones en las que se identifican apoyos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2025.	174
Gráfico 8.12.	Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2010, 2015, 2020 y 2025.	176

Gráfico 8.13.	Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2025	176
Gráfico 8.14.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del National Entrepreneurship Context Index (NECI) en 2025.....	177
Gráfico 8.15.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2025	178
Gráfico 8.16.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025	178
Gráfico 8.17.	Valoración media sobre la prioridad asignada por las empresas nuevas a distintos aspectos de la sostenibilidad. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025.....	179

Listado de tablas

Tabla 1.1.	Panel con los principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Evolución 2020-2024.	38
Tabla 5.1.	Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2020-2025	126
Tabla 5.2.	Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las personas emprendedoras en fase inicial. Desglose entre hombres y mujeres. CAPV 2025	126
Tabla 5.3.	Porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial que han accedido a distintas fuentes para la cobertura del dinero utilizado en el ciclo emprendedor - CAPV 2020-2025	128
Tabla 5.4.	Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2025.	131
Tabla 8.1.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional.	167
Tabla 8.2.	Análisis comparativo de las tres principales condiciones del entorno en las que se observan apoyos y se señalan recomendaciones para la mejora de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025	179
Tabla 8.3.	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2025.	180

Listado de figuras

Figura I.	Modelo conceptual del proyecto GEM	34
Figura II.	El proceso emprendedor según el proyecto GEM	35
Figura III.	Fuentes de información que nutren el observatorio GEM	37

INFORME GEM CAPV 2025-2026

Responsables del proyecto

María Saiz Santos. Directora Ejecutiva GEM CAPV
José L. González Pernía. Director Técnico GEM CAPV
Jon Hoyos Iruarizaga. Director Técnico GEM CAPV

Equipo investigador

Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea

Jon Hoyos Iruarizaga
María Saiz Santos
Zaira Vicente Adame

Deusto Business School, Universidad de Deusto / Deustuko Unibertsitatea

José L. González-Pernía
Iñaki Peña Legazkue
Alaitz Zabala Zarauz
Valery Chistov

Mondragon Unibertsitatea

Nerea González Eguía
Aimar Basañez Zulueta

Universitat Autònoma de Barcelona

David Urbano Pulido

Universitat Rovira i Virgili

Rebeca Martín Díez

Socio Institucional

Grupo SPRI - Gobierno Vasco/ Eusko Jaurlaritza

Entidades colaboradoras y financiadoras

Departamento de Promoción Económica [Ekonomia Sustatzeko Saila] de la Diputación Foral de Bizkaia

Departamento de Promoción Económica y Proyectos Estratégicos [Ekonomia Sustapenaren eta Proiektu Estrategikoen Saila] de la Diputación Foral de Gipuzkoa

Departamento de Desarrollo Económico e Innovación [Ekonomia Garapenaren eta Berrikuntzaren Saila] de la Diputación Foral de Araba

Fundación Emilio Soldevilla

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2025-2026

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	Observatorio del Emprendimiento de España	Ana Fernández-Laviada (Presidenta Ejecutiva del OEE) Nuria Calvo Babío (Directora Técnica GEM España)	Observatorio del Emprendimiento de España (OEE)
	ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.)	Paula San Martín Espina (Secretaria del OEE) Ariadna Monje Amor y Yago Atrio Lema (Equipo Dirección Técnica GEM España) María del Mar Fuentes Fuentes, Ignacio Mira Solves, Rosa Batista Cano y María Saiz Santos (Comité de Dirección del OEE) Sebastián Pérez Vides (Responsable de redes sociales del OEE) Javier Melero Rus (Responsable web del OEE) Andrés Valdés López (Responsable de medios del OEE)	ENISA Coca Cola

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Andalucía	Observatorio del Ecosistema Emprendedor de Andalucía	María del Mar Fuentes Fuentes (Presidenta) Rafael Ventura Fernández (Vicepresidente) Alfonso M. Márquez García (Secretario) Francisco Liñán (Director Técnico) José Ruiz Navarro Carmen Cabello Medina Carmen Camelo Ordaz Carlos J. Cano Guillén Emilio J. Morales Fernández José Manuel Sánchez Vázquez Nuria Toledano Garrido	Fundación Fulgencio Meseguer
Almería	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) Juan García García José Céspedes Lorente Miguel Pérez Valls Raquel Antolín López	Universidad de Almería Diputación de Almería
Cádiz	Universidad de Cádiz	José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal Jaime Guerrero Villegas María del Mar Bornay Barrachina	Universidad de Cádiz Diputación de Cádiz
Córdoba	Universidad Loyola Andalucía Universidad de Córdoba	Emilio J. Morales Fernández (Coordinador) Joaquín García-Tapia Arregui Raquel Puente Castro William Stive Fajardo Moreno Rocío Muñoz Benito (Coordinadora) Virginia Navajas Romero Sandra Sánchez Cañizares Luis Javier Cabezas Ramírez	Universidad Loyola Andalucía Universidad de Córdoba
Granada	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana María Bojica Bojica Francisco Javier Melero Rus Jenny María Ruiz Jiménez Matilde Ruiz Arroyo	Universidad de Granada Diputación de Granada Granada Empresas
Huelva	Universidad de Huelva	Nuria Toledano Garrido (Coordinadora) Francisco Liñán Alcalde (Coordinador) Elena Carbajal Trujillo Ana M. Domínguez Quintero Inmaculada Jaén Figueroa María Jesús Moreno Domínguez	Cátedra de la Provincia Diputación de Huelva Universidad de Huelva
Jaén	Universidad de Jaén	Domingo Fernández Uclés (Coordinador) Raquel Barrera Tarrazona Lucas Antonio Cañas Lozano Elia García Martí José García Vico María de la Paz Horno Bueno Alfonso M. Márquez García Ana Belén Mudarra Fernández Manuel Carlos Vallejo Martos Julio Vena Oya Juan Alberto Hueso Arrabal	Universidad de Jaén Diputación Provincial de Jaén Cátedra Universitaria de Emprendimiento Fulgencio Meseguer

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Málaga	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez Martínez	Universidad de Málaga Ayuntamiento de Málaga Cátedra de Emprendimiento Sostenible Promalaga
Sevilla	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Antonio Carmona Lavado Aída del Cubo Molina José Fernández Serrano Juan Alberto Hueso Arrabal Inmaculada Jaén Figueroa Juan A. Martínez Román Ana Pérez Luño Elena Sousa Ginel	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla E&I (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Co-Director GEM-Aragón) Consuelo González Gil (Co-Directora GEM-Aragón) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Minerva González Velasco Javier Montero Villacampa	Fundación Aragón Emprende Cátedra Emprender Departamento de Presidencia, Economía y Justicia del Gobierno de Aragón
Asturias	Universidad de Oviedo	Manuel González Díaz (Director GEM- Asturias) Vanessa Solís Rodríguez (Directora Técnica GEM- Asturias) Marta Fernández Barcala Susana López Bayón Irene Martínez López	Cátedra de Emprendimiento Fundación Caja Rural de Asturias – Universidad de Oviedo Principado de Asturias
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM-Baleares) María Sard Bauzá (Directora Técnica GEM-Baleares) Bartolomé Deyá Tortella César Llorente López	Institut d'Innovació Empresarial- Govern Balear Conselleria Transició Energètica i Sectors Productius Laboratori d'Emprendedoria i Innovació Social. Universitat de les Illes Balears
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Silvia Sosa Cabrera (Directora Técnica GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Ana L. González Pérez Carmen Inés Ruiz de la Rosa Desiderio García Almeida Desiderio Gutiérrez Taño Domingo Verano Tacoronte Francisco J. García Rodríguez Esperanza Gil Soto Pino Medina Brito Ana Isabel Lemes Hernández Lidia E. Santana Hernández	Gobierno de Canarias – Consejería de Turismo y Empleo Gobierno de Canarias – Consejería de Economía, Industria, Comercio y Autónomos Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Cantabria	Yunus Social Business Centre de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Directora Técnica GEM-Cantabria) Carlos López Gutiérrez Andrea Pérez Ruiz David Robles Elorza Sergio Sanfilippo Azofra Francisco Manuel Somohano Rodríguez	Fundación UCEIF-SANFI Fundación Caja Rural de Asturias SODERCAN-TEC FAB LAB
Cataluña	Institut Metròpoli Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Gualarte Nuez (Director GEM-Cataluña) Enric Genescà Garrigosa Joan Lluís Capelleras Segura Marc Fíguls Sierra Teresa Obis Artal	Universitat Autònoma de Barcelona Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç. Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Treball Institut Metròpoli
Castilla-La Mancha	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan J. Jiménez Moreno (Co-Director GEM-Castilla-La Mancha) Ángela González Moreno (Co-Directora GEM-Castilla-La Mancha) Francisco José Sáez Martínez (Director Técnico GEM-Castilla-La Mancha) Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra M.ª Cristina Díaz García M.ª Laura Avellaneda Rivera Marcos Carchano Alcaraz Inés Rueda Sampedro	Universidad de Castilla-La Mancha Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Daniel Alonso Martínez (Director GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos (Director Técnico GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez José Luis de Godos Díez Ana Patricia Fanjul Alemany Ángel Morán Muñoz	Universidad de León
Ceuta	Universidad de Granada	Gabriel García-Parada Arias (Director GEM-Ceuta) María José González López (Directora Técnica GEM-Ceuta) José Aguado Romero Lázaro Rodríguez Ariza Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Francisco Javier Blanco Encomienda	Universidad de Granada PROCESA: Sociedad Privada Municipal para el Fomento y Promoción del Desarrollo Socioeconómico de Ceuta S.A.

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Comunidad Autónoma de Madrid	Universidad Autónoma de Madrid	Miguel Angoitia Grijalba (Co-Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández (Co-Directora GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Adriana Pérez Encinas Rubén Mora Ruano Lorena Martínez González Carlos Merino Moreno Hermógenes del Real Álvarez Isidro de Pablo López	Ayuntamiento de Madrid
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico GEM-C. Valenciana) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada de la Cruz Antonio J. Verdú Jover M. ^a José Alarcón García Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M. ^a Isabel Borreguero Guerra	Universidad Miguel Hernández de Elche Fundación LAB Mediterráneo Aligrupo Seur
Extremadura	Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura	Antonio Fernández Portillo (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) Ricardo Hernández Mogollón (Asesor Senior) Adelaida Ramos Mariño (Equipo Dirección Técnica) Nuria Ramos Vecino (Equipo Dirección Técnica) María Calzado Barbero (Equipo Dirección Técnica) Jessica Paule Vianez María Victoria Postigo Jiménez Manuel Almodóvar González Jaime Flores Luján Blanca Jiménez Cerro Ángel Manuel Díaz Aunión	Fundación Xavier de Salas Universidad de Extremadura Junta de Extremadura. Consejería de Economía, Empleo y Transformación Digital Diputación de Badajoz Diputación de Cáceres Cámara de Comercio de Cáceres Philip Morris Spain, S.L. Campón & Martínez-Pereda CC. NN. Almaraz-Trillo Grupo Ros Multimedia
Galicia	Universidade de Santiago de Compostela (USC)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) ¹ Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM-Galicia) ¹ Emilio Ruza Sanmartín ¹ Sara Fernández López ¹ Marta Portela Maseda ¹ Jacobo Feás Vázquez ¹ Lucía Rey Ares ¹ Pilar Piñeiro García ¹ María Bastida Domínguez ¹ Yago Atrio Lema ¹ Nuria Calvo Babío ² Ariadna Monje Amor ² Esther Barros Campello ² Carmen Gago Cortés ² Alberto Vaquero García ³ Ernesto López-Valeiras Sampedro ³ Vasilica Cristina Ilie ³ Xavier Martínez Cobas ³ Roberto Graña Álvarez ³ Guillermo Andrés Zapata Huamani ⁴	Consellería de Emprego, Comercio e Emigración. Xunta de Galicia Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Secretaría Xeral de Universidades. Xunta de Galicia ¹ Universidade de Santiago de Compostela ² Universidade da Coruña ³ Universidade de Vigo ⁴ Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
La Rioja	Asociación Observatorio del Emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Juan Manuel Domínguez Ortega (Director Técnico GEM-Rioja) Isabel Díez Vial (Directora Académica) José Eduardo Rodríguez Oses Dolores Alicia Queiruga Dios Ana Milena Silva Valencia Aida Galiano Martínez Sergio Rodríguez-Garnica	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (Gobierno de La Rioja) UNIR – La Universidad en Internet CaixaBank-Day ONE – Premios Emprende XXI RICARI Desarrollo de Inversiones Riojanas Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca Comercial OJA – GRUPO OJA JIG
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Jenny María Ruiz Jiménez Rocío Llamas Sánchez Juan Antonio Marmolejo Martín Sufía Mohand Amar Matilde Ruiz Arroyo Ana María Bojica Francisco Javier Melero Rus	Universidad de Granada
Murcia	Universidad de Murcia	Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret (Directora Técnica GEM-Murcia) Catalina Nicolás Martínez Gabriel Lozano Reina Gregorio Sánchez Marín José Andrés López Yepes Juan Samuel Baixauli Soler María Belda Ruiz María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Antonio Paños Álvarez María Pemartín González-Adalid	Consejería de Empresa, Empleo y Economía Social Instituto de Fomento de la Región de Murcia Caixabank Fundación CajaMurcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Centro Iniciativas Municipales de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE CEIN Universidad de La Rioja University of Southern Denmark (SDU)	Lucía Garcés Galdeano (Directora GEM-Navarra) Ignacio Contin Pilart Martín Larraza Kintana Cristina Bayona Saez Paula Anzola Román María Blanca Palacios Navarro Uxue Itoiz Mariñelarena Lucía Nieto Sádaba Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez	Universidad Pública de Navarra- INARBE Gobierno de Navarra – CEIN

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
País Vasco	EEB-OVE, Observatorio Vasco del Emprendimiento		
	Universidad del País Vasco UPV/ EHU	María Saiz-Santos (Directora GEM-País Vasco) Jon Hoyos Iruarizaga (Codirector Técnico GEM-País Vasco) Zaira Vicente Adame	Grupo SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial
	Deusto Business School	José L. González-Pernía (Codirector Técnico GEM-País Vasco) Iñaki Peña Legazkue Alaitz Zabala Zarauz Valery Chistov	Gobierno Vasco. Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Guipuzkoa
	Mondragón Unibertsitatea	Nerea González Eguia Aimar Basañez Zulueta	Diputación Foral de Araba FESIDE
	Universitat Autònoma de Barcelona	David Urbano Pulido	
	Universitat Rovira i Virgili	Rebeca Martín Díez	
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó Santacreu (CEO Instituto Opinòmetre) Meritxell Perramon Colet (Directora y Jefa de campo) Joaquín Vallés Lorente (Coordinación técnica) Daniel Polo López (Analista de datos e innovación) Albert Lamarca Zapater (Supervisión y validación de datos)	Observatorio del Emprendimiento de España - RED GEM España

**GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR**

PRÓLOGO

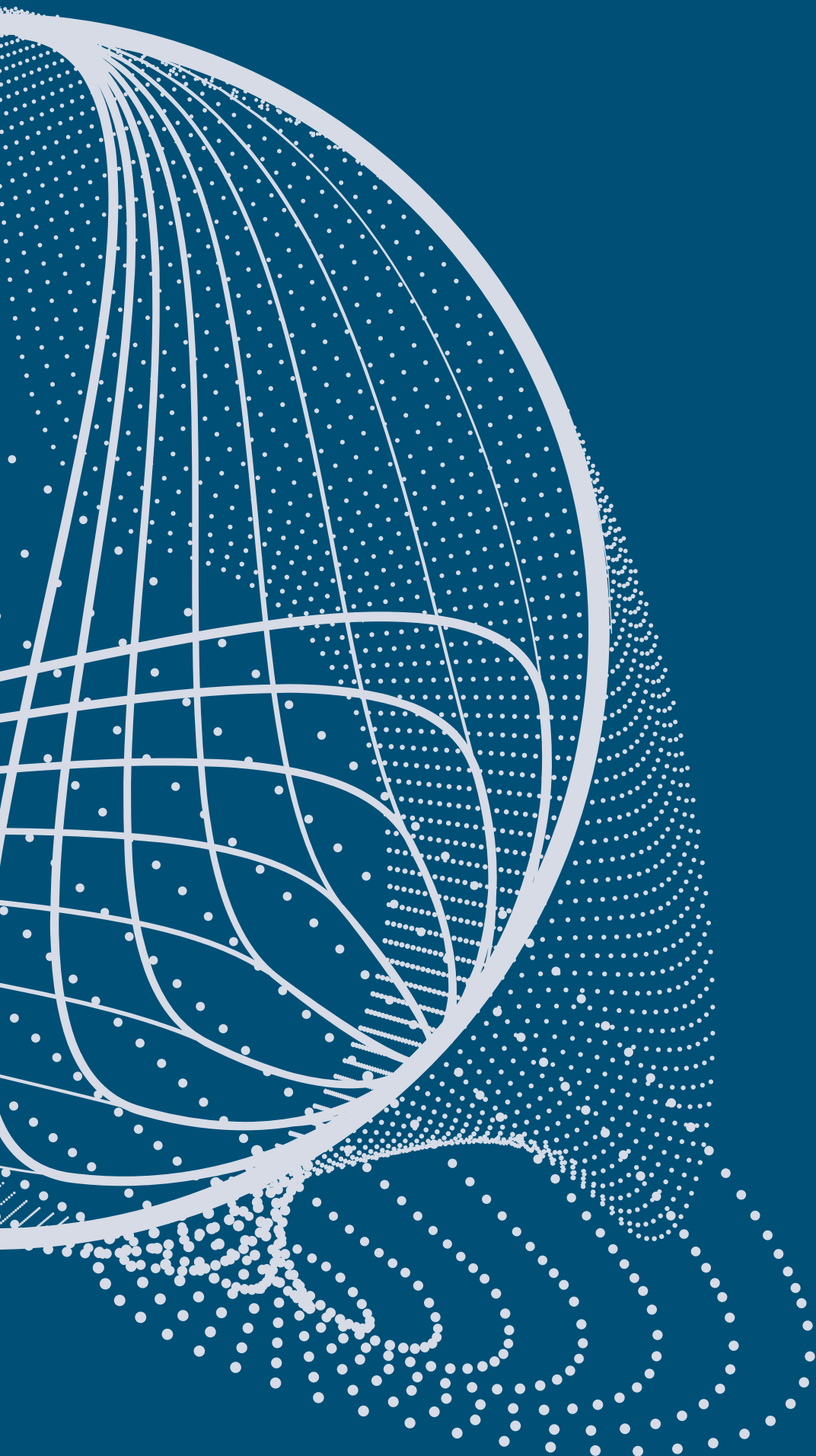


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento*



Carta del socio institucional

Toda industria fuerte necesita cantera. En Euskadi, esa cantera es el emprendimiento. Ahí nace el proyecto que mañana será empresa. Y ahí se desarrolla la tecnología que mañana hará más competitiva nuestra industria. Por eso, desde el Gobierno Vasco, este año hemos lanzado el nuevo Plan Interinstitucional de Emprendimiento de Euskadi, el PIE 2028. Es la hoja de ruta que da continuidad y nuevo impulso a dos décadas de trabajo compartido. Y es también un plan directamente conectado con los retos del Plan de Industria – Euskadi 2030. Porque es en el emprendimiento donde el conocimiento se convierte en proyecto y el talento encuentra un lugar donde arraigar.

El diagnóstico del que partimos es honesto y compartido por todas las instituciones que impulsan este Plan: en Euskadi hemos demostrado que sabemos crear nuevos proyectos empresariales, y el reto de esta etapa es que escalen. Esta es la prioridad que guía el trabajo de los más de 150 agentes públicos, parapúblicos y privados que, de manera colaborativa, despliegan el PIE 2028.

El informe GEM que aquí se presenta confirma que ese cambio de fase ya está en marcha. El tamaño medio de empleo por cada nueva iniciativa alcanza este año su máximo histórico, y crecen con fuerza tanto la innovación como la proyección internacional de nuestros proyectos emprendedores. Son señales de un entorno que empieza a mirar el crecimiento como parte natural de su recorrido, no como algo excepcional.

Esta edición ratifica, además, desde una mirada externa e independiente, la solidez del entorno de apoyo que hemos construido entre todas las instituciones vascas. Nuestras infraestructuras, programas y red de acompañamiento vuelven a situarse entre las mejor valoradas del Estado y por encima de la media europea.

El trabajo elaborado por EEB-OVE, con el rigor y la independencia que lo caracterizan desde hace veinte años, es una herramienta clave para sostener ese conocimiento compartido y orientar mejor nuestras políticas públicas. También nos ayuda a corregir el rumbo cuando es necesario.

Mi agradecimiento a todo el equipo de EEB-OVE, a las tres universidades vascas que lo integran y a cuantas personas e instituciones han hecho posible este trabajo. Su contribución nos permite seguir tomando mejores decisiones para que el emprendimiento vasco crezca con ambición y capacidad de impacto.

Ane Miren de Ariño Ochoa

Directora de Emprendimiento e Internacionalización
Gobierno Vasco

Bazkide instituzionalaren gutuna

Industria sendo orok harrobi bat behar du. Euskadin, ekintzailletza da harrobi hori. Hor sortzen da biharko enpresa izango den proiektua. Eta hor garatzen da, halaber, etorkizunean gure industria lehiakorrago egingo duen teknologia. Horregatik, Eusko Jaurlaritzak Euskadiko Ekintzailletzaren Erakundearteko Plan berria jarri du abian aurten, PIE 2028. Bi hamarkadatan elkarrekin egindako lanari jarraipena eman eta bultzada berria ematen dion ibilbide-orria da. Eta, era berean, Industria Plana – Euskadi 2030 planaren erronkekin zuzenean lotutako plana da. Izan ere, ekintzailletzan bihurtzen da ezagutza proiektu, eta bertan aurkitzen du talentuak errotzeko tokia.

Abiapuntuko diagnostikoa zintzoa da, eta Plan hau sustatzen duten erakunde guztiek partekatzen dute: Euskadin erakutsi dugu enpresa-proiektu berriak sortzen badakigula, eta etapa honetako erronka proiektu horiek eskalatzea da. Lehentasun horrek gidatzen du PIE 2028 lankidetzan hedatzen duten 150 eragile publiko, parapubliko eta pribatu baino gehiagoren lana.

Hemen aurkezten den GEM txostenak baieztatzen du fase-aldaketa hori dagoeneko abian dela. Ekimen berri bakoitzeko batez besteko enplegu-tamainak bere maximo historikoa lortu du aurten, eta nabarmen egin dute gora bai berrikuntzak, bai gure ekintzailletza-proiektuen nazioarteko proiektzioak. Hazkundera bere ibilbidearen berezko parte gisa ikusten hasi den ingurune baten seinaleak dira, eta ez salbuespenezko zerbait bezala.

Edizio honek, gainera, kanpoko begirada independente batetik, euskal erakunde guztien artean eraiki dugun laguntza-ingurunearen sendotasuna berresten du. Gure azpiegiturak, programak eta laguntza-sarea berriz ere Estatuan baloraziorik onena dutenen artean kokatzen dira, eta Europako batezbestekoaren gainetik.

EEB-OVEkegindakolana, hogeituztezeaugarriizandituenzorroztasunarekineta independentziarekin, funtsezko tresna da ezagutza partekatu horri eusteko eta gure politika publikoak hobeto bideratzeko. Beharrezkoa denean norabidea zuzentzen ere laguntzen digu.

Nire esker ona EEB-OVEko talde osoari, hura osatzen duten hiru euskal unibertsitateei eta lan hau posible egin duten pertsona eta erakunde guztiei. Haien ekarpenari esker, erabaki hobeak hartzen jarrai dezakegu, euskal ekintzailletza anbizioz eta eragina izateko gaitasunez haz dadin.

Ane Miren de Ariño Ochoa

Ekintzailletza eta Nazioartekotze zuzendaria
Eusko Jaurlaritza

Carta del Equipo Investigador

El **Observatorio Vasco del Emprendimiento / Euskal Ekintzailatzaren Behatokia (EEB-OVE)** es un centro de investigación fruto de la colaboración de investigadores e investigadoras especializados en emprendimiento de las universidades vascas. La misión de EEB-OVE es generar conocimiento riguroso sobre la dinámica emprendedora en Euskadi para contribuir a una mejor toma de decisiones por parte de las personas emprendedoras, las empresas, las instituciones y el conjunto del ecosistema.

Nuestra participación continuada, durante más de dos décadas, en el proyecto internacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nos permite monitorizar la evolución del emprendimiento vasco y compararla con la de otras regiones y países en el ámbito internacional. GEM representa la principal fuente de datos primarios sobre emprendimiento mundial, con una metodología reconocida y testada en una red de universidades referentes en el estudio del área *Entrepreneurship*.

Los resultados de esta edición reflejan un momento especialmente relevante para el emprendimiento vasco. La actividad emprendedora encadena cuatro años consecutivos de crecimiento y alcanza uno de los niveles más elevados de toda la serie histórica. A ello se suma una expansión del emprendimiento potencial y un máximo histórico de negocios nacientes, indicadores que muestran una creciente predisposición de la sociedad vasca hacia la creación de nuevas iniciativas empresariales.

Junto a este dinamismo cuantitativo observamos una transformación del propio perfil emprendedor. Las personas emprendedoras son hoy significativamente más jóvenes que hace apenas unos años y desarrollan proyectos con una orientación creciente hacia la innovación, la internacionalización y la generación de impacto social y medioambiental.

El informe GEM Euskadi constituye una herramienta única para comprender esta realidad. En la edición 2025-2026, y gracias a la red internacional GEM, disponemos de información comparable procedente de decenas de economías de todo el mundo, basada en cientos de miles de entrevistas realizadas bajo una metodología común. Esta perspectiva internacional permite situar los resultados de Euskadi en un contexto global y extraer aprendizajes relevantes para el diseño de políticas públicas y estrategias de apoyo al emprendimiento.

El equipo investigador de EEB-OVE está integrado por especialistas en emprendimiento pertenecientes a la Euskal Herriko Unibertsitatea (EHU), la Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea, cuya trayectoria investigadora y compromiso con la transferencia de conocimiento han convertido a este observatorio en un referente para el análisis del emprendimiento en Euskadi. Más de veinte años de trabajo acumulado constituyen una valiosa fuente de conocimiento que trasladamos a la investigación, la docencia, la transferencia y la colaboración con las instituciones y agentes del ecosistema.

Nuestro trabajo no sería posible sin el apoyo continuado de las entidades que han confiado en esta iniciativa a lo largo de los años. Queremos expresar nuestro agradecimiento al Gobierno Vasco, SPRI, las Diputaciones Forales de Bizkaia, Gipuzkoa y Álava, FESIDE, así como a todas las organizaciones y personas que contribuyen al desarrollo del proyecto GEM en Euskadi.

Nos complace compartir esta vigesimosegunda edición del Informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco con toda la comunidad emprendedora vasca. Confiamos en que sus resultados sirvan para comprender mejor nuestra realidad, identificar oportunidades de mejora y reforzar el desarrollo de un ecosistema emprendedor más inclusivo, innovador, competitivo y sostenible.

Equipo de investigación

María Saiz-Santos, PhD. Presidenta del EEB-OVE. Directora Ejecutiva GEM CAPV. Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Experta en emprendimiento tecnológico y transferencia, políticas públicas y educación emprendedora.

José L. González-Pernía, PhD. Secretario del EEB-OVE. Director Técnico GEM CAPV. Universidad de Deusto (UD). Experto en el proceso emprendedor, internacionalización temprana, rápido crecimiento, innovación tecnológica e impacto de la actividad emprendedora.

Jon Hoyos-Iruarizaga, PhD. Tesorero del EEB-OVE. Co-director Técnico GEM CAPV Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Experto en financiación de empresas de nueva creación.

Iñaki Peña-Legazkue, PhD. Vocal del EEB-OVE. Universidad de Deusto (UD). Experto en demografía empresarial y desarrollo local.

Nerea González-Eguia, PhD. Vocal del EEB-OVE. Mondragón Unibertsitatea (MU). Experta en financiación y emprendimiento.

David Urbano-Pulido, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Experto en instituciones y actividad emprendedora; emprendimiento y crecimiento económico; universidades emprendedoras.

Valery Chistov, PhD. Universidad de Deusto (UD). Experto en emprendimiento y sostenibilidad.

Aimar Basañez-Zulueta, PhD. Doctor por la Universidad del País Vasco UPV/EHU y profesor en Mondragón Unibertsitatea (MU). Experto en innovación.

Rebeca Martín-Diez. PhD. UPV/EHU. Universitat Rovira e Virgili. Experta en emprendimiento industrial y economía circular.

Alaitz Zabala-Zarauz. PhD. Universidad de Deusto (UD). Experta en emprendimiento y género.

Zaira Vicente Adame. Candidata a doctora. Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Experta en Inteligencia Artificial, emprendimiento y sesgos de género.

Ikertzaileen taldearen gutuna

Euskal Ekintzailetzaren Behatokia / Observatorio Vasco del Emprendimiento (EEB-OVE) euskal unibertsitateetako ekintzailetzan espezializatutako ikertzaileen arteko lankidetzaren emaitza den ikerketa-zentroa da. EEB-OVEren eginkizuna Euskadiko ekintzailetza-dinamikari buruzko ezagutza zorrotza sortzea da, ekintzaileek, enpresek, erakundeek eta ekosistema osoak erabaki hobeak har ditzaten laguntzeko.

Bi hamarkada baino gehiagoz Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nazioarteko proiektuan etengabe parte hartu izanak aukera ematen digu euskal ekintzailetzaren bilakaera monitorizatzeko eta nazioarteko beste eskualde eta herrialde batzuetakoarekin alderatzeko. GEM munduko ekintzailetzari buruzko lehen mailako datuen iturri nagusia da, eta Entrepreneurship arloaren azterketan erreferente diren unibertsitateen sare batean aitoritutako eta egiaztatutako metodologia erabiltzen du.

Edizio honetako emaitzek euskal ekintzailetzarentzat bereziki esanguratsua den unea islatzen dute. Ekintzailetza-jarduerak lau urtez jarraian egin du gora, eta serie historiko osoko mailarik altuenetako batera iritsi da. Horri ekintzailetza potentzialaren hedapena eta sortzen ari diren negozioen maximo historikoa gehitu behar zaizkio; adierazle horiek erakusten dute euskal gizarteak gero eta joera handiagoa duela enpresa-ekimen berriak sortzeko.

Dinamismo kuantitatibo horrekin batera, ekintzaileen profilaren beraren eraldaketa ere ikusten dugu. Gaur egungo ekintzaileak duela urte gutxi baino nabarmen gazteagoak dira, eta berrikuntzara, nazioartekotzera eta gizarte- nahiz ingurumen-inpaktua sortzera gero eta gehiago bideratutako proiektuak garatzen dituzte.

GEM Euskadi txostena errealitate hori ulertzeko tresna paregabea da. 2025-2026 edizioan, eta GEM nazioarteko sareari esker, mundu osoko dozenaka ekonomiaren informazio alderagarria dugu eskura, metodologia komun baten arabera egindako ehunka mila elkarrizketatan oinarrituta. Nazioarteko ikuspegi horri esker, Euskadiko emaitzak testuinguru globalean kokatu eta ikaskuntza esanguratsuak atera daitezke politika publikoak eta ekintzailtza sustatzeko estrategiak diseinatzeko.

EEB-OVEko ikerketa-taldea Euskal Herriko Unibertsitateko (EHU), Deustuko Unibertsitateko eta Mondragon Unibertsitateko ekintzailtzan adituak diren espezialistek osatzen dute. Haien ikerketa-ibilbideak eta ezagutzaren transferentziarekin duten konpromisoak behatoki hau Euskadiko ekintzailtzaaren analisirako erreferente bihurtu dute. Hogeitaz urte baino gehiagotan metatutako lana ezagutza-iturri baliotsua da, eta ezagutza hori ikerketara, irakaskuntzara, transferentziara eta ekosistemako erakunde eta eragileekiko lankidetzara eramaten dugu.

Gure lana ez litzateke posible izango urte hauetan guztietan ekimen honetan konfiantza izan duten erakundeek etengabeko babesik gabe. Gure esker ona adierazi nahi diegu Eusko Jaurlaritzari, SPRIri, Bizkaiko, Gipuzkoako eta Arabako foru-aldundiei, FESIDeri, baita Euskadin GEM proiektua garatzen laguntzen duten erakunde eta pertsona guztiei ere.

Atsegin handiz partekatzen dugu Euskal Autonomia Erkidegoko GEM Txostenaren hogeita bigarren edizio hau euskal ekintzailtza-komunitate osoarekin. Espero dugu bertako emaitzek gure errealitatea hobeto ulertzeko, hobetzeko aukerak identifikatzeko eta ekintzailtza-ekosistema inklusiboago, berritzaileago, lehiakorrago eta jasangarriago baten garapena indartzeko balio izatea.

Ikerketa-taldea

María Saiz-Santos, PhD. EEB-OVEko presidentea. EAEko GEMeko zuzendari exekutiboa. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Ekintzailtza teknologikoan eta transferentzian, politika publikoetan eta ekintzailtza-hezkuntzan aditua.

José L. González-Pernía, PhD. EEB-OVEko idazkaria. EAEko GEMeko zuzendari teknikoa. Deustuko Unibertsitatea (UD). Ekintzailtza-prozesuan, nazioartekotze goiztiarrean, hazkunde azkarrean, berrikuntza teknologikoan eta ekintzailtza-jardueraren inpaktuan aditua.

Jon Hoyos-Iruarizaga, PhD. EEB-OVEko diruzaina. EAEko GEMeko zuzendarikide teknikoa. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Enpresa sortu berrien finantzaketan aditua.

Iñaki Peña-Legazkue, PhD. EEB-OVEko batzordekidea. Deustuko Unibertsitatea (UD). Enpresa-demografian eta tokiko garapenean aditua.

Nerea González-Eguía, PhD. EEB-OVEko batzordekidea. Mondragon Unibertsitatea (MU). Finantzaketan eta ekintzailtzan aditua.

David Urbano-Pulido, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Erakundeetan eta ekintzailtza-jardueran; ekintzailtzan eta hazkunde ekonomikoan; eta unibertsitate ekintzaileetan aditua.

Valery Chistov, PhD. Deustuko Unibertsitatea (UD). Ekintzailtzan eta jasangarritasunean aditua.

Aimar Basañez-Zulueta, PhD. Euskal Herriko Unibertsitatean (UPV/EHU) doktorea eta Mondragon Unibertsitateko (MU) irakaslea. Berrikuntzan aditua.

Rebeca Martín-Díez, PhD. UPV/EHU. Universitat Rovira i Virgili. Industria-ekintzailtzan eta ekonomia zirkularrean aditua.

Alaitz Zabala-Zarauz, PhD. Deustuko Unibertsitatea (UD). Ekintzailtzan eta generoan aditua.

Zaira Vicente Adame. Doktoregai. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Adimen Artifizialean, ekintzailtzan eta genero-alborapenetan aditua.



**GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR**

INTRODUCCIÓN

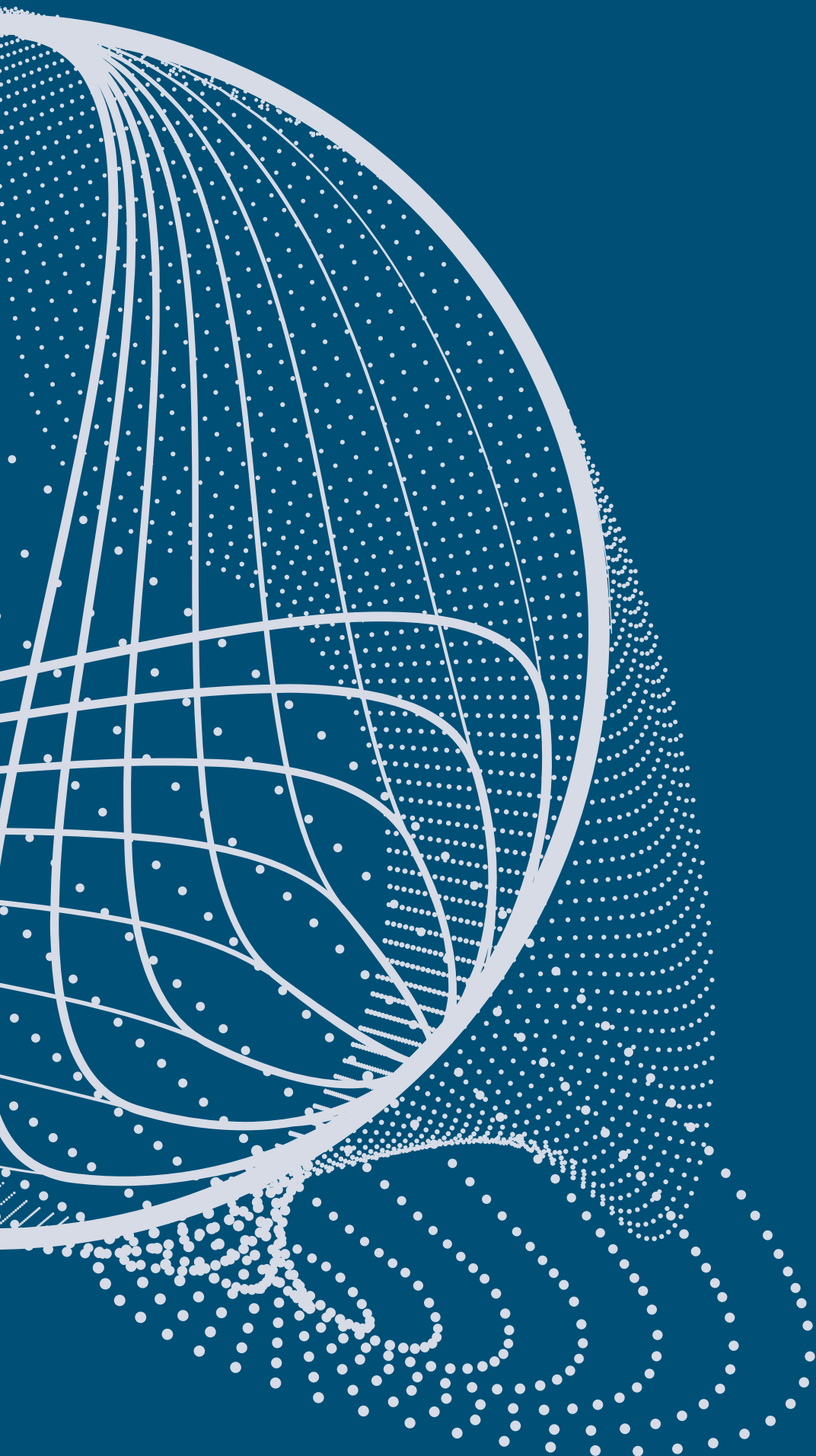


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento*



Esta sección está integrada por cuatro apartados. El primero describe los aspectos generales del proyecto GEM como consorcio internacional de investigación. El segundo detalla la metodología utilizada en el consorcio para conceptualizar la actividad emprendedora y medirla de forma armonizada a nivel internacional con distintas fuentes de información. El tercero presenta el cuadro de mando de evolución con los principales indicadores de esta edición en comparación con los resultados de años anteriores. El último apartado de la introducción ofrece un resumen ejecutivo de este informe GEM CAPV 2025-2026.

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de la Comunidad Autónoma del País Vasco cumple 20 años desde que inició su andadura en 2004 con el fin de hacer una medición y seguimiento del fenómeno emprendedor y del ecosistema de emprendimiento en la región. A lo largo de los años, el proyecto ha contado con un equipo de investigadores que representa la colaboración de las tres universidades vascas: la Universidad de Deusto, la Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) y Mondragon Unibertsitatea (MU). Además, el proyecto ha integrado también a investigadores de otras universidades de fuera de la CAPV como la Universitat Autònoma de Barcelona y la Universitat Rovira i Virgili.

El proyecto GEM es el estudio de investigación sobre emprendimiento entre países más grande y longevo que existe. Nació en el año 1999 gracias a la colaboración entre académicos de *London Business School* (Reino Unido) y *Babson College* (Estados Unidos). Desde entonces, el proyecto recoge anualmente datos en decenas de países para medir de forma armonizada los niveles de actividad emprendedora de la población, así como también las condiciones del entorno en el que operan las personas emprendedoras y sus negocios nuevos. Este consorcio agrupa los equipos investigadores de los distintos países que participan en el proyecto. Cada año, estos equipos analizan los datos recogidos con una metodología común que facilita la comparación de los indicadores entre todos los países y regiones participantes.^[1] En

esta edición 2025-26, el consorcio GEM a nivel internacional ha ofrecido información sobre la actividad emprendedora en 48 países de los cinco continentes, que representan el 43% de la población y el 57% del Producto Interior Bruto. También se han evaluado las condiciones del entorno para emprender en 53 países, utilizando paneles de expertos nacionales y, en el caso de España, también regionales.

Dentro de España, el proyecto GEM se desarrolla también a nivel sub-nacional, permitiendo comparar datos de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) con los de otras comunidades autónomas. Además, dentro de la CAPV, el proyecto GEM se desarrolla a nivel sub-regional, permitiendo comparar a los territorios históricos de Gipuzkoa y Bizkaia, que son las dos primeras provincias en todo el Estado en las que se comenzó a utilizar la metodología GEM para analizar la actividad emprendedora con el fin de informar la política pública.

Los datos del proyecto GEM se utilizan para realizar estudios sobre el fenómeno emprendedor que se publican tanto en artículos de revistas académicas, como en informes divulgativos de ámbito global, nacional, regional y local. La mayoría de los informes basados en datos GEM son regulares, lo que permite hacer un seguimiento de la actividad emprendedora en aquellos territorios donde se desarrolla el proyecto. Sin embargo, existen también informes monográficos que se publican de manera puntual para ahondar en algún tema específico del fenómeno emprendedor (ej., emprendimiento

[1] El proyecto GEM es una iniciativa académica internacional que se inició en el año 1999 con un estudio en el que participaron 10 países liderados por London Business School y Babson College. Decenas de equipos investigadores de distintos países se han unido al proyecto a lo largo de los años para recoger y analizar periódicamente datos sobre la actividad emprendedora, bajo una metodología armonizada que permite comparar los resultados entre los territorios a nivel nacional

y sub-nacional. En consecuencia, el proyecto GEM se ha convertido en una referencia internacional como observatorio de emprendimiento, acumulando datos que han facilitado el estudio del emprendimiento en alrededor de 115 países a lo largo de los años. Algunos países, como España, han participado en el proyecto de manera ininterrumpida, mientras que otros lo han hecho de manera puntual.

y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo, entre otros). De esta manera, el proyecto se ha convertido en una referencia de cooperación internacional entre investigadores que analizan la actividad emprendedora para ofrecer orientación a las políticas y programas públicos en todo el mundo.

En algunos países, el proyecto GEM se ha desagregado territorialmente para estudiar el emprendimiento en las regiones a nivel sub-nacional. Este es el caso de España, donde los datos recogidos permiten hacer un diagnóstico comparativo de la actividad emprendedora no solo a nivel nacional, sino también entre las comunidades autónomas. En el caso de Euskadi, la recogida y análisis de datos se desarrolló sobre una muestra representativa a nivel autonómico. Sin embargo, la muestra del estudio se ha extendido a nivel sub-regional para construir también indicadores representativos de Bizkaia (desde el año 2014) y de Gipuzkoa (desde el año 2015), cuyos análisis se realizan en informes separados dirigidos a las diputaciones forales para la orientación de sus políticas y programas de emprendimiento.

El presente informe analiza datos recogidos entre junio y septiembre del año 2025 y se suma a la serie de informes anuales de la actividad emprendedora que se vienen realizando en la CAPV con la metodología GEM desde el año 2004.^[2] Por tercera vez en el informe, se incluyen preguntas referidas a la forma jurídica de los nuevos negocios creados y a la proporción de población emprendedora de origen extranjero. Se mantienen además preguntas referidas a los procesos de digitalización, prestando especial atención a la importancia que la población emprendedora otorga a la irrupción de los sistemas de IA generativa. En el parte de las entrevistas a expertos (NES), también se incorporan nuevos ítems relacionados con los sistemas de inteligencia artificial. Además, se consolida el bloque de preguntas relacionada con la orientación a la sostenibilidad social y medioambiental de los nuevos negocios creados.

^[2] Las fichas técnicas de los datos primarios analizadas en este informe se encuentran en el Anexo 3 y el Anexo 4.

En los últimos años, el ecosistema emprendedor de la CAPV ha mantenido un claro dinamismo positivo. Los datos recogidos en esta edición muestran un crecimiento ininterrumpido del indicador de Actividad Emprendedora Total (TEA, por sus siglas en inglés), que en 2025 se situó en el 6,8 % de la población en edad de trabajar (18 a 64 años), lo que supone una continuación del proceso de fortalecimiento progresivo registrado en los años anteriores (4,9% en 2021, 5,2% en 2022, 5,5% en 2023 y 6,0% en 2024). En términos nominales, este resultado se traduce en un número significativo de personas emprendedoras. Así, teniendo en cuenta que la población en la franja de edad analizada ascendía a 1.340.578 personas a comienzos de 2025^[3], el indicador TEA permite cifrar entre 81.000 y 102.000 el número de personas activamente involucrada en la gestación o propiedad y gestión de un negocio de hasta 42 meses de actividad^[4], con un margen de error estadístico del 0,8%. Esto significa que alrededor de 7 de cada 100 personas de entre 18 y 64 años en la CAPV participan actualmente en emprendimientos en fase inicial.

Más allá del impulso vocacional para las propias personas que emprenden, la literatura académica destaca que la efectividad del emprendimiento radica en su capacidad de supervivencia y consolidación en el mercado, así como en su capacidad para generar empleos. En este sentido, la actividad emprendedora de la CAPV refleja un impacto notable, ya que 34.895 de las nuevas empresas dadas de alta durante los últimos tres años continuaban activas al 1 de enero de 2025, con una capacidad empleadora directa de 69.804 puestos de trabajo.^[5] Este flujo de nuevas

^[3] Cifra de la población de 18 a 64 años de la CAPV a 1 de enero de 2025, según la Estadística Municipal de Habitantes publicada en el sitio web del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT, www.eustat.es)

^[4] Como se explicará más adelante, el indicador TEA representa el porcentaje de la población de 18 a 64 años que está poniendo en marcha un negocio naciente o que posee y gestiona uno nuevo que ha pagado salarios durante un máximo de 42 meses (3,5 años).

^[5] Estimaciones propias realizadas, a partir de los datos del Directorio de Actividades Económicas disponibles al 1 de enero de cada año en el sitio web del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT): www.eustat.es.

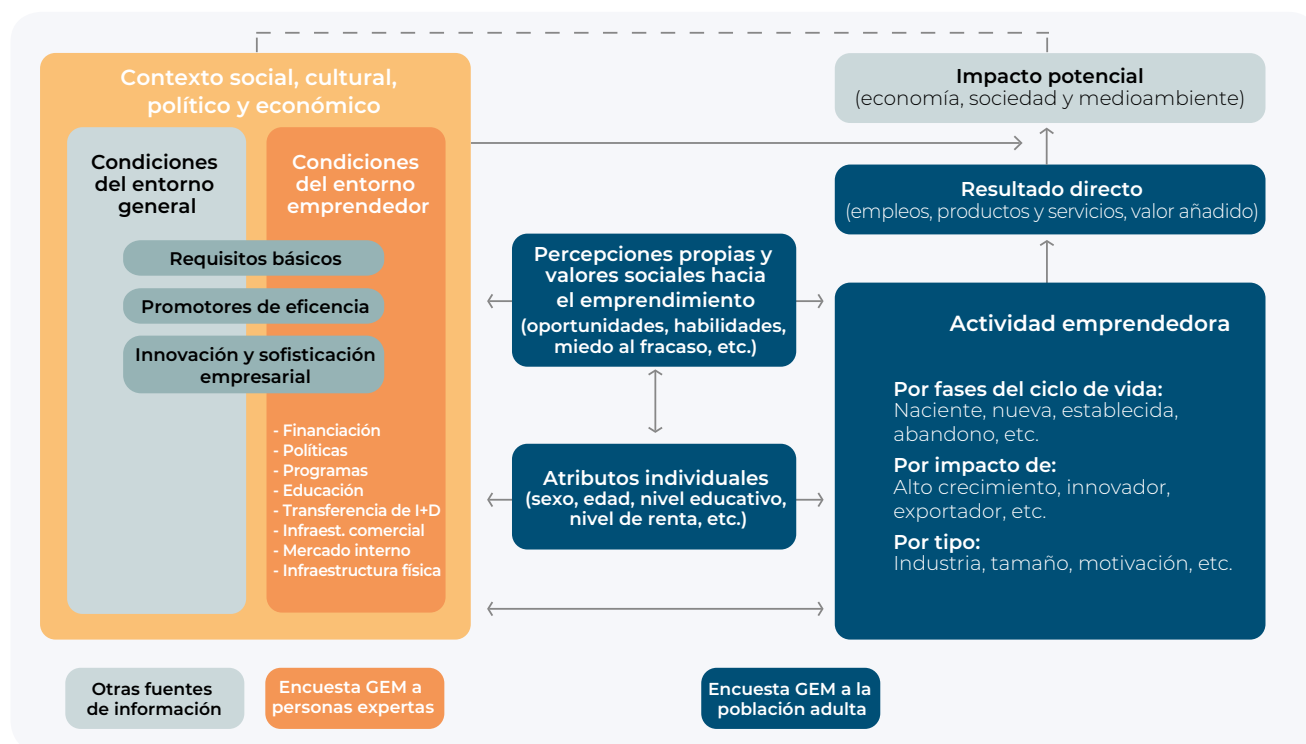


Figura i. Modelo conceptual del proyecto GEM.

Fuente: Elaboración propia a partir de GEM.

empresas y empleo refuerza el tejido productivo regional como un vector clave para el progreso socioeconómico.

Cabe destacar que, a escala internacional, la presente edición del informe GEM sintetiza los resultados de la actividad emprendedora en 48 países. Esta muestra de países abarca el 39.7% de la población mundial y aporta el 62.1% del PIB global (según la base de datos *World Development Indicators* del Banco Mundial), garantizando un marco de comparación riguroso para interpretar la posición competitiva de la CAPV.

Metodología

El proyecto GEM define la actividad emprendedora de una manera específica que facilita la comparación entre territorios, considerando como tal la acción de iniciar y dirigir un negocio nuevo del que se posee al menos parte de la propiedad. Bajo esta perspectiva, emprender no consiste en pensar sobre una idea o inscribir un negocio en el registro, sino que necesariamente supone dedicar recursos de forma que un negocio se asiente en el mercado.

Desde un punto de vista clásico, la competitividad de una economía depende de la existencia de requisitos básicos, promotores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación que afectan a las condiciones generales de cualquier actor económico. Aunque emprender es una decisión individual que refleja los atributos y percepciones de una persona, las personas emprendedoras no actúan de forma aislada, ya que crean nuevos negocios dentro de un contexto influenciado por las condiciones del entorno general, pero también por unas condiciones de entorno específicas que pueden promover o limitar el comportamiento emprendedor. De esta manera, las personas que identifican y explotan oportunidades de negocio actúan dentro del contexto específico que afecta al emprendimiento. Este contexto se caracteriza por unas condiciones únicas de carácter social, cultural, político y económico que hacen que el territorio cobre relevancia en la promoción de la actividad emprendedora.^[6]

[6] Aunque las condiciones del contexto que afecta al emprendimiento varían entre los territorios, se pueden analizar comparando países dentro de una misma región geográfica o nivel de ingresos.

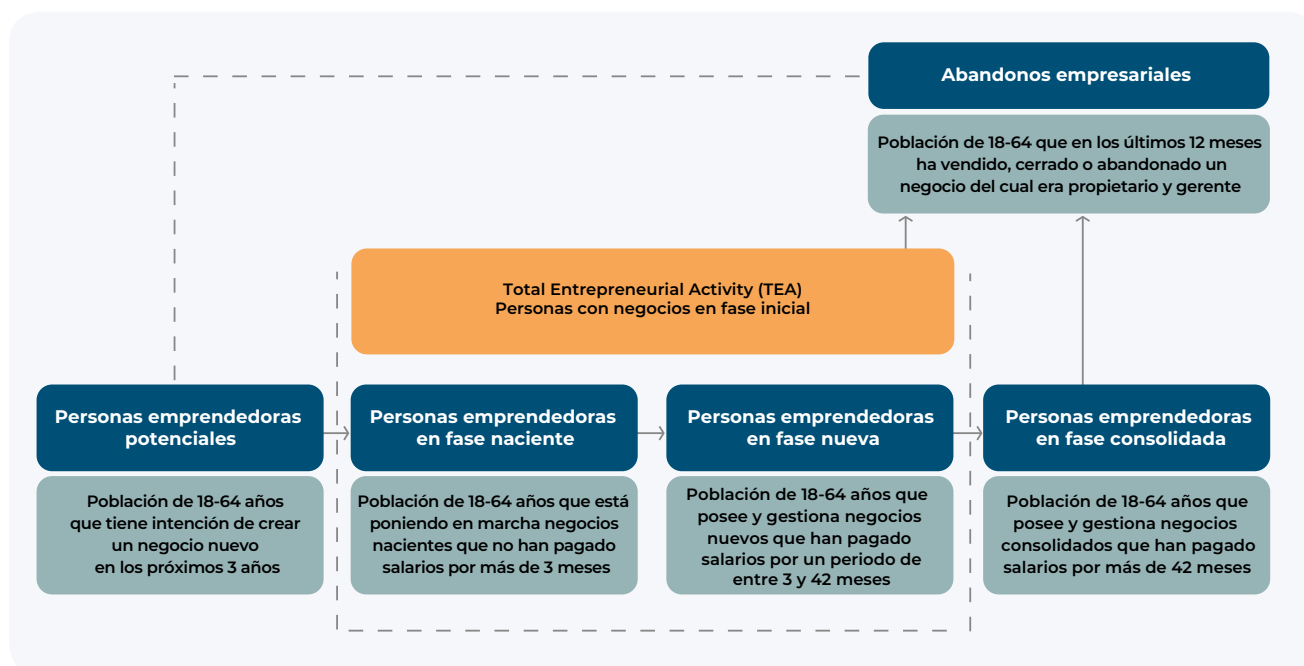


Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM.

Fuente: Elaboración propia a partir de GEM.

Por ejemplo, la decisión de emprender puede verse desalentada por entornos en los que existen valores conservadores como el miedo al fracaso y su estigmatización; mientras que, por el contrario, puede verse alentada por entornos en los que hay un acceso amplio a recursos como la financiación o la experiencia de otros. Así, la percepción individual de oportunidades de negocio y la capacidad para llevarlas a cabo se ven moderadas por el contexto específico en el que actúan las personas. En otras palabras, en cada contexto, las percepciones y actitudes emprendedoras de la población dan lugar a diferentes resultados de actividad emprendedora o procesos de creación de negocios, con diferentes niveles de aspiraciones o indicios de calidad por parte de los negocios creados. Esta conceptualización se muestra en la Figura i.

Como resultado directo de la actividad emprendedora se crean nuevos puestos de trabajo, productos y servicios y valor añadido. Gracias a ello, los territorios se ven impactados no solo en términos económicos sino también desde el punto de vista social y medioambiental, generando nuevas condiciones del entorno general y específico. Es por esta razón que se ha comenzado a reconocer la importancia del emprendimiento en el proceso de desarrollo de las economías. El proyecto GEM se centra en el papel que tiene el emprendimiento,

considerando que la habilidad de las personas para identificar y explotar oportunidades de negocio contribuye a la economía junto con la contribución que realizan las empresas consolidadas.

Para analizar las condiciones del contexto que afecta a la innovación y el emprendimiento, el proyecto GEM recoge datos mediante una encuesta dirigida a personas expertas (NES por sus siglas en inglés); mientras que, para analizar las actitudes emprendedoras, los resultados de actividad emprendedora y los indicios de calidad de los negocios, los datos se recogen mediante una encuesta dirigida a la población adulta (APS por sus siglas en inglés). El proyecto GEM también utiliza otras fuentes de información para complementar los datos primarios recogidos en relación con otras variables de relevancia que se destacan dentro del modelo conceptual.

Medición de la actividad emprendedora

La acción de una persona emprendedora se materializa a través de la creación de un negocio nuevo. Bajo esta lógica, algunos estudios ofrecen datos de la actividad emprendedora

en términos de nuevos negocios registrados.^[7] Sin embargo, antes de que nazca formalmente un negocio, las personas emprendedoras realizan esfuerzos de puesta en marcha que no necesariamente culminan con éxito. Para medir la actividad emprendedora más allá del simple hecho de un negocio que nace es necesario concebirla como un proceso.^[8] Por ello, el proyecto GEM conceptualiza el emprendimiento como un proceso que se divide en las distintas etapas o fases descritas en la Figura ii.

Desde esta perspectiva de proceso, el proyecto GEM ofrece indicadores que miden los niveles de actividad emprendedora de la población a nivel territorial, distinguiendo a las personas desde el momento en que piensan en emprender próximamente hasta que están involucradas en la gestión y propiedad de negocios que se encuentran en distintas fases. En concreto, el proceso comienza con la fase en la que una persona se considera emprendedora potencial por su intención de crear un negocio en el futuro cercano. La siguiente fase corresponde al periodo en el que una persona emprendedora está inmersa en la puesta en marcha de un negocio naciente. Le sigue la fase en la que una persona emprendedora ya posee y gestiona un negocio nuevo; y, a continuación, la fase en la que el negocio que una persona emprendedora posee y gestiona se considera establecido o consolidado. Finalmente, el proceso culmina con la fase en la que una persona abandona una actividad empresarial. A continuación, se describen con mayor detalle los indicadores de cada fase del

proceso emprendedor que distingue el proyecto GEM.^[9]

- Porcentaje de **personas potencialmente emprendedoras** o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha un negocio nuevo en los próximos 3 años.
- Porcentaje de **personas emprendedoras nacientes** o personas adultas que están llevando a cabo acciones de manera seria para poner en marcha un negocio en el que participarán como propietarios y gerentes, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses^[10].
- Porcentaje de **emprendedores nuevos** o personas adultas que poseen y gestionan un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, y que, por lo tanto, no se ha consolidado.
- **Tasa de actividad emprendedora total (TEA)** o en fase inicial, que constituye el principal indicador elaborado por el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.

^[9] Para estimar los indicadores asociados al proceso emprendedor, el proyecto GEM hace una distinción entre empresas nacientes, nuevas y consolidadas en base al tiempo transcurrido desde el momento en que un negocio comienza a pagar salarios, bien sea a los empleados o al propio emprendedor. Este criterio es coherente con los criterios que, según Katz y Gartner (1988), permiten identificar a una organización emergente o en fase temprana, antes de su existencia definitiva en el mercado, independientemente de que haya sido o no registrada formalmente. En concreto, estos autores consideran que el intercambio, entendido como la realización de transacciones económicas (p. ej., la venta de productos o servicios, pago de salarios, etc.), es una de las cuatro propiedades de la organización que puede usarse como variable de muestreo para identificar organizaciones emergentes.

^[10] Se incluyen aquellas personas al frente de proyectos en los que, aun no habiéndose pagado salarios, sí han realizado alguna acción relacionada con la puesta en marcha de ese nuevo negocio, como buscar equipamiento, local, organizar el equipo, trabajar en el plan de negocio, comenzar a ahorrar dinero, etc.

^[7] Por ejemplo, el estudio *Doing Business* 2020 del Banco Mundial (World Bank, 2020) hace uso de una base de datos de emprendimiento que ofrece información de negocios registrados en 156 países y que hoy en día está públicamente disponible en el siguiente enlace: <https://www.worldbank.org/en/programs/entrepreneurship>

^[8] Shane y Venkataraman (2000) fueron quienes contribuyeron a expandir, dentro de la comunidad académica, esta concepción del emprendimiento como un proceso, ayudando a poner énfasis en entender cómo, por quién y con qué efectos las oportunidades de negocio son descubiertas, evaluadas y explotadas.

- Porcentaje de **empresarios/as consolidados** o personas adultas que poseen y gestionan un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios por más de 42 meses.
- Indicador de **abandono de la actividad empresarial** medido como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses.

Fuentes de información

Los datos analizados en los informes del proyecto GEM provienen de fuentes propias y secundarias. En concreto, hay tres fuentes principales de información que alimentan los análisis y que se describen en la Figura iii. Las fuentes de información propias son, por un lado, la encuesta a la población de 18-64 años, denominada *Adult Population Survey* (APS); y, por otro lado, la encuesta a personas expertas, denominada *National Experts Survey* (NES). Ambas fuentes son coordinadas de manera rigurosa por un equipo de datos global —*GEM Global Data Team*— que valida la calidad del trabajo de campo y armoniza los datos para asegurar la comparación entre los distintos países participantes. Las fuentes de información secundarias se usan para diseñar las muestras de estudio y completar los datos requeridos en los distintos análisis.

Las dos fuentes de datos propias del proyecto GEM nutren diversas partes del modelo conceptual y se complementan con las aportaciones de otras fuentes secundarias, como, por ejemplo, las que ofrecen los institutos nacionales de estadística o los organismos internacionales como el Banco Mundial o el Foro Económico Mundial, entre otros. Los datos APS y NES permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Los datos APS en particular constituyen la principal herramienta de información para obtener los indicadores resultantes de la conceptualización del proceso emprendedor que se ha descrito anteriormente. Los datos NES permiten valorar las condiciones del entorno específico que influye en la actividad emprendedora.



Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM.

Fuente: Elaboración propia a partir de GEM.

Para más detalles sobre las fuentes de datos se recomienda leer las fichas técnicas del estudio que se incluyen en el Anexo 3 y el Anexo 4 ubicados al final cada parte del informe. Para acceder a otros informes nacionales que publican los equipos de los diversos países participantes en el consorcio GEM, así como a los informes publicados por la Red Española de Equipos Regionales GEM se recomienda visitar: www.gemconsortium.org y www.gem-spain.com.

Principales indicadores GEM CAPV 2020-2025

La Tabla 1.1 recoge la valoración de una selección de los indicadores más relevantes del informe GEM CAPV en 2025 y su evolución con respecto a años anteriores.

Percepciones de la población adulta sobre sus competencias y el contexto para emprender (% sobre población 18-64 años)	2021	2022	2023	2024	2025
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	34,3%	26,2%	30,3%	32,9%	38,5%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	46,0%	40,1%	47,5%	47,3%	48,9%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	61,5%	59,5%	53,2%	48,9%	54,2%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido	36,1%	35,3%	41,2%	48,6%	52,0%
Percibe que es fácil iniciar un negocio	42,5%	36,0%	33%	33,7%	41,9%
Indicadores de actividad emprendedora (% sobre población 18-64 años)	2021	2022	2023	2024	2025
Manifiesta su intención de emprender en los próximos tres años	8,0%	7,6%	7,0%	6,8%	8,7%
TEA (% sobre total de población de 18-64 años)	4,9%	5,2%	5,5%	6,0%	6,8%
TEA Mujer (% sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,2%	5,0%	5,1%	5,0%	5,5%
TEA Hombre (% sobre total de población masculina de 18-64 años)	4,7%	5,4%	5,8%	7,0%	8,2%
% de población involucrada en negocios consolidados (>3,5 años)	5,2%	4,9%	5,5%	5,8%	6,3%
Ha vendido, cerrado o abandonado un negocio en el último año	1,8%	1,7%	2,2%	1,7%	2,4%
Percepciones de la población emprendedora sobre sus competencias y el contexto para emprender (% sobre población involucrada en proceso emprendedor)	2021	2022	2023	2024	2025
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	47%	34,3%	37,8%	52,4%	59,5%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	85%	79,1%	100%	74,7%	81,9%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	41,6%	39,5%	38,6%	31,9%	45,4%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido	55%	54,1%	60,7%	76,8%	63,8%
Naturaleza de la población emprendedora en fase inicial (% sobre el TEA)	2021	2022	2023	2024	2025
Perfil de la persona emprendedora					
Edad media	44	43	44	38	37
Hombres	44	43	47	39	38
Mujeres	43	42	41	35	36
Educación y formación					
% TEA con formación superior o postgrado	58,8%	62,6%	56,2%	49,5%	58,8%
% TEA con nivel alto en formación específica para emprender		39,6%	50,8%	46,8%	48,9%
Origen/ país de nacimiento					
% TEA de origen extranjero			3,8%	15,5%	16,0%
Motivación para emprender					
% TEA que emprende para marcar una diferencia en el mundo	37,1%	36,3%	29,4%	41,3%	54,6%
% TEA que emprende para crear riqueza o generar una renta muy alta	34,7%	27,2%	37,5%	40,8%	55,2%
% TEA que emprende para continuar una tradición familiar	15,7%	29,0%	20,0%	22,0%	25,3%
% TEA que emprende para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo	67,2%	69,2%	53,9%	52,7%	61,7%

Tabla 1.1. Panel con los principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Evolución 2021-2025.

Naturaleza de la población emprendedora en fase inicial (% sobre el TEA)	2021	2022	2023	2024	2025
Características de los nuevos negocios creados					
Sector de actividad					
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca	1,0%	1,3%	1,1%	1,2%	1,4%
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	4,3%	7,7%	6,4%	11,9%	9,6%
% TEA en sector construcción	5,2%	4,0%	2,8%	2,8%	4,0%
% TEA en sector servicios intensivos en conocimiento	27,9%	23,3%	20,0%	10,9%	14,7%
% TEA en sector resto de servicios	60,7%	62,4%	68,2%	61,6%	68,4%
Tamaño actual					
% TEA sin empleados o no definido	70,7%	66,2%	65,6%	66,2%	67,6%
% TEA de 1-5 empleados	22,2%	23,2%	27,4%	22,2%	22,0%
% TEA de 6-19 empleados	4,2%	8,7%	5,5%	6,1%	5,2%
% TEA de 20 y más empleados	2,9%	1,9%	1,5%	5,6%	5,2%
Tamaño empresa esperado a futuro					
% TEA con empleados/as dentro de 5 años	51,7%	51,0%	52,4%	54,4%	43,1%
% TEA que espera plantilla > 20 dentro de 5 años	5,3%	4,6%	3,7%	8,4%	5,4%
Forma jurídica					
% TEA bajo figura de autónomo/a	–	–	52,2%	42,0%	37,5%
% TEA bajo figura de sociedad limitada	–	–	24,5%	29,3%	32,1%
% TEA bajo figura de cooperativa	–	–	5,9%	5,3%	8,2%
Niveles de innovación e internacionalización					
% TEA que innova en producto/servicio en algún grado	26,2%	34,7%	35,3%	65,8%	56,2%
% TEA con innovación en producto o servicio con novedad de alcance global o mundial	4,8%	5,0%	5,6%	5,3%	8,5%
% TEA que innova en procesos/tecnologías en algún grado	23,8%	25,1%	31,0%	63,9%	54,3%
% TEA con tecnologías/proceso con novedad de alcance mundial o global	2,9%	3,9%	6,4%	6,5%	5,2%
% TEA que exporta en algún grado	24,7%	20,4%	26,0%	25,0%	33,6%
Financiación					
Dinero utilizado en el ciclo de creación (mediana. En euros)	20.000	20.000	24.500	25.500	10.000
Hombres	30.000	16.421	41.350	30.000	12.536
Mujeres	16.201	20.000	15.000	12.204	5.018
% TEA que ha hecho uso de financiación bancaria	22,6%	31,1%	30,6%	43,6%	26,0%
Digitalización					
% TEA que espera adoptar nuevas tecnologías digitales en próx. 6 meses	43,0%	45,0%	38,7%	61,3%	53,0%
Orientación a la sostenibilidad social/ medioambiental					
% TEA considera implicaciones medioambientales	73,1%	75,0%	65,2%	56,4%	70,3%
% TEA considera implicaciones sociales	74,2%	61,8%	63,8%	64,6%	80,5%
Valoración de las condiciones del entorno específico para emprender por parte de personas expertas (escala Likert 0-10)	2021	2022	2023	2024	2025
National Entrepreneurship Context Index (NECI)	5,7	5,2	5,1	5,3	5,1
Apoyo financiero: fondos suficientes	5,7	4,8	4,8	4,7	4,7
Apoyo financiero: facilidad de obtención	6,2	5,5	4,9	4,7	5,0
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	6,3	5,4	5,2	5,6	5,4
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	5,5	4,9	5,4	5,1	4,7
Programas gubernamentales	6,8	6,4	6,7	6,6	6,5
Educación y formación emprendedora etapa escolar	4,1	3	3,5	3,7	3,1
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,9	5	5,6	5,5	5,0
Transferencia de I + D	5,5	4,8	4,4	5,2	4,4
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	6,5	6,2	5,5	5,8	5,7
Dinámica del mercado interno	3,5	4,6	3,8	4,8	5,4
Barreras de acceso al mercado interno	5,5	4,6	4,4	4,8	4,7
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	7,2	7,5	7,0	7,1	7,4

Tabla 1.1. (continuación) Panel con los principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Evolución 2021-2025.

Resumen Ejecutivo

1. Cultura y percepción social de la población adulta en torno al emprendimiento

- **La percepción del entorno para emprender mejora de forma generalizada en 2025.** El 38,5% de la población adulta identifica oportunidades para emprender en su entorno cercano, casi seis puntos más que en 2024 y cuarto incremento anual consecutivo. Al mismo tiempo, el 41,9% considera que iniciar un negocio resulta relativamente sencillo, más de ocho puntos por encima del año anterior. La familiaridad con personas que han emprendido recientemente alcanza además el 52%, máximo de la serie histórica.
- **Aumenta la confianza en las propias capacidades, pero también repunta el miedo al fracaso.** El 48,9% de la población considera disponer de los conocimientos y habilidades necesarios para emprender, el mejor resultado de los últimos cinco años. Sin embargo, el miedo al fracaso vuelve a crecer hasta el 54,2%, tras varios ejercicios de descenso. Entre las personas ya involucradas en el proceso emprendedor este temor aumenta especialmente, pasando del 31,9% al 45,4%.
- **La experiencia emprendedora continúa asociándose a una percepción mucho más favorable de las propias capacidades y del entorno.** El 81,9% de las personas involucradas en alguna fase del proceso considera disponer de competencias para emprender, frente al 44,1% de la población no involucrada. Asimismo, el 59,5% identifica oportunidades de negocio, frente al 34,7% del resto de la población.
- **Las brechas de género se concentran menos en las capacidades y más en la percepción del riesgo y de las oportunidades.** Entre quienes ya participan en el proceso emprendedor prácticamente desaparecen las diferencias entre hombres y mujeres en la percepción de competencias. Sin embargo, el miedo al fracaso afecta al 54,4% de las mujeres emprendedoras frente al 39,1% de los hombres. También persiste una diferencia cercana a diez puntos

en la identificación de oportunidades entre la población general: 43,5% entre los hombres y 33,3% entre las mujeres.

- **El emprendimiento gana reconocimiento y visibilidad social.** El 63,4% de la población considera que las personas emprendedoras gozan de un elevado estatus y respeto social, mientras que el 54,2% afirma encontrar con frecuencia historias de negocios exitosos en medios e internet. Además, el 44% identifica negocios orientados a resolver problemas sociales, casi diez puntos más que el año anterior.
- **En la comparativa internacional persisten dos debilidades estructurales: el miedo al fracaso y la limitada percepción de oportunidades.** La CAPV presenta el mayor nivel de miedo al fracaso (54,2%) entre las economías de referencia analizadas y una percepción de oportunidades (38,5%) inferior a España y a la media europea. En sentido positivo, la percepción de facilidad para iniciar un negocio (41,9%) supera la media española (37%).

2. Dinámica y comportamiento emprendedor de la población adulta en la CAPV

- **La actividad emprendedora alcanza su segundo nivel más elevado de las últimas dos décadas.** La tasa TEA se sitúa en el **6,8% de la población adulta**, prácticamente al nivel del 6,9% registrado antes de la crisis financiera de 2008. Los últimos cuatro años dibujan una trayectoria ascendente y sostenida por encima de la media histórica, confirmando una recuperación significativa del dinamismo emprendedor vasco.
- Destaca muy especialmente el **récord histórico que alcanza la población de negocios nacientes**, que supera por primera vez el 4%.
- **El emprendimiento potencial también aumenta con fuerza y anticipa una posible continuidad de esta tendencia.** El 8,7% de la población adulta declara intención de

emprender en los próximos tres años, uno de los valores más elevados de la serie reciente. Por su parte, el 6,3% lidera negocios consolidados, indicador que se recupera por segundo año consecutivo y se aproxima nuevamente a su media histórica.

- **El crecimiento de la TEA está impulsado fundamentalmente por el emprendimiento masculino, ampliándose nuevamente la brecha de género.** La TEA masculina alcanza máximos y alcanza el 8,2%, tras crecer desde el 5,8% de 2023, mientras que la femenina apenas aumenta y permanece prácticamente estable en torno al 5%-5,5% durante los últimos cinco años. Como resultado, los hombres representan el 59,9% de la población emprendedora en fase inicial en la CAPV en 2025.
- **Se observan, no obstante, señales positivas entre las mujeres en otras fases del proceso emprendedor.** La tasa de emprendimiento potencial femenina aumenta del 6,5% al 7,7%, mientras que la proporción de mujeres propietarias de negocios consolidados crece del 4,3% al 5,4%.
- **La tasa de abandono empresarial alcanza el 2,4%, aunque aproximadamente la mitad de los negocios continúa operando en otras manos.** Descontando estas transmisiones empresariales, la tasa efectiva de cierre se reduce al 1,2% de la población adulta. Además, los motivos de abandono se diversifican: junto a la falta de rentabilidad aparecen con mayor peso decisiones estratégicas como la venta de la empresa o la aparición de nuevas oportunidades de negocio.
- **Pese a su evolución favorable, la intensidad emprendedora vasca continúa siendo moderada en términos comparados.** La TEA de la CAPV (6,8%) permanece por debajo de España (7,8%) y de la media de la UE-27 (9,8%). La distancia es aún mayor en emprendimiento potencial: el 8,7% registrado en Euskadi se sitúa claramente por debajo de España (13,8%) y de la media europea (17,6%).

3. Perfil de las personas que emprenden en la CAPV

- **Las motivaciones para emprender se vuelven más diversas e híbridas.** Aunque «ganarse la vida debido a la escasez de empleo» continúa siendo la razón más extendida (61,7%), aumentan simultáneamente las motivaciones vinculadas a crear riqueza (55,2%) y marcar una diferencia en el mundo (54,6%), esta última alcanzando el valor más elevado de la serie histórica.
- **Pierde peso el emprendimiento motivado exclusivamente por necesidad.** Solo el 14,3% de la población TEA afirma emprender únicamente para ganarse la vida, frente al 33,3% registrado en 2022. La combinación más frecuente reúne simultáneamente la búsqueda de riqueza, la necesidad económica y el deseo de generar impacto, representando el 24,8% de la población emprendedora en fase inicial.
- **Se produce un notable rejuvenecimiento del emprendimiento vasco.** La edad media de la población emprendedora en fase inicial desciende hasta los 37 años, el valor más bajo registrado por GEM CAPV en dos décadas, frente a los 44 años alcanzados apenas dos años antes. Este cambio confirma la ruptura de tendencia apreciada ya el año anterior y que durante años implicó un progresivo envejecimiento de la población emprendedora en Euskadi durante buena parte de la última década.
- **El perfil emprendedor de 2025 apunta así hacia una mayor diversidad de motivaciones y trayectorias.** La tradicional dicotomía entre emprendimiento «por necesidad» y «por oportunidad» explica cada vez peor la realidad: las razones económicas conviven crecientemente con aspiraciones de crecimiento, generación de riqueza, realización personal e impacto social.
- **La población emprendedora presenta niveles elevados de formación específica para la creación de empresas.** El 86% de la población TEA afirma contar con algún tipo de formación relacionada con el emprendimiento y prácticamente la mitad (48,9%) considera que dispone de un nivel alto o avanzado, porcentaje superior al registrado entre la población propietaria de negocios consolidados (39,8%). Además, la proporción de población TEA que declara una formación elevada se mantiene claramente por encima del 39,6% registrado en 2022.
- **Mejora la percepción de los conocimientos financieros entre la población emprende-**

dora, aunque persiste una brecha de género. El 39,1% de la población TEA considera disponer de conocimientos financieros altos o muy altos, por encima de la población potencial (29%) y consolidada (25,7%). Entre quienes emprenden en fase inicial, este porcentaje alcanza el 42,4% entre los hombres y el 34,2% entre las mujeres. La brecha se ha reducido notablemente gracias a la evolución registrada entre las mujeres, cuyo porcentaje ha aumentado del 15,6% en 2023 al 34,2% en 2025. No obstante, el 25,5% de las mujeres considera todavía que sus conocimientos financieros son bajos o muy bajos, frente al 18,3% de los hombres.

- **El 16,8% de la población emprendedora en fase inicial es de origen migrante,** porcentaje similar al 15,5% registrado el año anterior. Su peso es mayor entre la población emprendedora potencial, donde alcanza el 29,7% de quienes manifiestan la intención de emprender en la CAPV en los próximos tres años.
- **Persisten diferencias de renta por género,** aunque la distancia se reduce ligeramente respecto a años anteriores. Aun así, el 38,9% de los hombres emprendedores en fase inicial se sitúa en el tercio superior de renta, frente al 29,7% de las mujeres.

4. Características de los negocios creados por las personas emprendedoras

- **El emprendimiento vasco continúa concentrado mayoritariamente en los servicios tradicionales,** que representan el 68,4% de las iniciativas en fase inicial. Los servicios intensivos en conocimiento suponen el 14,7%, la industria y energía el 9,6%, la construcción el 4% y el sector primario el 1,4%.
- **El emprendimiento industrial se mantiene por encima de la media histórica** (9,6% frente al 7,8%), pese a disminuir dos puntos respecto al año anterior.
- **Continúa la tendencia según la cual ganan peso las formas jurídicas asociadas a estructuras societarias y colectivas.** El peso del empresariado individual desciende hasta

el 37,5%, frente al 52,2% de 2023, mientras que la Sociedad Limitada aumenta hasta el 32,2%. Destaca especialmente el crecimiento de las cooperativas, que alcanzan el 8,3% de la TEA vasca, frente a aproximadamente el 3% en España, reforzando el peso diferencial de la economía social en el nuevo tejido empresarial.

- **La estructura de empleo se mantiene relativamente estable, si bien se mantiene en máximos históricos la proporción del nicho de proyectos de mayor dimensión.** El 32,4% de la TEA en Euskadi cuenta con personas empleadas y un 5% dispondría ya de plantillas superiores a 20 trabajadores, una proporción muy superior al promedio histórico del 1,8%.
- **Se mantiene el importante repunte de la innovación observado en 2024.** La proporción de iniciativas emprendedoras en fase inicial que ofrece productos o servicios novedosos permanece en 2025 en niveles elevados (56,2%), consolidando el fuerte salto registrado el año anterior, cuando el porcentaje de negocios innovadores prácticamente se duplicó respecto a 2023 (35,3%).
- **La innovación de mayor alcance alcanza un máximo histórico.** El 8,5% de las iniciativas emprendedoras declara ofrecer un producto o servicio totalmente nuevo a escala mundial, el valor más elevado de la serie disponible. Este resultado refuerza la presencia de un segmento de emprendimiento con propuestas de innovación más ambiciosas dentro del ecosistema vasco.
- **La proporción de negocios iniciales que exportan alcanza su récord en la serie histórica.** El 33,6% de las iniciativas TEA vende a mercados extranjeros frente al 25% del año anterior y más de diez puntos por encima del promedio histórico. Además, el 14,9% obtiene entre el 25% y el 75% de sus ventas en mercados internacionales, estableciendo también un nuevo récord por segundo año consecutivo.
- **El ecosistema de emprendimiento vasco muestra, por tanto, una elevada heterogeneidad.** Convive una amplia base de pequeños negocios orientados principalmente al mercado local y a servicios tradicionales con un segmento más reducido, pero relevante y creciente, de iniciativas innovadoras, generadoras de empleo y con una creciente orientación internacional.

5. Financiación del proceso emprendedor

- **Disminuye de forma significativa el capital requerido para emprender.** Entre quienes necesitaron financiación, la mediana del capital comprometido cae de 25.000 euros en 2024 a 10.000 euros en 2025, mientras que el 25,5% declara no haber necesitado dinero para iniciar y desarrollar su proyecto. Este cambio parece estar estrechamente relacionado con el mayor peso de iniciativas en fases muy tempranas o nacientes.
- **Crece con fuerza el emprendimiento de baja inversión, pero no se resienten los proyectos intensivos en capital.** El 45% de los negocios TEA que requieren financiación arranca con menos de 10.000 euros, frente al 29,6% en 2024. Sin embargo, aproximadamente uno de cada cuatro proyectos sigue movilizándolo más de 50.000 euros.
- **Los recursos propios alcanzan un protagonismo récord.** El 93,6% de la población emprendedora utiliza ahorros personales, el porcentaje más elevado de la serie reciente, y el 42,6% cubre íntegramente sus necesidades financieras mediante recursos propios, diez puntos más que en 2024.
- **Desciende con fuerza el recurso a la financiación bancaria y aumenta el apoyo del entorno cercano.** El porcentaje que utiliza financiación de entidades financieras cae del 43,6% al 26%, mientras que las aportaciones de familiares y amistades alcanzan el 41,9%, máximo desde 2020. Las ayudas y subvenciones públicas son utilizadas por el 29,6%, por debajo del máximo alcanzado en 2024.
- **La financiación especializada mantiene niveles muy superiores a los habituales históricamente.** El 17,2% declara haber accedido a inversores especializados o crowdfunding. Aunque el porcentaje disminuye respecto al 21,2% de 2024, consolida el fuerte salto observado en los dos últimos ejercicios.
- **La inversión informal continúa desempeñando un papel relevante, aunque Euskadi presenta una presencia comparativamente moderada.** El 4,8% de la población adulta actúa como inversora informal. La aportación mediana aumenta hasta 6.000 euros y destaca que el 41,1% de estas personas inversoras son también emprendedoras o empresarias, el valor más elevado de la serie.

6. Digitalización e inteligencia artificial

- **Las expectativas de digitalización se moderan tras el fuerte impulso de 2024.** El 53% de las iniciativas TEA prevé incorporar nuevas tecnologías digitales durante los próximos seis meses, frente al 61,3% del año anterior. Entre los negocios consolidados el porcentaje disminuye del 54% al 43,1%. A pesar del retroceso, ambos indicadores continúan claramente por encima de los niveles observados entre 2021 y 2023.
- **Los negocios jóvenes presentan una mayor intensidad digital que los consolidados.** Herramientas como la web corporativa, las redes sociales y el marketing digital tienen una relevancia especialmente elevada entre las iniciativas recientes. La web es considerada importante por el 88,3% de los negocios TEA y las redes sociales por el 84,8%, porcentajes claramente superiores a los registrados entre las empresas consolidadas.
- **La inteligencia artificial se consolida como tecnología estratégica pese a la moderación general de las expectativas digitales.** El 79,8% de la población TEA considera que la IA será importante o muy importante para su modelo y estrategia empresarial durante los próximos tres años, frente al 67% de las empresas consolidadas. Aunque ambos porcentajes disminuyen respecto a 2024, siguen reflejando una expectativa de impacto muy elevada.
- **Disminuye la intensidad percibida de algunos riesgos asociados a la IA, especialmente en seguridad y privacidad de los datos y en los costes de implementación.** Entre la población TEA, la preocupación alta por seguridad y privacidad baja del 53,2% al 43,8%, mientras que la relativa a costes y dificultades de implantación desciende del 43,1% al 37,5%.
- **Persisten, no obstante, diferencias de género en la percepción de los desafíos de implantación.** Las mujeres emprendedoras anticipan con mayor intensidad determinados riesgos, especialmente los costes y dificultades de implementación de la IA, donde se registra una brecha cercana a quince puntos respecto a los hombres en fase inicial.

7. Orientación hacia la sostenibilidad e impacto social y medioambiental

- **La sostenibilidad y el impacto alcanzan niveles de consideración sin precedentes entre los nuevos negocios.** El 80,5% de las iniciativas TEA afirma considerar las implicaciones sociales de su actividad, máximo de la serie histórica y muy por encima del 64,6% registrado el año anterior. Asimismo, el 70,3% tiene en cuenta las implicaciones medioambientales.
- **Dos de cada tres personas emprendedoras en fase inicial priorizan el impacto social o medioambiental incluso frente a criterios estrictamente económicos.** El indicador alcanza el 66,9%, máximo histórico, y supera en más de diez puntos el registrado entre los negocios consolidados (55,2%).
- **Existe una importante brecha de género en la sensibilidad hacia el impacto social.** El 93% de las mujeres emprendedoras en fase inicial declara considerar las implicaciones sociales de su negocio, frente al 72,6% de los hombres. También es mayor entre ellas la proporción que prioriza el impacto social o medioambiental sobre la rentabilidad y el crecimiento: 71,5% frente al 63,8%.
- **La elevada sensibilización no siempre se traduce todavía en medidas concretas con la misma intensidad.** Aproximadamente la mitad de las iniciativas TEA ha adoptado acciones específicas para minimizar su impacto medioambiental (54,5%) o maximizar su impacto social (50,4%). Aunque estos porcentajes retroceden respecto a 2024, la perspectiva temporal muestra una mejora clara, especialmente en las actuaciones de impacto social, que han pasado del 38,2% en 2021 al 50,4% en 2025.
- **El conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible continúa extendiéndose.** El 55% de la población emprendedora en fase inicial conoce el marco de los ODS, frente al 32% registrado en 2022. Además, el 32,2% no solo los conoce, sino que ha identificado alguno como prioridad y ha definido objetivos, acciones o indicadores asociados, más de diez puntos por encima de hace dos años.

Laburpen Exekutiboa

1. Helduen ekintzailtzaren inguruko kultura eta gizarte-pertzepzioa

- **Ekiteko ingurunearen pertzepzioak hobera egin du oro har 2025ean.** Helduen % 38,5ek bere ingurune hurbilean ekiteko aukerak identifikatzen ditu, 2024an baino ia sei puntu gehiago, eta laugarren urtez jarraian egin du gora. Aldi berean, % 41,9k uste du negozio bat abiaraztea nahiko erraza dela, aurreko urtean baino zortzi puntu baino gehiago. Duela gutxi ekin duten pertsonak ezagutzen dituztenen ehunekoa % 52ra iritsi da, serie historikoko maximoa.
- **Norberaren gaitasunekiko konfiantzak gora egin du, baina porrot egiteko beldurra ere berriz handitu da.** Biztanleriaren % 48,9k uste du ekiteko beharrezko ezagutzak eta trebetasunak dituela, azken bost urteetako emaitzarik onena. Hala ere, porrot egiteko beldurra % 54,2ra igo da berriro, hainbat urtez behera egin ondoren. Ekintzailtza-prozesuan dagoeneko inplikaturik dauden artean, beldur hori bereziki handitu da, % 31,9tik % 45,4ra.
- **Ekintzailtza-esperientziak norberaren gaitasunen eta ingurunearen pertzepzio askoz positiboarekin lotuta jarraitzen du.** Prozesuaren faseren batean inplikaturik dauden pertsonen % 81,9k uste du ekiteko gaitasunak dituela; inplikaturik ez dauden artean, berriz, % 44,1ek. Era berean, % 59,5ek negozio-aukerak identifikatzen ditu, gainerako biztanleriaren % 34,7ren aldean.
- **Genero-arrakalak gutxiago pilatzen dira gaitasunetan eta gehiago arriskuaren eta aukeren pertzepzioan.** Ekintzailtza-prozesuan dagoeneko parte hartzen duten artean, gizonen eta emakumeen arteko aldeak ia desagertu egiten dira gaitasunen pertzepzioari dagokionez. Hala ere, porrot egiteko beldurak emakume ekintzaileen % 54,4ri eragiten dio, gizonen % 39,1en aldean. Biztanleria osoan aukerak identifikatzeko orduan ere ia hamar puntuko alde dago: gizonen % 43,5 eta emakumeen % 33,3.

- **Ekintzailtzak gizarte-aitortza eta ikusgarritasuna irabazi ditu.** Biztanleriaren % 63,4k uste du pertsona ekintzaileek estatutua eta gizarte-errespetu handia dutela; %54,2k, berriz, maiz aurkitzen ditu negozio arrakastatsuen istorioak hedabideetan eta Interneten. Gainera, % 44k gizarte-arazoak konpontzera bideratutako negozioak identifikatzen ditu, aurreko urtean baino ia hamar puntu gehiago.
- **Nazioarteko konparazioan bi ahulgune estrukturalak jarraitzen dute: porrot egiteko beldurra eta aukeren pertzepzio mugatua.** EAEk aztertutako erreferentziazko ekonomien artean porrot egiteko beldur mailarik handiena du (% 54,2), eta aukeren pertzepzioa (% 38,5) Espainiakoa eta Europako batezbestekoa baino txikiagoa da. Alde positiboan, negozio bat abiarazteko erraztasunaren pertzepzioak (% 41,9) Espainiakoa batezbestekoa (% 37) gainditzen du.

2. EAEko helduen ekintzailtza-dinamika eta -portaera

- **Ekintzailtza-jarduerak azken bi hamarkadetan bigarren aldiz mailarik altuena lortu du.** TEA tasa helduen %6,8koa da, 2008ko finantza-krisiaren aurretik erregistratutako %6,9tik oso gertu. Azken lau urteek batezbesteko historikoaren gainetik dagoen goranzko ibilbide iraunkorra erakusten dute, euskal ekintzailtzaren dinamismoaren susperraldi esanguratsua berretsiz.
- Bereziki nabarmentzekoa da **negozio jaioberrien populazioak lortutako errekor historikoa**: lehen aldiz % 4 gainditu du.
- **Ekintzailtza potentzialak ere nabarmen egin du gora eta joera horrek jarraipena izan dezakeela iradokitzen du.** Helduen % 8,7k datozen hiru urteetan ekiteko asmoa du, azken serieko baliorik altuenetako bat. Bestalde, % 6,3k negozio finkatuak zuzentzen ditu; adierazle hori bigarren urtez jarraian suspertu da eta berriro batezbesteko historikora hurbildu da.

- **TEAren hazkundera, funtsean, gizonen ekintzailtzak bultzatu du, eta genero-arrakala berriro handitu da.** Gizonen TEAk maximoak lortu eta % 8,2ra iritsi da, 2023ko % 5,8tik gora; emakumeenak, berriz, apenas egin du gora eta azken bost urteetan %5-%5,5 inguruan egon da ia egonkor. Ondorioz, 2025ean EAEn hasierako faseko ekintzaileen % 59,9 gizonak dira.
- **Hala ere, emakumeen artean seinale positiboak ikusten dira ekintzailtza-prozesuaren beste fase batzuetan.** Emakumeen ekintzailtza potentzialaren tasa % 6,5etik % 7,7ra igo da, eta negozio finkatuen jabe diren emakumeen proportzioa % 4,3tik % 5,4ra.
- **Enpresa-jarduera uzteko tasa % 2,4koa da, nahiz eta negozioen erdiak gutxi gorabehera hirugarren baten eskuetan jarraitzen duen.** Enpresa-eskualdaketa horiek kenduta, benetako itxiera-tasa helduen % 1,2ra jaisten da. Gainera, jarduera uzteko arrazoiak dibertsifikatu egin dira: errentagarritasun faltarekin batera, pisu handiagoa hartu dute erabaki estrategikoek, hala nola enpresa saltzeak edo negozio-aukera berriak agertzeak.
- **Bilakaera ona izan arren, euskal ekintzailtzaren intentsitateak neurritzakoa izaten jarraitzen du konparaziozko terminoetan.** EAEko TEA (% 6,8) Espainiakoa (% 7,8) eta EB-27ko batezbestekoa (% 9,8) baino txikiagoa da. Aldea are handiagoa da ekintzailtza potentzian: Euskadin erregistratutako % 8,7 Espainiako % 13,8tik eta Europako % 17,6ko batezbestekotik nabarmen behera dago.

3. EAEn ekiten duten pertsonen profila

- **Ekiteko motibazioak gero eta anitzagoak eta hibridoagoak dira.** «Enplegu eskasiagatik bizimodua ateratzea» arrazoi nagusia izaten jarraitzen duen arren (% 61,7), aldi berean gora egin dute aberastasuna sortzearekin (% 55,2) eta munduan aldaketa bat eragitearekin (%54,6) lotutako motibazioek; azken horrek serie historikoko baliorik altuena lortu du.
- **Beharrak soilik bultzatutako ekintzailtzak pisua galdu du.** TEA biztanleriaren % 14,3k baino ez du adierazten bizimodua ateratzeko soilik ekiten duela, 2022ko % 33,3ren aldean. Konbinaziorik ohikoenak aldi berean biltzen ditu aberastasuna bilatzea, premia ekonomikoa eta inpaktua sortzeko nahia, eta hasierako faseko ekintzaileen % 24,8 hartzen du.
- **Euskal ekintzailtza nabarmen gaztetu da.** Hasierako faseko ekintzaileen batez besteko adina 37 urtera jaitsi da, GEM EAEk bi hamarkadatan erregistratutako baliorik baxuena; bi urte lehenago 44 urtekoa zen. Aldaketa horrek aurreko urtean antzemandako joera-haustura berresten du, urte luzez Euskadiko ekintzaileen zahartze progresiboa ekarri zuen joeraren aldean.
- **2025eko profil ekintzaileak motibazio eta ibilbide aniztasun handiagoa erakusten du.** «Beharragatik» eta «aukeragatik» ekitearen arteko dikotomia tradizionalak gero eta okerrago azaltzen du errealitatea: arrazoi ekonomikoak gero eta gehiago uztartzen dira hazkunde-asmoekin, aberastasuna sortzearekin, errealizazio pertsonalarekin eta gizarte-inpaktuarekin.
- **Ekintzaileek enpresak sortzeko berariazko prestakuntza-maila handiak dituzte.** TEA biztanleriaren %86k dio ekintzailtzarekin lotutako nolabaiteko prestakuntza duela, eta ia erdiak (% 48,9) uste du maila altua edo aurreratua duela; ehuneko hori negozio finkatuen jabeen artean erregistratutakoa (% 39,8) baino handiagoa da. Gainera, prestakuntza-maila handia duela dioten TEA biztanleriaren proportzioa 2022ko % 39,6aren gainetik mantentzen da argi eta garbi.
- **Finantza-ezagutzen pertzepzioak hobera egin du ekintzaileen artean, baina genero-arrakalak bere horretan dirau.** TEA biztanleriaren % 39,1ek uste du finantza-ezagutza handiak edo oso handiak dituela, ekintzaile potentzialen (% 29) eta finkatuen (% 25,7) gainetik. Hasierako faseko ekintzaileen artean, ehuneko % 42,4koa da gizonetan eta % 34,2koa emakumeetan. Arrakala nabarmen murriztu da emakumeen bilakaerari esker: % 15,6tik 2023an % 34,2ra 2025ean. Hala ere, emakumeen % 25,5ek oraindik uste du finantza-ezagutza txikia edo oso txikia duela, gizonen % 18,3ren aldean.
- **Hasierako faseko ekintzaileen % 16,8 migratzailea da,** aurreko urteko % 15,5aren antzeko ehuneko. Haien pisua handiagoa da ekintzaile potentzialen artean: datozen hiru urteetan EAEn ekiteko asmoa adierazten dutenen % 29,7.

- **Generoaren araberako errenta-aldeek bere horretan dira**, nahiz eta aurreko urteekin alderatuta distantzia zertxobait murriztu den. Hala ere, hasierako faseko gizon ekintzaileen % 38,9 errentaren goiko tertzi-lean dago, emakumeen % 29,7ren aldean.

4. Ekintzaileek sortutako negozioen ezaugarriak

- **Euskal ekintzailetza zerbitzu tradizionalean kontzentratzen da nagusiki**; hasierako faseko ekimenen % 68,4 dira. Ezagutzen intentsiboak diren zerbitzuek % 14,7 osatzen dute, industriak eta energiak % 9,6, eraikuntzak % 4 eta lehen sektoreak % 1,4.
- **Industria-ekintzailetza batezbesteko historikoaren gainera mantentzen da** (% 9,6, % 7,8ren aldean), aurreko urtearekiko bi puntu jaitsi arren.
- **Eredu sozietario eta kolektiboetako forma juridikoek pisua irabazteko joerak jarraitzen du**. Banakako enpresaburuen pisua % 37,5era jaitsi da, 2023ko % 52,2tik; Sozietate Mugatua, berriz, % 32,2ra igo da. Bereziki nabarmentzekoa da kooperatiben hazkundea: euskal TEAren %8,3ra iritsi dira, Espainiako gutxi gorabeherako % 3ren aldean, eta ekonomia sozialak enpresa-ehun berrian duen pisu bereizgarria indartu da.
- **Enplegu-egitura nahiko egonkor mantentzen da, eta dimentsio handiagoko proiektuen nitxoaren proportzioak maximo historikoetan jarraitzen du**. Euskadiko TEAren % 32,4k langileak ditu, eta % 5ek dagoeneko 20 langiletik gorako plantillak izango lituzke; proportzio hori % 1,8ko batezbesteko historikoa baino askoz handiagoa da.
- **2024an ikusitako berrikuntzaren gorkada handiak bere horretan jarraitzen du**. Produktu edo zerbitzu berritzaileak eskaintzen dituzten hasierako faseko ekimenen proportzioa maila altuan mantendu da 2025ean (% 56,2), aurreko urtean izandako jauzi handia sendotuz; orduan negozio berritzaileen ehunekoa ia bikoiztu egin zen 2023koarekin alderatuta (% 35,3).
- **Irismen handieneko berrikuntzak maximo historikoa lortu du**. Ekintzaileen % 8,5ek adierazten du mundu-mailan guztiz berria den produktu edo zerbitzu bat eskaintzen

duela, eskuragarri dagoen serieko baliorik altuena. Emaita horrek berrikuntza-proposamen anbiziotsuagoak dituen ekintzailetza-segmentu baten presentzia indartzen du euskal ekosisteman.

- **Esportatzen duten hasierako negozioen proportzioak serie historikoko errekorra lortu du**. TEA ekimenen % 33,6k atzerriko merkatuetan saltzen du, aurreko urteko % 25aren aldean eta batezbesteko historikoa baino hamar puntu baino gehiago. Gainera, % 14,9k salmenten % 25 eta % 75 artean nazioarteko merkatuetan lortzen du, eta bigarren urtez jarraian errekor berria ezarri du.
- **Euskal ekintzailetza-ekosistemak, beraz, heterogeneotasun handia erakusten du**. Tokiko merkatura eta zerbitzu tradizionale-tara nagusiki bideratutako negozio txikien oinarri zabalarekin batera, ekimen berritzaile, enplegu-sortzaile eta gero eta nazioartekoagoen segmentu txikiago baina esanguratsu eta hazkor bat dago.

5. Ekintzailetza-prozesuaren finantzaketa

- **Ekiteko behar den kapitala nabarmen jaitsi da**. Finantzaketa behar izan dutenen artean, konprometitutako kapitalaren mediana 2024ko 25.000 eurotik 2025eko 10.000 euro-ra jaitsi da; % 25,5ek, berriz, proiektua abiarazi eta garatzeko dirurik behar izan ez duela adierazi du. Aldaketa hori oso hasierako edo jaioberriko faseetan dauden ekimenen pisu handiagoarekin lotuta dagoela dirudi.
- **Inbertsio txikiko ekintzailetzak indar handiz egin du gora, baina kapital intentsiboko proiektuek ez dute atzera egin**. Finantzaketa behar duten TEA negozioen % 45 10.000 euro baino gutxiagorekin hasten da, 2024ko % 29,6ren aldean. Hala ere, lau proiektutik batek gutxi gorabehera 50.000 euro baino gehiago mobilizatzen jarraitzen du.
- **Baliabide propioek inoizko protagonismorik handiena lortu dute**. Ekintzaileen % 93,6k aurrezki pertsonalak erabiltzen ditu, azken serieko ehunekorik altuena, eta % 42,6k baliabide propioekin estaltzen ditu finantza-behar guztiak, 2024an baino hamar puntu gehiago.

- **Banku-finantzaketaren erabilerak nabarmen egin du behera eta ingurune hurbilaren laguntzak gora.** Finantza-erakundeek finantzaketa erabiltzen dutenen ehunekoa % 43,6tik %26ra jaitsi da; senideen eta lagunen ekarpenak, berriz, % 41,9ra iritsi dira, 2020tik izandako maximoa. Laguntza eta dirulaguntza publikoak % 29,6k erabiltzen ditu, 2024an lortutako maximoaren azpitik.
- **Finantzaketa espezializatuak historikoki ohikoak baino maila askoz altuagoak mantentzen ditu.** % 17,2k adierazi du inbertitzaile espezializatuengana edo crowdfunding-era jo duela. Ehunekoa 2024ko %21,2tik jaitsi den arren, azken bi ekitaldietan ikusitako jauzi handia sendotu da.
- **Inbertsio informalak zeregin esanguratsua izaten jarraitzen du, nahiz eta Euskadik presentzia konparatiboki neurrizkoa izan.** Helduen % 4,8 inbertitzaile informala da. Ekarpeneren mediana 6.000 eurora igo da, eta nabarmentzekoa da inbertitzaile horien % 41,1 ekintzaileak edo enpresaburuak ere badirela, serieko baliorik altuena.

6. Digitalizazioa eta adimen artifiziala

- **Digitalizazio-espektatibak moteldu egin dira 2024ko bultzada handiaren ondoren.** TEA ekimeneren % 53k datozen sei hilabeteetan teknologia digital berriak txertatzea aurreikusten du, aurreko urteko % 61,3ren aldean. Negozio finkatuen artean, ehunekoa % 54tik % 43,1era jaitsi da. Atzerakada gora-behera, bi adierazleak 2021 eta 2023 artean ikusitako mailen gainetik daude oraindik.
- **Negozio gazteek finkatuek baino intentsitate digital handiagoa dute.** Web korporatiboa, sare sozialak eta marketin digitala bezalako tresnek garrantzi berezia dute ekimen berrien artean. TEA negozioen % 88,3k webgunea garrantzitsutzat jotzen du, eta % 84,8k sare sozialak; ehuneko horiek negozio finkatueta erregistratutakoak baino nabarmen handiagoak dira.
- **Adimen artifiziala teknologia estrategiko gisa sendotu da, digitalizazio-itxaropenen moteltze orokorra gorabehera.** TEA biztanleriaren % 79,8k uste du AAK garrantzi handia edo oso handia izango duela bere nego-

zio-eredu eta -estrategiarako datozen hiru urteetan; negozio finkatuen artean, % 67k. Bi ehunekoek 2024arekin alderatuta behera egin duten arren, espero den inpaktu-maila oso handia da oraindik.

- **AArekin lotutako arrisku batzuen haute-mandako intentsitatea jaitsi da,** bereziki datuen segurtasunari eta pribatutasunari eta ezarpen-kostuei dagokienez. TEA biztanleriaren artean, segurtasunari eta pribatutasunari buruzko kezka handia % 53,2tik % 43,8ra jaitsi da; ezarpenaren kostu eta zailtasunei buruzkoa, berriz, % 43,1etik % 37,5era.
- **Hala ere, genero-desberdintasunek bere horretan diraute ezarpenaren erronken pertzepzioan.** Emakume ekintzaileek intentsitate handiagoz aurreikusten dituzte zenbait arrisku, bereziki AA ezartzearen kostuak eta zailtasunak; hasierako fasean, gizonekiko ia hamabost puntuko arrakala dago.

7. Jasangarritasunerako eta gizarte- eta ingurumen-inpakturako orientazioa

- **Jasangarritasunak eta inpaktuak inoizko kontsiderazio-mailarik altuenak lortu dituzte negozio berrien artean.** TEA ekimeneren % 80,5ek bere jardueraren gizarte-ondorioak kontuan hartzen dituela dio, serie historikoko maximoa eta aurreko urteko % 64,6tik oso gora. Era berean, % 70,3k ingurumen-ondorioak kontuan hartzen ditu.
- **Hasierako faseko hiru ekintzaileetatik bik gizarte- edo ingurumen-inpaktua lehenesten dute irizpide ekonomiko hertsien aurretik ere.** Adierazlea % 66,9ra iritsi da, maximo historikoa, eta negozio finkatueta erregistratutakoa (% 55,2) baino hamar puntu baino gehiago handiagoa da.
- **Genero-arrakala handia dago gizarte-inpaktuekiko sentikortasunean.** Hasierako faseko emakume ekintzaileen % 93k dio bere negozioaren gizarte-ondorioak kontuan hartzen dituela, gizonen % 72,6ren aldean. Era berean, emakumeen artean handiagoa da gizarte- edo ingurumen-inpaktua errentagarritasunaren eta hazkundearen gainetik lehenesten dutenen proportzioa: % 71,5, gizonen %63,8ren aldean.

- **Sentsibilizazio handia ez da beti intentsitate berean neurri zehatzetan bilakatzen.** TEA ekimenen erdiak gutxi gorabehera neurri espezifikoak hartu ditu ingurumen-inpaktua minimizatzeko (% 54,5) edo gizarte-inpaktua maximizatzeko (% 50,4). Ehuneko horiek 2024arekin alderatuta behera egin duten arren, denborazko ikuspegiak hobekuntza argia erakusten du, bereziki gizarte-inpaktuko jardueretan: 2021eko % 38,2tik 2025eko % 50,4ra.
- **Garapen Jasangarrirako Helburuen ezagutza hedatzen jarraitzen du.** Hasierako faseko ekintzaileen %55ek GJHen esparrua ezagutzen du, 2022ko % 32ren aldean. Gainera, % 32,2k ez ditu soilik ezagutzen: helbururen bat lehentasun gisa identifikatu eta lotutako helburu, ekintza edo adierazleak definitu ditu, duela bi urte baino hamar puntu baino gehiago.

Executive Summary

1. Culture and social perceptions of entrepreneurship among the adult population

- **Perceptions of the environment for entrepreneurship improved across the board in 2025.** 38.5% of the adult population identify opportunities to start a business in their immediate environment, almost six percentage points more than in 2024 and the fourth consecutive annual increase. At the same time, 41.9% consider starting a business relatively easy, more than eight points above the previous year. The share of people who know someone who has recently started a business also reached 52%, the highest level in the historical series.
- **Confidence in one's own capabilities increased, but fear of failure also rebounded.** 48.9% of the population believe they have the knowledge and skills needed to start a business, the best result in the last five years. However, fear of failure rose again to 54.2% after several years of decline. Among people already involved in the entrepreneurial process, this fear increased particularly sharply, from 31.9% to 45.4%.
- **Entrepreneurial experience continues to be associated with a much more favourable perception of one's own capabilities and the environment.** 81.9% of people involved in some stage of the entrepreneurial process believe they have the capabilities needed to start a business, compared with 44.1% of those not involved. Likewise, 59.5% identify business opportunities, compared with 34.7% of the rest of the population.
- **Gender gaps are less concentrated in perceived capabilities and more in perceptions of risk and opportunities.** Among those already participating in the entrepreneurial process, differences between men and women in perceived capabilities have virtually disappeared. However, fear of failure affects 54.4% of women entrepreneurs compared with 39.1% of men. A gap of almost ten

percentage points also persists in opportunity recognition among the general population: 43.5% for men and 33.3% for women.

- **Entrepreneurship is gaining social recognition and visibility.** 63.4% of the population believe entrepreneurs enjoy high status and social respect, while 54.2% report frequently encountering stories of successful businesses in the media and online. In addition, 44% identify businesses aimed at solving social problems, almost ten points more than the previous year.
- **In international comparison, two structural weaknesses persist: fear of failure and limited opportunity perception.** Basque Country records the highest level of fear of failure (54.2%) among the benchmark economies analysed, while perceived opportunities (38.5%) remain below Spain and the European average. On the positive side, perceived ease of starting a business (41.9%) exceeds the Spanish average (37%).

2. Entrepreneurial dynamics and behaviour among the adult population in the Basque Country

- **Entrepreneurial activity reached its second-highest level in the last two decades.** The TEA rate stands at 6.8% of the adult population, virtually matching the 6.9% recorded before the 2008 financial crisis. The last four years show a sustained upward trajectory above the historical average, confirming a significant recovery in Basque entrepreneurial dynamism.
- **Particularly noteworthy is the record high reached by the nascent business population, which exceeded 4% for the first time.**
- **Potential entrepreneurship also increased strongly, suggesting that this trend may continue.** 8.7% of the adult population intend to start a business within the next three years, one of the highest values in the recent series. Meanwhile, 6.3% lead established

businesses, an indicator that has recovered for the second consecutive year and is once again approaching its historical average.

- **Growth in TEA is driven primarily by male entrepreneurship, widening the gender gap once again.** Male TEA reached a high of 8.2%, up from 5.8% in 2023, while female TEA increased only marginally and has remained broadly stable at around 5%-5.5% over the last five years. As a result, men account for 59.9% of early-stage entrepreneurs in the BAC in 2025.
- **Nevertheless, positive signs are visible among women at other stages of the entrepreneurial process.** The female potential entrepreneurship rate rose from 6.5% to 7.7%, while the proportion of women who own established businesses increased from 4.3% to 5.4%.
- **The business exit rate reached 2.4%, although approximately half of these businesses continue operating under new ownership.** Excluding these business transfers, the effective closure rate falls to 1.2% of the adult population. Reasons for exit have also become more diverse: alongside lack of profitability, strategic decisions such as selling the business or pursuing new business opportunities have gained importance.
- **Despite its favourable evolution, the intensity of entrepreneurship in the Basque Country remains moderate in comparative terms.** The Basque Country TEA rate (6.8%) remains below Spain (7.8%) and the EU-27 average (9.8%). The gap is even wider for potential entrepreneurship: the 8.7% recorded in the BAC is clearly below Spain (13.8%) and the European average (17.6%).

3. Profile of entrepreneurs in the Basque Country

- **Motivations for starting a business are becoming more diverse and hybrid.** Although “earning a living because jobs are scarce” remains the most widespread reason (61.7%), motivations related to building wealth (55.2%) and making a difference in the world (54.6%) have increased simultaneously, with the latter reaching the highest value in the historical series.
- **Entrepreneurship motivated exclusively by necessity is losing ground.** Only 14.3% of the TEA population report starting a business solely to earn a living, compared with 33.3% in 2022. The most common combination brings together the pursuit of wealth, economic necessity and the desire to generate impact, accounting for 24.8% of early-stage entrepreneurs.
- **Basque entrepreneurship has undergone marked rejuvenation.** The average age of early-stage entrepreneurs fell to 37, the lowest value recorded by GEM BAC in two decades, compared with 44 just two years earlier. This change confirms the reversal already observed the previous year of a trend that had led to the progressive ageing of the entrepreneurial population in the BAC for much of the last decade.
- **The 2025 entrepreneurial profile therefore points to greater diversity in motivations and pathways.** The traditional dichotomy between entrepreneurship “out of necessity” and “to pursue an opportunity” increasingly fails to capture reality: economic reasons increasingly coexist with aspirations for growth, wealth creation, personal fulfilment and social impact.
- **Entrepreneurs report high levels of specific training in business creation.** 86% of the TEA population report having some form of entrepreneurship-related training, and almost half (48.9%) consider their training to be high or advanced, above the figure among established business owners (39.8%). In addition, the share of the TEA population reporting a high level of training remains clearly above the 39.6% recorded in 2022.
- **Perceived financial knowledge has improved among entrepreneurs, although a gender gap persists.** 39.1% of the TEA population consider themselves to have high or very high financial knowledge, above potential entrepreneurs (29%) and established entrepreneurs (25.7%). Among early-stage entrepreneurs, the figure is 42.4% for men and 34.2% for women. The gap has narrowed considerably thanks to the improvement among women, whose figure rose from 15.6% in 2023 to 34.2% in 2025. Nevertheless, 25.5% of women still consider their financial knowledge low or very low, compared with 18.3% of men.

- **16.8% of early-stage entrepreneurs are of migrant origin, a proportion similar to the 15.5% recorded the previous year.** Their share is higher among potential entrepreneurs, accounting for 29.7% of those who intend to start a business in the BAC within the next three years.
- **Gender differences in income persist, although the gap has narrowed slightly compared with previous years.** Even so, 38.9% of male early-stage entrepreneurs are in the top income tertile, compared with 29.7% of women.

4. Characteristics of businesses created by entrepreneurs

- **Basque entrepreneurship remains concentrated mainly in traditional services, which account for 68.4% of early-stage ventures.** Knowledge-intensive services represent 14.7%, industry and energy 9.6%, construction 4%, and the primary sector 1.4%.
- **Industrial entrepreneurship remains above its historical average** (9.6% compared with 7.8%), despite falling by two percentage points from the previous year.
- **The trend towards legal forms associated with corporate and collective structures continues.** The share of sole proprietorships fell to 37.5%, from 52.2% in 2023, while limited liability companies rose to 32.2%. Particularly noteworthy is the growth of cooperatives, which account for 8.3% of Basque TEA compared with approximately 3% in Spain, reinforcing the distinctive role of the social economy in the emerging business fabric.
- **The employment structure remains relatively stable, while the niche of larger projects remains at historical highs.** 32.4% of TEA ventures in the Basque Country have employees, and 5% already have workforces of more than 20 employees, a proportion well above the historical average of 1.8%.
- **The significant surge in innovation observed in 2024 has been maintained.** The proportion of early-stage ventures offering novel products or services remained high in 2025 (56.2%), consolidating the sharp increase recorded the previous year, when the

share of innovative businesses almost doubled compared with 2023 (35.3%).

- **Higher-scope innovation reached a historical high.** 8.5% of entrepreneurial ventures report offering a product or service that is completely new worldwide, the highest value in the available series. This result strengthens the presence within the Basque ecosystem of a segment of entrepreneurship with more ambitious innovation propositions.
- **The proportion of early-stage businesses that export reached a record high in the historical series.** 33.6% of TEA ventures sell to foreign markets, compared with 25% the previous year and more than ten percentage points above the historical average. In addition, 14.9% obtain between 25% and 75% of their sales from international markets, setting another record for the second consecutive year.
- **The Basque entrepreneurial ecosystem therefore displays considerable heterogeneity.** A broad base of small businesses focused mainly on local markets and traditional services coexists with a smaller but significant and growing segment of innovative, job-creating and increasingly internationally oriented ventures.

5. Financing the entrepreneurial process

- **The capital required to start a business fell significantly.** Among those requiring finance, the median committed capital dropped from €25,000 in 2024 to €10,000 in 2025, while 25.5% report not having needed money to start and develop their project. This change appears to be closely related to the greater weight of ventures at very early or nascent stages.
- **Low-investment entrepreneurship grew strongly, without weakening capital-intensive projects.** 45% of TEA businesses requiring finance start with less than €10,000, compared with 29.6% in 2024. However, approximately one in four projects still mobilises more than €50,000.
- **Own resources reached record prominence.** 93.6% of entrepreneurs use personal savings, the highest percentage in the re-

cent series, and 42.6% cover all their financing needs with their own resources, ten percentage points more than in 2024.

- **Use of bank finance fell sharply, while support from close personal networks increased.** The proportion using finance from financial institutions fell from 43.6% to 26%, while contributions from family and friends reached 41.9%, the highest level since 2020. Public grants and subsidies are used by 29.6%, below the peak reached in 2024.
- **Specialised finance remains at levels well above historical norms.** 17.2% report having accessed specialised investors or crowd-funding. Although this is down from 21.2% in 2024, it consolidates the sharp increase observed over the last two years.
- **Informal investment continues to play a relevant role, although its prevalence in the Basque Country is comparatively moderate.** 4.8% of the adult population act as informal investors. The median contribution rose to €6,000, and notably 41.1% of these investors are also entrepreneurs or business owners, the highest value in the series.

6. Digitalisation and artificial intelligence

- **Digitalisation expectations moderated after the strong momentum of 2024.** 53% of TEA ventures expect to adopt new digital technologies within the next six months, compared with 61.3% the previous year. Among established businesses, the figure fell from 54% to 43.1%. Despite this decline, both indicators remain clearly above the levels observed between 2021 and 2023.
- **Younger businesses display greater digital intensity than established ones.** Tools such as corporate websites, social media and digital marketing are particularly important among recent ventures. Websites are considered important by 88.3% of TEA businesses and social media by 84.8%, clearly higher proportions than among established businesses.
- **Artificial intelligence is consolidating its position as a strategic technology despite the general moderation in digital expectations.** 79.8% of the TEA population believe

AI will be important or very important to their business model and strategy over the next three years, compared with 67% of established businesses. Although both figures have declined since 2024, they still indicate very high expectations of impact.

- **The perceived intensity of some AI-related risks has decreased, particularly regarding data security and privacy and implementation costs.** Among the TEA population, high concern about security and privacy fell from 53.2% to 43.8%, while concern about implementation costs and difficulties declined from 43.1% to 37.5%.
- **Nevertheless, gender differences persist in perceptions of implementation challenges.** Women entrepreneurs anticipate certain risks more strongly, particularly the costs and difficulties of implementing AI, where there is a gap of nearly fifteen percentage points compared with men in the early stage.

7. Orientation towards sustainability and social and environmental impact

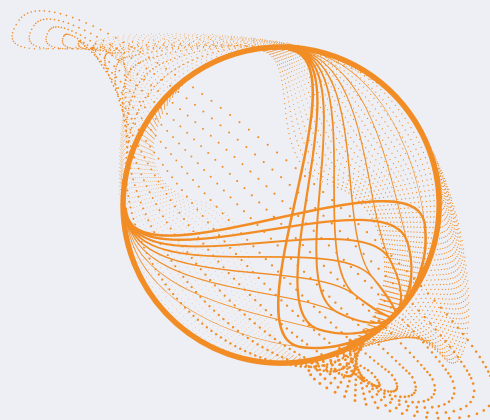
- **Sustainability and impact reached unprecedented levels of consideration among new businesses.** 80.5% of TEA ventures report considering the social implications of their activity, the highest level in the historical series and well above the 64.6% recorded the previous year. Likewise, 70.3% take environmental implications into account.
- **Two out of three early-stage entrepreneurs prioritise social or environmental impact even over strictly economic criteria.** The indicator reached 66.9%, a historical high, and stands more than ten percentage points above the figure for established businesses (55.2%).
- **There is a substantial gender gap in sensitivity to social impact.** 93% of women early-stage entrepreneurs report considering the social implications of their business, compared with 72.6% of men. Women are also more likely to prioritise social or environmental impact over profitability and growth: 71.5% compared with 63.8%.

- **High awareness does not always translate into concrete measures with the same intensity.** Around half of TEA ventures have adopted specific actions to minimise their environmental impact (54.5%) or maximise their social impact (50.4%). Although these percentages declined compared with 2024, the longer-term perspective shows clear improvement, especially in social-impact actions, which rose from 38.2% in 2021 to 50.4% in 2025.
- **Awareness of the Sustainable Development Goals continues to spread.** 55% of early-stage entrepreneurs are familiar with the SDG framework, compared with 32% in 2022. In addition, 32.2% not only know about the SDGs but have identified at least one as a priority and defined related objectives, actions or indicators, more than ten percentage points above the level two years ago.





Parte 1



El fenómeno emprendedor en la CAPV

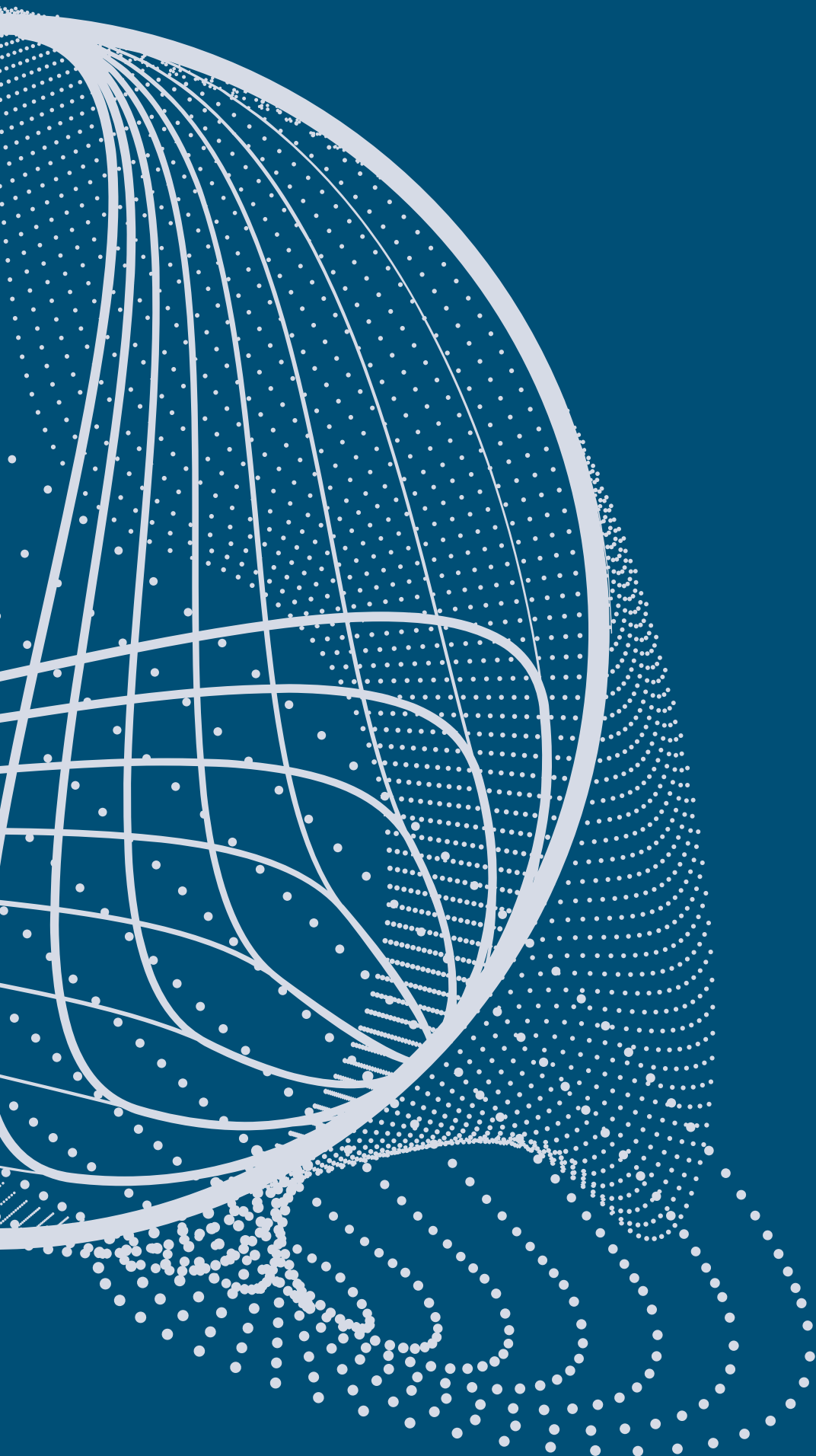


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento



Esta sección introductoria del Informe GEM CAPV 2025-2026 ofrece un exhaustivo diagnóstico del fenómeno emprendedor en el ecosistema vasco.

El documento, además de analizar las dinámicas del ecosistema local, las sitúa en un marco comparativo bidimensional, contrastando sus resultados con los obtenidos tanto a nivel internacional, como con respecto al resto de las comunidades autónomas del Estado español.

A fin de facilitar un riguroso análisis, esta primera sección se divide en los siguientes sub-apartados:

- 1. Cultura y percepción social:** evaluación de los valores, actitudes y el arraigo de la cultura emprendedora de la CAPV.
- 2. Dinamismo y actividad global:** estudio del comportamiento de la población adulta a través de la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) y el emprendimiento potencial.
- 3. Socio demografía de la persona emprendedora en la CAPV:** caracterización del perfil en función de su motivación, edad, origen, nivel educativo, estrato de renta y género.
- 4. Atributos y proyección del nuevo tejido empresarial:** análisis de los proyectos creados, evaluando su sector de actividad, forma jurídica, dimensión actual, expectativas de generación de empleo, nivel de innovación y orientación internacional.
- 5. Financiación del proceso emprendedor:** análisis del capital movilizado a lo largo del ciclo fundacional y desglose de las fuentes de financiación empleadas.
- 6. Digitalización e IA:** diagnóstico sobre la intensidad y alcance de los procesos de digitalización e impactos esperados tras la irrupción de la IA.
- 7. Sostenibilidad e impacto:** evaluación del compromiso medioambiental y social de los nuevos negocios creados.

Para finalizar, se presentan las conclusiones principales y un anexo metodológico.

1 Cultura y percepción social de la población adulta en torno al emprendimiento

A lo largo de este primer capítulo se presenta un exhaustivo análisis y un detallado seguimiento sobre las percepciones y actitudes de la población adulta de la CAPV en relación con diversas cuestiones vinculadas al fenómeno emprendedor. En primer lugar, se aportan datos sobre cómo valora o autopercibe la población adulta de la CAPV sus propias capacidades y actitudes para emprender. Posteriormente, se profundiza en la percepción de oportunidades de mercado, así como de aquellos factores contextuales y ambientales que afectarían al proceso emprendedor. Además, el estudio evalúa por segundo año consecutivo la satisfacción vital y laboral percibida por parte de la población, integrando una valoración sobre el reconocimiento social de la trayectoria emprendedora.

Como es habitual, el análisis contrasta las respuestas de dos segmentos de la población adulta comprendida entre los 18 y 64 años: por un lado, el colectivo involucrado en alguna fase del proceso emprendedor y, por otro, aquel que permanece ajeno al mismo (población no involucrada).

1.1. Percepciones propias respecto a las habilidades y actitudes para emprender

Prácticamente la mitad (48,9%) de la población adulta de la CAPV considera disponer de los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. Como viene siendo habitual, en el colectivo inmerso en alguna fase del proceso emprendedor, este porcentaje es mucho mayor ya que cuatro de cada cinco personas (81,9%) perciben contar con las competencias requeridas para emprender. Este porcentaje es prácticamente el doble si se compara con el resto de la población (44,1%). Los datos reflejan, por tanto, una estrecha relación entre la experiencia emprendedora y la confianza en las propias capacidades para emprender (Véase Gráfico 1.1).

Adicionalmente, el miedo al fracaso se posiciona, una vez más, como un obstáculo importante, siendo mencionado por más de la mitad de la población (54,2%) como un factor importante que frenaría la puesta en marcha de un negocio. Aunque esta percepción continúa siendo menor entre las personas involucradas en procesos emprendedores (45,4%) que entre la población no involucrada (55,5%), destaca el notable incremento registrado en el colectivo emprendedor respecto al año anterior (31,9%). Por otra parte, cabe destacar que, entre quienes manifiestan sentirse capacitados para emprender, la proporción que identifica el miedo al fracaso como una barrera desciende significativamente hasta el 22,6%. Sin embargo, los datos obtenidos rompen con la tendencia histórica de paridad entre ambos colectivos, situando al colectivo emprendedor por encima (34,0%) frente a la población no involucrada

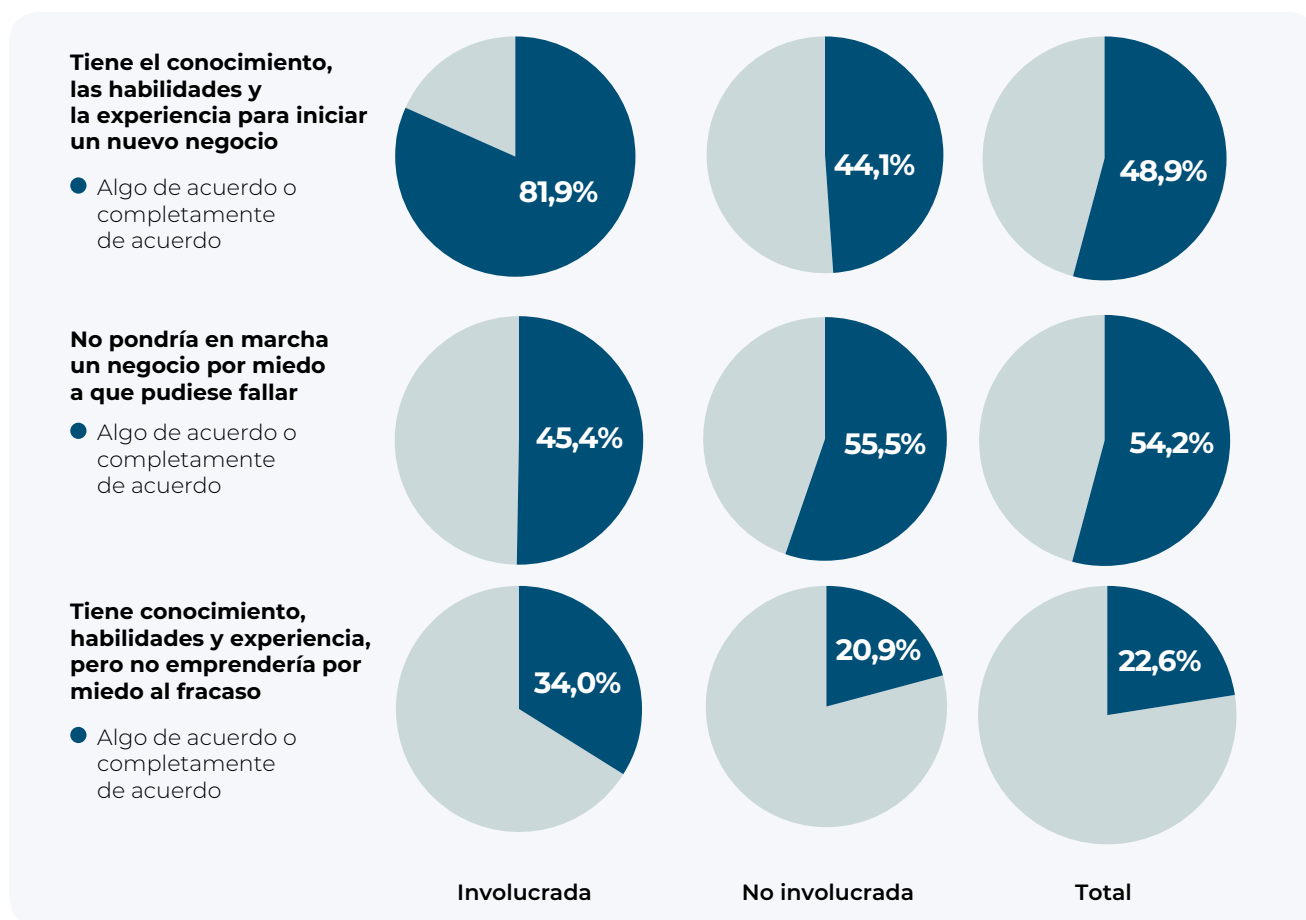


Gráfico 1.1. Percepciones sobre competencias propias para emprender. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

(20,9%). Este resultado podría estar apuntando a que una parte creciente de las personas emprendedoras, aun sintiéndose capacitadas, percibe actualmente mayores riesgos o dificultades para materializar nuevos proyectos (véase Gráfico 1.1).

El análisis desde la perspectiva de género permite identificar matices relevantes en estas percepciones (véase Gráfico 1.2). Entre la población involucrada en alguna fase del proceso emprendedor, hombres y mujeres presentan niveles muy similares de autoconfianza en sus capacidades: el 82,6% de los hombres y el 80,9% de las mujeres consideran contar con los conocimientos y habilidades necesarios para emprender. Esta paridad no existe sin embargo cuando analizamos el dato en la población no involucrada, donde la proporción de hombres que así lo perciben (49,8%) está a diez puntos del dato en el caso de las mujeres (38,9%). Este

dato sugiere que, una vez que las personas se incorporan al proceso emprendedor, la brecha de género en la autopercepción de competencias prácticamente desaparece.

Sin embargo, el análisis del miedo al fracaso nos muestra una brecha de género significativa entre la población emprendedora, ya que el porcentaje de mujeres que declara ese miedo a fracasar supera sustancialmente al de los hombres (54,4% frente a 39,1%). Una asimetría que se mantiene incluso cuando ellas manifiestan estar capacitadas para ello (39,1% frente a 30,5%). No obstante, las diferencias de género son mucho menos acusadas entre la población no emprendedora (57,9% en mujeres frente al 53% en hombres). En este sentido, se podría decir que en el colectivo emprendedor la brecha no se sitúa tanto en la percepción de capacidades, sino en la forma en que se percibe y se gestiona el riesgo asociado al emprendimiento.

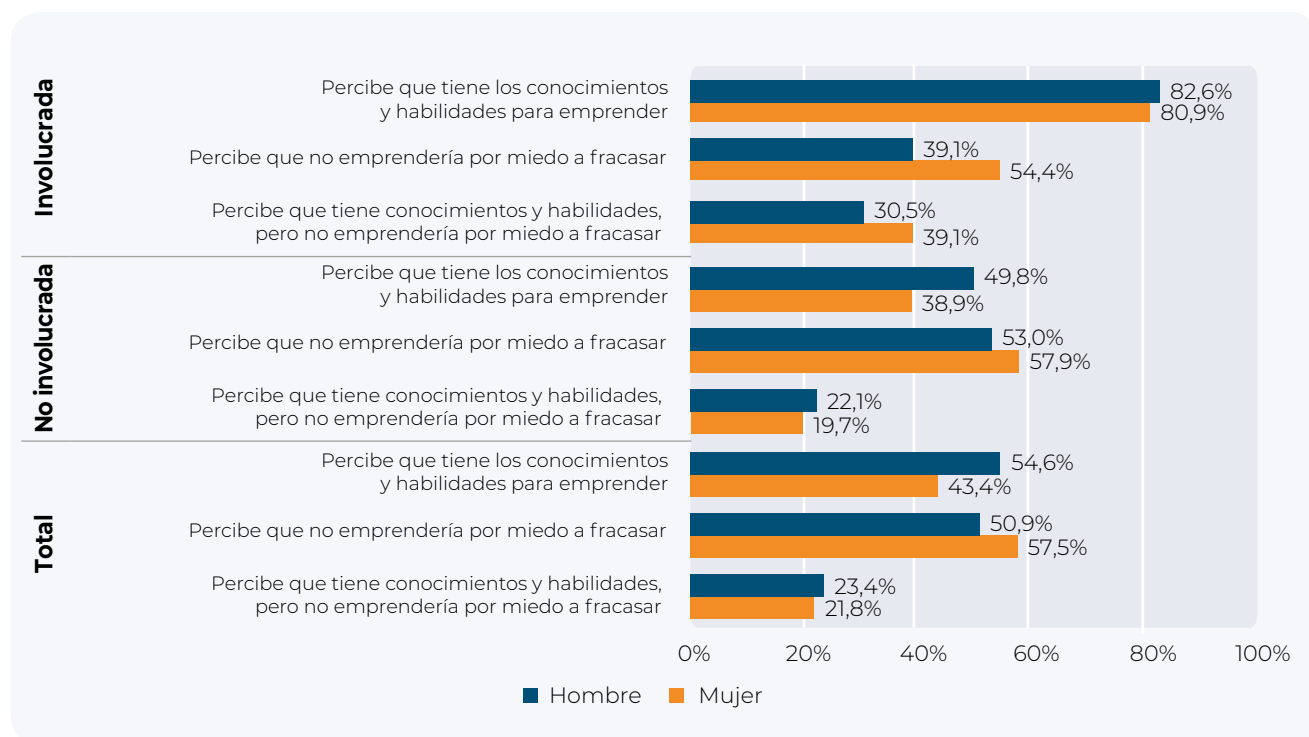


Gráfico 1.2. Percepciones sobre competencias propias para emprender desde la perspectiva de género. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor. Año 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

La evolución histórica (2018-2025) de los indicadores (véase Gráfico 1.3) refleja una paulatina consolidación de la confianza en la CAPV, donde la percepción de poseer los conocimientos y habilidades necesarias para emprender alcanza el 48,9% en 2025, el mejor dato de los últimos cinco años y dos puntos por encima de la media del periodo (46,9%). En contraste, el miedo al fracaso muestra una tendencia más volátil: tras registrar su máximo histórico durante el año de la pandemia, en 2020 (65,6%), y encadenar un descenso sostenido, en el último ejercicio experimenta un repunte significativo hasta situarse en el 54,2%, aproximándose de nuevo al promedio histórico (55,2%). Por último, el colectivo que manifiesta una combinación de alta capacitación pero elevada aversión al riesgo, muestra una notable estabilidad estructural (22,6% en 2025, frente al 23,5% de la media).

1.2. Percepciones sobre el contexto y la existencia de oportunidades para emprender

El análisis de la percepción de la población sobre el contexto y el entorno económico para emprender en la CAPV depara conclusiones de gran interés (véase el Gráfico 1.4). En concreto, aproximadamente cuatro de cada diez adultos en la CAPV identifican a corto plazo oportunidades para emprender en su entorno más cercano (38,5%) y consideran que iniciar un negocio es un proceso relativamente sencillo (41,9%). Por otro lado, la presencia de referentes es notable, ya que más de la mitad de la población (52%) afirma conocer a alguien que ha iniciado un negocio recientemente. Además, prácticamente la mitad de la población adulta en Euskadi (46,6%), considera que iniciar un nuevo negocio es una elección profesional deseable (véase gráfico 1.4).

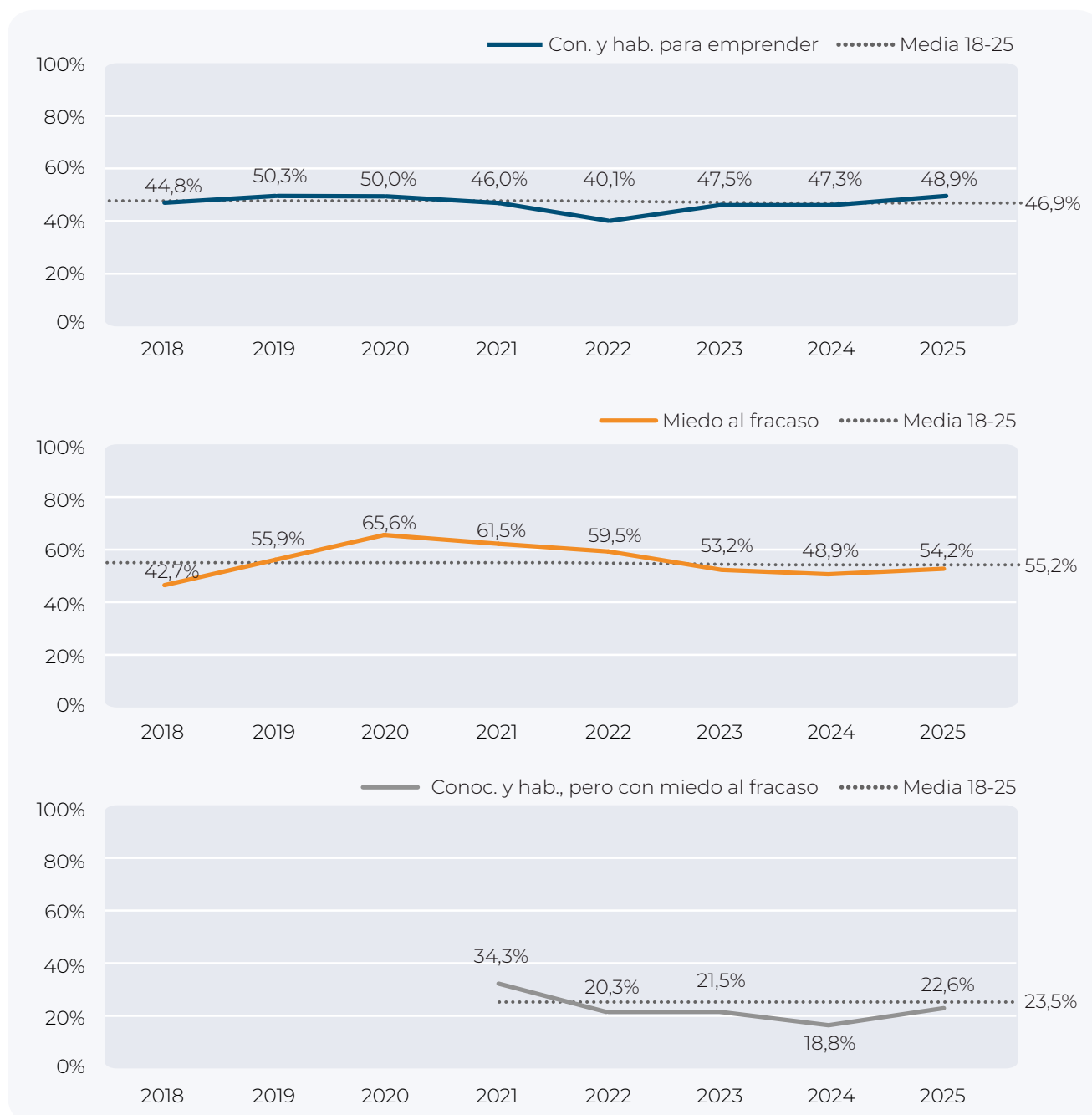


Gráfico 1.3. Evolución de las percepciones sobre competencias propias para emprender, 2018-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018-2025).

Como viene siendo habitual, estas percepciones son significativamente más positivas entre las personas involucradas en alguna fase del proceso emprendedor. En este colectivo, casi seis de cada diez (59,5%) identifican oportunidades para emprender, frente al 34,7% registrado entre la población no involucrada. Del mismo modo, la percepción de que iniciar un negocio resulta sencillo alcanza el 56,2% entre quienes emprenden, situándose casi diecisiete puntos

por encima del porcentaje observado en el resto de la población (39,3%). También es mayor la proporción de personas emprendedoras que conocen a alguien que ha creado una empresa en los dos últimos años (63,8%, frente al 50,2%), lo que confirma la importancia que tienen las redes personales y la proximidad a experiencias emprendedoras en la generación de nuevas iniciativas empresariales.

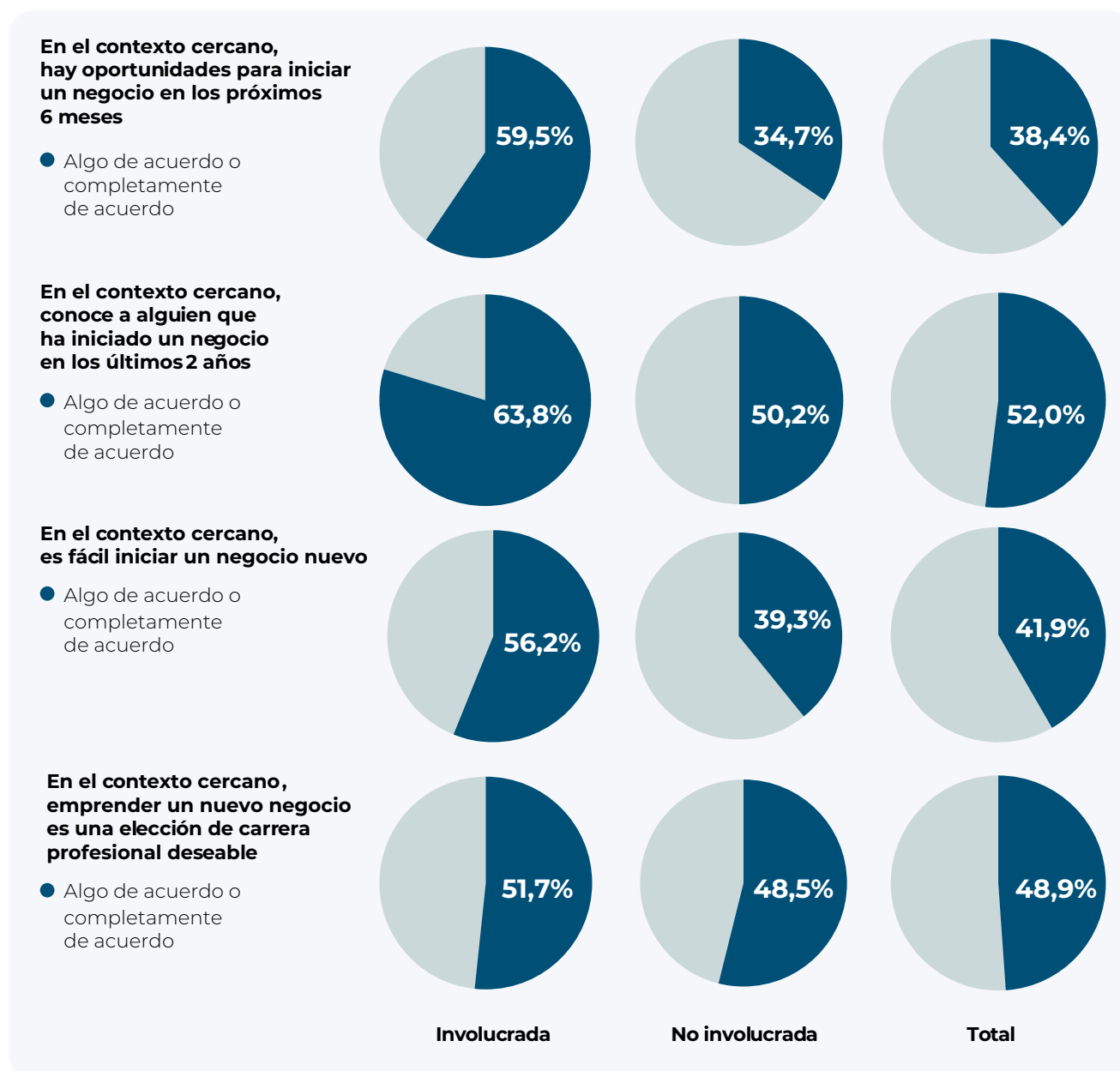


Gráfico 1.4. Percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

El análisis desde la perspectiva de género (véase gráfico 1.5) muestra que, aunque persisten algunas diferencias, en 2025 se observan señales de convergencia en varios de los indicadores relacionados con la percepción del entorno emprendedor. La brecha más acusada continúa registrándose en la identificación de oportunidades para emprender. El 43,5% de los hombres considera que existen oportunidades de negocio en su entorno cercano, frente al 33,3% de las mujeres. A pesar de mantenerse una diferencia próxima a los diez puntos porcentuales, ambos colectivos mejoran sus registros respecto al año

anterior, lo que refleja una percepción más favorable del contexto emprendedor tanto entre hombres como entre mujeres.

En cambio, las diferencias de género son mucho menos pronunciadas en el resto de indicadores analizados. La percepción de que iniciar un negocio resulta relativamente sencillo alcanza el 45,0% entre los hombres y el 38,8% entre las mujeres en la población no involucrada, mientras que entre quienes participan en alguna fase del proceso emprendedor ambos porcentajes se sitúan por encima del 54%, con

diferencias reducidas entre ambos sexos. De igual modo, el conocimiento de personas que han emprendido recientemente presenta niveles muy similares entre hombres y mujeres emprendedoras (64,6% y 62,5%, respectivamente). Finalmente, la consideración del emprendimiento como una opción profesional deseable apenas muestra diferencias por género, especialmente entre la población involucrada, don-

de las valoraciones son prácticamente coincidentes. En conjunto, estos resultados apuntan a que las principales diferencias entre hombres y mujeres siguen concentrándose en la percepción de oportunidades, mientras que el resto de indicadores reflejan un grado creciente de convergencia entre ambos colectivos.



Gráfico 1.5. Percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano desde la perspectiva de género. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

El análisis de la evolución temporal de las percepciones sobre el contexto emprendedor en la CAPV pone de manifiesto una mejora generalizada en 2025, consolidando la recuperación iniciada tras los años de mayor impacto de la pandemia (véase gráfico 1.6). Los cuatro indicadores analizados evolucionan favorablemente respecto al ejercicio anterior, aunque con intensidades diferentes, configurando un escenario más propicio para el emprendimiento.

La percepción de oportunidades para emprender registra uno de los avances más signifi-

cativos. El indicador aumenta por cuarto año consecutivo hasta situarse en el 38,5%, casi seis puntos porcentuales por encima del valor observado en 2024 (32,9%), situándose por encima de la media del periodo 2018-2025 (30,9%). Con este resultado, la CAPV recupera prácticamente los niveles previos a la pandemia y confirma la tendencia de mejora iniciada en los últimos ejercicios. En paralelo, continúa aumentando la familiaridad con personas emprendedoras, que alcanza el 52%, el valor más elevado de toda la serie histórica. Este resultado refleja una creciente visibilidad del emprendimiento en el en-

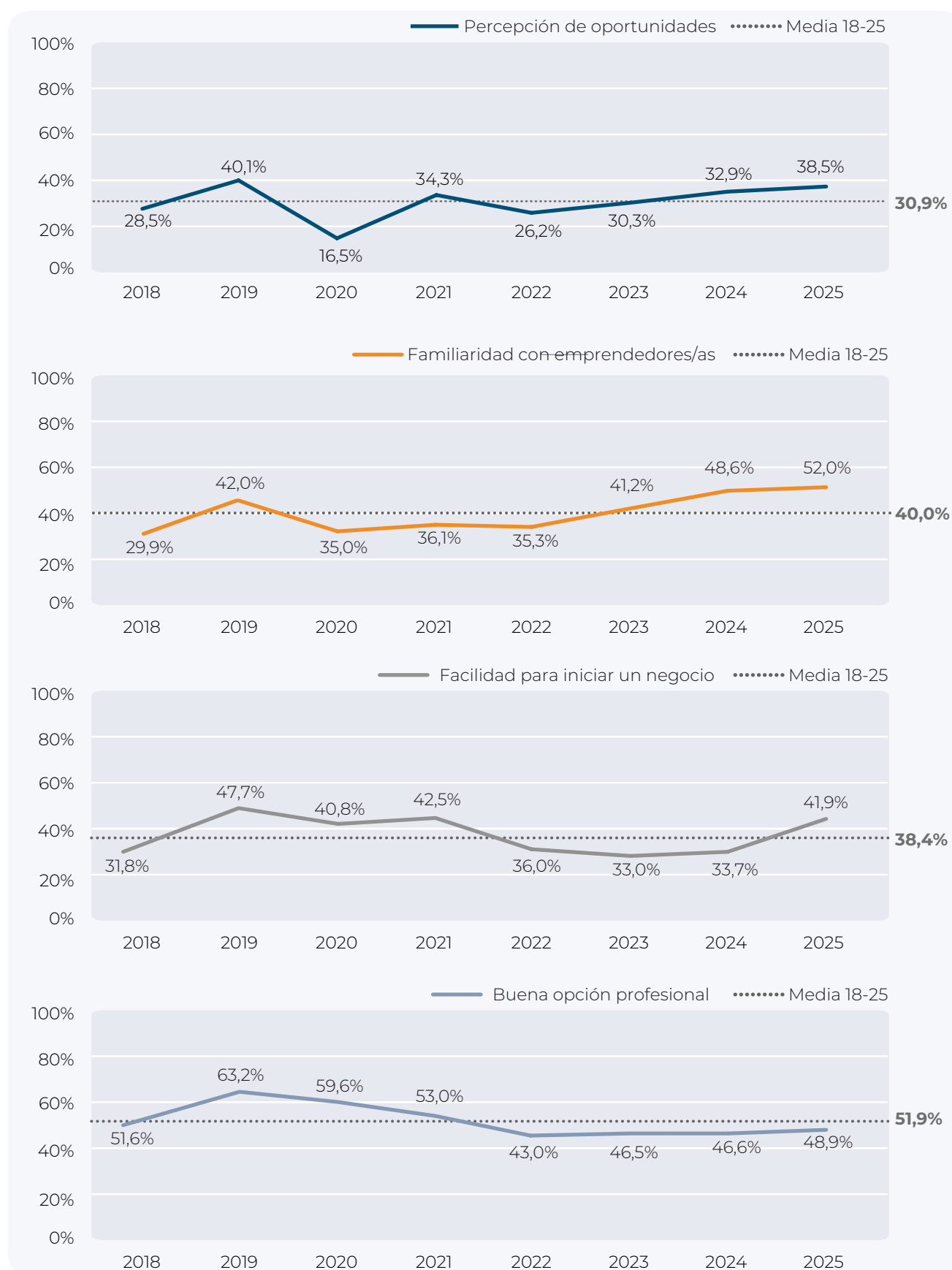


Gráfico 1.6. Evolución de las percepciones sobre la situación para emprender en el contexto cercano, 2018-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018-2025).

torno cercano y un fortalecimiento progresivo de figuras referentes entre la población.

Especialmente destacable resulta la evolución del indicador relativo a la facilidad para iniciar un negocio. Tras varios años caracterizados por una percepción relativamente contenida, en 2025 se produce un incremento de más de ocho puntos porcentuales, hasta situarse en el 41,9%. Además de superar ampliamente el registro del año anterior (33,7%), este indicador vuelve a situarse por encima de la media del periodo analizado (38,4%), lo que podría interpretarse como una mejora en la percepción de las condiciones del entorno para poner en marcha nuevas iniciativas empresariales.

Por último, la consideración del emprendimiento como una opción profesional deseable también muestra una evolución positiva. El porcentaje de población que comparte esta per-

cepción aumenta hasta el 48,9%, interrumpiendo la tendencia descendente observada desde 2019. Aunque el indicador continúa ligeramente por debajo de la media histórica (51,7%), los resultados de 2025 apuntan a una recuperación gradual del atractivo social del emprendimiento y a una valoración más favorable de esta trayectoria profesional entre la población adulta de la CAPV.

Por segundo año consecutivo, GEM incorpora un bloque adicional de indicadores en los que se profundiza en el reconocimiento social del emprendimiento y en la visibilidad que la actividad emprendedora tiene entre la población de la CAPV (véase gráfico 1.7). En conjunto, los resultados reflejan una percepción ampliamente favorable del fenómeno emprendedor, tanto desde el punto de vista de su prestigio social como de su presencia en el entorno cercano y en los medios de comunicación.

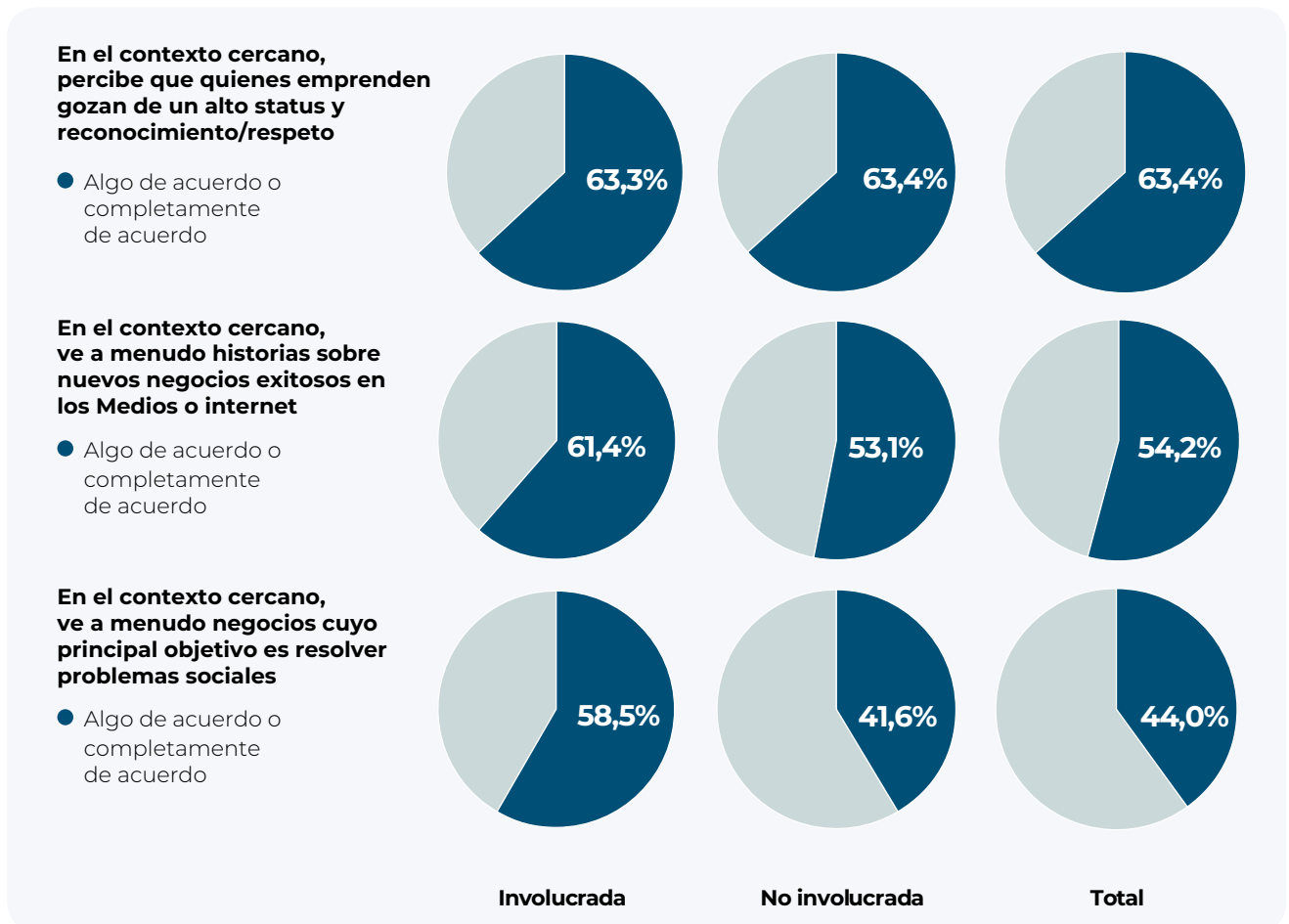


Gráfico 1.7. Percepciones sobre el grado de reconocimiento de proyectos y experiencias emprendedoras. Distinción entre la población de 18-64 años involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor en el 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

El indicador más destacado corresponde al reconocimiento social de las personas emprendedoras. Cerca de dos tercios de la población adulta (63,4%) consideran que quienes emprenden gozan de un elevado estatus y respeto social, una percepción que apenas presenta diferencias entre la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor (57,6% en 2024). Esta coincidencia entre ambos colectivos pone de manifiesto que el emprendimiento mantiene una imagen social positiva y ampliamente compartida en la sociedad vasca.

La visibilidad de la actividad emprendedora también resulta elevada. Más de la mitad de la población (54,2%) afirma encontrarse con frecuencia con noticias o historias sobre nuevos negocios exitosos en los medios de comunicación o en internet. Esta percepción mejora respecto al año anterior (47,3%) y es aún más intensa entre las personas involucradas en procesos emprendedores (61,4%), lo que sugiere una mayor exposición e interés por la información relacionada con el ecosistema emprendedor.

Por otra parte, el 44% de la población identifica en su entorno iniciativas empresariales cuyo principal objetivo es dar respuesta a problemas sociales, aumentando en casi diez puntos respecto al anterior (34,7%). En este caso sí se observa una diferencia notable entre ambos colectivos: mientras que el 58,5% de las personas involucradas en el proceso emprendedor reconoce este tipo de proyectos, el porcentaje desciende hasta el 41,6% entre la población no involucrada. Este resultado apunta a que la experiencia emprendedora favorece una mayor proximidad y sensibilidad hacia modelos de negocio orientados a la generación de impacto social, una dimensión que ha ido adquiriendo un peso creciente dentro del ecosistema emprendedor en los últimos años.

1.3. Percepciones sobre el nivel de satisfacción con la vida y el trabajo

Por segundo año consecutivo, el proyecto GEM incorpora también indicadores relativos al grado de satisfacción de la población adulta con

su vida y con su situación laboral, permitiendo comparar las percepciones de quienes participan en alguna fase del proceso emprendedor con las del resto de la población. Los resultados correspondientes a 2025 muestran un elevado nivel de bienestar percibido en ambos ámbitos y, además, apuntan a una mejora general respecto al ejercicio anterior (véase gráfico 1.8).

En comparación con 2024, las respuestas tienden a concentrarse con mayor intensidad en los niveles más altos de satisfacción. En el ámbito personal, la categoría «muy satisfecho» pasa a ser la opción predominante tanto entre la población involucrada en el proceso emprendedor (43,9%) como entre la no involucrada (40,3%), desplazando a la categoría «algo satisfecho», que había sido la respuesta mayoritaria el año anterior. Esta evolución refleja una mejora generalizada en la valoración que la población realiza de su calidad de vida, con independencia de su vinculación con la actividad emprendedora.

En el plano laboral también se observa una evolución favorable. Entre las personas involucradas en procesos emprendedores, la categoría «muy satisfecho» continúa siendo la respuesta predominante (41,4%), mientras que entre la población no involucrada las dos categorías superiores de satisfacción presentan ya valores muy similares (38,6% para «algo satisfecho» y 37,3% para «muy satisfecho»). Este cambio supone una mejora apreciable respecto a 2024 y sugiere un aumento de la satisfacción profesional en el conjunto de la población adulta de la CAPV.

Si se consideran conjuntamente los dos niveles superiores de satisfacción («algo satisfecho» y «muy satisfecho»), las diferencias entre ambos colectivos resultan relativamente reducidas. En el ámbito personal, el 81,7% de las personas involucradas en el proceso emprendedor manifiestan un elevado grado de satisfacción con su vida, frente al 79,5% de la población no involucrada. La convergencia es aún mayor en el ámbito laboral, donde ambos colectivos presentan porcentajes prácticamente idénticos (76,8% y 75,9%, respectivamente), reduciéndose de forma muy significativa la brecha observada en la edición anterior del informe.

El análisis de las valoraciones medias (escala de 1 a 5) refuerza esta misma conclusión. Tanto la

población involucrada en el proceso emprendedor como la no involucrada muestran niveles muy elevados de satisfacción con su vida y su situación laboral, con puntuaciones próximas a los cuatro puntos en todos los casos. Las ligeras diferencias observadas entre ambos colectivos

—4,13 frente a 4,00 en satisfacción con la vida y 4,01 frente a 3,91 en satisfacción laboral— no alteran la conclusión general: el bienestar percibido es elevado y muy similar entre la población emprendedora y la no emprendedora de la CAPV.

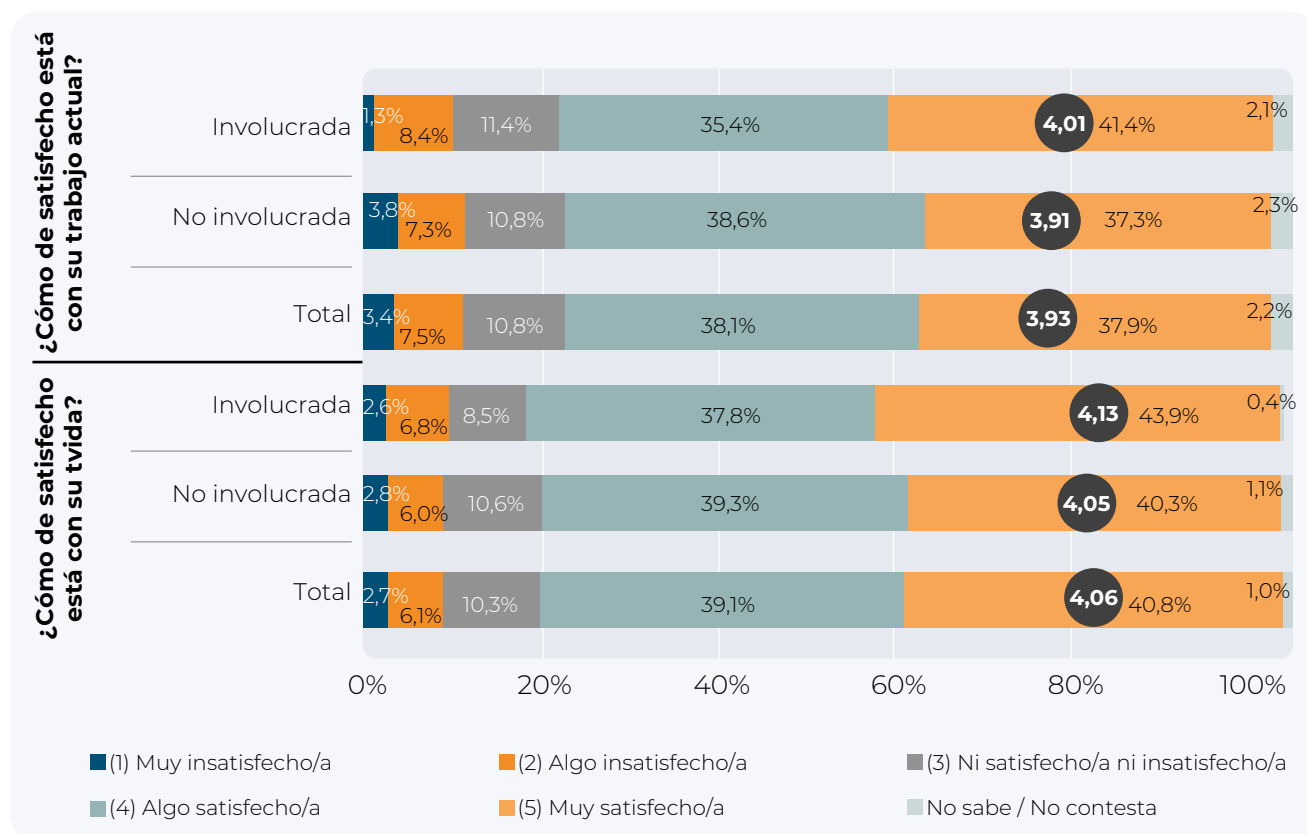


Gráfico 1.8. Indicadores de satisfacción con la vida y el trabajo. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

1.4. Comparativa por países de referencia y comunidades autónomas

Como cierre de este capítulo, se contextualizan los resultados obtenidos para la CAPV mediante una comparación con una selección de economías de referencia y con el conjunto de comunidades autónomas españolas. Este análisis permite valorar el posicionamiento relativo del ecosistema emprendedor vasco e identificar sus principales fortalezas y ámbitos de mejora en relación con otros territorios de características económicas similares.

1.4.1. Comparativa por países de referencia

El Gráfico 1.9 sitúa las percepciones de la población adulta de la CAPV en un contexto internacional, permitiendo valorar sus fortalezas y debilidades en relación con economías de referencia caracterizadas por elevados niveles de renta y diferentes modelos de emprendimiento. En conjunto, los resultados reflejan un perfil equilibrado, aunque con claros contrastes: la población vasca presenta una valoración relativamente positiva del entorno para emprender, especialmente en lo relativo a la facilidad para poner en marcha un negocio y a la existencia de referentes emprendedores, mientras que continúa mostrando una menor percepción de oportunidades y un elevado miedo al fracaso en comparación con buena parte de las economías analizadas.

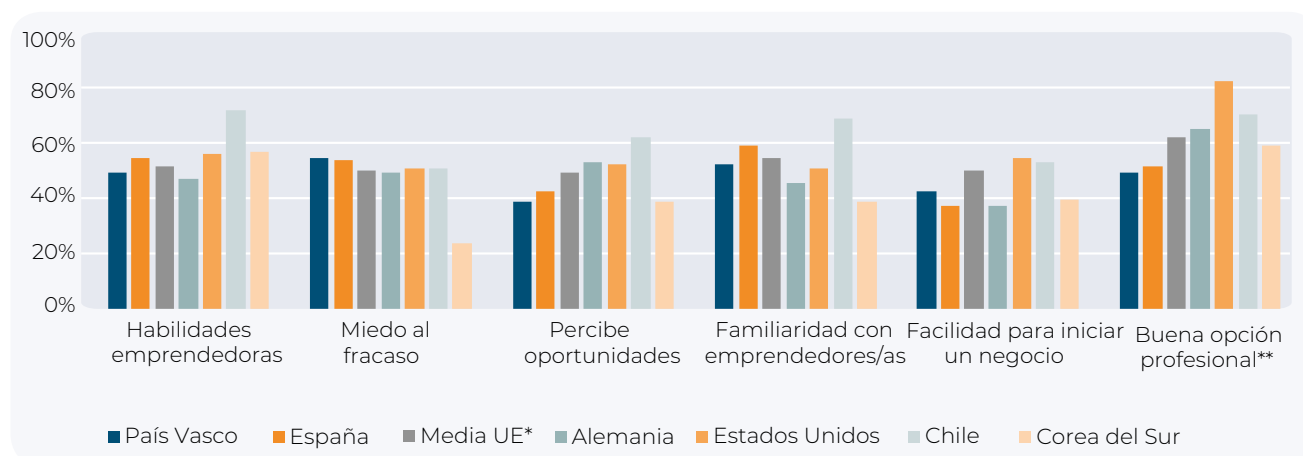


Gráfico 1.9. Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con selección de países de referencia, 2025.

* En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Rumania y Suecia.

** La percepción sobre el emprendimiento como «buena opción profesional» no se preguntó a las personas entrevistadas en Suecia y Puerto Rico en 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

En relación con la autopercepción de las capacidades para emprender, el 48,9% de la población adulta de la CAPV considera disponer de los conocimientos y habilidades necesarios para iniciar un negocio. Aunque este porcentaje se sitúa ligeramente por debajo de España (53,7%) y de la media de la Unión Europea (51,4%), supera el registrado en Alemania (46,6%), si bien permanece alejado de los valores alcanzados por economías con una mayor tradición emprendedora, como Estados Unidos (55,6%), Corea del Sur (56,5%) o, especialmente, Chile (71,2%). Estos resultados sugieren que, aun existiendo margen de mejora en la confianza de la población vasca respecto a sus propias capacidades, la distancia respecto a las economías europeas más comparables resulta relativamente reducida.

El principal elemento diferenciador continúa siendo el miedo al fracaso. Con un 54,2%, la CAPV registra el valor más elevado de todos los territorios considerados, situándose incluso por encima de España (53,0%) y de la media europea (49,7%). La diferencia resulta especialmente acusada respecto a Corea del Sur, donde únicamente el 23,5% de la población identifica el fracaso como un obstáculo para emprender. Este resultado confirma que la aversión al riesgo sigue constituyendo uno de los principales condicionantes culturales

del emprendimiento en la CAPV, limitando en parte el potencial que muestran otros indicadores del ecosistema.

La comparación internacional también pone de manifiesto que la percepción de oportunidades continúa siendo uno de los aspectos menos favorables del entorno emprendedor vasco. Aunque el indicador mejora respecto al ejercicio anterior hasta alcanzar el 38,5%, la CAPV permanece algo por debajo del dato de España (41,9%), de la media europea (49%) y de países como Alemania (52,9%), o Estados Unidos y Chile (ambos con un 61,2%). Únicamente Corea del Sur presenta un registro ligeramente inferior (38,3%). Estos resultados indican que la mejora observada en 2025 todavía no resulta suficiente para aproximar la percepción de oportunidades existente en la CAPV a la de los ecosistemas emprendedores más dinámicos.

Por el contrario, la familiaridad con personas emprendedoras y la percepción de la facilidad para iniciar un negocio ofrecen una imagen más favorable. El 52% de la población vasca afirma conocer a alguien que ha creado recientemente una empresa, un porcentaje superior al registrado en Alemania (45,5%), Estados Unidos (50,6%) y Corea del Sur (38,7%), aunque todavía inferior al de España (58,9%),

la media europea (54,2%) y, especialmente, Chile (68,5%). Asimismo, la valoración de la facilidad para poner en marcha un negocio alcanza el 41,9%, situándose por encima de España (37,0%), Alemania (36,6%) y Corea del Sur (38,9%). No obstante, este indicador continúa por debajo de los niveles observados en la media de la Unión Europea (49,8%), Estados Unidos (54,3%) y Chile (52,6%), lo que evidencia que todavía existe margen para mejorar la percepción sobre las condiciones del entorno emprendedor.

Finalmente, la consideración del emprendimiento como una opción profesional deseable refleja una de las mayores diferencias respecto a los países de referencia. En la CAPV, el 48,9% de la población comparte esta percepción, porcentaje inferior al registrado en todos los territorios comparados, especialmente en Estados Unidos (81,4%), Chile (70,1%), Alemania (64,7%) y la media de la Unión Europea (61,2%). Incluso España presenta una valoración ligeramente superior (50,9%). Estos resultados ponen de manifiesto que, aunque el emprendimiento goza de un elevado reconocimiento social en la sociedad vasca, todavía no alcanza el mismo atractivo como alternativa profesional que en otros ecosistemas emprendedores consolidados.

1.4.2. Comparativa por comunidades autónomas

El Gráfico 1.10 sitúa las percepciones de la población adulta de la CAPV en el contexto del conjunto de comunidades autónomas españolas. En términos generales, la CAPV presenta un perfil muy próximo a la media nacional, si bien se aprecian algunas diferencias en determinados indicadores. En concreto, destaca una percepción relativamente más favorable sobre la facilidad para iniciar un negocio, mientras que la identificación de oportunidades para emprender, la autopercepción de capacidades y la valoración del emprendimiento como opción profesional se sitúan ligeramente por debajo de los registros del conjunto del Estado.

En relación con las competencias para emprender, el 48,9% de la población adulta vas-

ca considera disponer de los conocimientos y habilidades necesarios para crear una empresa, porcentaje inferior al promedio nacional (53,7%). De forma similar, la percepción de oportunidades para emprender alcanza el 38,5%, situándose también ligeramente por debajo de la media española (41,9%). Aunque ambos indicadores han mejorado respecto al año anterior, los resultados sugieren que la percepción del potencial emprendedor continúa siendo algo más moderada en la CAPV que en el conjunto del Estado.

En cuanto al miedo al fracaso, la CAPV y el conjunto de España presentan niveles muy similares. En 2025, el 54,2% de la población adulta vasca afirma que el miedo al fracaso supondría un obstáculo para emprender, frente al 53% registrado para el conjunto del Estado. Esto supone un avance considerable si tenemos en cuenta que durante muchos años la CAPV lideraba el ranking regional por miedo al fracaso.

La percepción del entorno emprendedor ofrece, por el contrario, resultados más favorables para la CAPV. El 41,9% de la población considera que iniciar un negocio resulta relativamente sencillo, porcentaje que supera en casi cinco puntos la media nacional (37%) y sitúa a la comunidad entre las mejor posicionadas en este indicador. En cambio, la familiaridad con personas emprendedoras muestra una elevada convergencia con el conjunto de España. El 52% de la población vasca afirma conocer a alguien que ha creado recientemente una empresa, frente al 58,9% registrado para el conjunto del Estado, lo que refleja, en ambos casos, una amplia presencia de referentes emprendedores en el entorno cercano.

Por último, la consideración del emprendimiento como una opción profesional deseable también presenta valores muy próximos a los del conjunto del Estado. En la CAPV, el 48,9% de la población comparte esta percepción, frente al 50,9% de la media española. Aunque el diferencial es reducido, este resultado es coherente con el observado en el resto de indicadores relacionados con la cultura emprendedora y apunta a un margen de mejora en la percepción social del emprendimiento como alternativa de desarrollo profesional.

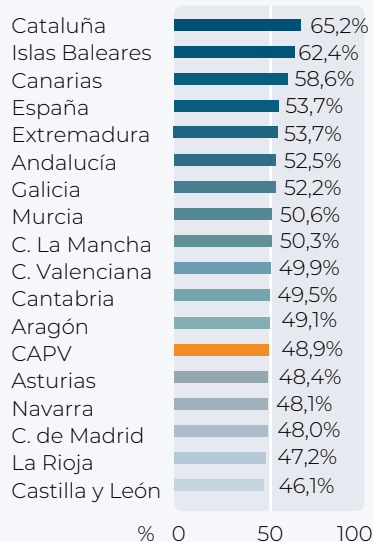
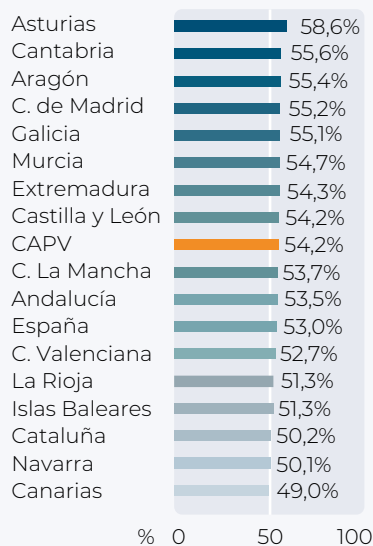
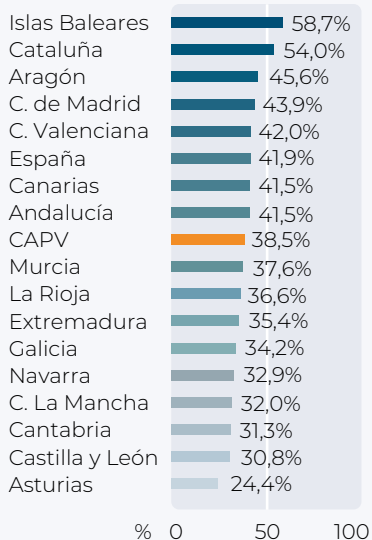
Conocimientos y habilidades**Miedo al fracaso**

Gráfico 1.10. Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de Emprendimiento de España (2026).

Percepción de oportunidades



Familiaridad con emprendedores/as

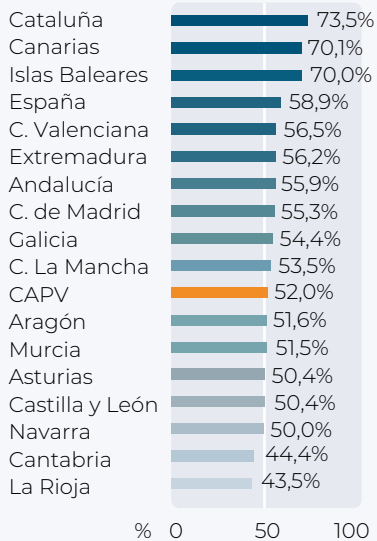


Gráfico 1.10. (continuación) Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de Emprendimiento de España (2026).

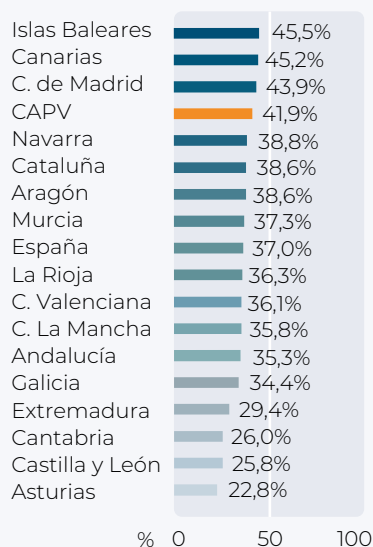
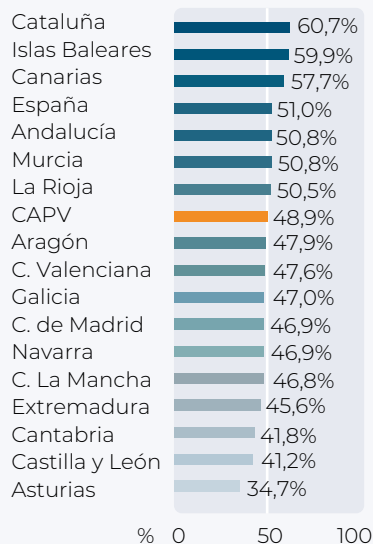
Facilidad para iniciar un negocio**Buena opción profesional**

Gráfico 1.10. (continuación) Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de Emprendimiento de España (2026).

2 Dinámica y comportamiento emprendedor de la población adulta en la CAPV

En este apartado se presentan los resultados de la actividad emprendedora en la CAPV en función de la fase en la que se halla la persona que emprende. Concretamente, los principales indicadores que conforman este proceso emprendedor son los siguientes:

- a. El índice de población *emprenedora potencial*, medido como el porcentaje de población adulta que declara su intención de emprender en los próximos 3 años.
- b. La Tasa de Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) que mide la actividad emprendedora en fase inicial de entre 0 y 42 meses de vida en los países participantes. Su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada tanto en la puesta en marcha de *empresas nacientes* (que no han pagado salarios por más de tres meses), como de *empresas nuevas* (que han pagado salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).
- c. El índice de población propietaria de *empresas consolidadas*, medido como el porcentaje de población adulta implicada en la gestión y propiedad de empresas que han pagado salarios por más de 42 meses.
- d. El índice de población que ha *abandonado la actividad empresarial*, medido como el porcentaje de población adulta involucrada en la venta o cese definitivo de negocios en los últimos 12 meses desde el momento en que se realiza la encuesta.
- e. Análisis de los niveles de actividad emprendedora desde la perspectiva de género.
- f. Comparativa de los niveles de actividad emprendedora de la CAPV a nivel internacional y nacional por comunidades autónomas españolas.

2.1. Niveles de actividad a lo largo del proceso emprendedor

De acuerdo a los datos recabados en verano de 2025, el 6,8% de la población adulta de la CAPV estuvo involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial, es decir, liderando iniciativas de menos de 42 meses de vida. Este indicador, conocido como tasa TEA (Total Entrepreneurial Activity), se compone a su vez de dos subetapas del proceso emprendedor. Así, un 4,2% de la población adulta se ha animado a lanzar iniciativas en fase naciente. Se trata de aquellas que se encuentran en la fase más temprana de creación y que habrían pagado salarios por un máximo de tres meses. Por su parte, el 3,2 % de

la población adulta en la CAPV corresponde a iniciativas ya constituidas que habrían pagado salarios durante un intervalo de 3 a 42 meses y que, según la metodología GEM, se identifican como empresas o negocios nuevos.

La secuencia del proceso emprendedor también pasa por cuantificar la tasa de emprendimiento potencial. En 2025, un 8,7 % de la población vasca de entre 18 y 64 años ha declarado su intención de emprender en los próximos tres años. Esta cifra, superior a la tasa TEA, refleja el potencial emprendedor futuro del territorio, si bien sabemos que existen múltiples factores que pueden hacer que tales intenciones no se materialicen finalmente. Por último, el 6,3% de la población adulta en la CAPV lidera empresas consolidadas, con más de tres años y medio de

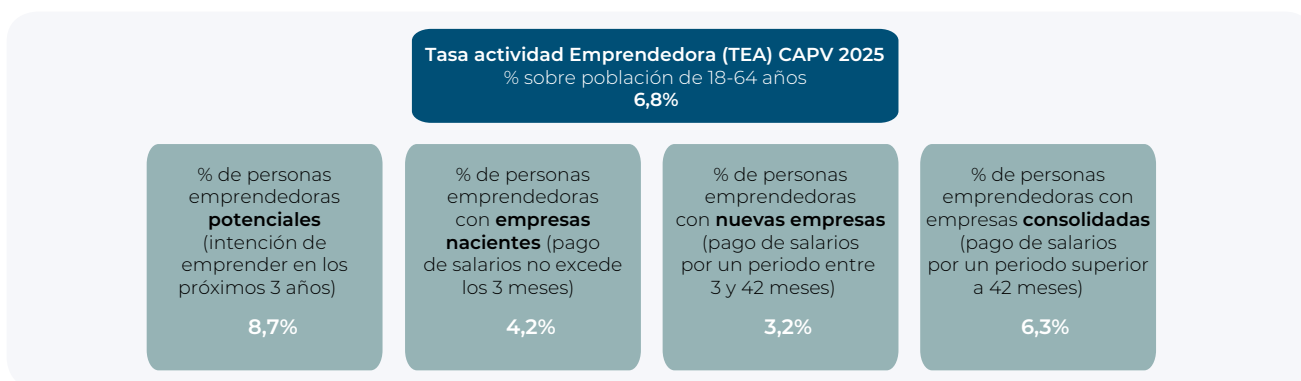


Gráfico 2.1. Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

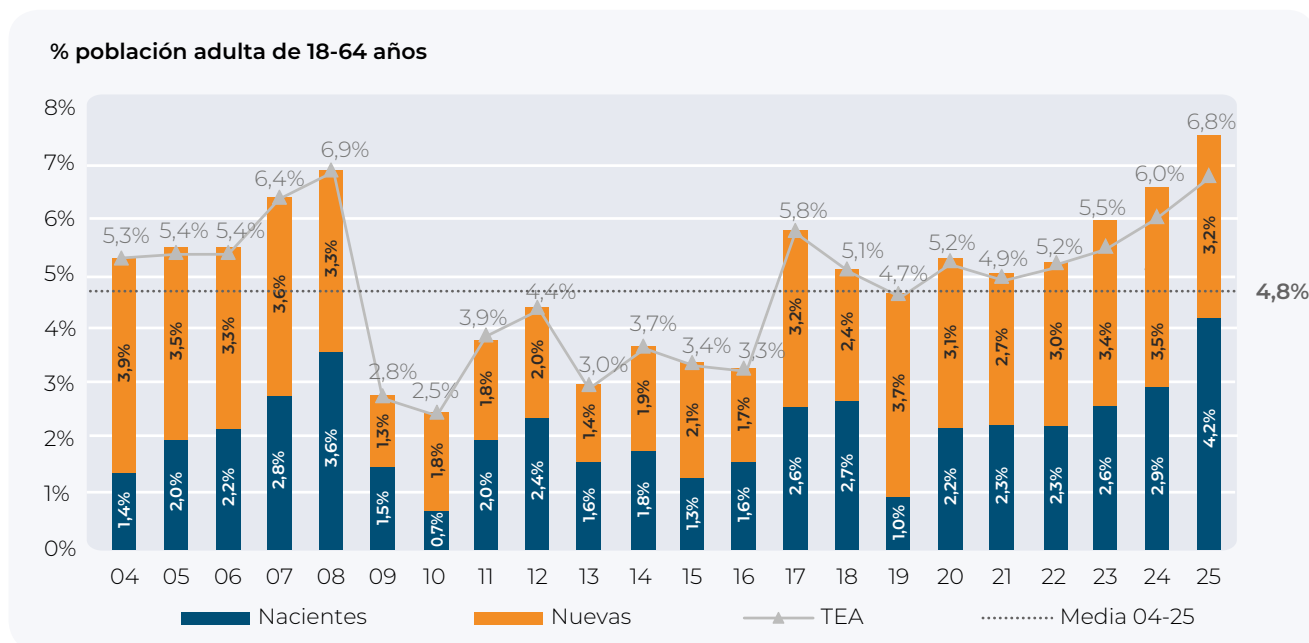


Gráfico 2.2. Evolución de la actividad emprendedora, TEA. CAPV 2004-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

vida en lo que al pago de salarios se refiere (véase Gráfico 2.1).

La evolución de la tasa de actividad emprendedora (TEA) en la CAPV en las últimas dos décadas (véase el Gráfico 2.2) revela una notable recuperación, al alcanzar en 2025 un índice del 6,8% de la población adulta que se ha animado a emprender recientemente. Esta cifra es similar al 6,9% registrado antes de la profunda crisis financiera y económica iniciada en 2008. La senda emprendedora de estos últimos cuatro años (2022-2025) es similar a la de la primera década durante la expansión económica (2004-2008). En definitiva, la tendencia reciente indica un impulso renovado del ecosistema emprendedor vasco, con una TEA que supera de manera sostenida la media histórica.

La evolución comparada con la tasa TEA media en España (véase el Gráfico 2.3) refleja que ambas tendencias han sido ascendentes desde la crisis financiera global de 2008, hasta llegar casi a duplicarse las tasas de emprendimiento al final de este periodo.

Junto con el TEA, el Gráfico 2.4 muestra también la evolución de la dinámica empresarial del resto de indicadores del proceso emprendedor a lo largo de las últimas dos décadas. La proporción de personas con intención de emprender en los próximos tres años ha mostrado una evolución irregular, con picos significativos en 2011, 2012 y 2019, con tasas que llegaron a alcanzar el 9%, y

en esta edición, la tasa ha alcanzado la cifra de 8,7%. Por lo general, se podría decir que la concatenación actual de tasas de emprendimiento potenciales superiores a las registradas en el periodo de contracción económica (2013-2018) podría anticipar un repunte en las tasas TEA de la CAPV en los próximos ejercicios. En lo que se refiere a la población de negocios consolidados, se produce por segundo año consecutivo una recuperación de este indicador, acercándose a la media de la serie histórica de las dos últimas décadas (6,6%).

2.2. Cierre y abandono empresarial

Tal como indica el Gráfico 2.5, en 2025, el 2,4% de la población adulta de la CAPV declaró haber cerrado, vendido o abandonado un negocio del que era propietaria y gerente. La tasa de este año se mantiene ligeramente por encima de la media del periodo 2004-2025, situada en el 1,4%. Ahora bien, es importante destacar que no todos los abandonos implican el cierre definitivo del negocio. De hecho, en 2025, en el 50,84% de dichos ceses, las iniciativas continuaron operando bajo la gestión de nuevos propietarios. Descontando estos casos, la tasa real de cierre para 2025 se reduce al 1,2% de la población adulta, lo que supone un ascenso de tres décimas respecto al dato del año anterior (0,9%).

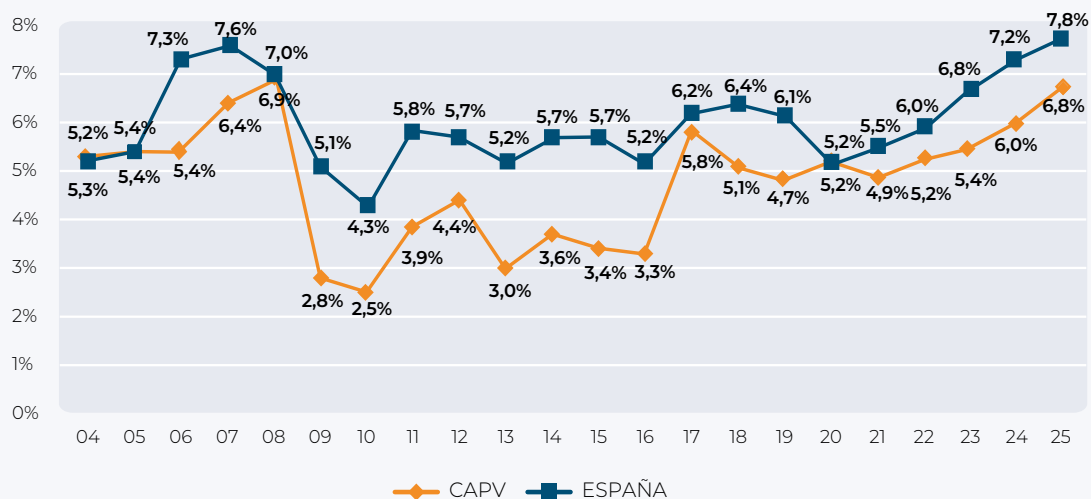


Gráfico 2.3. Evolución de la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

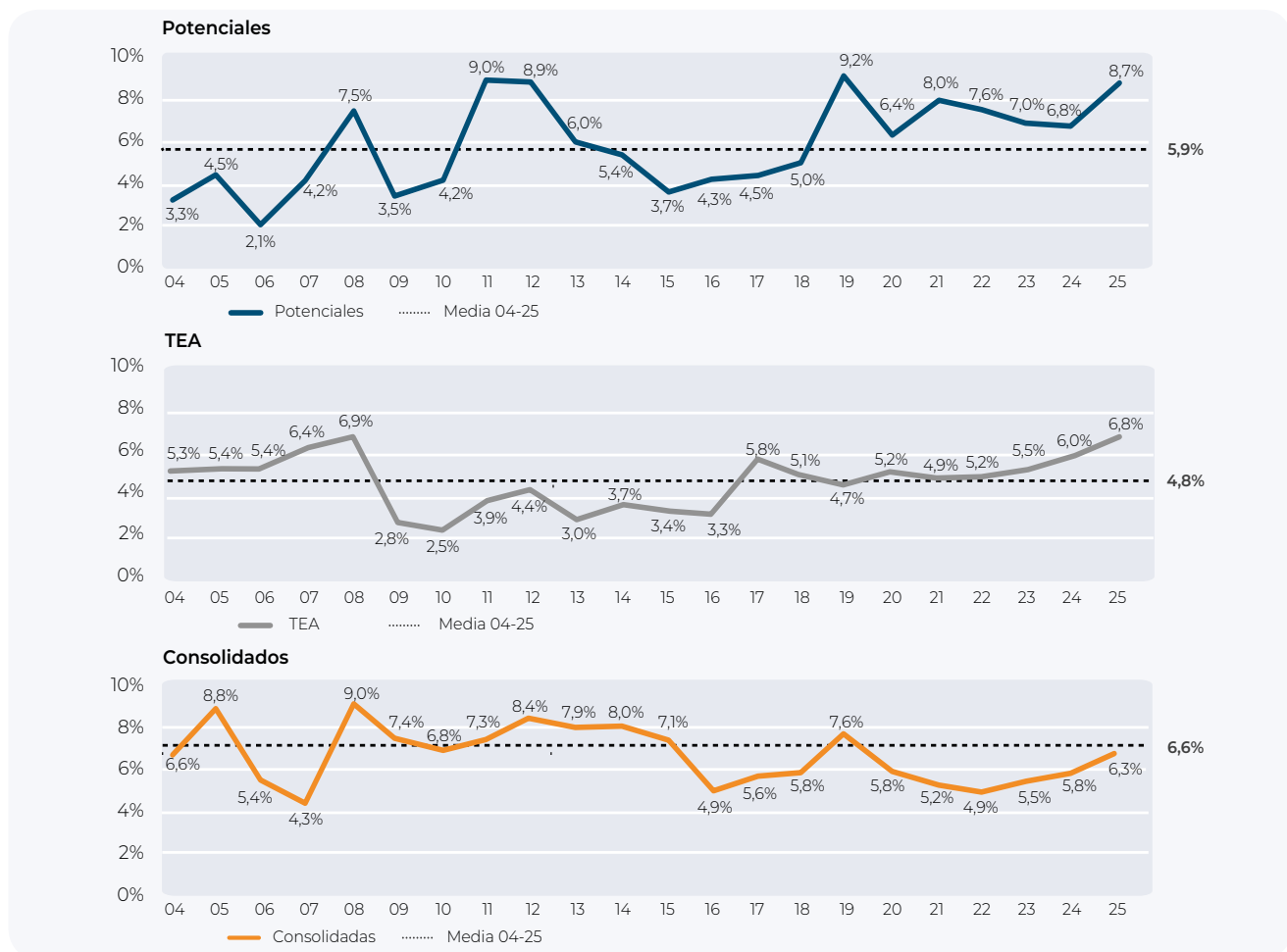


Gráfico 2.4. Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor. CAPV 2004-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

En cuanto a los motivos del abandono, el más frecuente continúa siendo la falta de rentabilidad (29,1%), aunque su peso ha crecido respecto a 2023 (25,7%). Otros factores relevantes fueron la aparición de nuevas oportunidades de negocio (29,3%), los problemas para obtener financiación (10,9%) y el hecho de haber encontrado otro empleo (7,9%). También destaca que un 29,3% indicó haber tenido la oportunidad de vender su empresa. A diferencia de años anteriores, en 2025 se observa una distribución más equilibrada entre factores económicos y decisiones personales o estratégicas, señal de un entorno emprendedor más diverso y maduro. Los motivos de abandono empresarial se diversifican, con un aumento de factores estratégicos como nuevas oportunidades o la venta del negocio, y una caída de los motivos personales, familiares y de jubilación. (véase Gráfico 2.6).

2.3. Análisis de los niveles de actividad emprendedora desde la perspectiva de género

Los Gráficos 2.7 y 2.8 muestran que en las tres fases del proceso emprendedor ha habido mayoría de hombres que de mujeres en la CAPV. En 2025 el 56,1% de quienes tienen intenciones de emprender en la CAPV han sido hombres, un 59,9% de la TEA del territorio han sido hombres así como un 57,5% en el caso de los negocios consolidados. El Gráfico 2.7 muestra la evolución de la dinámica empresarial de los principales indicadores del proceso emprendedor por género. Si bien en términos de TEA las diferencias se habían estrechado en los últimos años, podemos decir que en 2025 vuelve a abrirse la brecha de

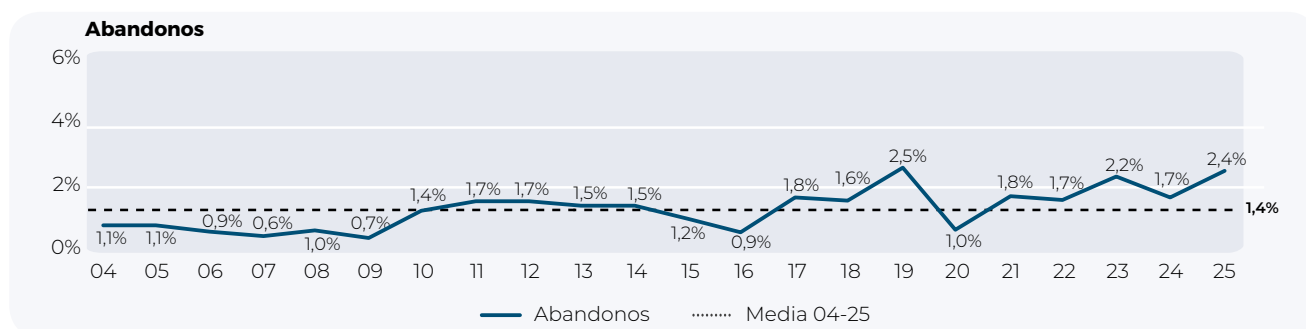


Gráfico 2.5. Proporción de la población adulta que ha cerrado, vendido o abandonado un negocio. Evolución 2004-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

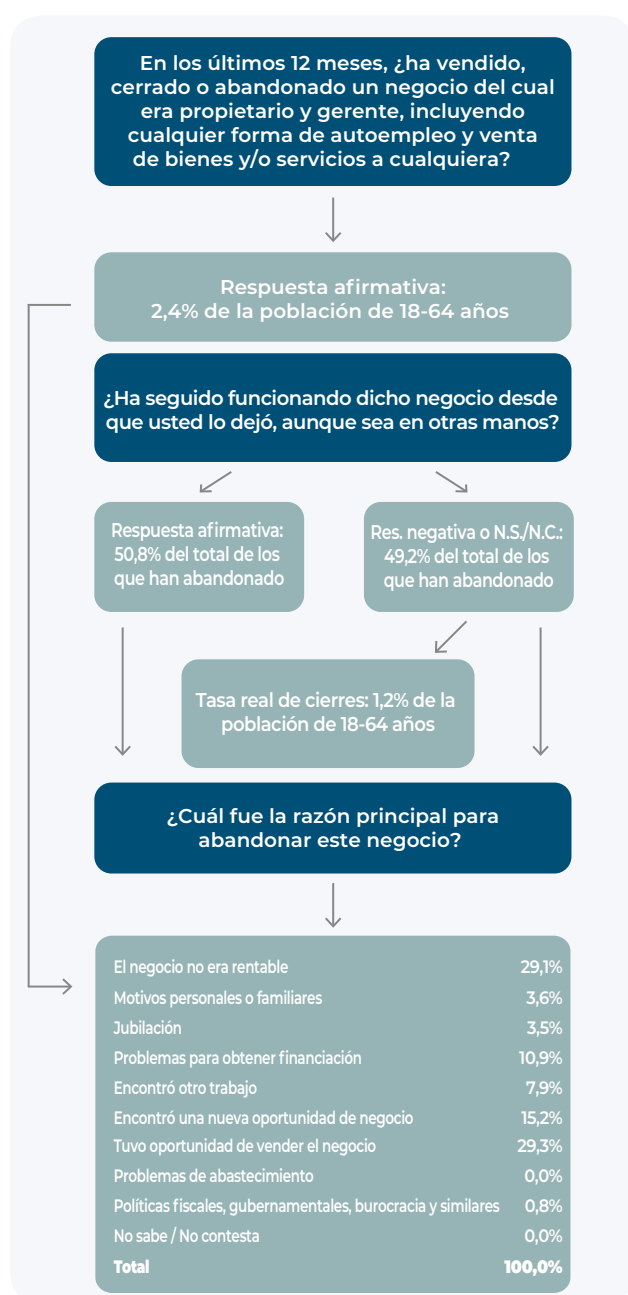


Gráfico 2.6. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

género notable (véase Gráfico 2.9). De hecho, mientras la tasa TEA mujer se ha mantenido sin variación alguna en los últimos cinco años, en torno al 5%-5,5%, en 2025 es la tasa TEA hombre la que experimenta un considerable repunte, pasando del 5,8% en 2023 al 8,2% en 2025. En este sentido, se podría decir que el incremento de la tasa de actividad emprendedora en la CAPV en 2025 no ha tenido reflejo alguno en el incremento de la TEA en el colectivo de las mujeres.

Por el contrario, la tasa de emprendimiento potencial sí experimenta un aumento en el caso de las mujeres (7,7% frente al 6,5% en 2024) si bien lo hace de manera más significativa en los hombres (9,8% frente al 7,2%) (gráfico 2.7). En ambos casos, el indicador del tramo potencial alcanza el máximo de los últimos seis años. Por último, dentro del colectivo de negocios consolidados, destaca el notable repunte experimentado en las mujeres (5,4% frente al 4,3% en 2024). En el caso de los hombres, el dato se mantiene estable (7,4% frente al 7,2% en 2024).

2.4. Comparativa por países de referencia y Comunidades Autónomas

El Gráfico 2.8 muestra la relación entre la tasa de actividad emprendedora 2025 y el PIB per cápita. La relación no es lineal sino cuadrática descendente, indicando una mayor TEA en economías de ingresos bajos y medios, estabilizándose y repuntando un poco en países de altos ingresos. A partir de esta relación, la CAPV sigue mostrando una TEA que podríamos calificar de «modesta» cuando se confronta con su nivel de PIB per cá-

	Mujeres							Hombres					
	2020	2021	2022	2023	2024	2025		2020	2021	2022	2023	2024	2025
Potenciales	6,2%	6,9%	7,3%	6,3%	6,5%	7,7%	Potenciales	6,6%	9,0%	7,9%	7,8%	7,2%	9,8%
TEA	5,0%	5,2%	5,0%	5,1%	5,0%	5,5%	TEA	5,5%	4,7%	5,4%	5,8%	7,0%	8,2%
Consolidadas	6,1%	4,5%	4,8%	5,0%	4,3%	5,4%	Consolidadas	5,6%	5,9%	5,0%	5,9%	7,4%	7,2%

Gráfico 2.7. Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor por género. Porcentajes sobre la población adulta de hombres y mujeres. CAPV 2020-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

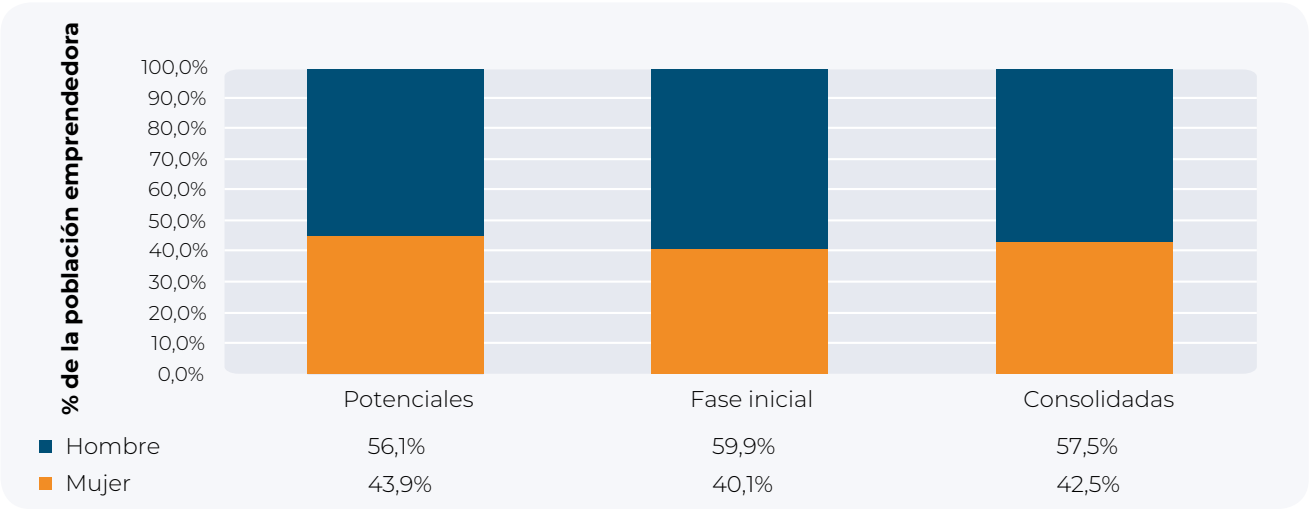


Gráfico 2.8. Distribución por género del porcentaje de personas emprendedoras potenciales, TEA y consolidadas del año 2025 en la CAPV.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

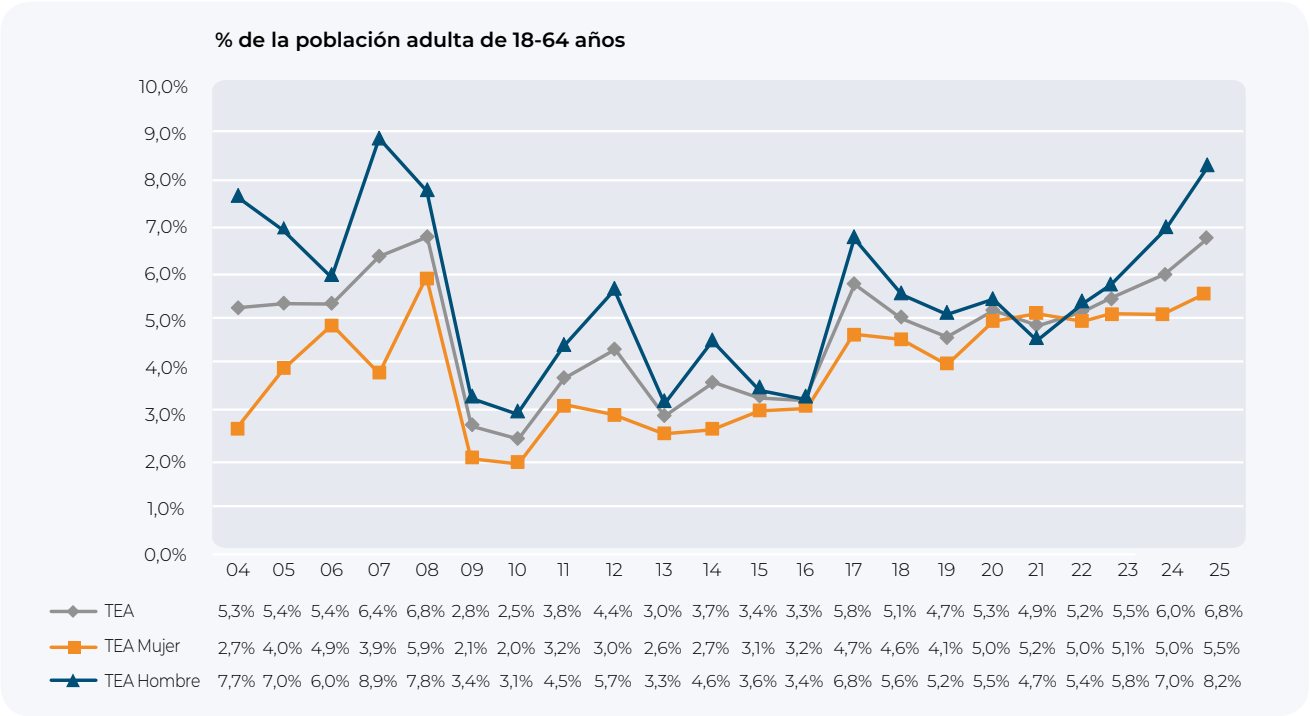


Gráfico 2.9. Evolución de la actividad emprendedora. Distinción por género. TEA, CAPV 2004-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

pita. En este sentido, pese a que en economías de menor nivel de desarrollo las tasas de emprendimiento suelen ser mucho más elevadas, lo cierto es que el nivel de progreso económico de una región como la CAPV presenta una tasa TEA inferior a la que cabría esperarse. Esta situación es normalmente resultado de un mix complejo de factores (mercado laboral atractivo, dinámica empresarial vinculado a empresas estables de mayor tamaño medio, inercias culturales, etc.). Ahora bien, conviene considerar que cada región y país cuenta con su idiosincrasia particular y, más que la comparativa de tasas TEA, es más interesante analizar la trayectoria en el tiempo de la dinámica emprendedora de cada región.

El Gráfico 2.11 muestra el porcentaje de población adulta (18-64 años) que espera iniciar un negocio en los próximos tres años en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y una selección de países de referencia. En el contexto estatal, la CAPV presenta uno de los valores más bajos, con un 8,7% de población emprendedora potencial, frente al 13,8% de la media española. Aragón, La Rioja, Cantabria y Navarra serían las regiones con tasas

inferiores a la de la CAPV. Las dos comunidades con mayor dinamismo en términos de potencial emprendedor en esta edición 2025 son Cataluña (19,9%) y la Comunidad Valenciana (15,5%).

A nivel internacional, la CAPV también se sitúa en una posición baja. Su tasa del 8,7% queda muy por debajo de países como Alemania (22%) o la media de la UE-27 (17,6%), así como de Estados Unidos (20,4%) o Corea del Sur (30,7 %).

Por su parte, el gráfico 2.12 presenta una comparativa de las tasas TEA, contextualizando el dato CAPV con los porcentajes que presentan otras regiones en España así como otros países de referencia en el contexto internacional. La tasa TEA CAPV en 2025 (6,8%) está por debajo de la media estatal (7,8%). Las regiones con mayor volumen de actividad emprendedora en fase inicial han sido por tercer año consecutivo la Comunidad de Madrid (9,8%), Cataluña (9,7%) y la Comunidad Valenciana (9,1%), todas ellas con tasas claramente por encima de la media nacional.

A nivel internacional, la CAPV también se encuentra por debajo de la mayoría de los países

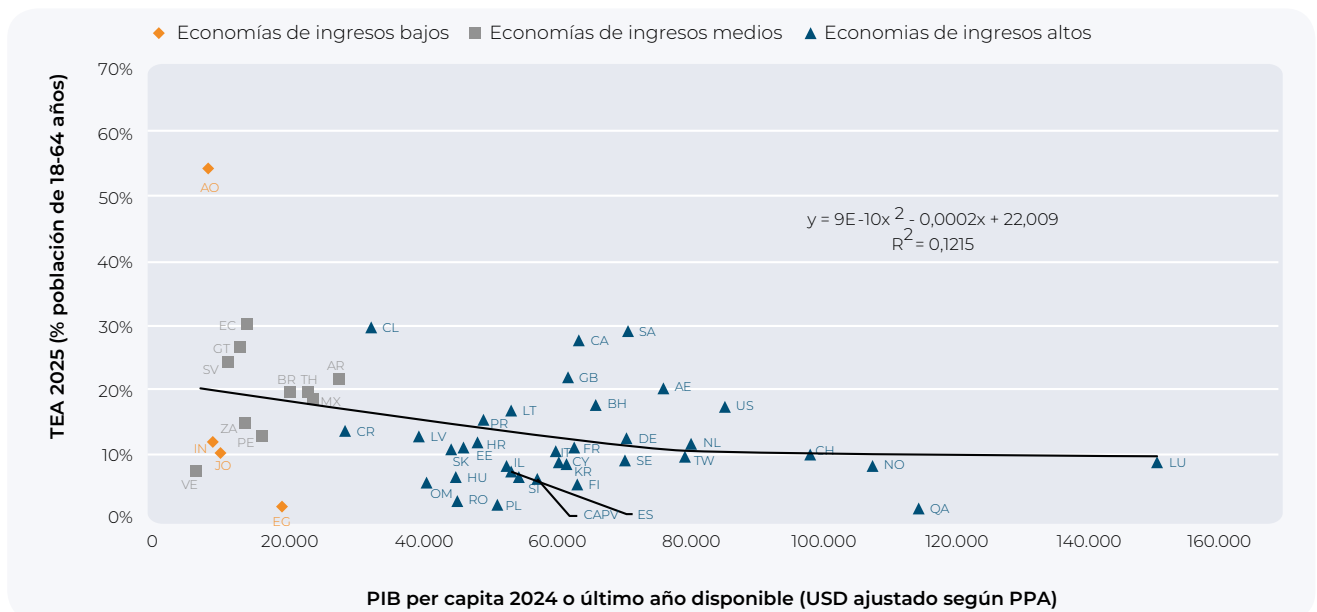


Gráfico 2.10. Relación cuadrática 2025 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.

Nota: El dato del PIB per cápita en dólares (USD) ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

Fuente: GEM España (APS 2025), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, April 2025) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Rumanía y Suecia.

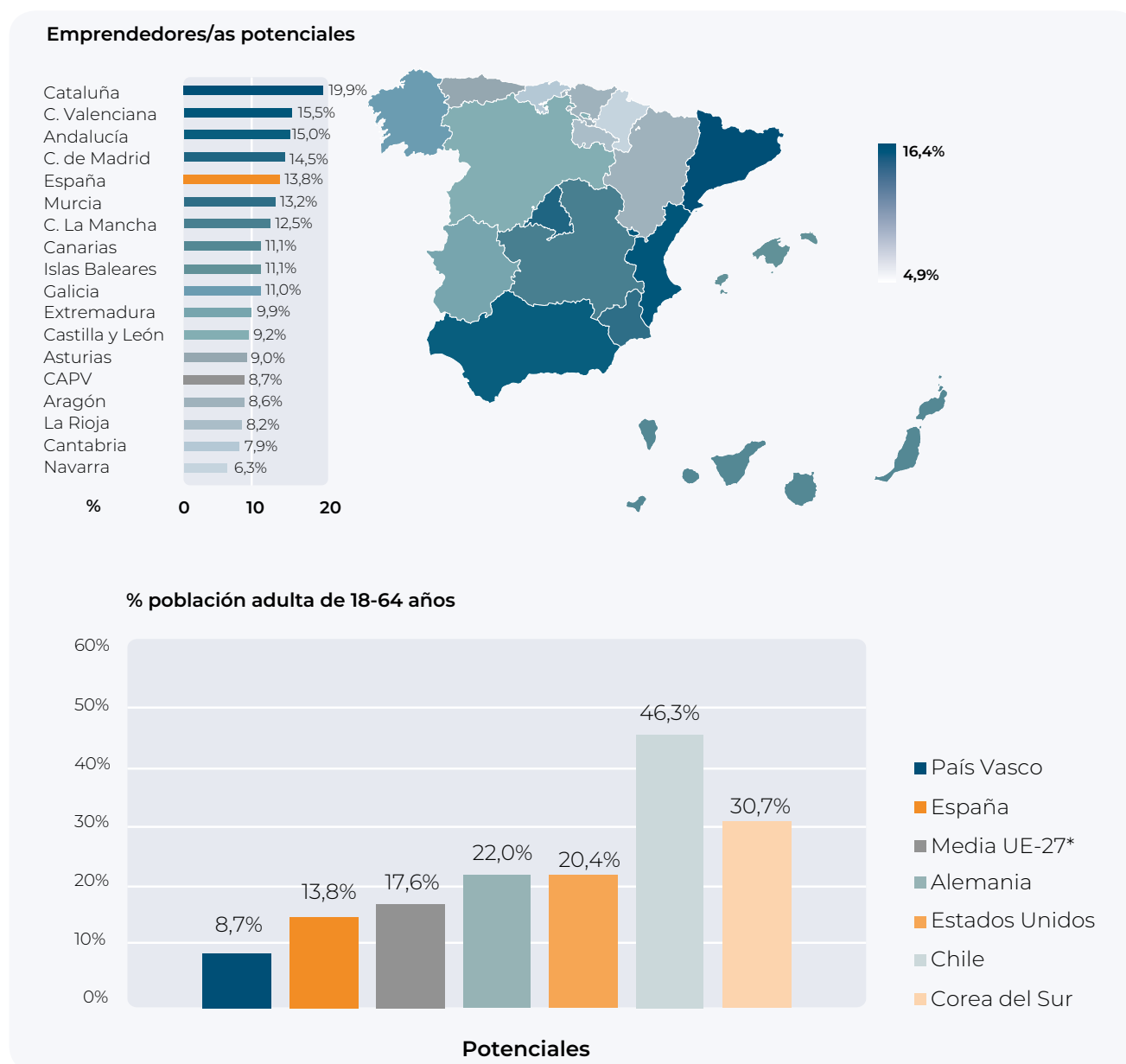


Gráfico 2.11. Población emprendedora potencial en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

de referencia. Registra un valor inferior al de la tasa TEA en Alemania (13%) y de la media de la UE-27 (9,8%). La brecha es especialmente significativa respecto a países como Estados Unidos (17,7%) y Chile (29,4%), donde la actividad emprendedora ha sido tradicionalmente superior.

Por último, en cuanto a los porcentajes de población adulta (18-64 años) que lideran negocios consolidados, el dato en la CAPV (6,3%) se sitúa por debajo de la media estatal (7,4%) junto

a las Islas Baleares y las Islas Canarias (ambas con 6,1%). En la comparativa internacional, la CAPV se sitúa por debajo de referencias como la media de la UE-27 (6,7%) y con un dato algo superior al de países como Alemania (5,1%) o Estados Unidos (5,5%) (véase Gráfico 2.13).

Para finalizar este segundo capítulo, la TEA masculina en la CAPV fue en 2025 del 8,2%, mientras que la TEA mujer ha sido del 5,5% (véase Gráfico 2.14). A diferencia de lo que su-

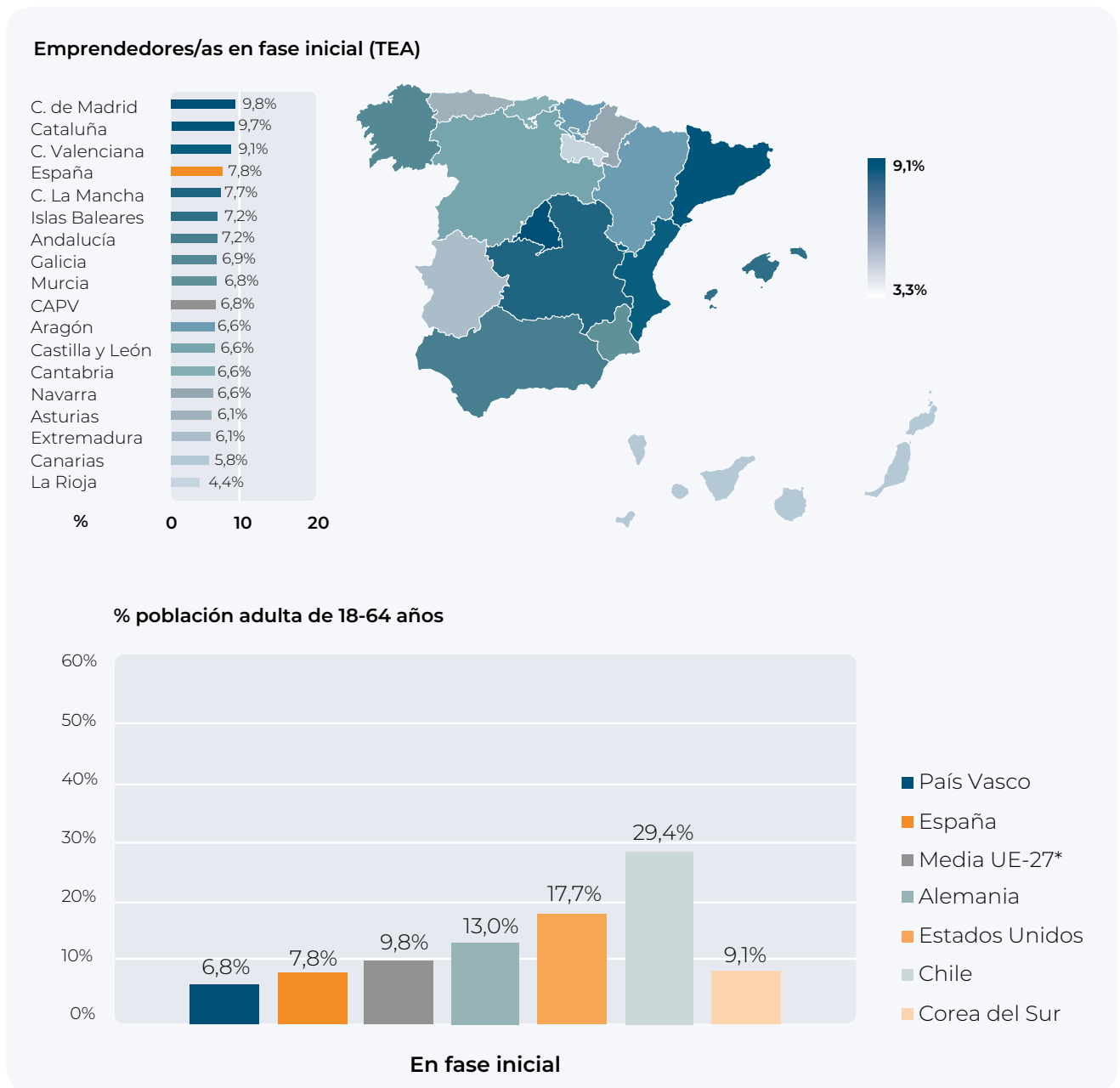


Gráfico 2.12. Población emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025.

Fuente: GEM España (APS 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

cedió en años anteriores, donde prácticamente se produjo una situación de paridad de género, en 2025 se rompe esa tendencia. Esto hace que, mientras la CAPV ocupa el séptimo lugar en el ranking de regiones en cuanto a la proporción de hombres involucrados en negocios iniciales, la CAPV ocupa este año la decimotercera posición en el indicador TEA mujer.

Por su parte, el gráfico 2.15 muestra que en la gran mayoría de comunidades autónomas hay mayoría de hombres emprendedores que de mujeres. Esto ha sucedido de manera continuada en todas las economías avanzadas desde que se recogen datos GEM. Solo en una región el porcentaje de TEA mujer ha superado al de TEA hombre en 2025: Aragón, con un cociente TEA mujer/ TEA hombre de 1,3.

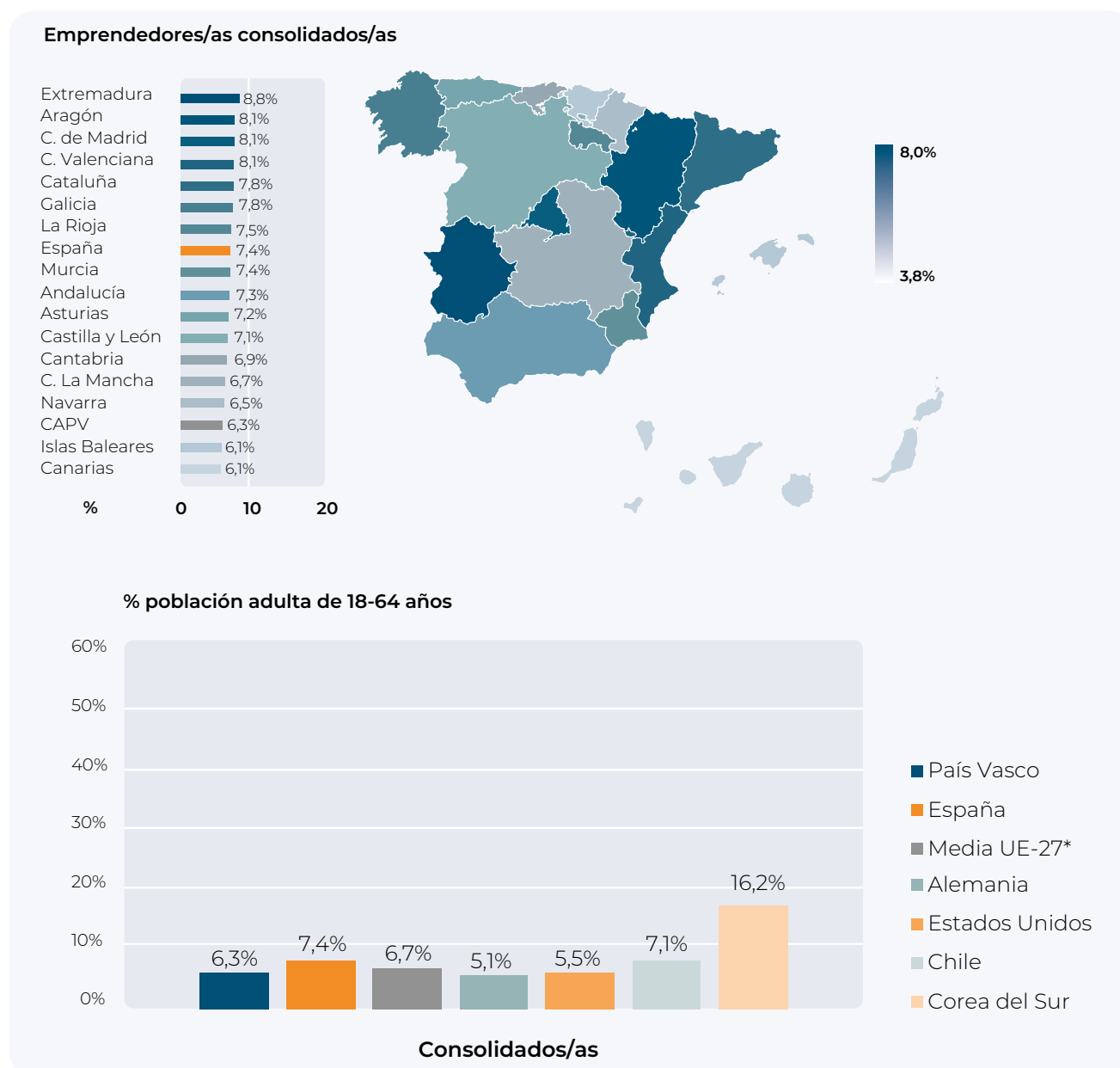


Gráfico 2.13. Población emprendedora consolidada en la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas españolas y la selección de países de referencia en 2025.

Fuente: GEM España (APS 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

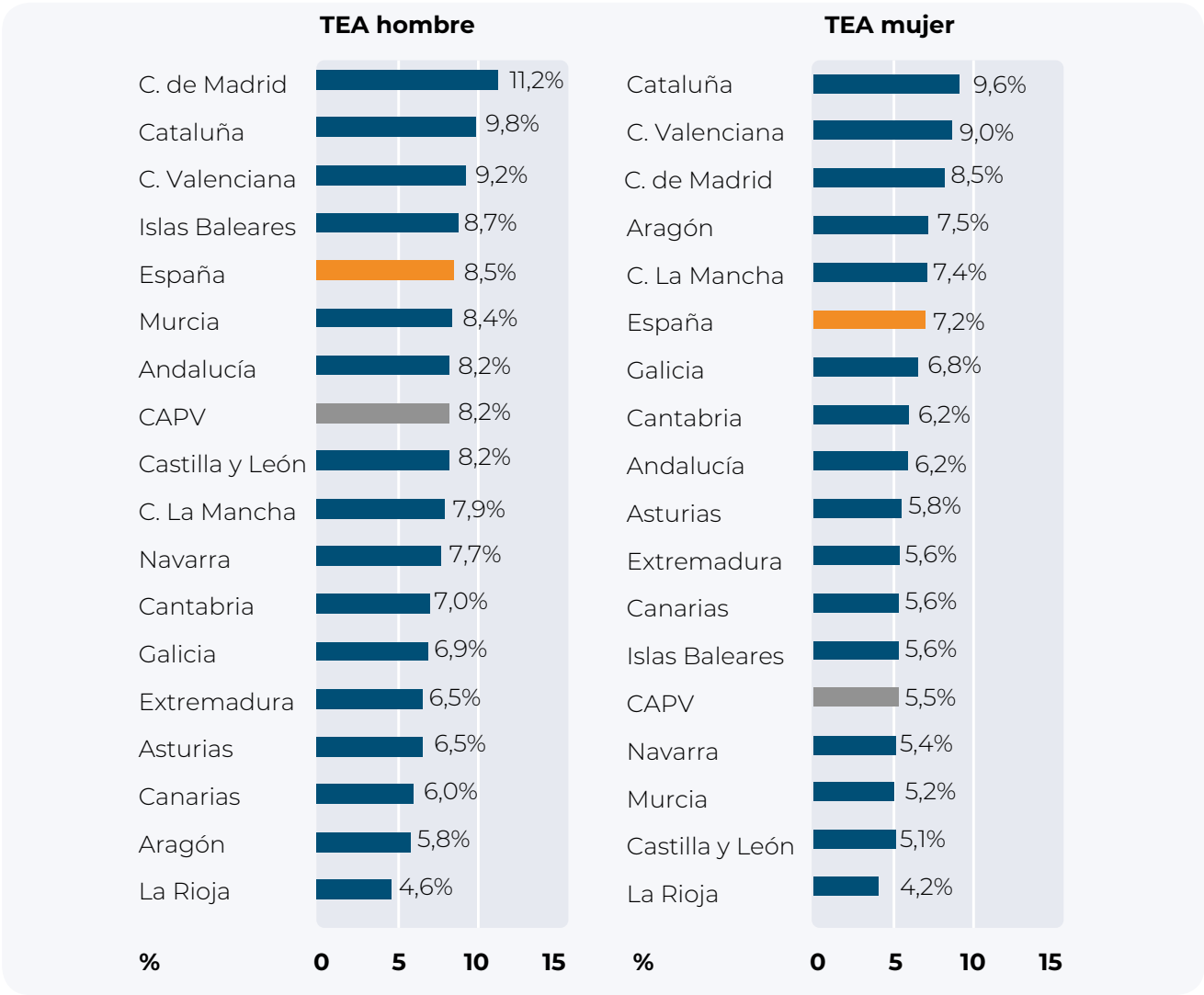


Gráfico 2.14. Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años hombre y mujer en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2025.

Fuente: GEM España (APS 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

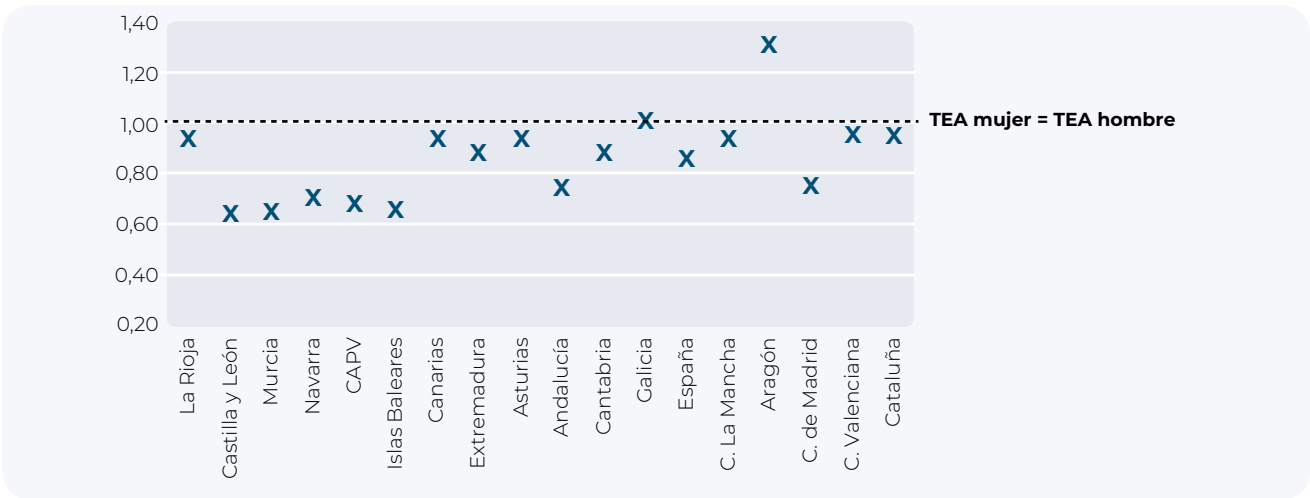


Gráfico 2.15. Cociente TEA mujer (%) / TEA hombre (%) por comunidades autónomas. 2025.

Nota: Valor = 1 si el % de TEA mujer y el % de TEA hombre es idéntico. Si > 1 el % de TEA mujer supera al % de TEA hombre.

Fuente: GEM España (APS 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2025).

3 Perfil de las personas que emprenden en la CAPV

A lo largo de este capítulo se aborda el análisis del perfil de la población emprendedora en la CAPV considerando las distintas etapas del ciclo emprendedor (potencial-TEA-consolidada). El análisis permite profundizar tanto en las motivaciones que impulsan la creación de nuevas iniciativas empresariales como en diferentes características que definen el perfil sociodemográfico de quienes emprenden, analizando variables como la edad, el nivel educativo o el nivel de renta. Además, por tercer año consecutivo, el informe incorpora información relativa al país de origen de la persona emprendedora, lo que facilita aproximarse al peso y comportamiento de la actividad emprendedora impulsada por población inmigrante en la CAPV. Finalmente, y como es habitual en el enfoque GEM, gran parte de los indicadores presentados se analizan también desde una perspectiva de género, permitiendo identificar diferencias y similitudes de perfil entre hombres y mujeres a lo largo del proceso emprendedor.

3.1. Razones que motivan la decisión de emprender

Las motivaciones que explican la decisión de emprender continúan mostrando una realidad compleja y multifactorial entre la población emprendedora de la CAPV. A través de una serie de preguntas formuladas en escala Likert de 1 a 5, GEM analiza el grado de acuerdo de las personas emprendedoras con distintos motivos habitualmente asociados a la creación de nuevos negocios (véase Gráfico 3.1). Los resultados de 2025 reflejan un escenario donde conviven simultáneamente razones vinculadas a la necesidad, las expectativas de generación de riqueza, el deseo de impacto social o incluso la continuidad de trayectorias familiares empresariales.

El motivo más extendido sigue siendo el relacionado con «ganarse la vida debido a la escasez de empleo». En concreto, un 61,7% de la población emprendedora en fase inicial manifestó estar «algo de acuerdo» o «completamente de acuerdo» con esta afirmación (véase Gráfico 3.2). Vuelve a aumentar tras años en los que se produjo un

moderado descenso (52,7% en 2024 y 53,9% en 2023). Sin embargo, este dato debe interpretarse con cautela. A diferencia de lo sucedido en años anteriores, el aumento de esta motivación no viene acompañado de una caída del resto, sino justamente de lo contrario. Así, en 2025 se observa un crecimiento muy intenso y simultáneo del conjunto de razones analizadas, lo que apunta hacia un patrón motivacional más híbrido y menos polarizado entre necesidad y oportunidad.

Así, la voluntad de «crear riqueza o generar una renta muy alta» alcanza también un máximo desde el periodo prepandemia, situándose en el 55,2% de la población TEA que se sienten reflejados con esta motivación, casi quince puntos por encima del dato registrado en 2022 (27,2%). Del mismo modo, la motivación asociada a «marcar una diferencia en el mundo» experimenta el mayor crecimiento relativo de esta edición y alcanza el 54,6%, el valor más elevado de toda la serie histórica disponible. También continúa aumentando el peso relativo de quienes afirman haber emprendido para continuar una tradición familiar, que alcanza el 25,3%, consolidando así una clara tendencia creciente y sostenida en el tiempo (véase Gráfico 3.2).

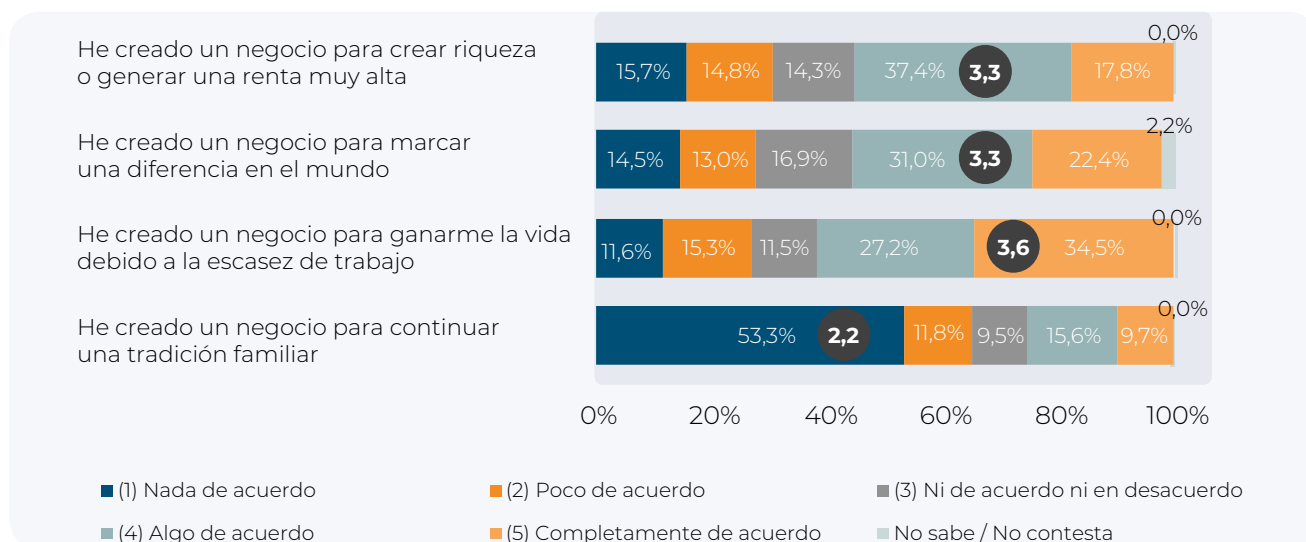


Gráfico 3.1. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2025.

Nota: En círculos se muestra la puntuación media en escala Likert del 1 al 5 que recibió cada motivación para emprender.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

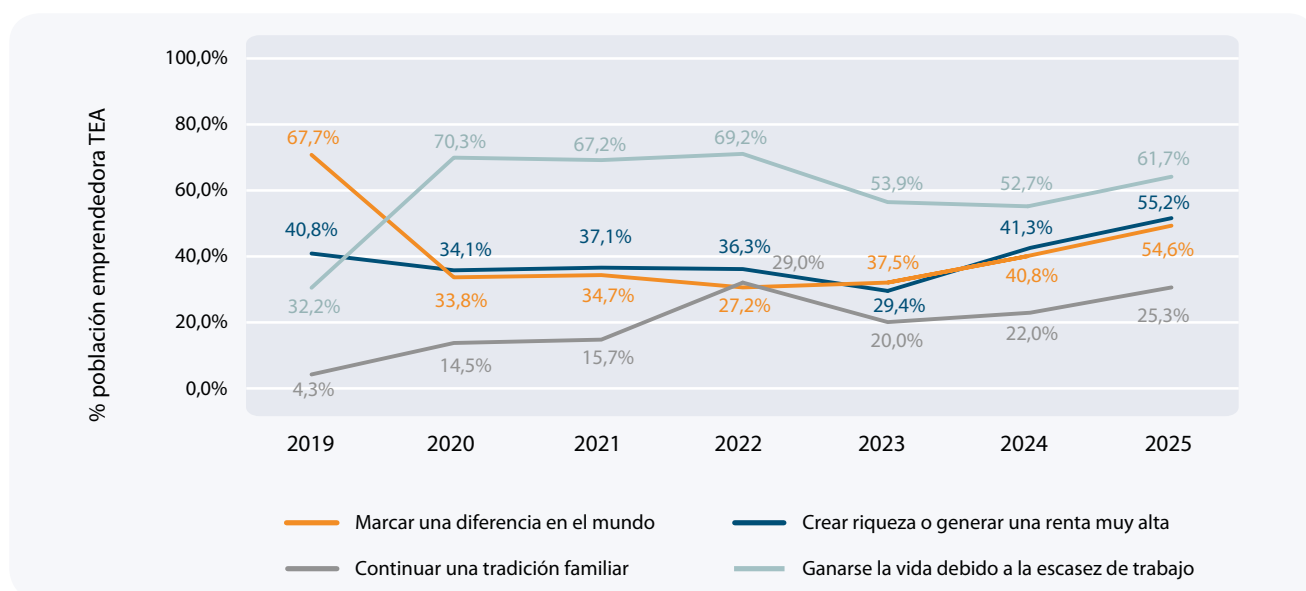


Gráfico 3.2. Evolución de las motivaciones para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2019-2025.

Nota: Los porcentajes muestran aquellos encuestados/as que responden estar «algo de acuerdo» o «completamente de acuerdo» con las distintas razones que motivan su decisión de emprender.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

Precisamente, el análisis combinado de las distintas motivaciones permite matizar la interpretación del aumento del modelo de emprendimiento por necesidad (véase Gráfico 3.3). De hecho, cuando se observa exclusivamente el grupo de personas que emprende únicamente para ganarse la vida —sin mostrar acuerdo con ninguna otra motivación de las planteadas— los datos muestran una reducción continuada y significativa en los últimos años. En 2025, este colectivo representa únicamente el 14,3% de la pobla-

ción TEA (Gráfico 3.3), frente al 15,5% registrado en 2024, el 23,3% en 2023 o el 33,3% alcanzado en 2022. Todo ello parece indicar que las motivaciones asociadas a necesidad económica conviven cada vez más frecuentemente con aspiraciones vinculadas al crecimiento, la realización personal o el impacto social.

En términos de valoración media según la escala Likert de 1 a 5 (véase Gráfico 3.1), el emprendimiento vinculado a ganarse la vida sigue siendo

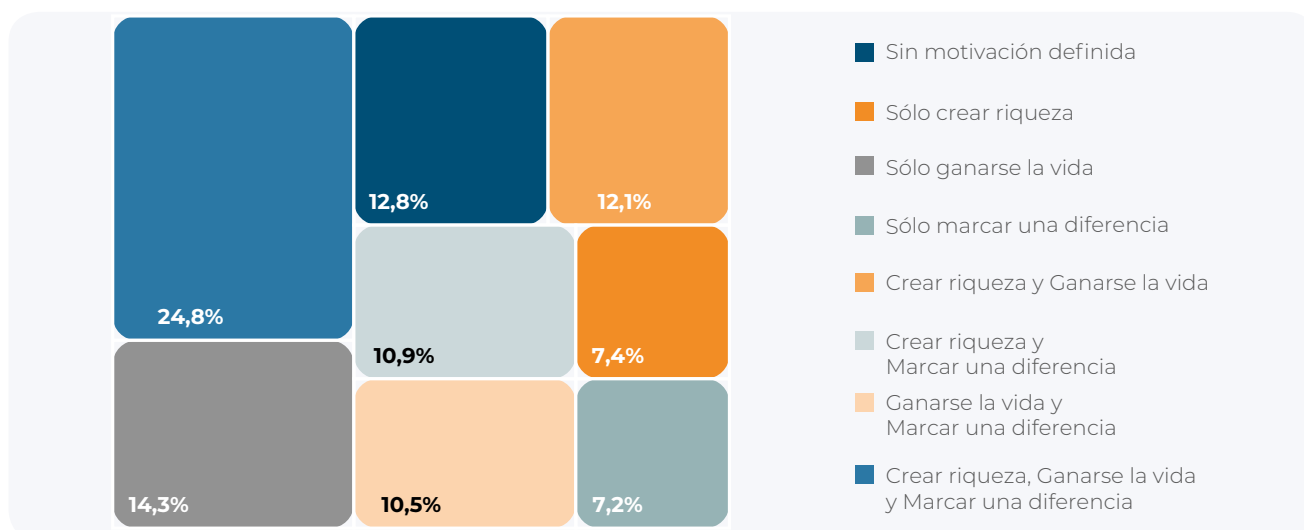


Gráfico 3.3. Mix de motivaciones para emprender. En porcentaje del TEA. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

el motivo que obtiene una mayor puntuación media (3,6), aunque las diferencias respecto al resto de motivaciones se reducen notablemente durante esta edición (véase Gráfico 3.1). Como subrayábamos anteriormente, destaca especialmente el crecimiento experimentado por los motivos asociados a marcar una diferencia en el mundo y a crear riqueza, cuyas puntuaciones medias aumentan de forma considerable respecto a 2024, reflejando nuevamente un escenario motivacional más amplio y heterogéneo.

El Gráfico 3.3 permite profundizar precisamente en esta lógica de combinación de motivaciones. La categoría más frecuente en 2025 corresponde a quienes afirman simultáneamente emprender para crear riqueza, ganarse la vida y marcar una diferencia en el mundo, grupo que representa prácticamente una cuarta parte del total de la población emprendedora en fase inicial (24,8%). También adquieren un peso relevante las combinaciones entre creación de riqueza y necesidad económica (12,1%) o entre necesidad e impacto social (10,5%). Frente a ello, las motivaciones aisladas o «puras» presentan un peso comparativamente menor, reforzando la idea de que la decisión de emprender responde cada vez más a combinaciones complejas de incentivos y expectativas.

Cuando se comparan estos resultados con los obtenidos para el conjunto de España, las diferencias observadas son mínimas (véase Gráfico 3.4). Tanto en la CAPV como en el conjunto estatal, las motivaciones relacionadas con generar ingresos,

crear riqueza o marcar una diferencia en el mundo presentan niveles muy similares. Únicamente se aprecia un peso algo menor del emprendimiento vinculado a la necesidad en Euskadi (61,7%) si se compara con el dato de España (66,7%).

Por último, el análisis por fase del proceso emprendedor (naciente, nueva y TEA) permite observar algunos matices interesantes en la configuración de las motivaciones para emprender (véase Gráfico 3.5). Aunque en términos generales las diferencias entre segmentos no son notables, sí parece apreciarse que entre los proyectos en fase más embrionaria cobran algo más de protagonismo las motivaciones vinculadas a la oportunidad. En concreto, entre los negocios nacientes el porcentaje de personas que afirma emprender para «marcar una diferencia en el mundo» (58,2%) o para «crear riqueza o generar una renta muy alta» (60,1%) se sitúa ligeramente por encima del registrado en el conjunto de la población TEA (53,4% y 55,2% respectivamente).

3.2. Edad

La edad constituye una variable relevante para comprender la evolución demográfica del fenómeno emprendedor en la CAPV. Los datos de 2025 reflejan un cambio significativo respecto a la tendencia observada durante buena parte de la última década, caracterizada por un progresivo envejecimiento de la población emprendedo-

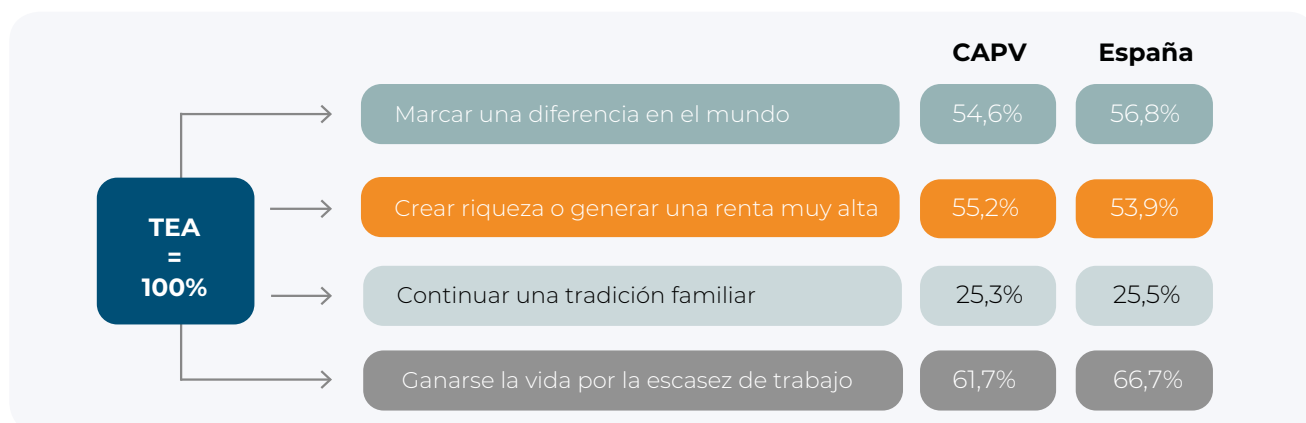


Gráfico 3.4. Motivaciones para emprender. CAPV y España 2025.

Nota: Para el cálculo de estos porcentajes se excluye el total el peso de la categoría «No sabe / No contesta». Por esta razón, existen pequeñas diferencias con los datos mostrados en el gráfico 3.2.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

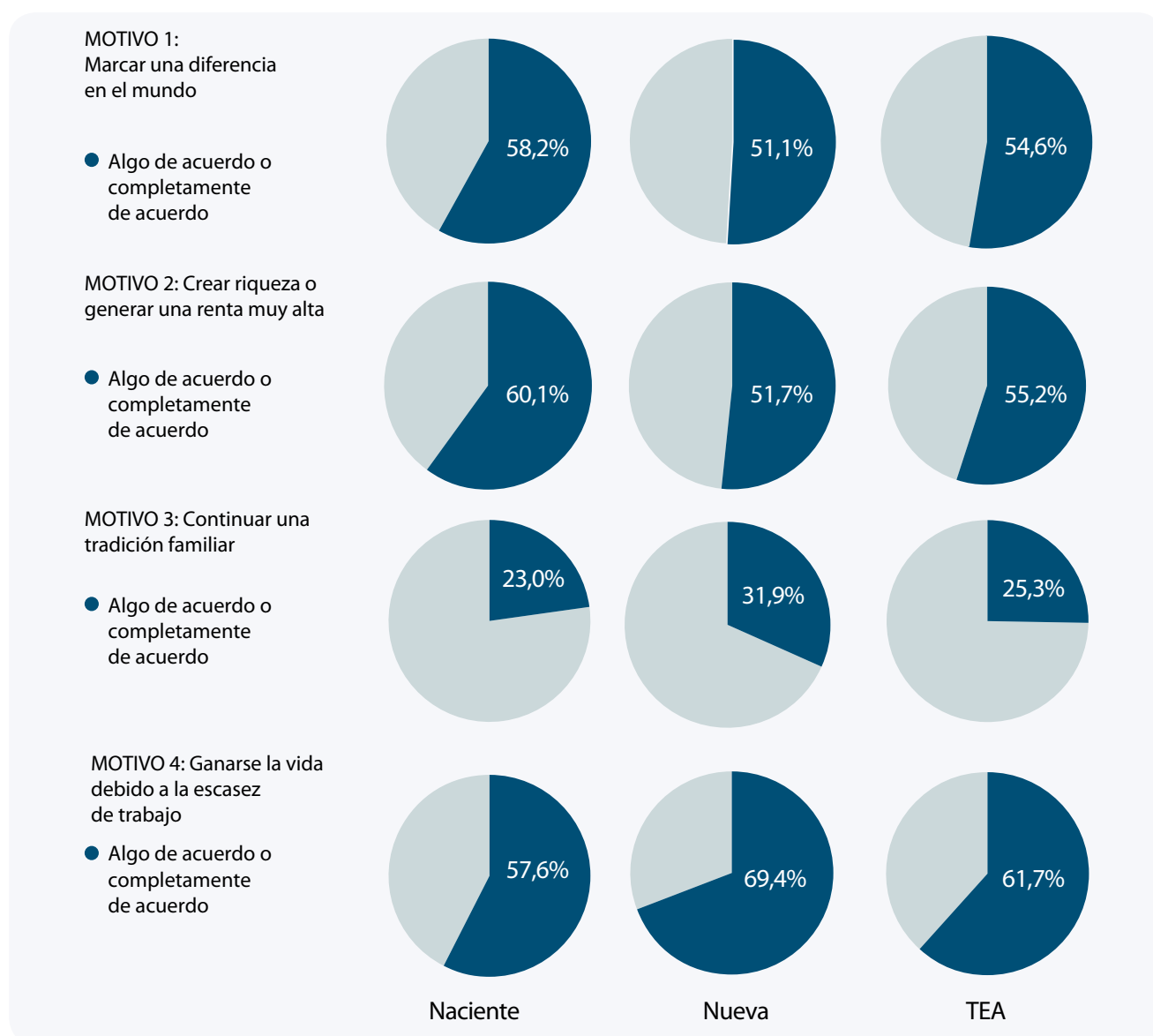


Gráfico 3.5. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con cada uno de los motivos para emprender. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

ra. En concreto, la edad media de la población emprendedora en fase inicial (TEA) desciende hasta los 37 años, el valor más bajo registrado en toda la serie histórica de GEM desde hace dos décadas (véase Gráfico 3.9). El contraste resulta especialmente significativo si se compara con el máximo alcanzado apenas dos años antes, cuando la edad media del colectivo TEA alcanzó 44 años (véanse Gráficos 3.8 y 3.9).

El análisis por tramos de edad confirma esta tendencia (véase Gráfico 3.6). En 2025, un 55,6% de la población emprendedora en fase inicial tiene más de 35 años, porcentaje idéntico al registrado el año anterior (55,7%), aunque claramente inferior de nuevo al observado en 2023 (77%). No obstante, cabe destacar que prosigue el aumento en el peso relativo del emprendimiento más joven. Así, un 17,4% de la población emprendedora TEA tenía entre 18 y 24 años, casi tres puntos por encima del dato registrado en 2024 (14,8%), y muy por encima de los mínimos registrados hace varios años. Recordemos que en 2021 y 2022 este porcentaje apenas representó el 5% de la TEA (véase Gráfico 3.7). De este modo, parece consolidarse el cambio de tendencia observado el año anterior, tras varios ejercicios en los que el emprendimiento juvenil había alcanzado mínimos históricos en la CAPV.

En paralelo, el emprendimiento senior mantiene un peso relativamente reducido. La propor-

ción de personas emprendedoras TEA situadas entre los 55 y 64 años alcanza únicamente el 6,3%, manteniéndose en los niveles observados en 2024 (6,7%) y claramente alejados de los máximos registrados entre 2021 y 2023, cuando esta franja llegó a representar cerca de una cuarta parte de la población emprendedora en fase inicial (véase Gráfico 3.7).

Por su parte, la población con intención de emprender mantiene una edad media de 38 años, ligeramente por encima del dato registrado en 2024 (37 años) y alineada con la media histórica observada en las dos últimas décadas para este segmento (38 años) (véase Gráfico 3.9).

No obstante, el análisis detallado por tramos de edad muestra un incremento que parece polarizarse en mayor medida en los extremos. Por un lado, se aprecia un aumento del peso relativo de las personas más jóvenes con intención de emprender. Así, en 2025, prácticamente una de cada cinco personas emprendedoras potenciales (19,5%) tiene entre 18 y 24 años, porcentaje superior al registrado el año anterior (13,2%) y el más elevado de los últimos años. Paralelamente, desciende el peso relativo de las franjas intermedias de edad, especialmente entre quienes tienen entre 35 y 54 años, siendo el segmento de mayor edad (55-64 años) quien experimenta un aumento más notable, pasando del 8,2% en 2024 al 14,1% en 2025 (véase Gráfico 3.6).

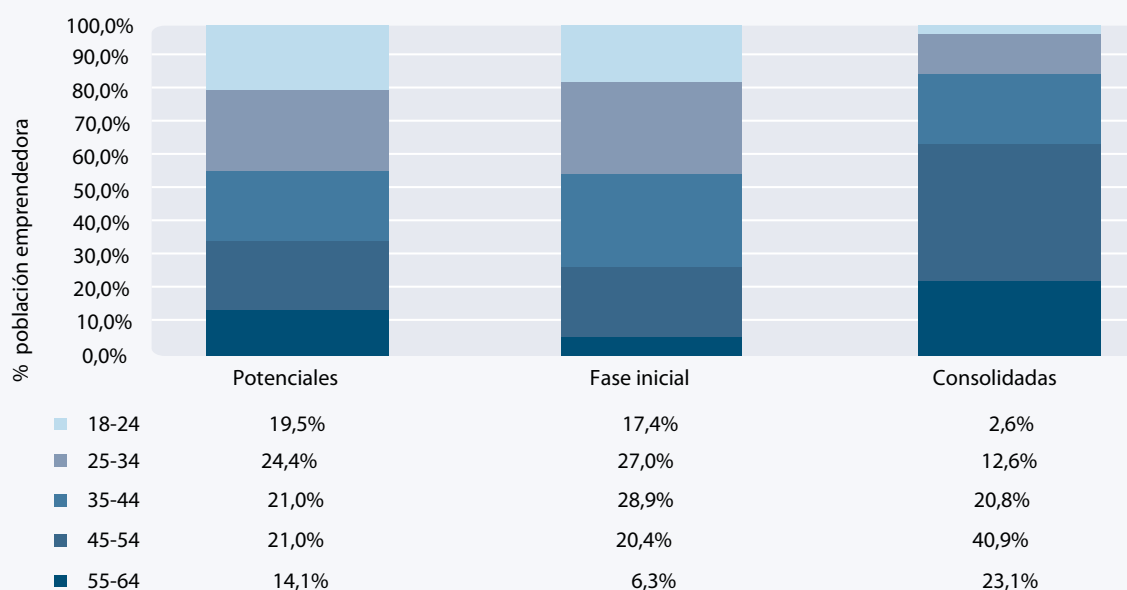


Gráfico 3.6. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

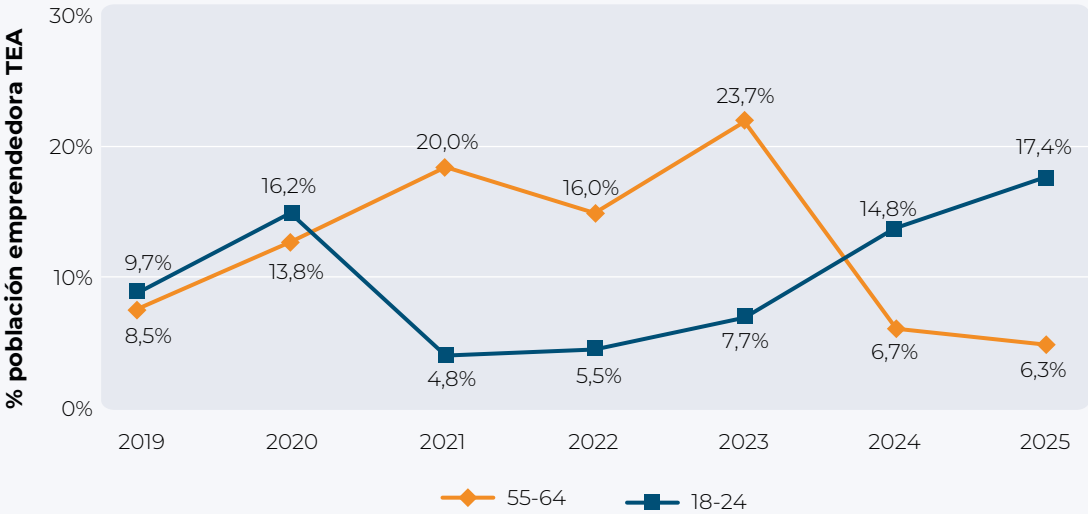


Gráfico 3.7. Proporción de la población emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV situada en la franja extrema de edad: 18-24 años y 55-64 años. CAPV 2019-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

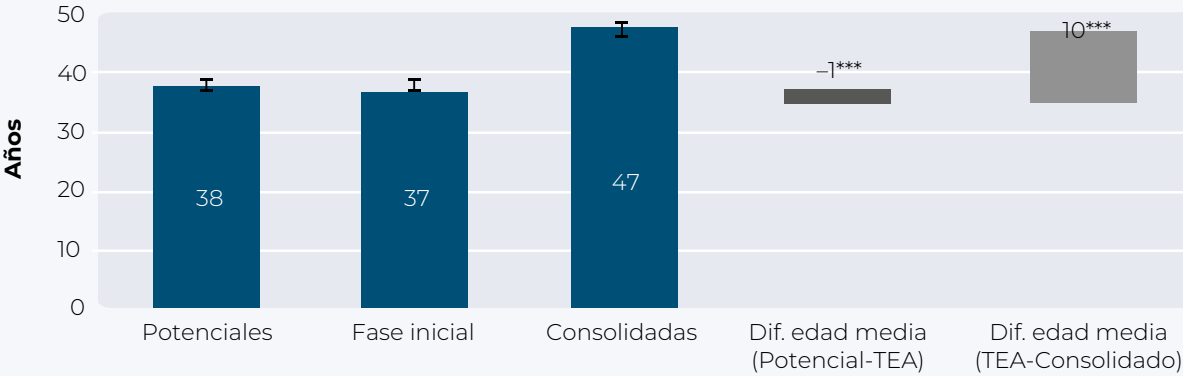


Gráfico 3.8. Edad media y diferencia entre las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.
Nota: Las líneas verticales indican el intervalo de confianza al 90% de la edad media. *** Diferencia significativa al 0,001.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

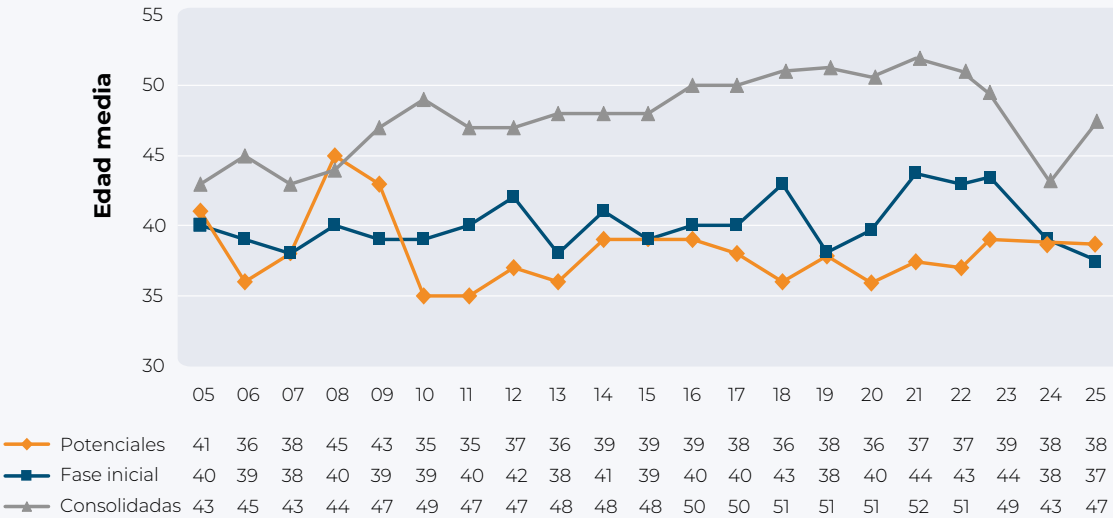


Gráfico 3.9. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

3.3. Nivel de Educación

En 2025, prácticamente seis de cada diez personas tanto en fase inicial (58,8%) cuentan con estudios universitarios, bien sea de grado o de posgrado, un porcentaje prácticamente idéntico al que presenta la población emprendedora consolidada (57,9%). Por su parte, entre la población potencial, este porcentaje es algo menor y se sitúa en el 47,1% (50,1% en 2024).

Mención específica merece la evolución observada en el segmento de personas emprendedoras con estudios de posgrado —máster o doctorado—. En 2025, un 20,8% de la población TEA contaba con este nivel formativo (véase Gráfico 3.10), porcentaje claramente superior al registrado el año anterior (14,6%) y muy próximo a los elevados niveles alcanzados en 2023 (22,4%). Una evolución similar se aprecia también entre la población potencial, donde el peso relativo de personas con estudios de posgrado aumenta de manera notable hasta el 19,7%, frente al 11,2% observado en 2024. Todo ello apunta hacia una recuperación del peso relativo que ejercen perfiles altamente cualificados en la población que emprende en la CAPV.

Más allá de la formación reglada, GEM analiza también la autopercepción que tiene la propia

población emprendedora acerca de su nivel de formación específica relacionada con el proceso de creación de empresas (véase Gráfico 3.11). Los resultados muestran que la gran mayoría de las personas emprendedoras considera disponer, al menos, de un nivel básico o intermedio de formación en este ámbito. En el caso de la población TEA, prácticamente nueve de cada diez personas (86%) afirman contar con algún tipo de formación relacionada con el emprendimiento, mientras que casi la mitad (48,9%) considera además que dicha formación es de nivel alto o avanzado. Este porcentaje se sitúa por encima del registrado entre la población emprendedora consolidada (39,8%), lo que parece indicar que quienes se encuentran en las fases iniciales del proceso emprendedor parten de una mayor autopercepción de contar con conocimientos y capacidades específicas para crear y poner en marcha un negocio.

El Gráfico 3.12 muestra la evolución de quienes perciben contar con una formación alta o avanzada relacionada con la creación de una empresa. En fase TEA, los niveles observados en 2025 continúan claramente por encima de los registrados en 2022, cuando un 39,6% consideraba disponer de este tipo de preparación específica. Una tendencia similar se aprecia también entre la población potencial, donde el porcentaje de personas que percibe contar con una forma-

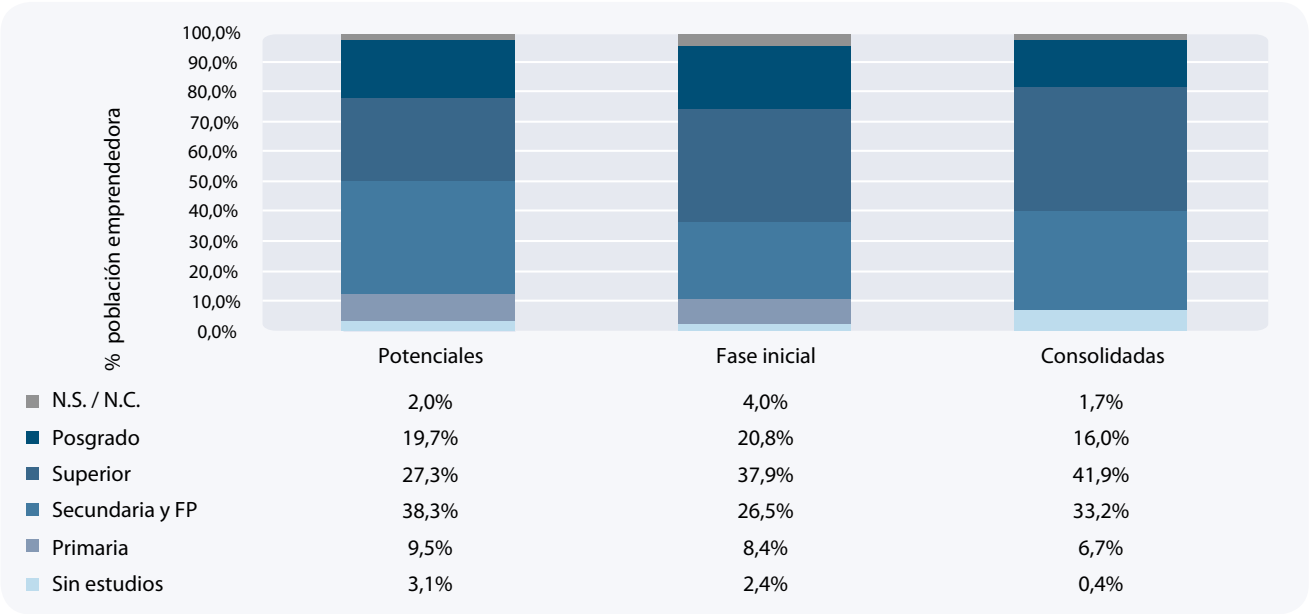


Gráfico 3.10. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

(*) En la categoría de superior se incluye personas en posesión de estudios universitarios de grado, licenciatura o diplomatura universitaria

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

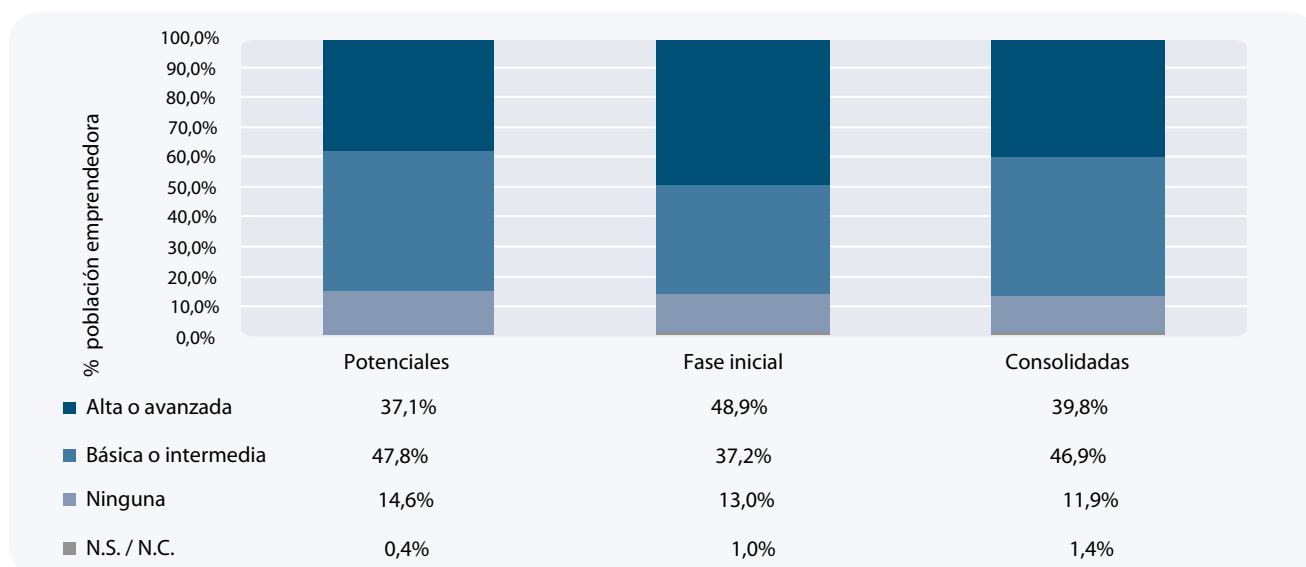


Gráfico 3.11. Distribución de las personas emprendedoras por grado de formación relacionada con la creación de empresas a lo largo de la vida según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

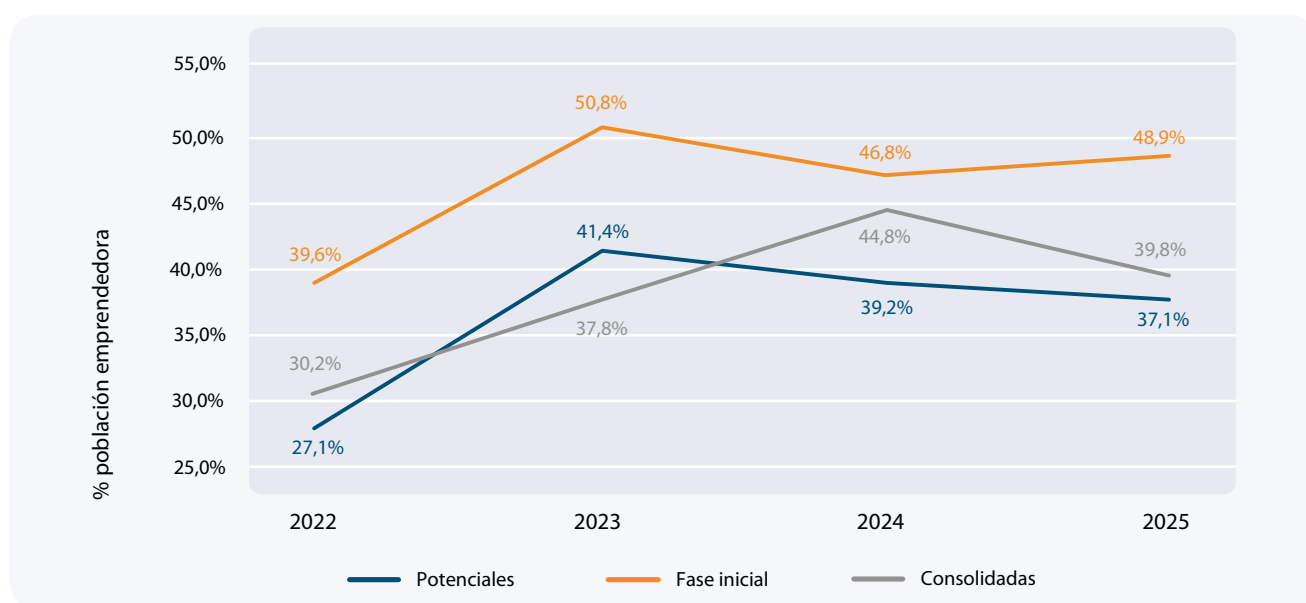


Gráfico 3.12. Población emprendedora en la CAPV que afirmar tener un nivel alto/ avanzado de formación relacionada con la creación de empresas. Evolución 2022- 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

ción elevada en emprendimiento ha aumentado diez puntos desde 2022, pasando del 27,1% al 37,1% en 2025. Esta evolución podría estar apuntando a una progresiva consolidación de competencias emprendedoras entre la población emprendedora en la CAPV.

Por último, los datos específicos relativos a conocimientos financieros muestran una autopercepción relativamente positiva entre la población emprendedora de la CAPV, especialmente en las fases iniciales del proceso

emprendedor (véanse Gráficos 3.13 y 3.14). En 2025, un 39,1% de la población TEA considera disponer de un nivel alto o muy alto en este tipo de competencias, situándose claramente por encima de los porcentajes registrados entre la población potencial (29%) y consolidada (25,7%). Además, este resultado consolida una tendencia de mejora sostenida en los últimos años (véase Gráfico 3.14). Recordemos que en 2022 únicamente un 23,2% de la población TEA calificaba de alto su nivel de preparación en clave financiera. Ahora bien, de manera paralela,

aumenta la proporción de quienes consideran que dicho conocimiento es bajo o muy bajo. Un 21,2% así lo considera frente a un 13% en 2024.

No obstante, sigue estando por debajo del dato en 2023 cuando representó un 26%.

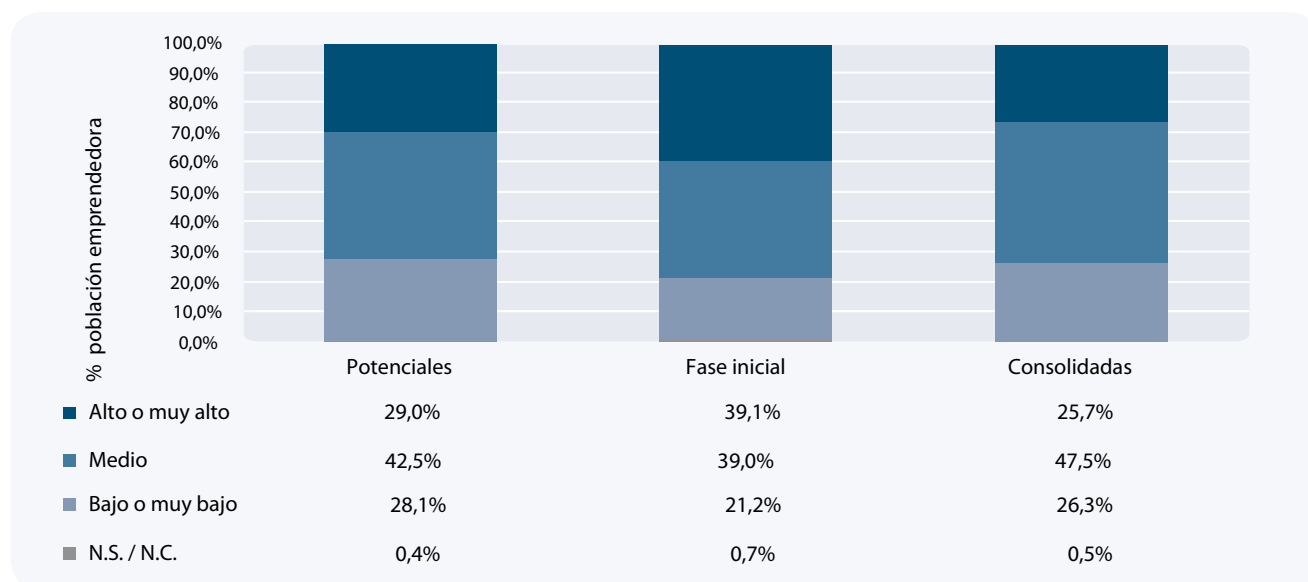


Gráfico 3.13. Distribución de las personas emprendedoras por grado de conocimiento sobre temas financieros según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

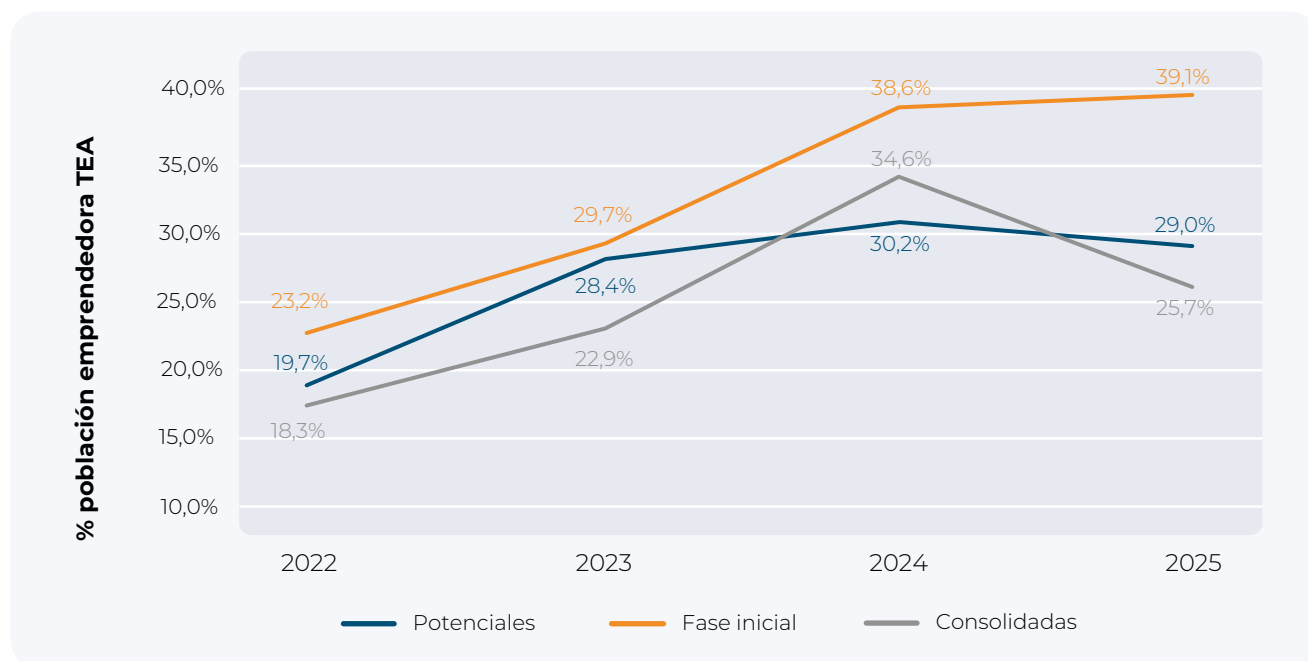


Gráfico 3.14. Población emprendedora en la CAPV que afirmar tener un nivel alto/ avanzado de conocimientos financieros. Evolución 2022- 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

3.4. Población emprendedora migrante

GEM aporta también datos sobre la proporción de la población emprendedora migrante en la CAPV. Para ello, se selecciona a aquellas personas involucradas en el proceso emprendedor que, o bien ella o alguno de sus progenitores, nació en un país extranjero. Un 16,8% de la tasa TEA está formado por estas personas, un dato que se mantiene estable si se compara con el dato del año anterior (15,5%^[1]). Este porcentaje es aún superior en el tramo potencial, donde casi tres de cada diez personas que manifiestan tener la intención de emprender en la CAPV (29,7%) son migrantes. Por su parte, este porcentaje apenas representa el 5% en la población emprendedora consolidada (véase Gráfico 3.15).

3.5. Nivel de Renta

Este apartado aporta información sobre la distribución por nivel de renta del núcleo familiar de la población emprendedora, la cual se clasifica en tres niveles: nivel de renta bajo, medio y alto, en función de si se encuentra en el tercio inferior, tercio central o en el tercio superior del nivel de renta de las personas que conforman la muestra (véase gráfico 3.15).

Un tercio de la TEA (32,3%) se concentra en el tercio medio de renta y otro tercio (35,2%) en el tramo superior (31,7% en 2024). Como en años anteriores, se observa que el peso relativo del tercio inferior de renta es más bajo en el tramo consolidado (7,6% frente al 19,9%). Por su parte, el segmento potencial es el que presenta niveles medios de renta más bajos ya que solo una cuarta parte (24,8%) se posiciona en el tramo inferior de renta (29% en 2024). Esto puede estar unido a la menor edad media de este colectivo. Recordemos que es en el tramo potencial donde el peso relativo del emprendimiento juvenil (18-24 años) era más elevado^[2].

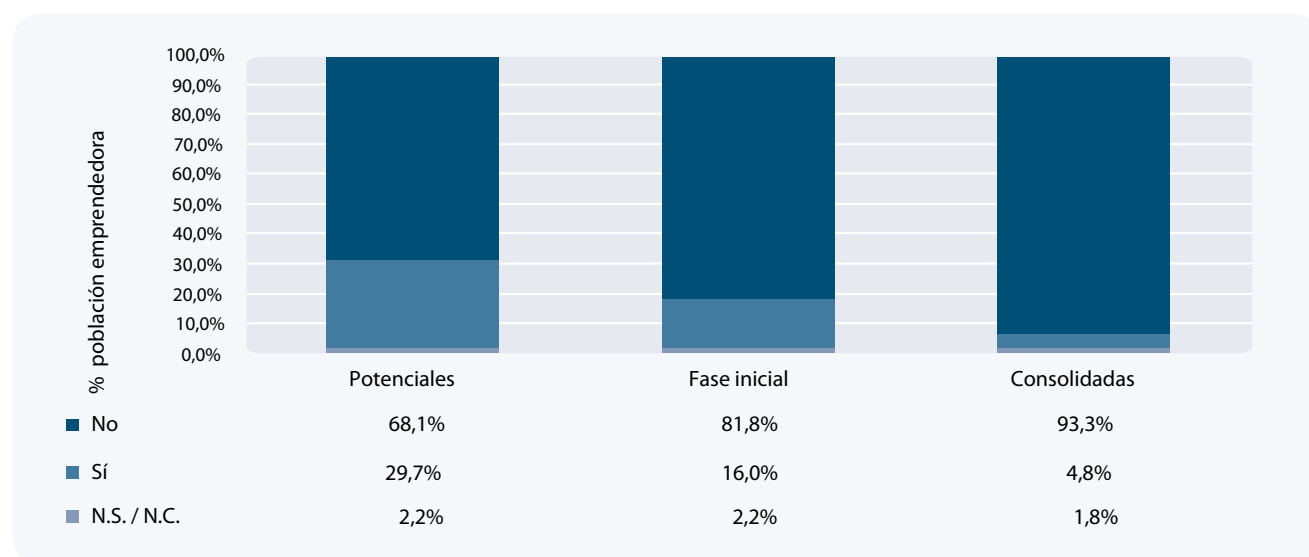


Gráfico 3.15. Proporción de la población emprendedora migrante(*) en la CAPV según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

(*) Se considera migrante a aquella persona que o bien ella o alguno de sus progenitores ha nacido fuera de España

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

^[1] En años anteriores se consideraba únicamente a aquellas personas nacidas en el extranjero por lo que conviene tomar con cierta precaución la evolución de este indicador.

^[2] La alta variabilidad de un año a otro en la tasa de «no sabe/ no contesta» asociada a esta pregunta obliga a ser cautelosos en la interpretación que puede hacerse de la evolución en el tiempo de esta variable.

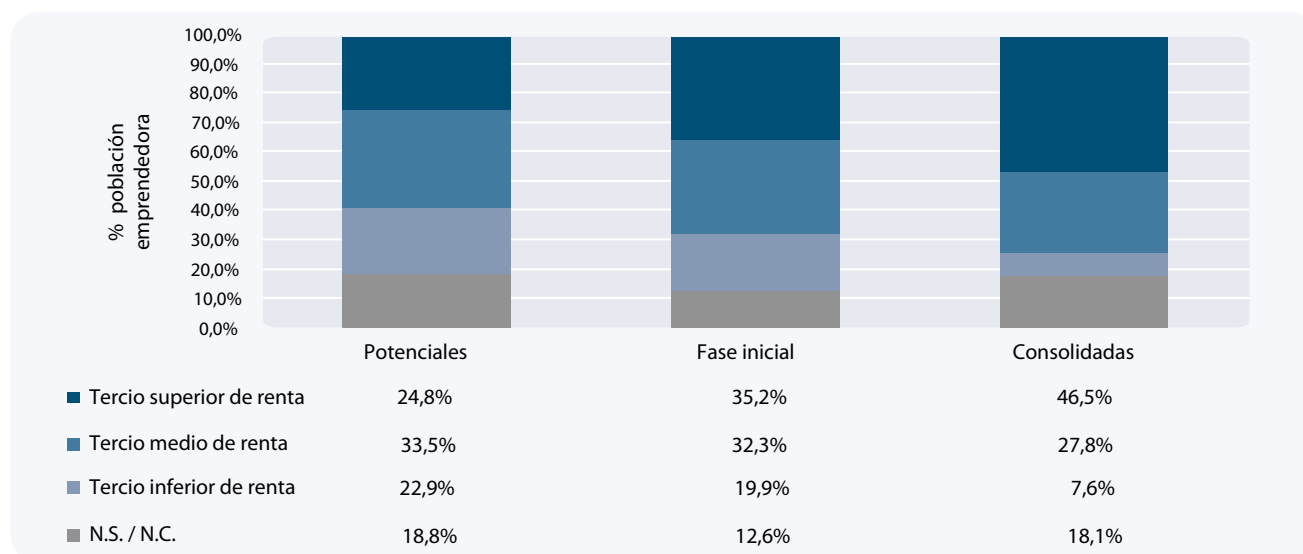


Gráfico 3.16. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

3.6. Género y diferencias de perfil entre hombres y mujeres que emprenden

En el capítulo anterior ya se analizaron las diferencias de género existentes en los principales indicadores de actividad emprendedora. Los datos de los últimos años mostraron que la brecha de género en el emprendimiento vasco se ha reducido de forma significativa respecto a la década anterior. No obstante, en 2025 vuelve a apreciarse una cierta ampliación de esta diferencia, especialmente en la actividad emprendedora en fase inicial. En concreto, las mujeres representan el 40,1% de la población TEA, frente al 59,9% de los hombres (véase Gráfico 3.17). Se trata de uno de los porcentajes de participación femenina en la tasa TEA desde hace años y retoma una cierta brecha que prácticamente había desaparecido en los últimos años. De forma similar, la presencia de mujeres entre la población emprendedora potencial se sitúa en el 43,9%, ligeramente por debajo del 47,4% registrado en 2024.

En cuanto a la edad^[3] (véase Gráfico 3.18), las diferencias entre hombres y mujeres que em-

prenden continúan siendo reducidas. En 2025, la edad media de las mujeres involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial se sitúa en 36 años, frente a los 38 años observados entre los hombres. La diferencia no resulta significativa desde un punto de vista estadístico, si bien con cierta perspectiva los datos parecen confirmar una pauta ya observada en ejercicios anteriores: el perfil de mujer emprendedora en la CAPV tiende a ser ligeramente más joven que el de los hombres. De hecho, tal y como muestra el Gráfico 3.19, esta diferencia se ha mantenido de forma relativamente estable durante los últimos años.

Las diferencias por género son prácticamente inexistentes cuando se analiza el nivel educativo de la población emprendedora (véase Gráfico 3.20). En ambos casos predominan claramente los perfiles con formación universitaria. En concreto, el 59,8% de los hombres emprendedores y el 57,2% de las mujeres cuentan con estudios superiores o de posgrado. En este último segmento, las mujeres presentarían una ligera mayor proporción de estudios de máster o doctorado (22,6% frente al 19,6% en el caso de los hombres). En cualquier caso, en conjunto, los datos reflejan perfiles formativos muy similares entre hombres y mujeres emprendedoras en la CAPV.

Más relevantes resultan las diferencias observadas en relación con la formación específica para emprender (véase Gráfico 3.21). Mientras

[3] Por simplificar, el análisis de las diferencias de género en términos de perfil de la persona emprendedora se circunscribe solo a la fase inicial o TEA.

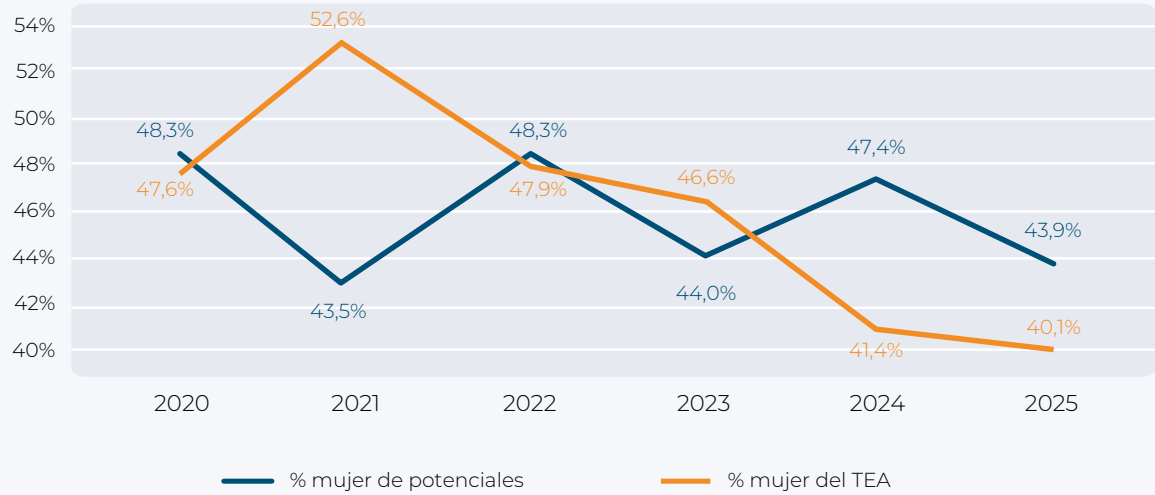


Gráfico 3.17. Proporción de mujeres sobre la tasa de emprendimiento potencial y tasa TEA en la CAPV. Evolución 2020-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

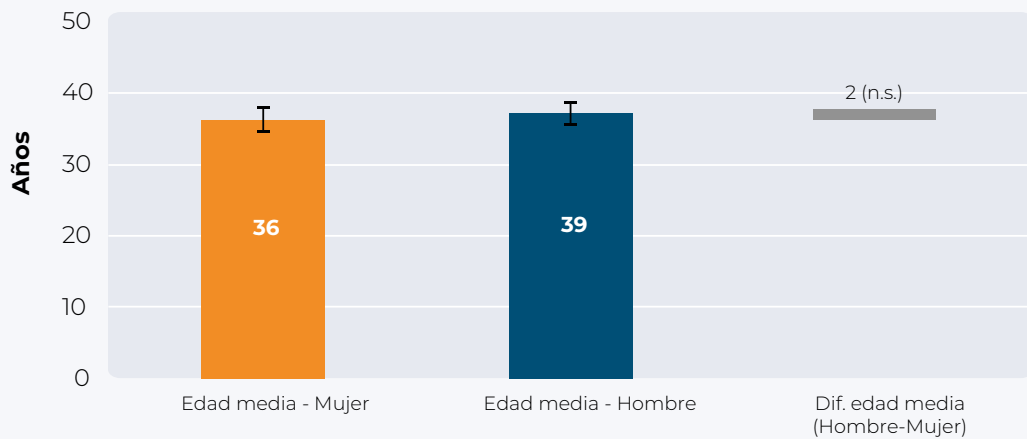


Gráfico 3.18. Edad media y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025.
Nota: Las líneas verticales indican el intervalo de confianza al 90% de la edad media. n.s. Diferencia no significativa.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

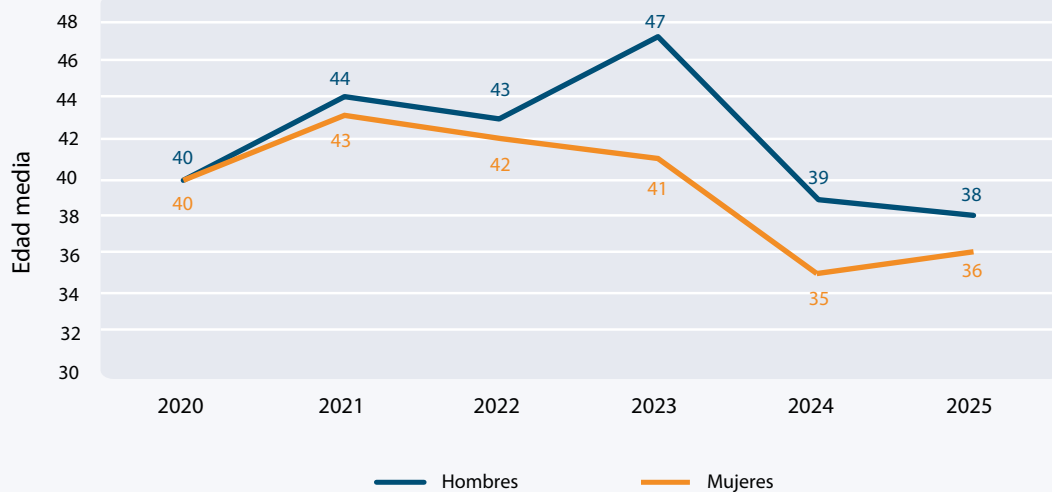


Gráfico 3.19. Evolución de la edad media según el género de las personas emprendedoras en etapa inicial (TEA). CAPV 2020-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

que un 51,3% de los hombres considera disponer de un nivel alto o avanzado de formación relacionada con la creación de empresas, este porcentaje desciende hasta el 45,2% entre las mujeres. Además, la proporción de mujeres que afirma no haber recibido ningún tipo de formación en este ámbito alcanza el 19%, más

del doble que entre los hombres (9%). El análisis temporal permite comprobar que esta diferencia se ha ampliado respecto al año anterior. En 2024 apenas existían diferencias entre ambos colectivos, mientras que en 2025 vuelve a apreciarse cierto gap en este sentido (véase Gráfico 3.22).

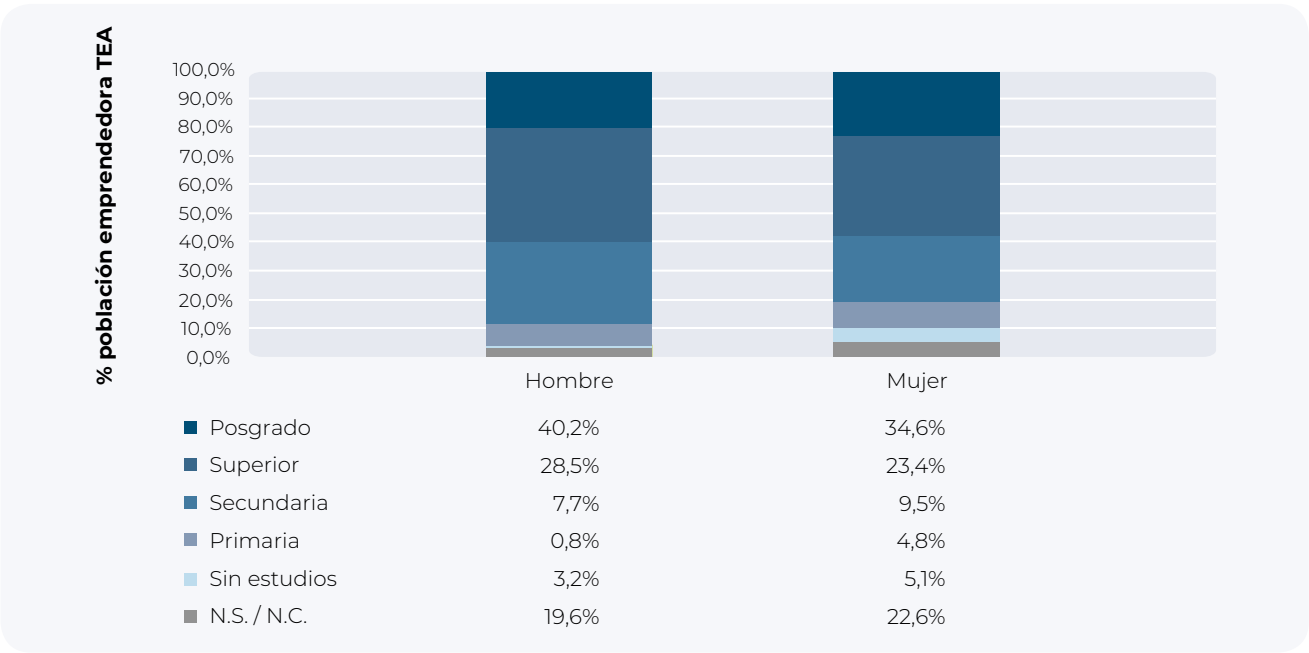


Gráfico 3.20. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

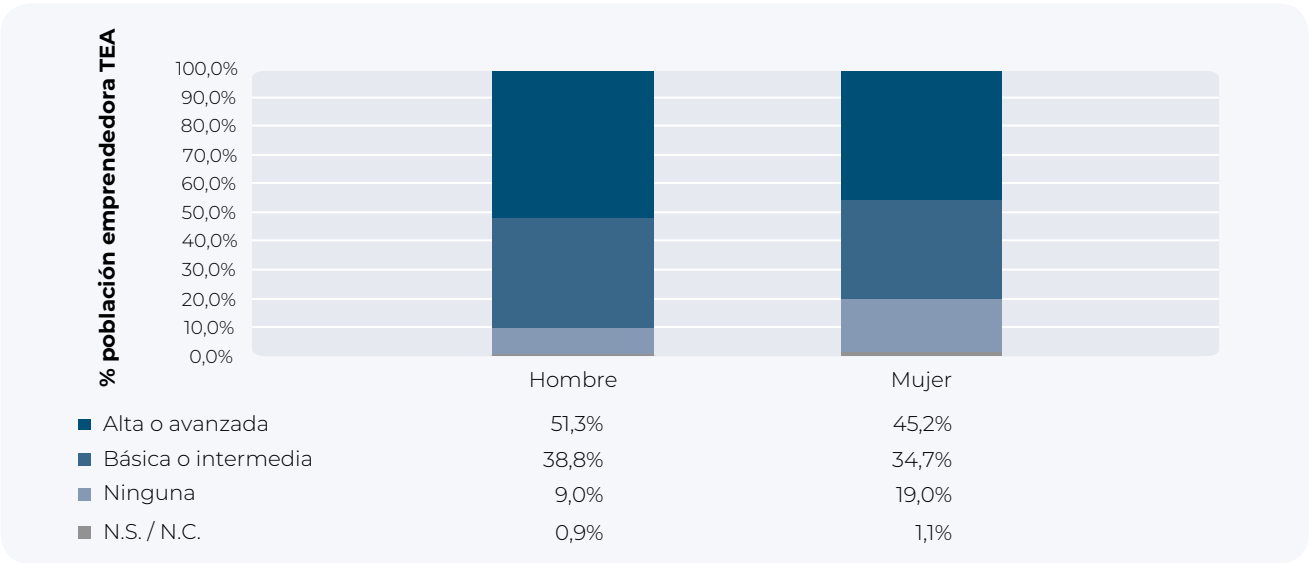


Gráfico 3.21. Grado de formación relacionada con la creación de empresas a lo largo de la vida y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

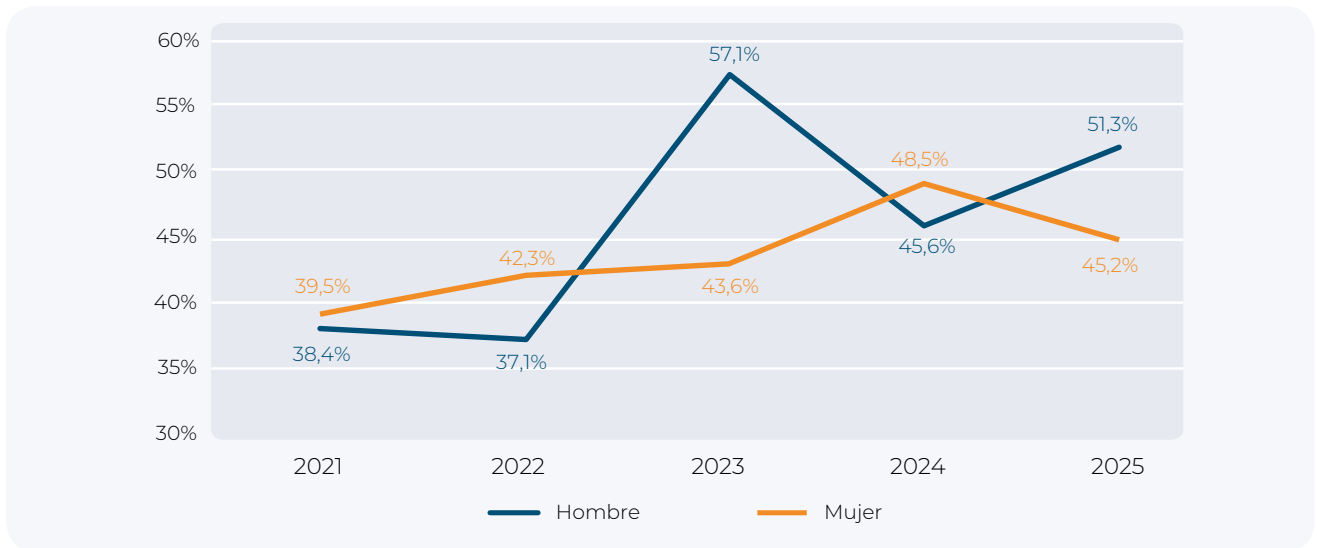


Gráfico 3.22. Nivel alto/avanzado de formación relacionada con la creación de empresas y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

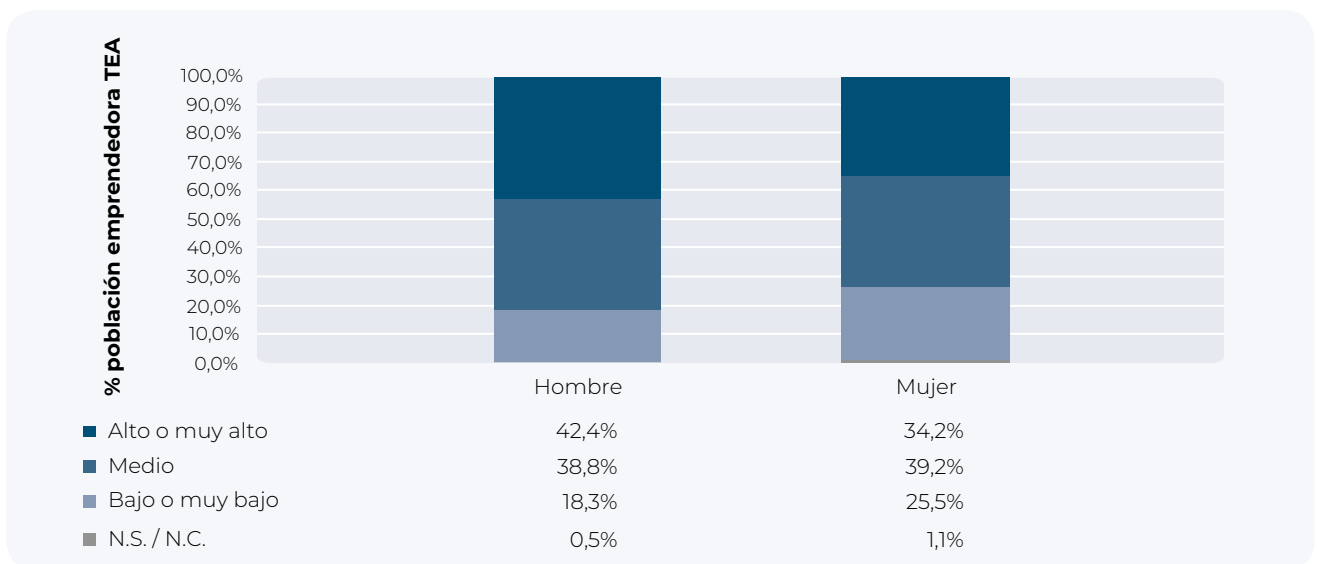


Gráfico 3.23. Grado de conocimiento sobre temas financieros y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

Una pauta similar se observa en relación con los conocimientos financieros percibidos (véase Gráfico 3.23). En 2025, un 42,4% de los hombres emprendedores considera poseer un nivel alto o muy alto de conocimientos financieros, frente al 34,2% de las mujeres. Asimismo, la proporción de mujeres que considera tener un nivel bajo o muy bajo en estas competencias alcanza el 25,5%, siete puntos por encima del dato registrado entre los hombres (18,3%). No obstante, la evolución reciente permite identificar una mejora importante entre las mujeres emprendedoras. Como muestra el Gráfico 3.24, el por-

centaje de mujeres que percibe contar con elevados conocimientos financieros ha pasado del 15,6% en 2023 al 34,2% en 2025. Aunque la brecha respecto a los hombres continúa existiendo, su magnitud se ha reducido respecto a la observada en años anteriores.

Las diferencias también se trasladan también al nivel de renta declarado por parte de la población emprendedora (véase Gráfico 3.25). En 2025, el 38,9% de los hombres emprendedores se sitúa en el tercio superior de renta, frente al 29,7% de las mujeres. Aunque la distancia se re-

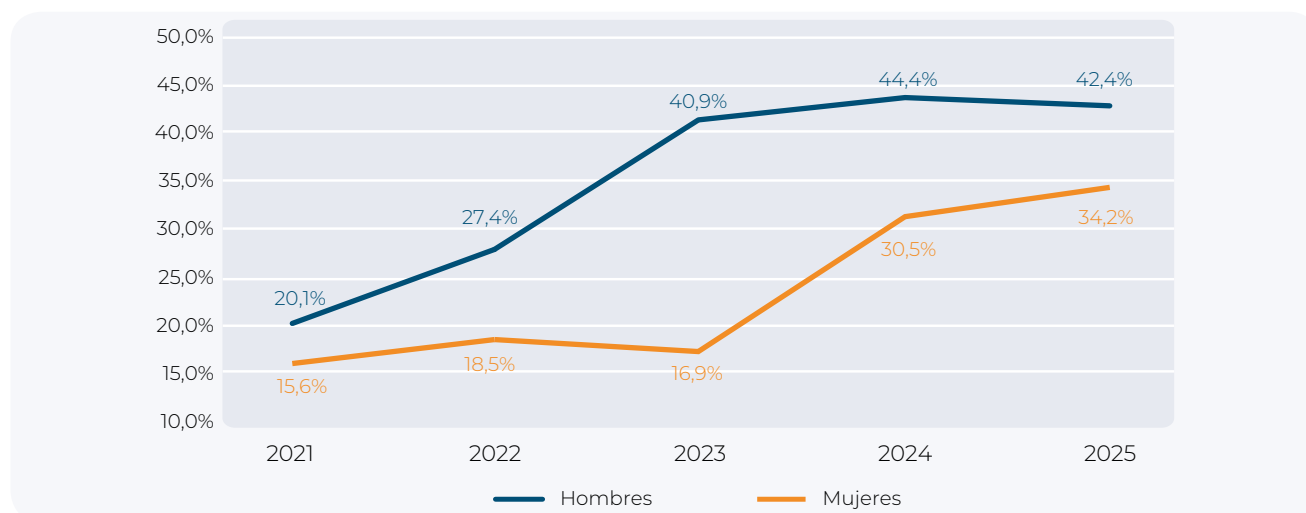


Gráfico 3.24. Nivel alto/avanzado en conocimientos financieros y el género de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

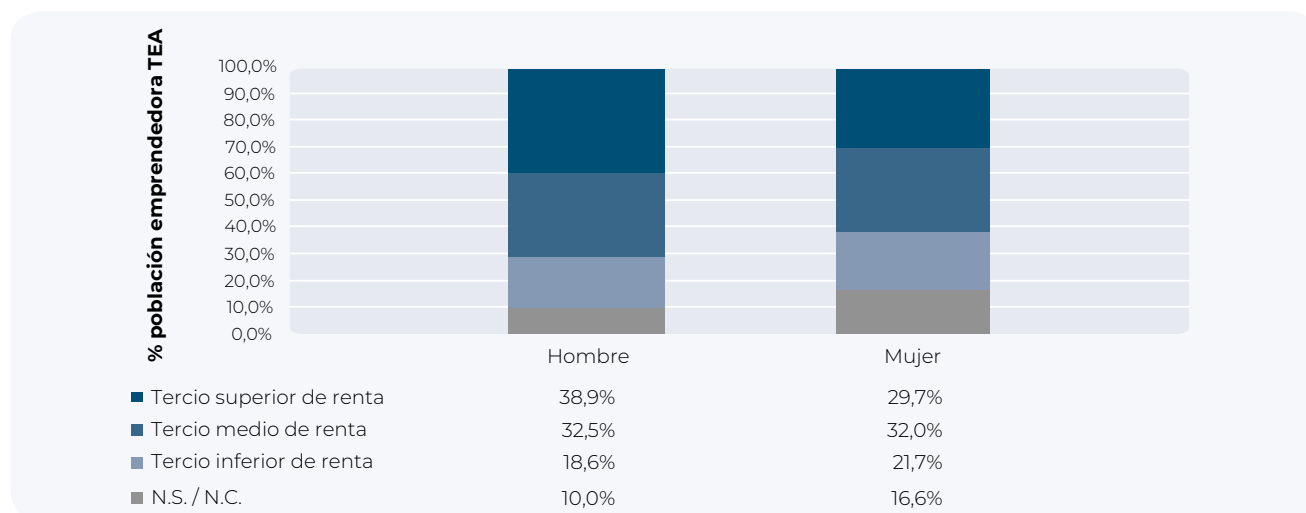


Gráfico 3.25. Nivel de renta y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

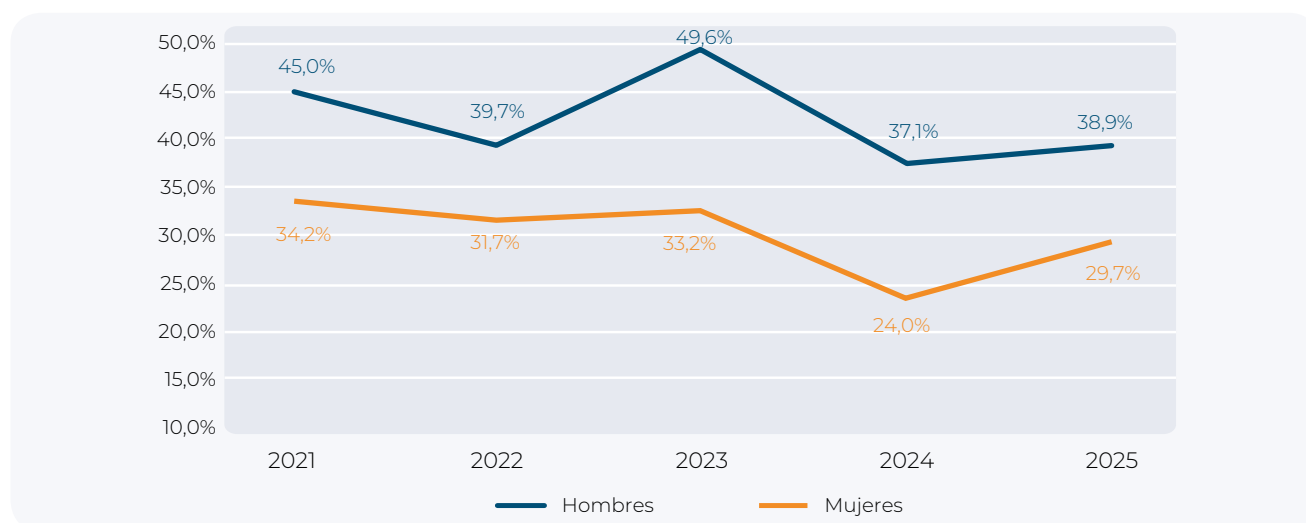


Gráfico 3.26. Proporción de la población emprendedora en fase inicial (TEA) situados en el tercio superior de renta. Evolución hombres y mujeres. Evolución 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

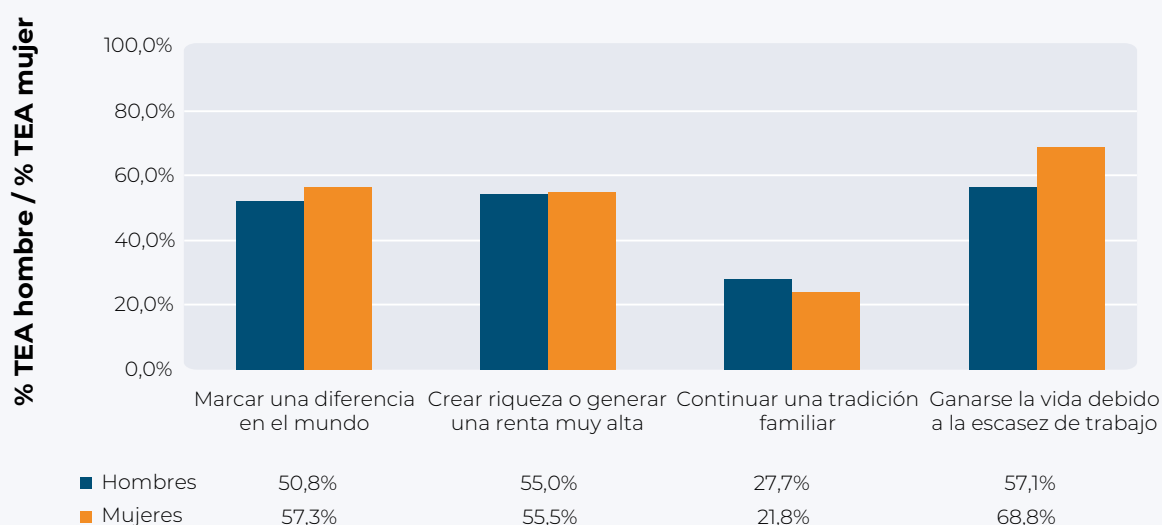


Gráfico 3.27. Motivos para emprender según el género. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2024).

duce levemente respecto a años anteriores, los datos muestran un cierto patrón según el cual las mujeres que emprenden en la CAPV parten de niveles de renta inferiores a los declarados por los hombres (véase Gráfico 3.26).

Por último, las motivaciones para emprender también presentan algunas diferencias a subrayar en función del género^[4] (véase Gráfico 3.27). Al igual que en años anteriores, las mujeres muestran una mayor inclinación hacia el emprendimiento motivado por la necesidad. Así, un 68,6% declara haber emprendido para ganarse la vida debido a la escasez de empleo, frente al 57,1% de los hombres. Sin embargo, las mujeres también presentan una mayor orientación hacia motivaciones vinculadas al impacto social, ya que un 57,3% afirma haber emprendido para marcar una diferencia en el mundo, frente al 50,8% observado entre los hombres. Por el contrario, apenas se aprecian diferencias en la motivación relacionada con la creación de riqueza o la generación de

rentas elevadas, donde ambos colectivos presentan porcentajes prácticamente idénticos (55%). Finalmente, la continuidad de una tradición familiar sigue teniendo una presencia algo mayor entre los hombres (27,7%) que entre las mujeres (21,8%), aunque las diferencias observadas son más reducidas que en ejercicios anteriores.

3.7. Comparativa por países de referencia y comunidades autónomas

La comparativa internacional^[5] permite contextualizar algunas de las características observadas en el perfil de la población emprendedora de la CAPV. En relación con la edad (véase Gráfico 3.28), los resultados de 2025 confirman el proceso de rejuvenecimiento descrito en el apartado anterior. El peso relativo de la población emprendedora más joven (18-24 años) alcanza en Euskadi el 17,4%, situándose por encima de la media de la Unión Europea (13,7%), de Alemania (11,1%) y de Chile (10,4%), aunque todavía por debajo de países

[4] Nota metodológica: Durante el proceso de revisión de la serie histórica se ha detectado que los datos por género correspondientes al gráfico de motivaciones para emprender publicados entre 2021 y 2024 presentaban una asignación invertida entre hombres y mujeres. La serie ha sido revisada y corregida en esta edición, garantizando la comparabilidad de los resultados presentados.

[5] Al igual que en el apartado anterior, la comparativa se realiza únicamente para la población emprendedora con negocios en fase inicial (TEA).

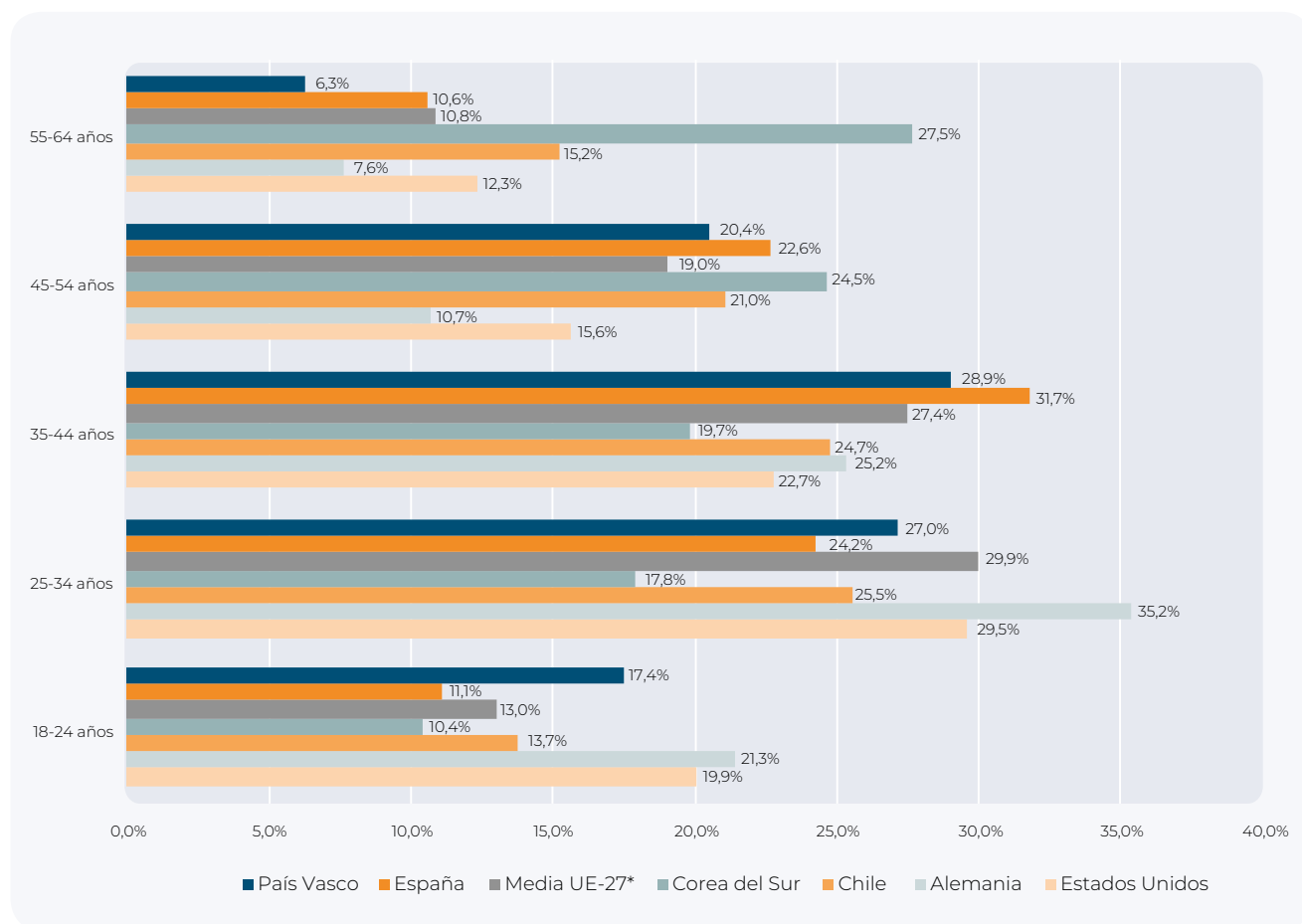


Gráfico 3.28. Porcentaje del TEA según tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación con países de referencia 2025
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

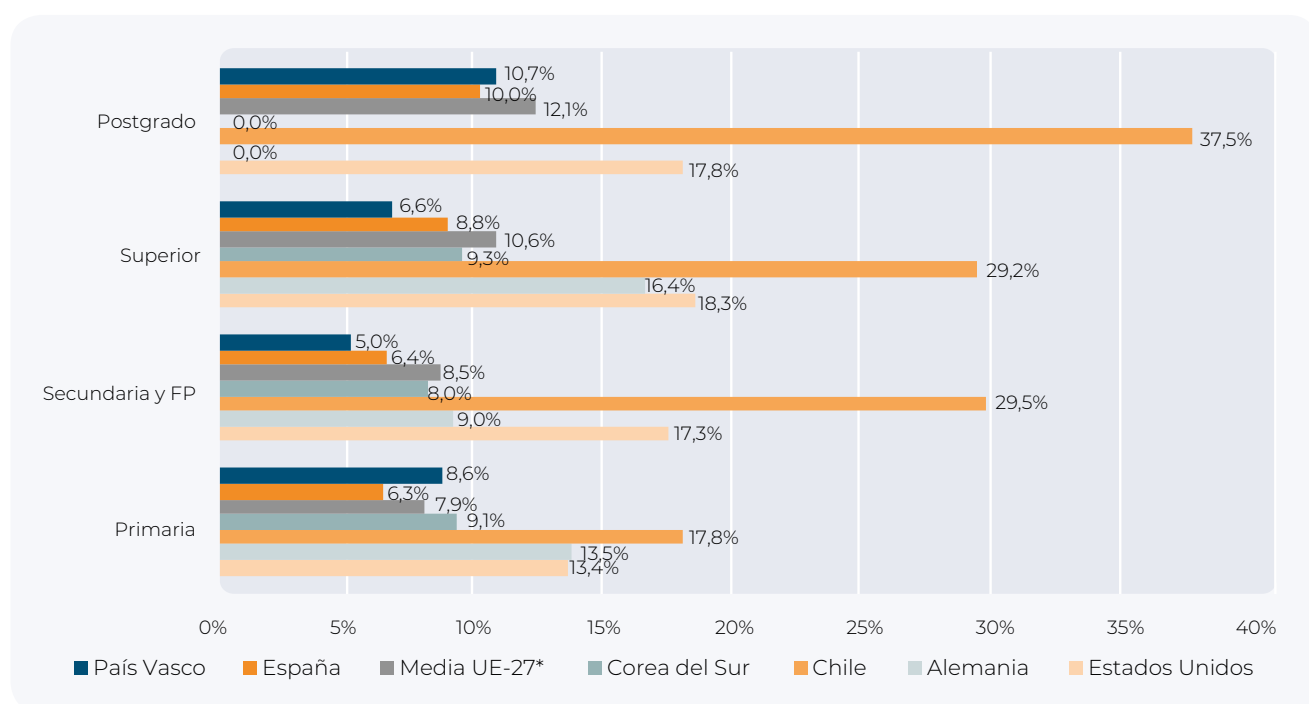


Gráfico 3.29. Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años en los distintos niveles de educación. Comparación con países de referencia 2025
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

como Estados Unidos (19,9%) o Corea del Sur (21,3%). Al mismo tiempo, la presencia de personas emprendedoras de 55 a 64 años se sitúa en el 6,3%, uno de los porcentajes más bajos de los territorios de referencia y claramente inferior a la media europea (10,8%) o a países como Corea del Sur (27,5%). En conjunto, tras años con una edad media de la población emprendedora en la CAPV particularmente elevada, los datos apuntan un cambio que converge en mayor medida hacia la observada en otros ecosistemas donde el emprendimiento juvenil tiene un mayor protagonismo.

La comparación entre comunidades autónomas confirma también esta tendencia (véase Gráfico 3.30). Euskadi ocupa la segunda posición entre las regiones españolas en cuanto al peso relativo de personas emprendedoras de entre 18 y 24 años (17,4%), únicamente por detrás de Islas Baleares (18,8%) y muy por encima de la media estatal (11,1%). Se encuentra también por encima en la franja de edad correspondiente a los 25-34 años (27% frente al 24,2%). Por el contrario, el colectivo de mayor edad (55-64 años) representa únicamente el 6,3% de la población TEA, porcentaje que sitúa a la CAPV entre las comunidades con menor presencia relativa de emprendimiento senior. Estos resultados contrastan con los observados apenas dos años antes, cuando la estructura por edades de la población emprendedora vasca mostraba una mayor concentración en los tramos de edad más elevados.

En cuanto al nivel educativo (véase Gráficos 3.29 y 3.31), en el caso de la población con estudios universitarios de grado, la CAPV registra una tasa TEA del 6,6%, por debajo de la media estatal (8,8%) y UE (10,6%) y alejada de las comunidades que lideran este segmento, como son Cataluña (12%), Comunidad de Madrid (11,8%) o Comunidad Valenciana (11,5%). No obstante, su posicionamiento mejora claramente cuando se analiza el colectivo con estudios de posgrado. En este segmento, la tasa TEA en este segmento de población alcanza el 10,7%, convergente con el dato en la media española (10%) y media UE (12,1%).

Por último, la comparación internacional de las motivaciones para emprender permite identificar algunos rasgos diferenciales del emprendimiento vasco (véase Gráfico 3.32). En 2025 se observa una importante convergencia respecto a los países de referencia en las motivaciones vinculadas a la creación de riqueza y al impacto social. Así, el porcentaje de personas emprendedoras que afirma haber emprendido para «crear riqueza o generar una renta muy alta» alcanza el 55,2%, situándose muy próximo al conjunto estatal (53,9%) e incluso por encima de la media UE (51%). De igual forma, la motivación asociada a «marcar una diferencia en el mundo» alcanza el 54,6%, superando tanto la media europea (42,7%) y de países como Alemania (49,9%). Estos resultados contrastan con los observados en ejercicios anteriores, cuando Euskadi mostraba una brecha significativa respecto a otros territorios en este tipo de motivaciones más vinculadas a la oportunidad.

No obstante, el emprendimiento motivado por la necesidad continúa teniendo un peso relativamente elevado en la CAPV. Un 61,7% de la población TEA declara haber emprendido para ganarse la vida debido a la escasez de empleo, porcentaje algo inferior al registrado en España (66,7%) y prácticamente idéntico al de un país como Alemania (62,1%). Al mismo tiempo, la continuidad de una tradición familiar sigue manteniendo un peso relevante dentro del emprendimiento vasco (25,3%), situándose prácticamente en línea con la media europea (25,9%).

La comparación entre comunidades autónomas confirma igualmente algunos de estos patrones (véase Gráfico 3.33). La CAPV se sitúa ligeramente por debajo de la media estatal en la proporción de personas que emprenden por necesidad (61,7% frente a 66,7%), mientras que ocupa posiciones relativamente destacadas en las motivaciones relacionadas con crear riqueza (55,2%) y marcar una diferencia en el mundo (54,6%). Todo ello refleja un peso creciente de las motivaciones vinculadas a la oportunidad dentro del ecosistema emprendedor vasco.



Gráfico 3.30. Proporción del TEA según el tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación entre las comunidades autónomas españolas en 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

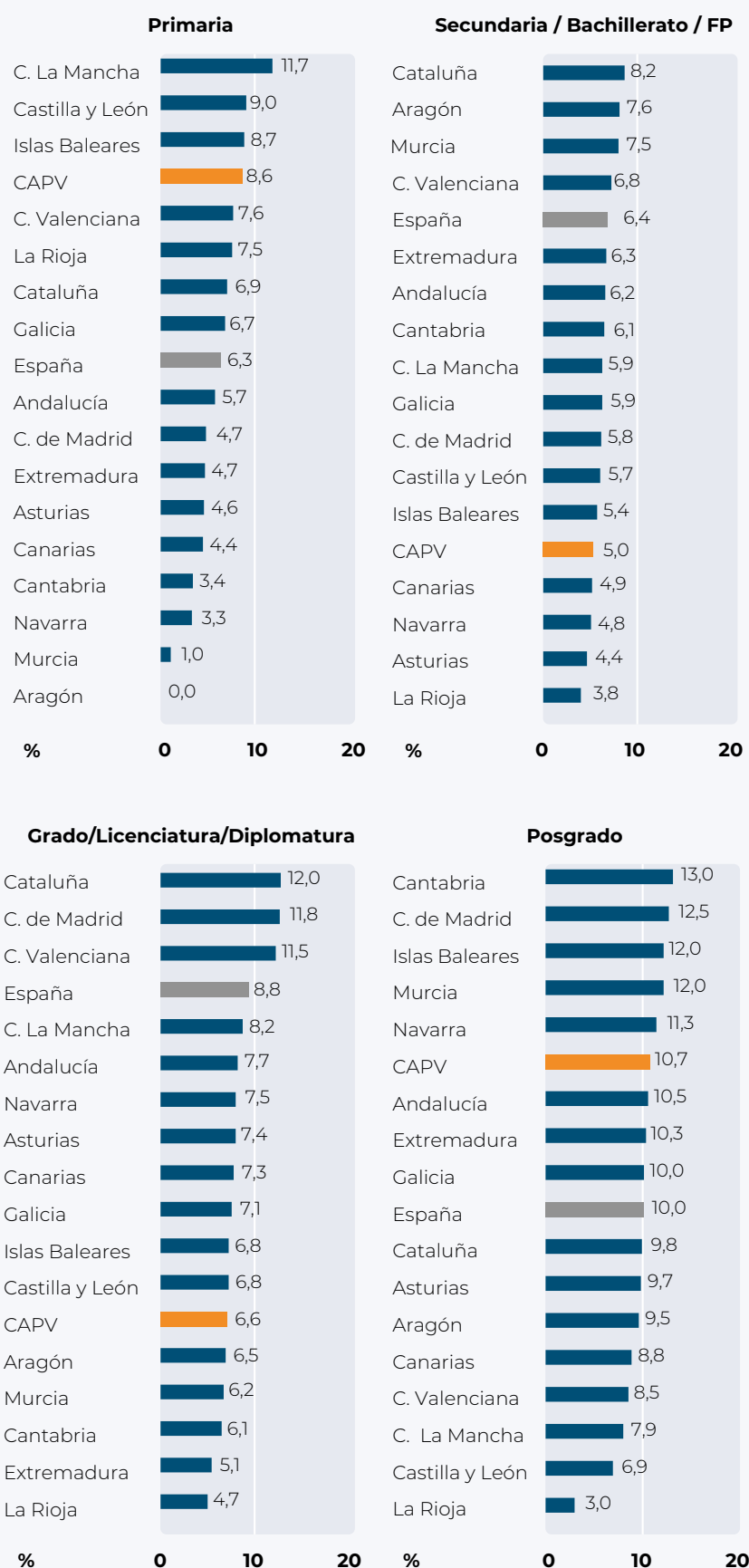


Gráfico 3.31. Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentaje de la población de 18-64 años en los distintos niveles de educación. Comparación entre las comunidades autónomas españolas en 2025

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

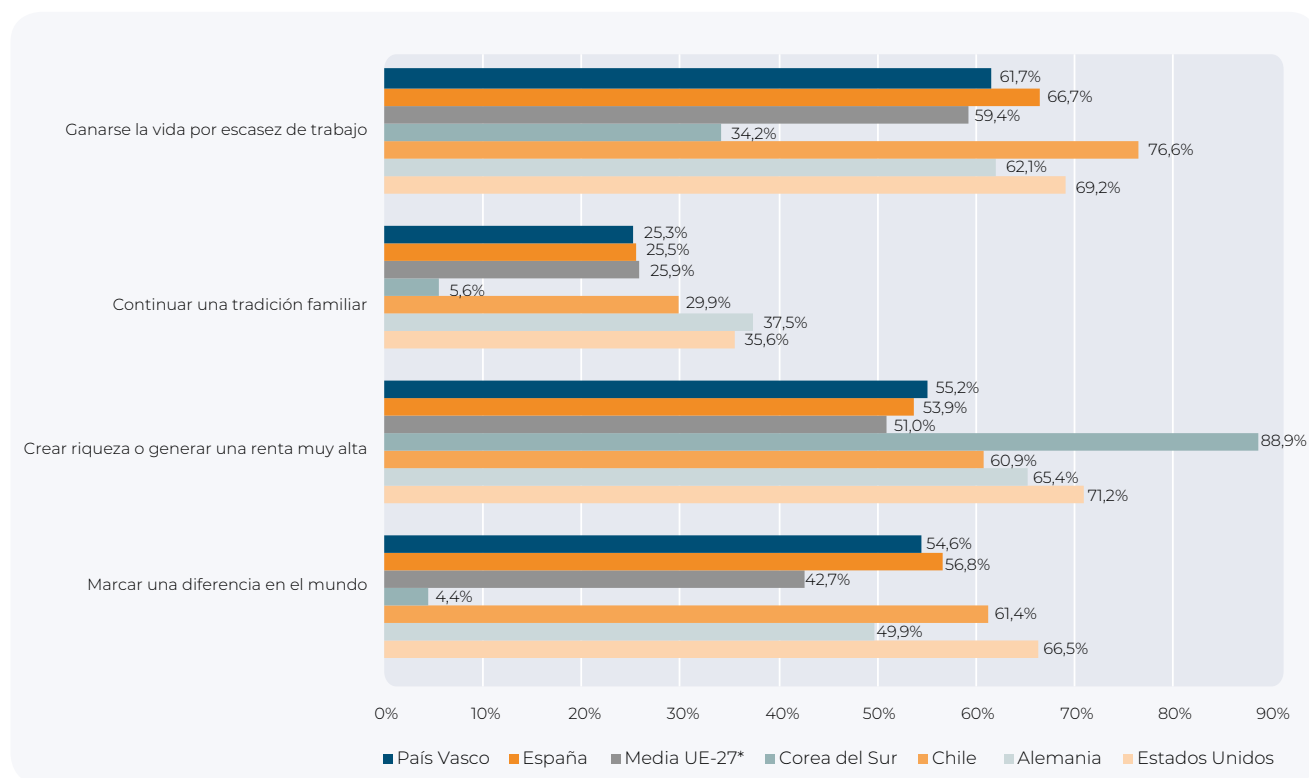


Gráfico 3.32. Proporción del TEA por motivos que explican su decisión de emprender. Comparación con países de referencia, 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

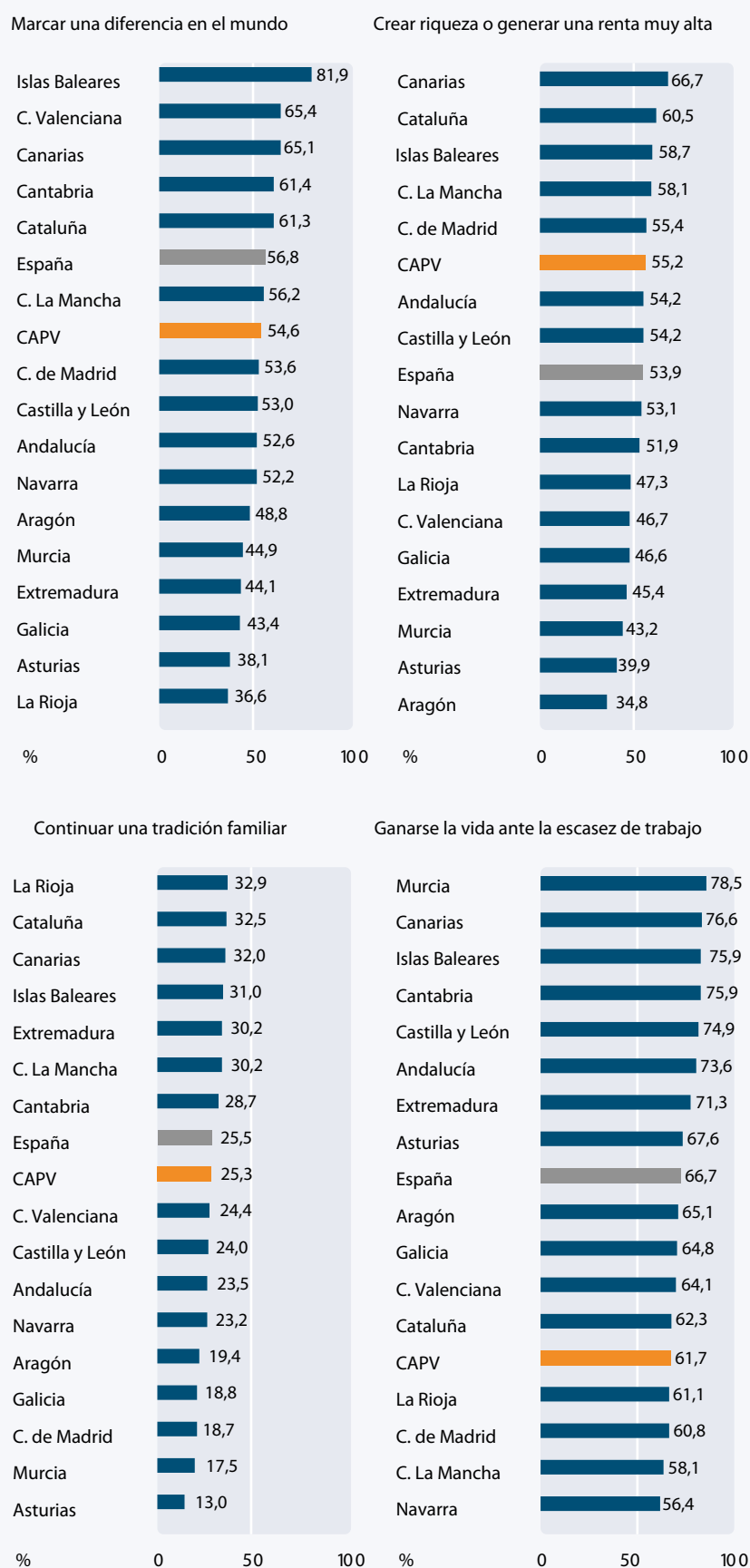


Gráfico 3.33. Proporción del TEA por motivos que explican su decisión de emprender. Comparación con Comunidades Autónomas, 2025

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

4 Características de los negocios creados por personas que emprenden en la CAPV

El desarrollo socioeconómico de un territorio está estrechamente vinculado a su dinamismo empresarial. Para calibrar el alcance real de este impacto, es indispensable examinar la calidad intrínseca de las nuevas iniciativas. En este sentido, el informe GEM proporciona una radiografía detallada basada en tres vectores esenciales: la capacidad de generación de empleo, el potencial innovador y la vocación de apertura internacional. Evaluar estas variables desde las fases más tempranas del proceso emprendedor resulta fundamental para anticipar su futura contribución estructural.

La evidencia señala que el tejido emprendedor es inherentemente heterogéneo y que no todos los proyectos ejercen la misma influencia en su entorno (Shane, 2009). Mientras que un grupo de iniciativas destaca por su alto valor añadido, base tecnológica o ambición global, coexisten otras actividades orientadas al autoempleo o a la subsistencia de sus promotores. Identificar esta diversidad es un requisito indispensable para diseñar políticas de apoyo transversales, comprender las necesidades específicas de cada tipología de negocio y del ecosistema regional.

Para ello, se examina la distribución sectorial, la forma jurídica, el tamaño de las organizaciones (evaluado mediante el empleo actual, la creación de puestos recientes y las expectativas de empleo a medio plazo), así como sus niveles de innovación e internacionalización. Adicionalmente, se incluye el desglose de la perspectiva de género para las variables mencionadas.

4.1. Actividad económica

La naturaleza del sector económico en el que se inscriben las iniciativas influye en su capacidad de arrastre y aportación al PIB regional. Para analizar esta dimensión, se segmenta el tejido empresarial en cinco grandes bloques: el sector primario (agricultura, ganadería y pesca); la industria, energía y saneamiento; la construcción; los servicios avanzados (identificados como Servicios a Empresas Intensivos en Conocimiento —SIC—) y, por último, los servicios tradicionales (aquellos no intensivos en conocimiento).

Una parte muy considerable del emprendimiento en fase inicial sigue estando vinculado al sector terciario de carácter tradicional, que absorbe el 68,4% de los proyectos, mientras que las iniciativas en servicios intensivos en conocimiento se han situado en 2025 en el 14,7%. Este escenario cambia algo al poner el foco en las empresas consolidadas, donde los servicios basados en el conocimiento ganan terreno hasta representar el 20,9% del tejido maduro, a diferencia de los servicios tradicionales, que ven reducida su cuota relativa al 54,2%. Por su parte, las actividades agropecuarias y pesqueras conservan un arraigo muy discreto en el arranque con un 1,4%, aunque su peso

se eleva hasta el 4,4% entre los negocios establecidos. La construcción refleja el 4,0% de las iniciativas de nueva creación y alcanza el 6,0% en las maduras. Por último, la industria y el sector energético muestran una presencia sólida en ambas etapas, aglutinando al 9,6% de los emprendedores noveles y ascendiendo al 13,4% en el segmento consolidado. Cabe destacar que este año el porcentaje de proyectos clasificados como «no definidos» ha sido marginal en ambos colectivos (1,8% en TEA y 1,1% en consolidadas), lo que dota a este análisis comparativo de mayor consistencia (véase el Gráfico 4.1).

La perspectiva histórica de la última década corrobora que el sector servicios se mantiene como la principal actividad del emprendimiento vasco, tal y como se aprecia en el Gráfico 4.2. No obstante, las métricas actuales revelan algunas fluctuaciones respecto al ejercicio precedente. Por un lado, se detecta un cambio de tendencia positivo en los servicios intensivos en conocimiento (SEIC), que se recuperan del bache anterior y ascienden hasta representar el 14,7% (10,9% en 2024). Por su parte, la actividad industrial y energética experimenta una lógica estabilización tras haber alcanzado máximos históricos recientes, ajustando su representación al 9,6% de las nuevas propuestas. Aún así, alcanza

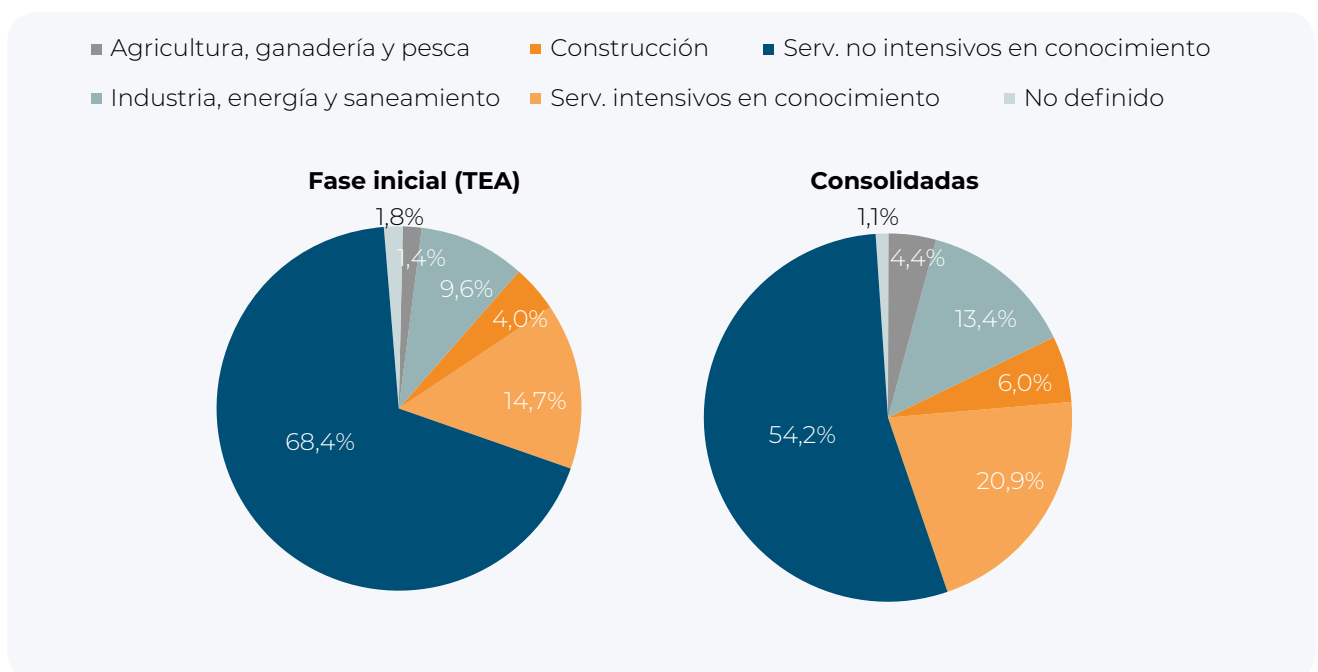


Gráfico 4.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por sector de actividad.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

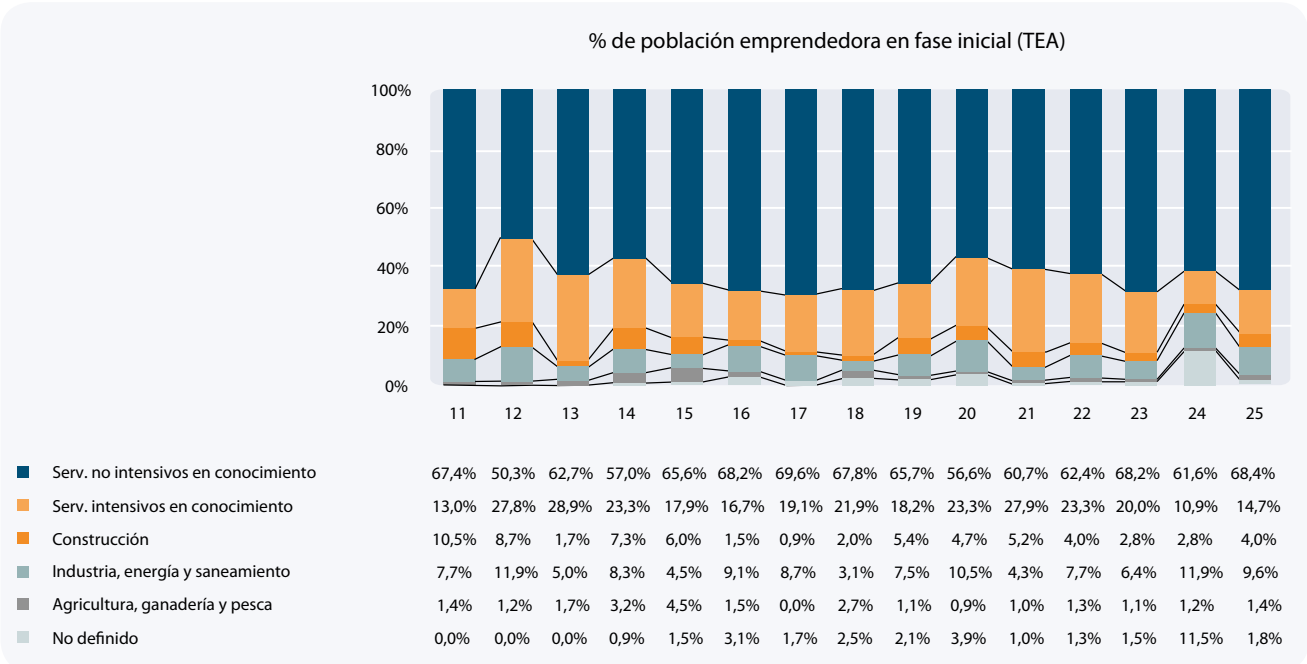


Gráfico 4.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

el cuarto valor más elevado para este sector en la serie histórica. El sector de la construcción, por su parte, muestra signos de reactivación al repuntar hasta el 4%, mientras que el sector primario da muestras de su habitual estabilidad estructural al situarse en el 1,4%. El movimiento más llamativo lo protagonizan los servicios tradicionales, que escalan hasta el 68,4%. Como factor explicativo de este movimiento, conviene poner de relieve la reducción de respuestas no definidas respecto al año 2024, circunstancia que ha permitido una asignación más rigurosa de los proyectos en sus correspondientes categorías. Aun así, el dato en 2025 (68,4%) supera en cinco puntos a su promedio en la serie histórica (63,5%).

4.2. Forma jurídica

La elección de la estructura legal revela diferencias según la madurez de los proyectos y constata una progresiva sustitución de las

fórmulas individuales por las colectivas en la CAPV. En la fase inicial (TEA), la figura del autónomo o empresario individual continúa su tendencia a la baja al amparar al 37,5% de las iniciativas, frente al 42,0% del año pasado y el 52,2% en 2023, cediendo protagonismo ante fórmulas societarias que ya respaldan a la mayoría del ecosistema de negocios emergentes en la CAPV. La figura de la Sociedad Limitada crece por segundo año consecutivo, pasado de representar el 24,5% hace dos años al el 32,2% en 2025; en el caso de los modelos cooperativos se produce también un fuerte repunte, elevando su representatividad hasta el 8,3% del TEA. Se consolida así el atractivo de la economía social en el nuevo tejido vasco, algo especialmente significativo si tenemos en cuenta que este porcentaje apenas supone el 3% en de la TEA en España. Por último, las Sociedades Anónimas (7,0%) y alternativas como las sociedades laborales (1,4%), las comunidades de bienes (1,3%) y las asociaciones (1,2%), se presentan como opciones mucho más minoritarias..

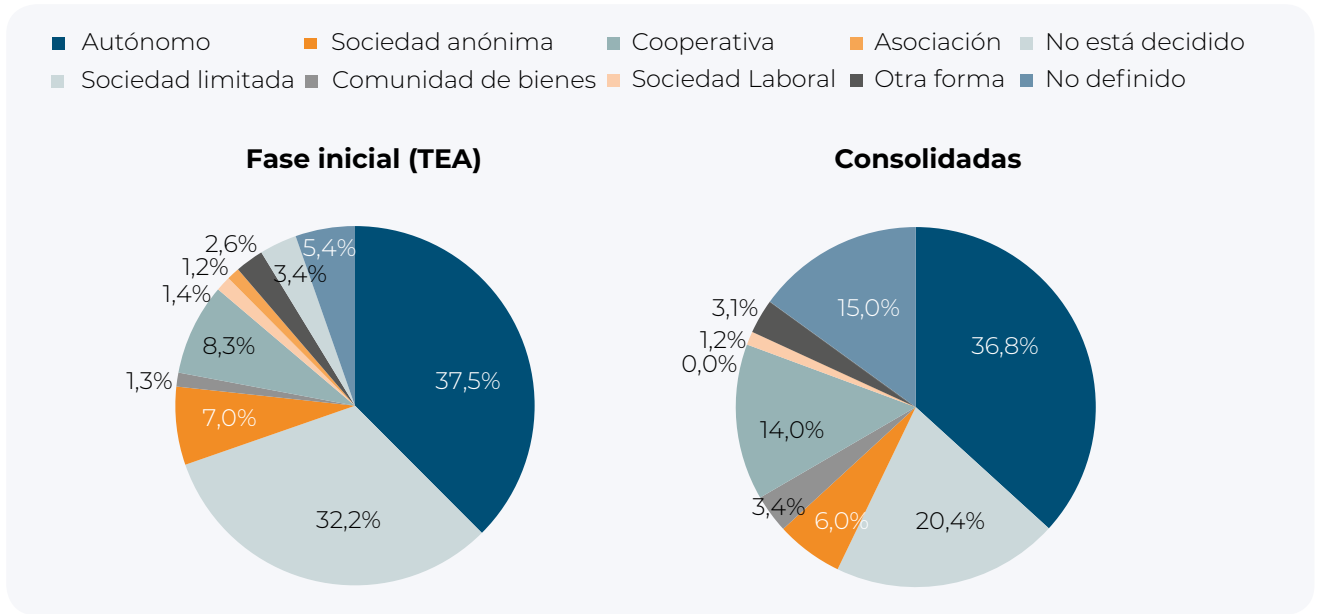


Gráfico 4.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por forma jurídica.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

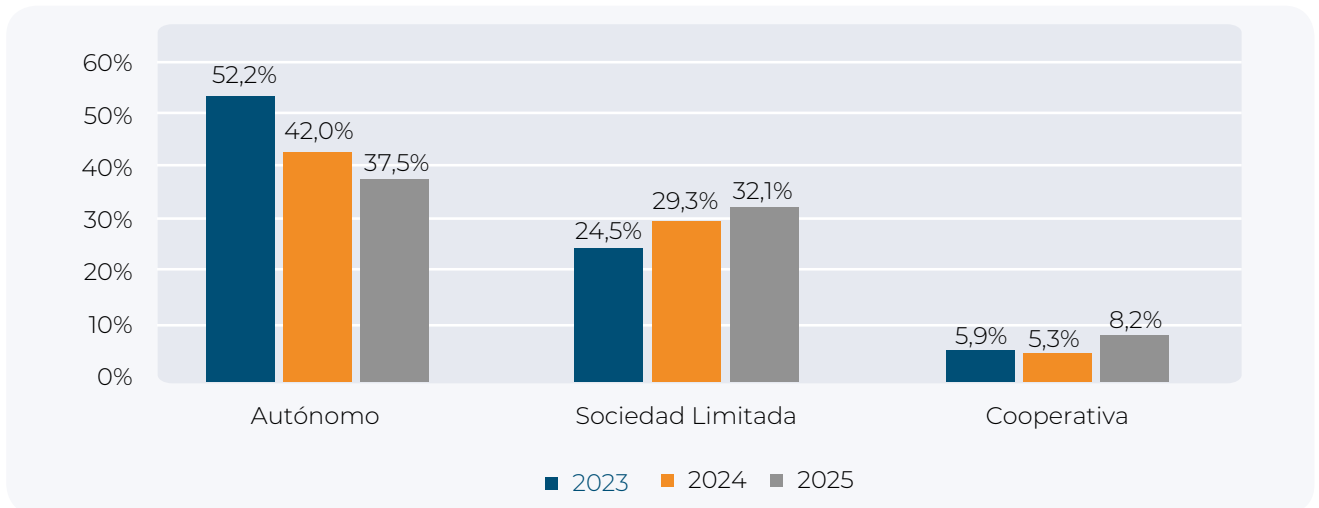


Gráfico 4.4. Distribución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV por forma jurídica. Evolución 2023-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

4.3. Tamaño y creación de empleo

La capacidad de tracción de los nuevos proyectos empresariales puede medirse también a través del volumen y las condiciones del empleo que son capaces de generar. La aportación del emprendimiento a la generación de puestos de trabajo incide de forma directa en la vertebración social y el dinamismo económico de su región. La creación de empleo

puede ser también un indicador sintomático del potencial de la empresa: una plantilla más extensa suele ser reflejo de una vocación de crecimiento, una mayor movilización de recursos y la determinación por parte del equipo promotor de asumir los riesgos inherentes vinculados al desarrollo de proyectos más ambiciosos.

En este informe el análisis de la estructura laboral de las iniciativas emprendedoras vascas se aborda en tres partes. En primer lugar, se evalúa la dimensión actual de las plantillas, com-

putando a aquellas personas empleadas que, sin contar con los propietarios, están contratadas como trabajadores/as por cuenta ajena en el negocio^[6]. En segundo lugar, se solicita a la población emprendedora que proyecte el tamaño de plantilla que prevén alcanzar dentro de cinco años.

Tamaño según el empleo actual

Los datos de 2025 reflejan que un 28,6% de las iniciativas en fase inicial (TEA) opera sin personal contratado, limitándose a la actividad de sus promotores. Por el contrario, aquellos que cuentan con personas trabajadoras por cuenta ajena suponen de forma agregada un 32,4%, distribuyéndose de acuerdo a los siguientes tramos: un 22% del TEA se engloba en el tramo de 1 a 5 empleados, un 5,2% sitúa su volumen de contratación entre las 6 y 19 personas, y otro 5,2% cuenta ya con equipos que superan los 20 asalariados (véase Gráfico 4.5). Es fundamental, no obstante, interpretar estos parámetros con prudencia metodológica, ya que la tasa de proyectos que no responde a esta pregunta o declara como «no definido» se mantiene en una cota elevada, alcanzando como viene siendo habitual el 39% de la población de negocios iniciales. Esta recurrente falta de respuesta en los primeros estadios suele vincularse en la literatura académica^[7] a dinámicas informales de apoyo familiar o a esquemas laborales no regularizados, factores que habitualmente distorsionan la medición del empleo real generado en las fases iniciales.

Desde una perspectiva evolutiva (véase Gráfico 4.6), las métricas sugieren una situación de estabilidad. La proporción de autoempleo se man-

tiene estable (28,6% frente al 27,6%) así como el peso relativo de quienes cuentan ya con algún empleado (32,4% frente al 33,9% en 2024 y el 31,7% si consideramos el promedio histórico en el periodo 2011-2025). Además, los datos revelan la solidez que conservan las categorías de mayor volumen por personas contratadas. Específicamente, el segmento de proyectos con plantillas superiores a los 20 trabajadores estabiliza sus posiciones en cifras próximas al 5%, consolidando el histórico salto cuantitativo registrado en 2024 (5,6%) y manteniéndose muy por encima del promedio histórico en esta categoría (1,8%). De igual forma, la franja de mediana dimensión (6 a 19 personas empleadas) supone un 5,2% al conjunto de la tasa TEA (6,1% en 2024), mientras que las iniciativas de 1 a 5 trabajadores se mantienen en el 22%.

Toda esta evolución parece tener reflejo en una media de empleo por proyecto inicial que, si bien requiere de cierta cautela en la interpretación debido al volumen de datos sin clasificar, refrenda una tendencia que apunta a un tejido emergente con un mayor tamaño de partida en términos de plantilla. Así, el Gráfico 4.7, pese a las precauciones que supone considerar la media como indicador representativo, corrobora esta tendencia. En 2025 se alcanza el dato máximo, con casi 8 personas empleadas de media por proyecto, prosiguiendo una dirección creciente en lo que se refiere al tamaño medio de partida de las nuevas iniciativas creadas. Puede observarse de hecho que en el último lustro se han alcanzado tres de los datos medios más elevados de la serie histórica.

Por otra parte, el panorama de la población emprendedora consolidada refleja lo siguiente (véase Gráfico 4.5): como parece lógico, conforme las empresas logran asentarse en el mercado, se observa términos relativos un desplazamiento hacia escalas de mayor tamaño. De este modo, la proporción de negocios con más de 20 trabajadores representa el 18% de este colectivo, seguido de un 11,1% en el caso de las empresas que emplean a entre 6 y 19 personas y un 25,3% si consideramos la franja de 1 a 5 asalariados. Por su parte, un 40,6% de los negocios establecidos no contaría con asalariados/as, aproximándose así a la fórmula del autoempleo.

[6] Se incluyen también a personas subcontratadas en exclusiva, esto es personas o firmas que trabajan exclusivamente para el negocio y que no trabajan al mismo tiempo para otros.

[7] Algunos estudios (Webb et al., 2013; Williams & Nadin, 2011) han señalado que determinados emprendedores podrían recurrir a redes de apoyo familiar para evitar costes laborales formales, lo cual dificulta la contabilización precisa del empleo generado y puede explicar la omisión voluntaria de esta información en encuestas.

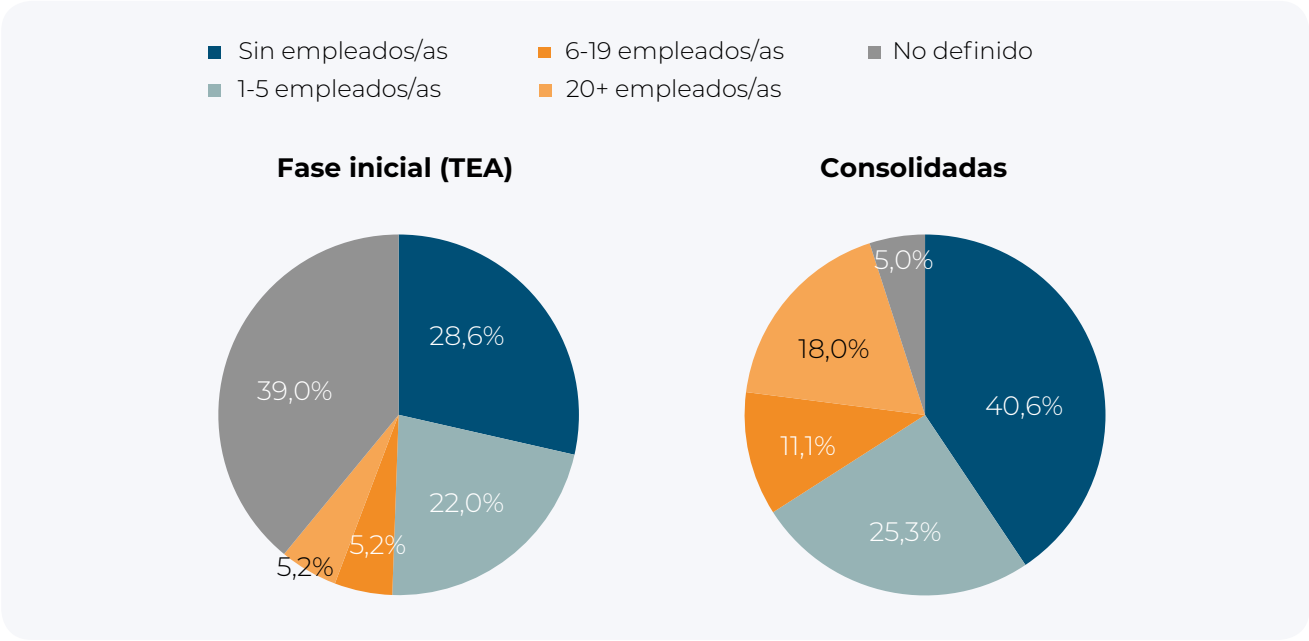


Gráfico 4.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por tramo de empleo actual.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

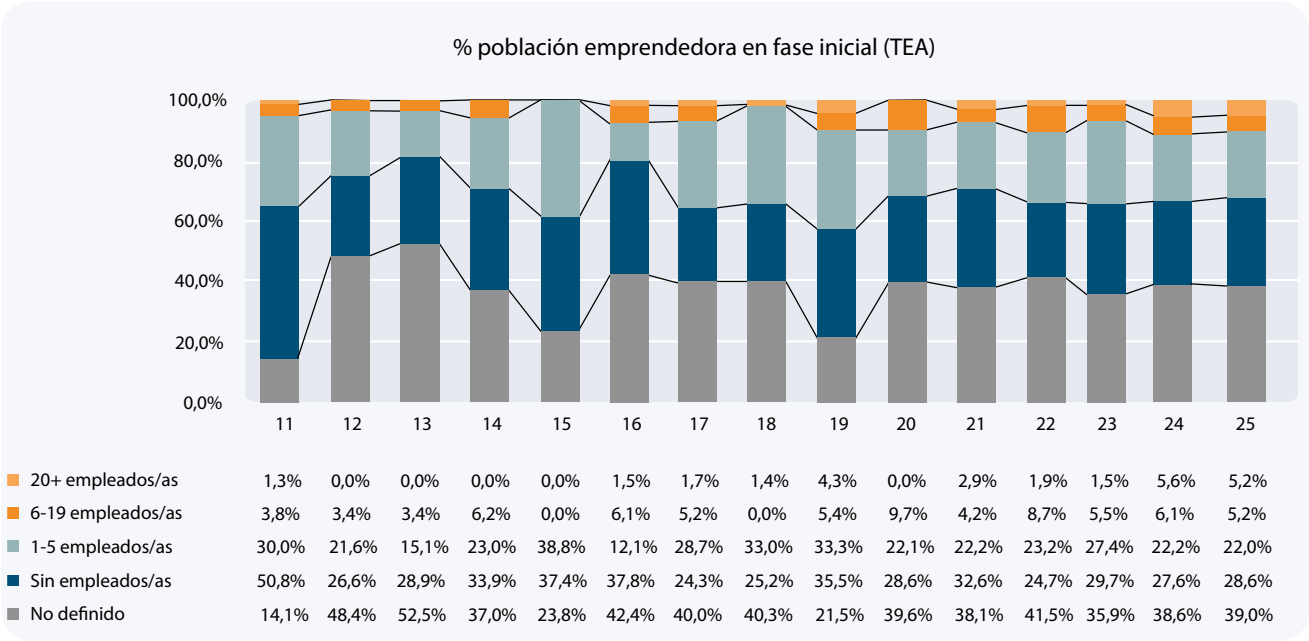


Gráfico 4.6. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

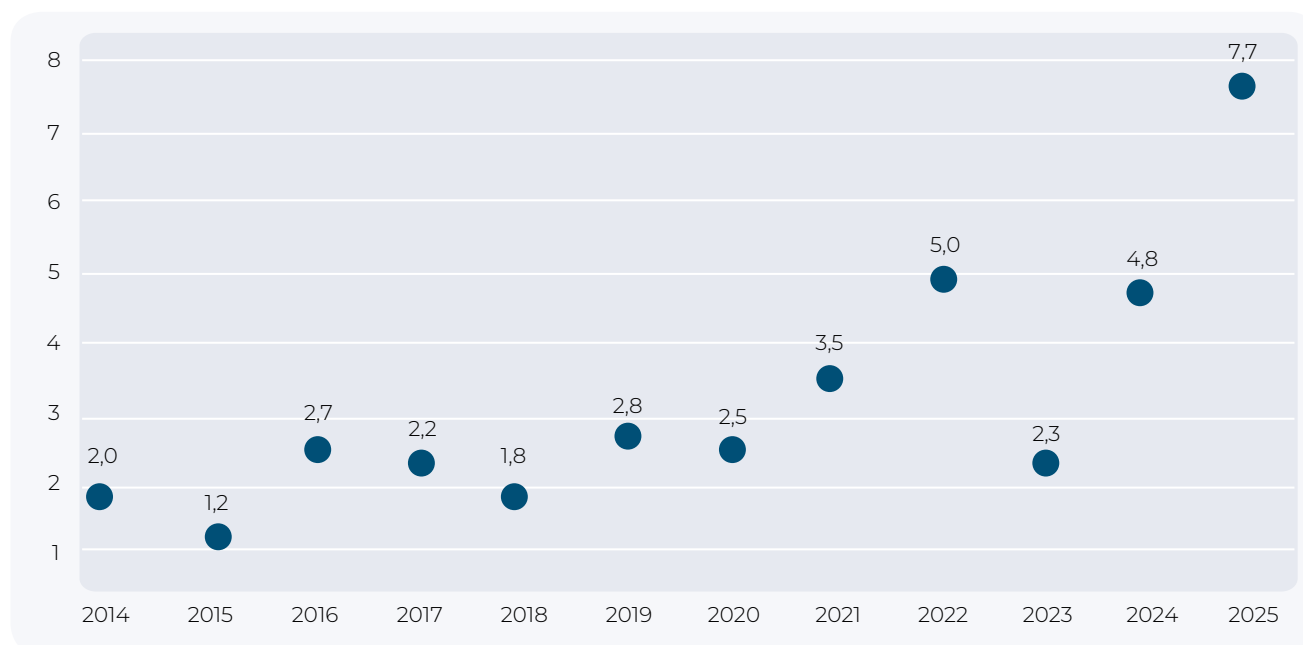


Gráfico 4.7. Tamaño actual según número de empleos medio por proyecto de la población emprendedora CAPV en fase inicial o TEA. Evolución 2015-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

Plantilla esperada dentro de cinco años

Por último, se analizan las proyecciones de crecimiento de las plantillas en un horizonte temporal de cinco años. El objetivo es poder percibir el potencial de expansión de los nuevos negocios creados de acuerdo a las expectativas que manifiestan tener las personas emprendedoras que lideran estas iniciativas. Para ello, se les pregunta que prevean cuál es el tamaño de plantilla que esperan alcanzar dentro de cinco años.

Dentro del ecosistema emergente (TEA), un 43,1% de las iniciativas espera contar con alguna persona empleada en los próximos cinco años, lo que supone un descenso de algo más de diez puntos respecto al año anterior (54,4%) así como de la media histórica en el periodo 2011-2025 (55,4%). Así, un 44,9% estima que seguirá operando sin asalariados mientras que un 12% no es capaz de dar una respuesta a esta pregunta (véanse Gráficos 4.8 y 4.9).

Al desglosar las expectativas de tamaño por escalas, el 27,8% de los emprendedores prevé una dimensión de plantilla esperada en la franja de 1 a 5 trabajadores, el 9,9% proyecta un equipo de

entre 6 y 19 personas, y un 5,4% espera superar el umbral de los 20 empleados. De esta forma, el análisis agregado revela que el porcentaje de negocios iniciales que aspiran a superar la barrera de los cinco trabajadores se sitúa en el 15,3%; este dato, si bien refleja una corrección tras el máximo histórico del año anterior (25%), se alinea con la media estructural de la serie histórica (15,3%) (véase Gráfico 4.10). Si nos circunscribimos al segmento con mayor ambición laboral, esto es, aquellos que esperan tener una plantilla superior a 20 personas trabajadoras, el 5,4% registrado en 2025 modera el repunte del año previo (8,41%), si bien se mantiene de forma sólida por encima de la media histórica el periodo 2011-2025 (4,6%) (véase Gráfico 4.11).

Por su parte, la población emprendedora consolidada muestra una visión algo más optimista en sus planes de contratación a medio plazo: el 48,3% de los negocios maduros prevé tener personal contratado dentro de 5 años, destacando que un notable 18% proyecte plantillas de más de 20 trabajadores, complementado por un 10,4% que espera un tamaño esperado de entre 6 a 19 empleados/as y un 19,9% de entre 1 a 5 empleados/as (véase Gráfico 4.8).

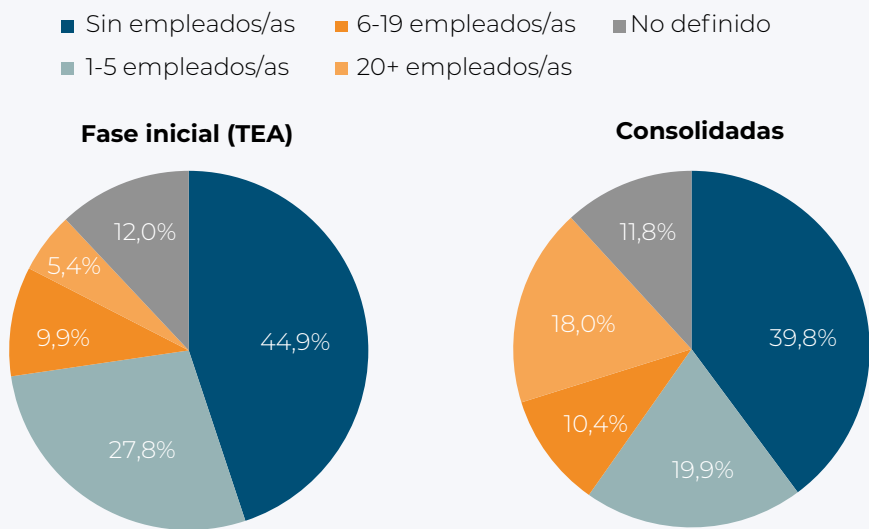


Gráfico 4.8. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por tramo de empleo esperado a 5 años.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

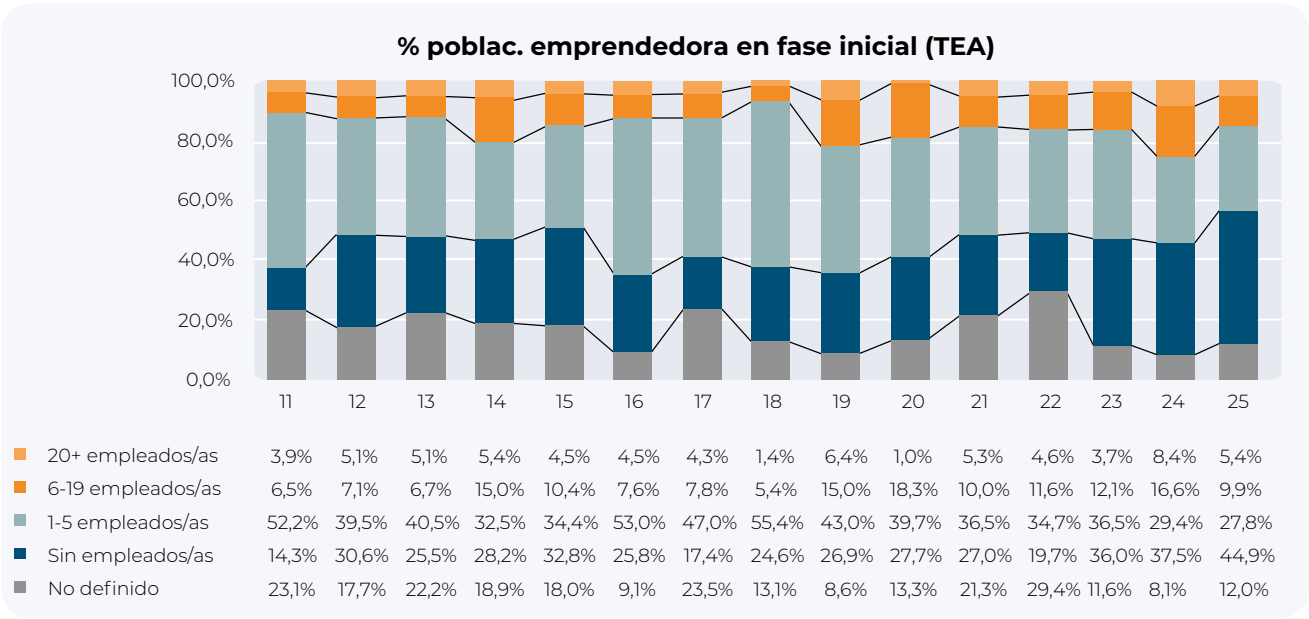


Gráfico 4.9. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).



Gráfico 4.10. Proporción de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV que espera contar con más de 5 empleados dentro de 5 años, Evolución 2011-2025 y dato promedio en el periodo analizado.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).



Gráfico 4.11. Proporción de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en la CAPV que espera contar con más de 20 empleados dentro de 5 años, Evolución 2011-2025 y dato promedio en el periodo analizado.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

■ Nuevo en el mundo ■ Nuevo en la zona local ■ No definido
■ Nuevo en el país ■ Ninguna novedad

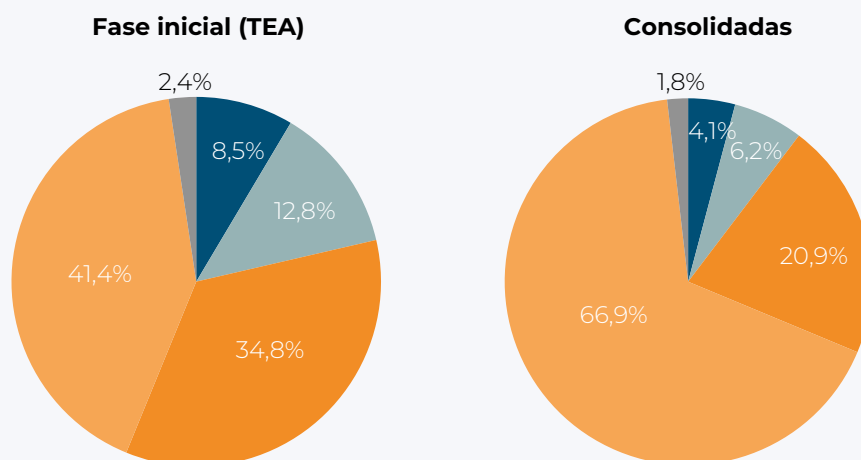


Gráfico 4.12. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

4.4. Niveles de innovación

La dinamización de proyectos emprendedores con base innovadora constituye un motor para la prosperidad económica de una región, avalado por la literatura académica de referencia^[8]. Aquellas iniciativas que se incorporan al mercado aportando soluciones novedosas ejercen un papel clave como agentes de transferencia de conocimiento, lo que se refleja en oportunidades de negocio tangibles para el territorio.

Con el propósito de medir este vector, reflejo de la calidad e impacto del tejido empresarial, el marco metodológico del informe GEM evalúa la actividad innovadora desde una doble dimensión conceptual^[9]. Por un lado, se examina la innovación orientada al producto, centrada en la comercialización de bienes o servicios inéditos o sometidos a una novedad sustancial. Por otro lado, se analiza la innovación aplicada a los pro-

cesos, ligada a la implantación de tecnologías de vanguardia o a la reconfiguración avanzada de las dinámicas operativas internas de la organización. De acuerdo a la metodología GEM, el impacto potencial de estas innovaciones se pondera en función de su alcance geográfico, bajo la premisa de que una mayor proyección territorial (ya sea a escala local, estatal o internacional) refleja un mayor potencial de aportar valor añadido y competitividad al entorno socioeconómico de la CAPV.

Novedad del producto o servicio

Al examinar la incorporación de productos y servicios innovadores en el mercado por parte de las iniciativas de la CAPV, se constata que el 56,2% de los proyectos en fase inicial introduce algún nivel de innovación en este sentido. Si bien se corrige ligeramente el techo histórico alcanzado en el ejercicio anterior -recordemos que se alcanzó un récord con un 65,8%-, la tasa actual reafirma la solidez del ecosistema emprendedor vasco en este terreno al situarse en un dato muy por encima de la media histórica, concretamente más de veinte puntos por encima del dato registrado en 2019 (29%). Por otro lado, una vez más y en línea con los registros

^[8] Las regiones que son capaces de combinar a la vez altos niveles de innovación y de actividad emprendedora muestran un crecimiento económico superior (González-Pernía *et al.*, 2012).

^[9] Siguiendo los criterios de la OECD/Eurostat (2018).

históricos, se constata que el impulso innovador es significativamente mayor en las fases iniciales si se compara con el dato de las iniciativas consolidadas (31,3%).

El desglose del perfil innovador en función del alcance territorial de la novedad revela lo siguiente (véase Gráfico 4.13): en el ámbito de las novedades a la escala local, estas representan el 34,8% de la tasa TEA de 2025; aunque esta cifra aminora el fuerte repunte del año previo (42,1%), consolida una posición que supera holgadamente el promedio de la serie histórica. Por su

parte, los proyectos cuya diferenciación alcanza una proyección nacional suponen un 12,8%. El dato más sobresaliente del ejercicio se localiza en el segmento de máxima intensidad innovadora. De hecho, la proporción de iniciativas orientadas a comercializar un producto o servicio totalmente nuevo en el mundo escalan hasta un 8,5% del TEA. Este repunte no solo supera los registros de las dos ediciones anteriores, sino que marca un máximo en la serie histórica. Se consolida así el posicionamiento innovador del ecosistema emprendedor vasco en sus niveles más exigentes.

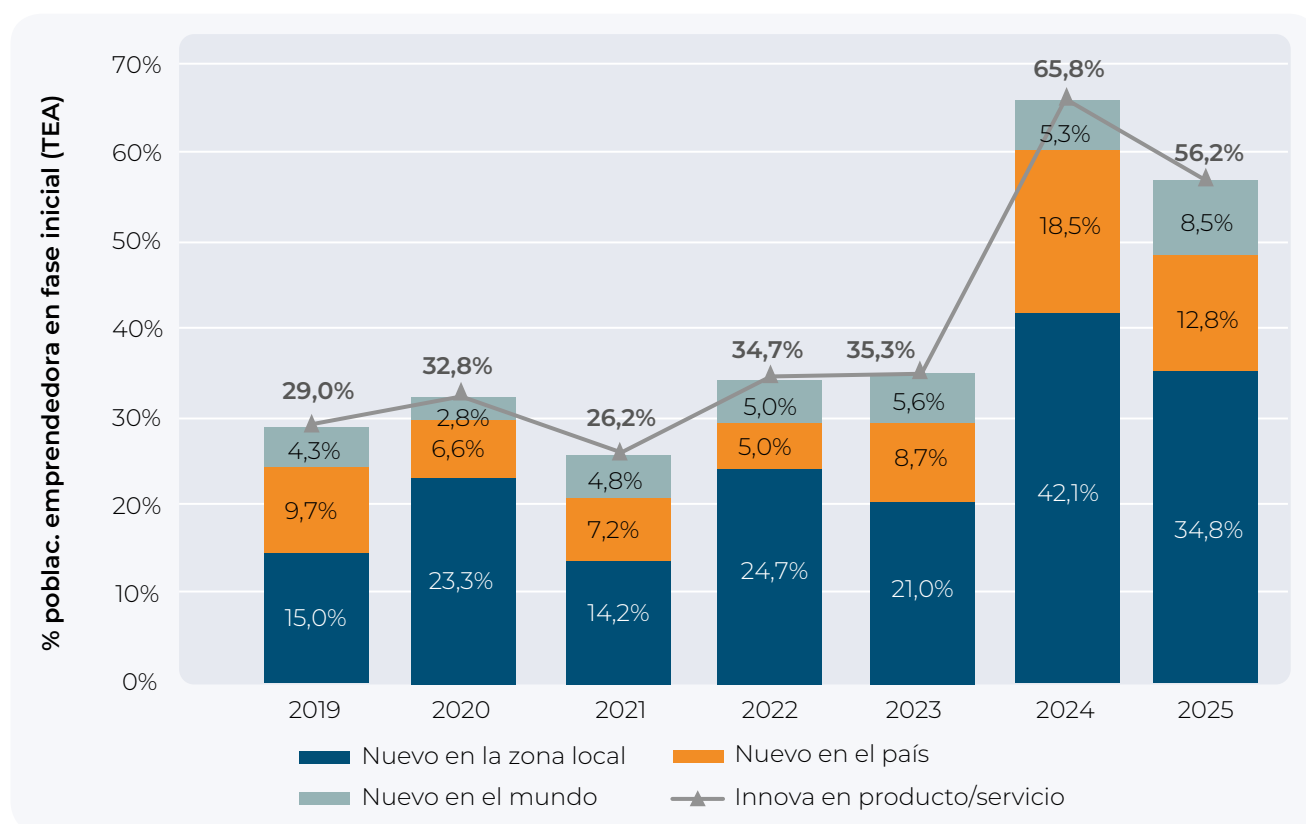


Gráfico 4.13. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito de alcance de la novedad del producto o servicio, 2019-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

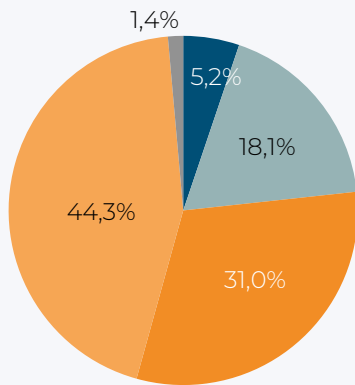
Novedad de la tecnología o proceso

Al examinar la introducción de tecnologías y procesos novedosos por parte del tejido emprendedor vasco, se observa que el 54,3% de las iniciativas en fase inicial (TEA) declaran incorporar alguna novedad en este sentido (véase Gráficos 4.14 y 4.15). Este registro también recoge

una estabilización tras el techo alcanzado en el ejercicio precedente (65,8%), si bien se consolida con firmeza en la zona alta de la serie histórica. Supera así de forma muy holgada el dato alcanzado en el inicio de la serie en 2019 (24,7%). Por otra parte, y en sintonía con las dinámicas estructurales detectadas en periodos anteriores, el impulso innovador sigue mostrando un

■ Nuevo en el mundo ■ Nuevo en la zona local ■ No definido
■ Nuevo en el país ■ Ninguna novedad

Fase inicial (TEA)



Consolidadas

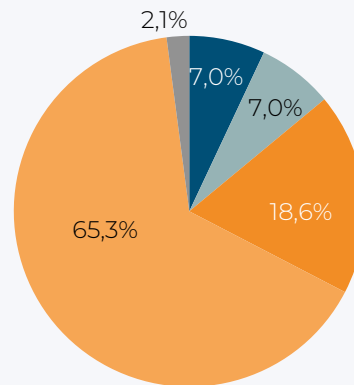


Gráfico 4.14. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

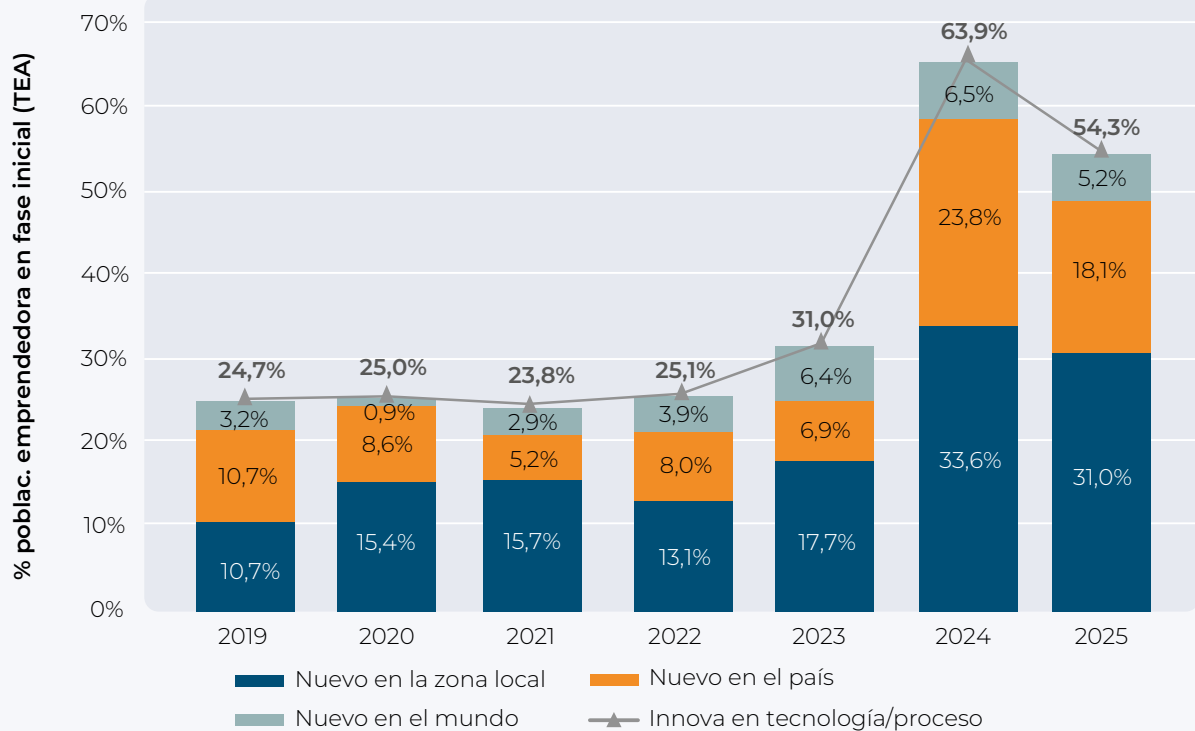


Gráfico 4.15. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito de alcance de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

dinamismo claramente superior en las etapas iniciales, concretamente a más de veinte puntos de distancia cuando se compara con el dato

en el tejido maduro o consolidado (32,6% frente al 54,3% en el caso de la TEA).

En términos de desglose (véase Gráfico 4.15), las iniciativas que introducen una novedad tecnológica o de proceso acotada al ámbito local o regional representan el 31% de la tasa TEA, un dato que se mantiene más o menos estable en relación al año anterior (33,6%). En lo que respecta a las novedades con un impacto de escala nacional, suponen el 18,1% de los emprendedores noveles, un volumen que consolida el fuerte incremento del año pasado (23,8%) y que dobla con holgura la media histórica de este segmento (11,6%). Finalmente, el segmento de máxima intensidad innovadora, integrado por aquellos proyectos con capacidad para introducir procesos y tecnologías novedosas a nivel mundial, representó el 5,2% de la tasa TEA en 2025; este indicador revela una estabilidad estructural en la CAPV en proyectos de alta innovación, lo que refrenda la capacidad del ecosistema vasco para generar proyectos de alto valor añadido y proyección global en sus fases iniciales.

4.5. Orientación internacional

La consolidación de las cadenas de valor a nivel global ha condicionado positivamente la proyección exterior del tejido productivo vasco, una dinámica que se traslada también al comportamiento de las nuevas iniciativas empresariales. Identificar proyectos con una marcada vocación internacional resulta prioritario, dado que su capacidad para dinamizar la competitividad regional y generar riqueza tiende a ser superior a la de aquellos negocios centrados exclusivamente en el mercado local (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). El marco metodológico GEM^[10] evalúa el gra-

do de internacionalización a partir de la siguiente métrica: el porcentaje de los ingresos anuales por ventas que procede de clientes ubicados en el exterior, configurando así un indicador que revela el alcance y la proyección internacional temprana de los nuevos negocios creados.

Los registros de la serie histórica reflejan que el ecosistema emprendedor de la CAPV mantiene una sólida trayectoria de apertura exterior, registrando en 2025 un repunte muy significativo. Alcanza así un récord en la serie histórica desde 2011: un 33,6% de las iniciativas en fase inicial (TEA) declara haber dirigido parte de su actividad comercial hacia mercados extranjeros. Este valor no solo supera el 25% alcanzado en el ejercicio anterior, sino que se sitúa más de diez puntos porcentuales por encima del promedio histórico, establecido en el 23,3%. Además, cabe destacar que el grado de apertura hacia mercados extranjeros por parte los proyectos emergentes supera en términos relativos al de los negocios consolidados, cuya tasa de exportación se ha situado en un 27,4% en 2025.

Al desglosar la intensidad de este fenómeno, según el volumen de facturación internacional del TEA, se observa una consolidación en los tramos de mayor orientación internacional. El segmento que exportaría más del 75% de su producción se estabiliza en un 5,4% (5,9% en 2024). A su vez, la franja intermedia (aquellos negocios que obtienen entre el 25% y el 75% de sus ingresos fuera del país) sube hasta alcanzar el 14,9%, lo que refleja un notable incremento respecto periodo anterior y supone por segundo año consecutivo un nuevo récord en la serie. Por último, el tramo de menor intensidad exportadora (del 1% al 25% de las ventas) supondría el 13,2% de la población TEA.

En definitiva, se confirma que el ecosistema emprendedor de la CAPV amplía su base de empresas orientadas al exterior, marcando un récord histórico tanto en proporción de negocios que, pese a su juventud, son capaces de exportar como en proporción de proyectos altamente internacionalizados por proporción de ventas provenientes de mercados extranjeros (véase el Gráfico 4.16 y el Gráfico 4.17).

[10] Los informes GEM anteriores a 2015 medían la orientación internacional de los negocios en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero. A partir del 2015 la orientación internacional se mide en base al porcentaje de ingresos anuales por ventas a clientes que residen fuera del país. Aunque esta medición es algo más robusta, sigue siendo sencilla. La finalidad de este indicador es ofrecer una aproximación mínima del grado de internacionalización que las personas emprendedoras persiguen con sus negocios.

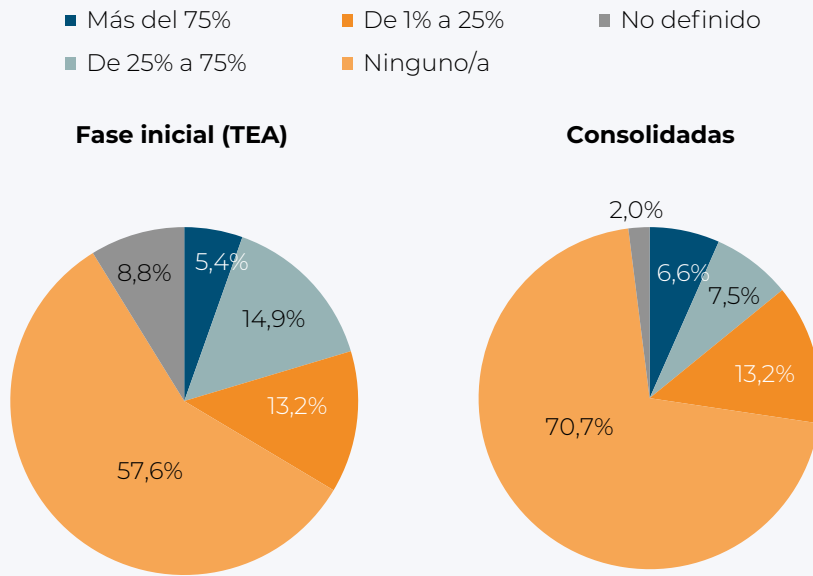


Gráfico 4.16. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2025 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

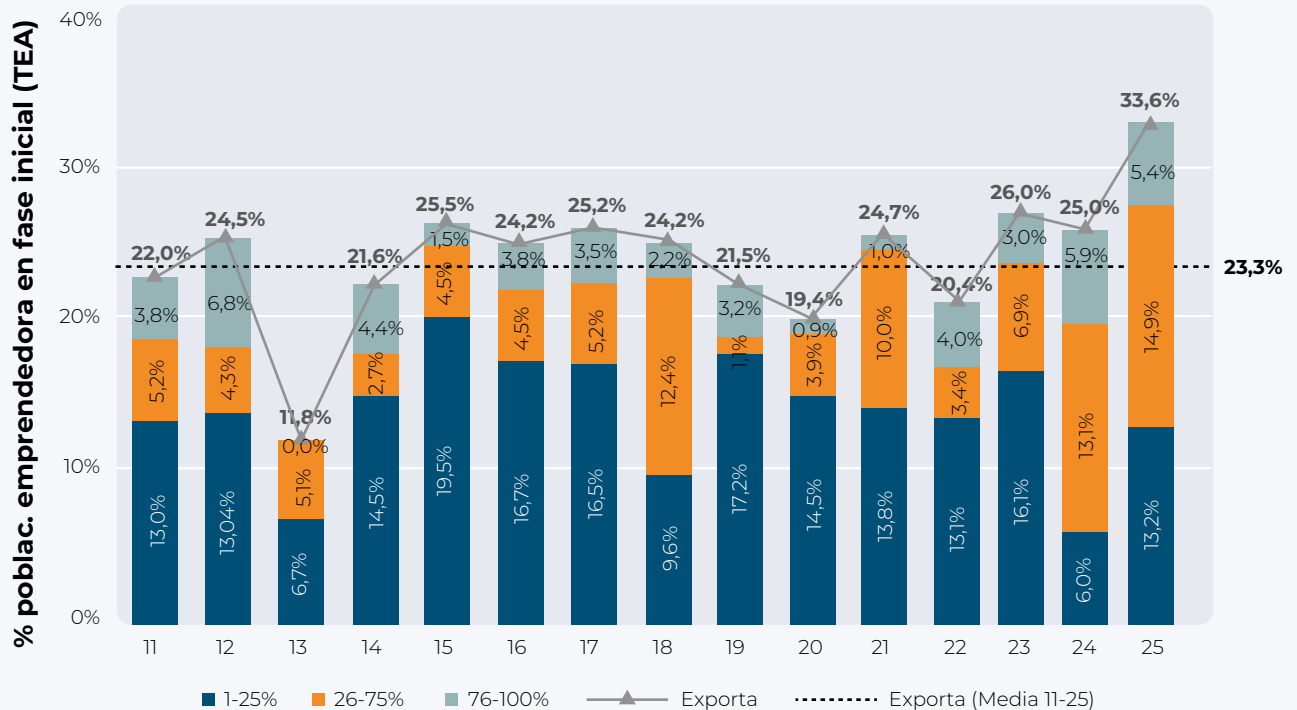


Gráfico 4.17. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2025.

Notas: Desde el año 2015, este indicador mide el porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero. Anteriormente, la medición era en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

4.6. Perfil de los negocios creados según la perspectiva de género

El análisis de las características de los negocios bajo una perspectiva de género permite identificar hasta qué punto existen diferencias entre las iniciativas impulsadas por mujeres y hombres, tanto en la fase emprendedora temprana (TEA) como entre los negocios ya consolidados. En términos generales, los resultados muestran un elevado grado de similitud entre ambos colectivos, siendo escasas las diferencias que alcanzan significación estadística.

En la fase emprendedora temprana (véase Gráfico 4.18), la principal diferencia estadísticamente significativa se observa en la forma jurídica adoptada por los proyectos. En concreto, la constitución como Sociedad Limitada presenta una brecha de 12,6 puntos porcentuales a favor de los hombres, que recurren a esta fórmula en el 39,0% de los casos, frente al 26,4% de las mujeres. Por el

contrario, la opción del trabajo autónomo tiene una mayor presencia relativa entre las mujeres (45,6%) que entre los hombres (35,6%), aunque esta diferencia de 10 puntos porcentuales no alcanza significación estadística. La utilización de la fórmula cooperativa muestra una incidencia prácticamente idéntica en ambos grupos (8,4% en mujeres y 9,0% en hombres).

Respecto a las características de mercado e innovación, no se observan diferencias estadísticamente significativas entre mujeres y hombres. Las emprendedoras muestran incluso una proporción ligeramente superior de iniciativas innovadoras en producto o servicio a escala local (60,1% frente a 53,6%) y en innovación tecnológica o de procesos (56,7% frente a 52,7%), si bien las diferencias registradas no son significativas desde el punto de vista estadístico. Este resultado adquiere especial relevancia al situarse en un contexto en el que, tradicionalmente, los indicadores de innovación habían mostrado una mayor presencia de proyectos liderados por hombres. La práctica desaparición de esta bre-

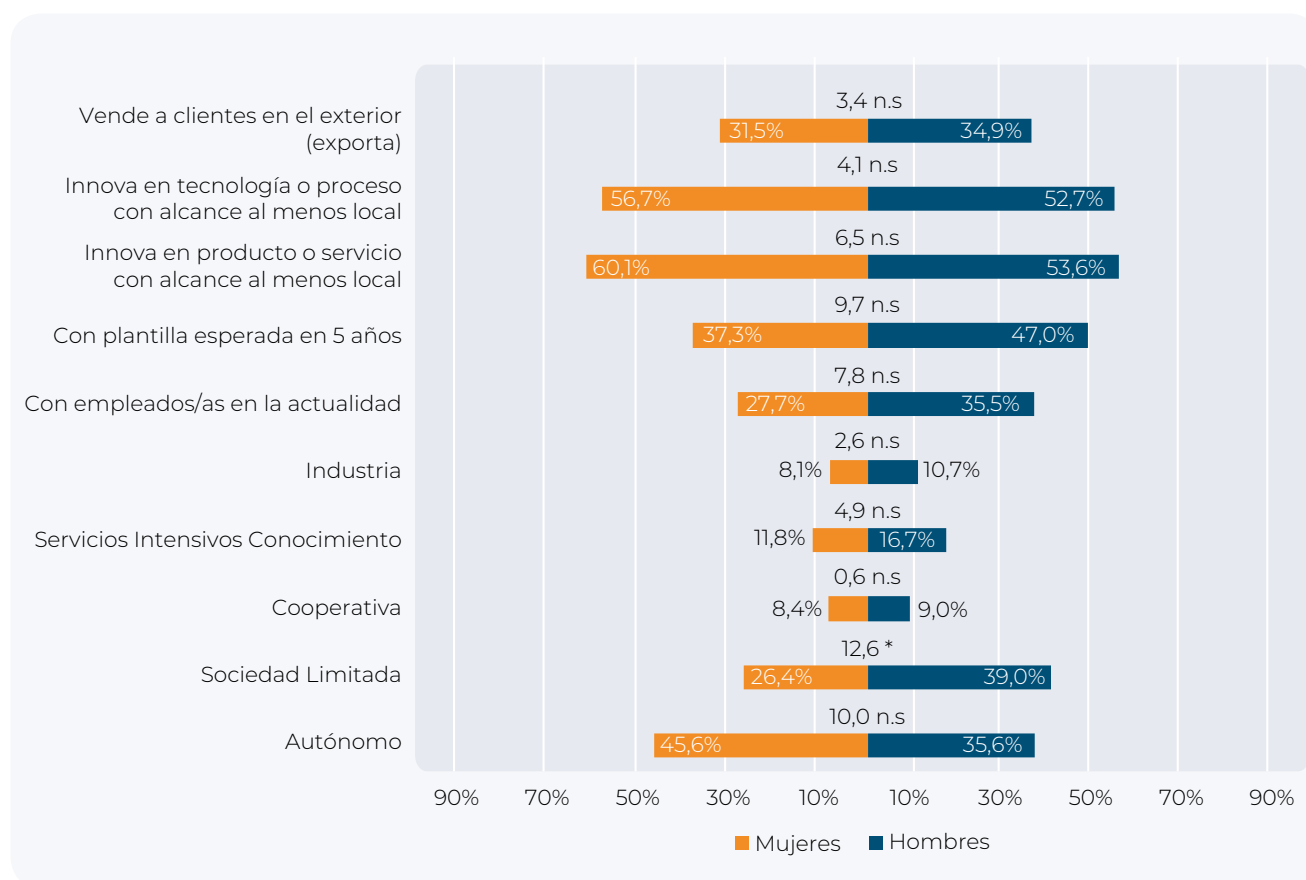


Gráfico 4.18. Características de los negocios creados. Porcentaje población emprendedora en función del género. Negocios en fase TEA.

Nota: *p < 0,05; **p < 0,01; n.s.: no significativo.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

cha en la fase emprendedora temprana apunta hacia una creciente equiparación entre mujeres y hombres en uno de los factores más estrechamente vinculados con la competitividad y el potencial de crecimiento de las nuevas iniciativas empresariales. De igual modo, la orientación internacional de los negocios presenta valores similares, con actividades exportadoras en el 31,5% de los proyectos liderados por mujeres y en el 34,9% de los impulsados por hombres.

Tampoco se aprecian diferencias significativas en la especialización sectorial. La participación en actividades industriales alcanza el 8,1% entre las mujeres y el 10,7% entre los hombres, mientras que la presencia en servicios intensivos en conocimiento se sitúa en el 11,8% y el 16,7%, respectivamente. Por último, aunque sin significación estadística, los proyectos liderados por hombres muestran una mayor presencia de empleo tanto en la situación actual como en las expectativas futuras. El 35,5% de las iniciativas lideradas por hombres cuentan actualmente con personal contratado, frente al 27,7% en mu-

jes, mientras que las expectativas de disponer de plantilla dentro de cinco años alcanzan el 47,0% en los proyectos liderados por hombres y el 37,3% en los encabezados por mujeres.

Entre los negocios consolidados (véase Gráfico 4.19), la única diferencia estadísticamente significativa vuelve a encontrarse en el ámbito de la innovación. Concretamente, la proporción de empresas que introducen innovaciones en tecnología o procesos al menos a escala local es significativamente superior entre los negocios gestionados por hombres (37,8%) que entre los liderados por mujeres (25,6%), lo que supone una brecha de 12,2 puntos porcentuales. Este resultado contrasta con la situación observada en la fase TEA, donde las diferencias de género en innovación prácticamente han desaparecido. Ello sugiere que la convergencia observada entre las nuevas iniciativas emprendedoras todavía no se ha trasladado plenamente al tejido empresarial consolidado, donde persiste una ventaja masculina en la incorporación de innovaciones tecnológicas y de proceso.

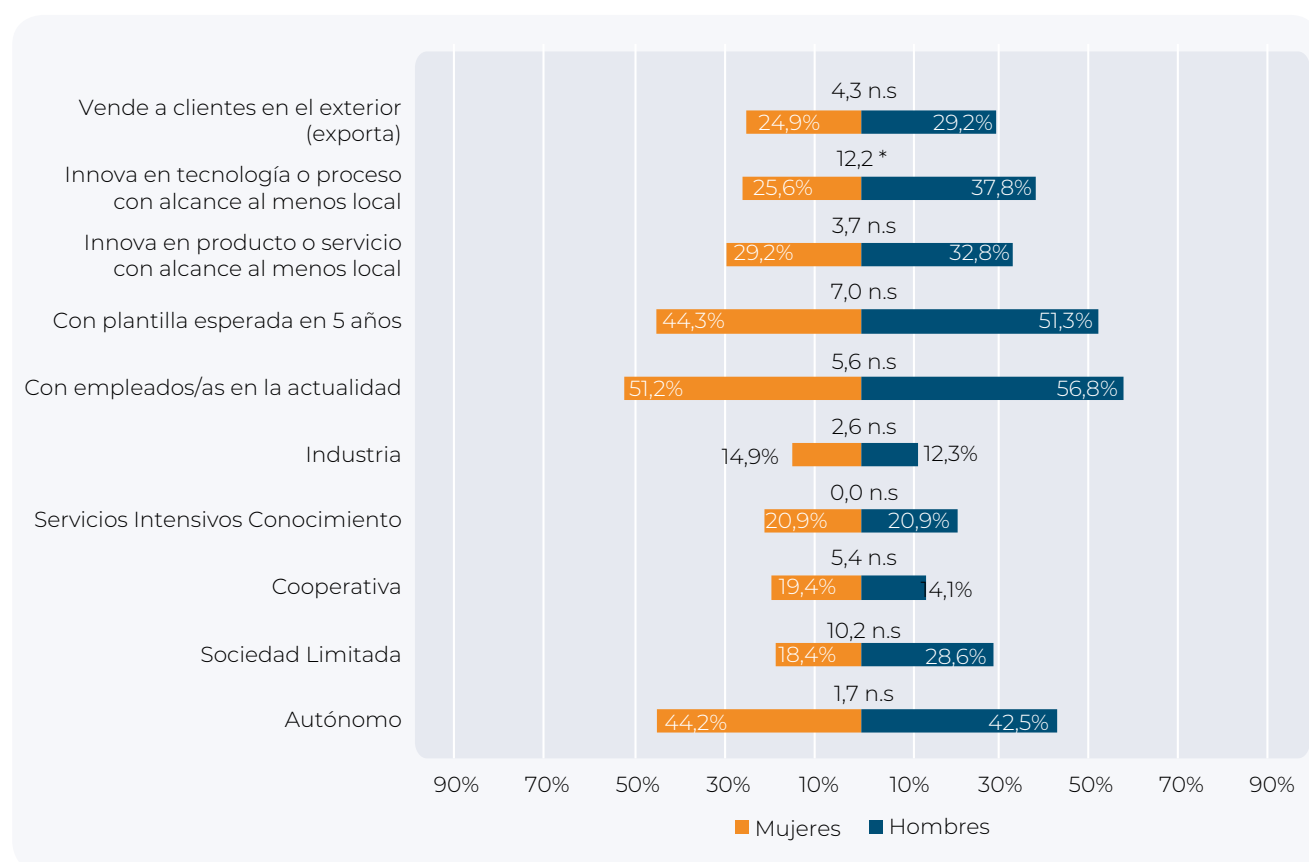


Gráfico 4.19. Características de los negocios creados. Porcentaje población emprendedora en función del género. Negocios en fase consolidada.

Nota: *p < 0,05; **p < 0,01; n.s: no significativo.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

En el resto de indicadores analizados no se observan diferencias significativas por género. La innovación en productos o servicios presenta valores similares (32,8% en hombres y 29,2% en mujeres), al igual que la orientación exportadora (29,2% y 24,9%, respectivamente). Las variables relacionadas con el empleo tampoco muestran diferencias estadísticamente relevantes. El porcentaje de empresas que cuentan actualmente con personal contratado asciende al 56,8% entre los negocios liderados por hombres y al 51,2% entre los dirigidos por mujeres. Asimismo,

las expectativas de disponer de plantilla en los próximos cinco años alcanzan el 51,3% y el 44,3%, respectivamente.

Por último, la representatividad de algunos sectores es muy similar entre ambos colectivos. La presencia en actividades industriales se sitúa en el 12,3% de los negocios masculinos y en el 14,9% de los femeninos, mientras que los servicios intensivos en conocimiento representan el 20,9% en ambos casos, reflejando una ausencia total de diferencias en este ámbito.

5 Financiación del proceso emprendedor

En este capítulo se aborda la manera en la que la población emprendedora en la CAPV financia el proceso de creación y desarrollo inicial de sus negocios. Como es sabido, los proyectos emprendedores suelen enfrentarse a mayores dificultades de acceso a fuentes externas de financiación, especialmente en las etapas más tempranas de su ciclo de vida, cuando todavía no disponen de garantías o un historial financiero que acredite su solvencia. Por ello, resulta especialmente relevante disponer de información que permita conocer cómo afrontan las personas emprendedoras la cobertura de sus necesidades financieras en esas primeras etapas.

En este sentido, GEM aporta una perspectiva amplia y complementaria respecto a otras fuentes estadísticas centradas habitualmente en segmentos específicos del emprendimiento, como pueden ser las startups tecnológicas o empresas innovadoras de perfil escalable^[1]. El enfoque adoptado en este informe permite analizar la financiación del conjunto de iniciativas emprendedoras surgidas en la CAPV durante los últimos 3,5 años, independientemente de su tamaño, sector de actividad o perfil innovador, proporcionando así una visión global sobre las dinámicas de financiación del fenómeno emprendedor en Euskadi.

Los datos presentados en este capítulo se estructuran en torno a tres grandes bloques de análisis. En primer lugar, se examina el volumen de capital utilizado para la puesta en marcha y desarrollo inicial de los negocios, incorporando además una perspectiva de género y diferencias según la fase de desarrollo del proyecto. En segundo lugar, se analizan las principales fuentes de financiación utilizadas por la población emprendedora, así como las tasas de cobertura proporcionadas por cada una de ellas. Finalmente, el capítulo aborda el análisis de la inversión informal en la CAPV, observando tanto su evolución reciente como el posicionamiento relativo de Euskadi en comparación con otros territorios de referencia.

5.1. Dinero utilizado en el ciclo de creación

Un 25,5% de la población emprendedora en fase inicial en la CAPV manifestó no haber necesita-

do dinero alguno para el arranque y desarrollo inicial de sus proyectos en 2025, porcentaje que aumenta respecto al año anterior (18,7%). Entre quienes sí requirieron financiación, la mediana del capital comprometido descendió hasta los

[1] Es el caso por ejemplo de la plataforma habilitada por la Spri para conocer datos referidos a volúmenes de inversión y tamaños de ronda en startups tecnológicas con sede en la CAPV: <https://www.spri.eus/es/ayudas/up-euskadi/>

	CAPV 2020	CAPV 2021	CAPV 2022	CAPV 2023	CAPV 2024	CAPV 2025
Distribución según si han requerido o no dinero para el arranque y desarrollo						
No han requerido dinero	8,69%	21,39%	18,21%	17,6%	18,7%	25,5%
Sí han requerido dinero	71,36%	55,78%	49,16%	47%	65,6%	48,2%
No sabe / No contesta	19,95%	19,83%	32,63%	35,4%	15,8%	26,3%
Personas emprendedoras en fase inicial —TEA— que sí han requerido dinero						
Mediana: La mitad de los proyectos han necesitado menos de...	15.000 €	20.000 €	20.000 €	24.500 €	25.000 €	10.000 €
Hombres	–	30.000 €	16.421 €	41.350 €	30.000 €	12.536 €
Mujeres	–	16.201 €	20.000 €	17.201 €	12.204 €	5.018 €
Distribución % por tramos de dinero requerido						
< 10.000 €	33,8%	33,2%	29,5%	21,5%	29,6%	45,0%
10.000 € - 50.000 €	43,4%	33,0%	36,9%	39,8%	40,0%	28,4%
50.000 € - 150.000 €	16,2%	15,2%	17,6%	18,8%	15,8%	13,1%
> 150.000 €	6,6%	18,6%	16%	19,9%	14,7%	13,5%
Cobertura íntegra del dinero requerido a través parte de sus promotores/as	55,98%	42,54%	33,79%	36,32%	32,12%	42,6%

Tabla 5.1. Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA). CAPV 2020-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

	Hombres CAPV	Mujeres CAPV	Total CAPV
Distribución según si han requerido o no dinero para el arranque y desarrollo			
No han requerido dinero	26,6%	23,8%	25,4%
Sí han requerido dinero	51,8%	42,5%	48,1%
No sabe / No contesta	21,4%	33,6%	26,3%
Personas emprendedoras en fase inicial —TEA— que sí han requerido dinero			
Mediana: La mitad de los proyectos han necesitado menos de...	12.536 €	5.018 €	10.000 €
Distribución % por tramos de dinero requerido			
< 10.000 €	38,8%	56,1%	45,0%
10.000 € - 50.000 €	31,6%	22,5%	28,4%
50.000 € - 150.000 €	18,6%	3,1%	13,1%
> 150.000 €	10,9%	18,3%	13,5%
Cobertura íntegra del dinero requerido a través parte de sus promotores/as	41,0%	45,3%	42,5%

Tabla 5.2. Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las personas emprendedoras en fase inicial. Desglose entre hombres y mujeres. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

10.000 euros, frente a los 25.000 euros registrados en 2024 (véase Tabla 5.1). Se trata del dato más bajo de la serie desde el año 2020 y refleja un dato atípico si atendemos a la tendencia en los últimos años.

Esta evolución parece estar relacionada, al menos en parte, con el importante aumento observado en el segmento de emprendimiento naciente dentro de la actividad TEA^[12]. Conviene recordar que esta categoría incorpora proyectos que se encuentran en fases muy tempranas de desarrollo y que, en muchos casos, ni siquiera han movilizado capital para iniciar su actividad. En este sentido, el aumento del peso relativo de los negocios nacientes durante 2025 podría ayudar a explicar tanto el incremento de iniciativas que no han necesitado financiación

como el descenso observado en la mediana del capital comprometido.

Esta tendencia se observa de manera todavía más acentuada cuando el análisis se centra específicamente en el segmento nacientes (véase Gráfico 5.1). En 2025, seis de cada diez proyectos nacientes (59,9%) iniciaron su actividad movilizando menos de 10.000 euros, una proporción muy superior a la registrada el año anterior (33,5%) y también claramente por encima del porcentaje observado en el conjunto de la población TEA (45%). Todo ello refuerza el mensaje de que el mayor crecimiento relativo del emprendimiento naciente en 2025 está detrás de la reducción del capital medio comprometido por la población emprendedora en la CAPV.

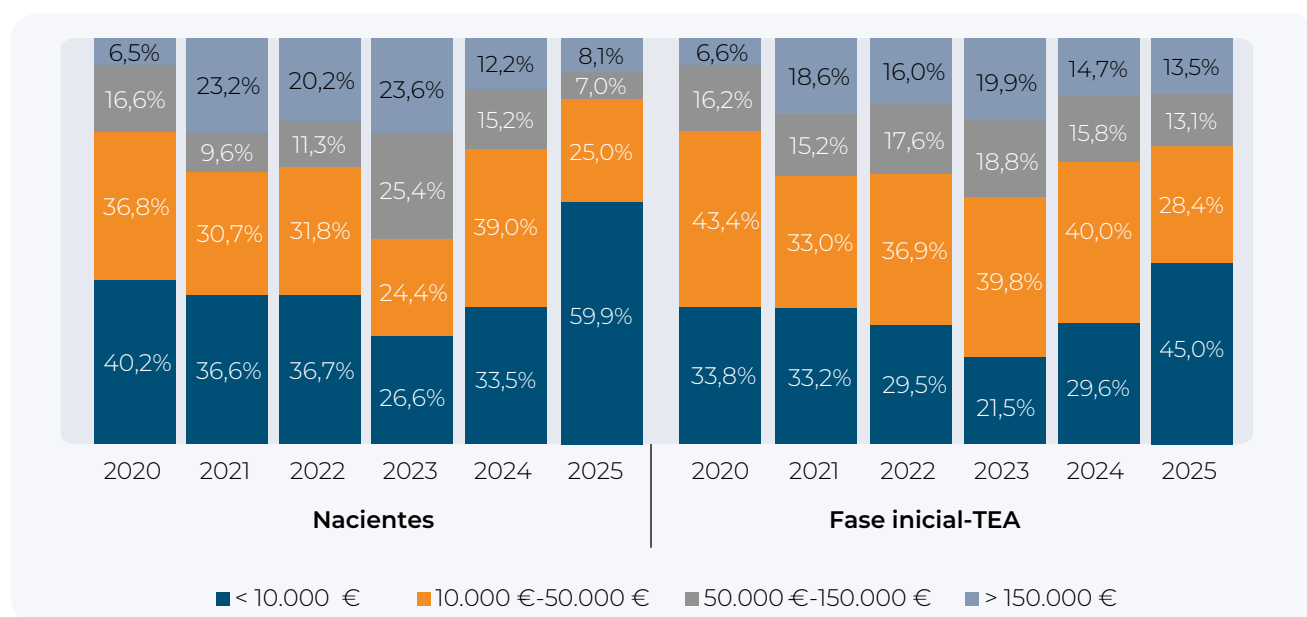


Gráfico 5.1. Distribución porcentual por tramos del dinero utilizado para el arranque y primer desarrollo de la actividad. Personas emprendedoras en fase naciente y fase inicial (TEA). CAPV 2020-2025

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

5.2. Fuente de procedencia del dinero requerido

GEM analiza también las distintas fuentes de financiación utilizadas por la población emprendedora en fase inicial para cubrir las necesida-

des financieras asociadas al proceso de creación empresarial (véase Tabla 5.3). Como viene siendo habitual, los ahorros personales continúan siendo la principal fuente de financiación del emprendimiento en la CAPV. En 2025, un 93,6% de la población emprendedora declaró haber recurrido a recursos propios, el porcentaje más elevado de toda la serie histórica reciente y ligeramente superior al ya elevado registro de 2024 (91,2%).

[12] Véase capítulo 2 del informe

	CAPV 2020	CAPV 2021	CAPV 2022	CAPV 2023	CAPV 2024	CAPV 2025
Ahorros personales	85,4%	78,2%	72,6%	79,1%	91,2%	93,6%
Entidades financieras	26,7%	22,6%	31,1%	30,6%	43,6%	26,0%
Aportaciones de familiares/ amistades	20%	25,8%	26,1%	23,0%	37,4%	41,9%
Ayudas y subvenciones públicas	10,8%	18,6%	25,1%	14,7%	36,7%	29,6%
Inversores especializados + Crowdfunding	1,4%	0,8%	4,6%	0,0%	21,2%	17,2%
Otras fuentes	1,3%	10,5%	7,2%	19,6%	15,2%	12,9%

Tabla 5.3. Porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial que han accedido a distintas fuentes para la cobertura del dinero utilizado en el ciclo emprendedor - CAPV 2020-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

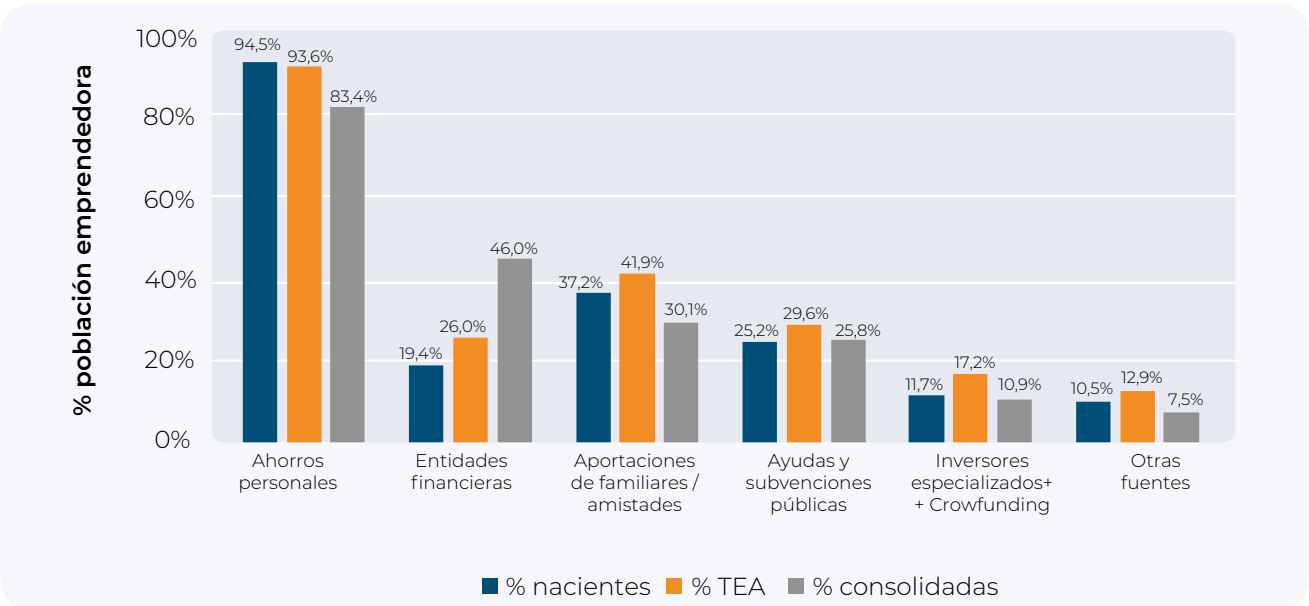


Gráfico 5.2. Porcentaje de acceso a distintas fuentes de financiación por parte de la población emprendedora. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

Además, aumenta también la proporción de quienes financiaron íntegramente sus necesidades económicas a través de sus propios medios. Concretamente, un 42,6% de la población emprendedora en fase inicial declaró haber cubierto completamente el capital requerido mediante recursos propios, diez puntos por encima del dato registrado el año anterior (32,1%). Este incremento parece coherente con la reducción observada en los niveles medios de inversión requeridos para emprender durante 2025.

En paralelo, los datos muestran cambios relevantes en el acceso al resto de fuentes externas

de financiación. Desciende notablemente el porcentaje de personas emprendedoras que recurrieron a entidades financieras, pasando del máximo histórico alcanzado en 2024 (43,6%) al 26% en 2025. Aun así, este nivel se mantiene en línea con los registros observados antes del fuerte repunte experimentado durante el ejercicio anterior.

Por su parte, continúa aumentando el protagonismo del circuito informal de financiación. Las aportaciones provenientes de familiares y amistades alcanzan el 41,9%, el valor más elevado desde 2020 y más de cuatro puntos por encima

del dato de 2024 (37,4%). También mantienen una presencia destacada las ayudas y subvenciones públicas, utilizadas por prácticamente tres de cada diez personas emprendedoras (29,6%), si bien descienden respecto al máximo en la serie que se alcanzó el año anterior (36,7%).

Por último, merece una mención especial la evolución observada en el acceso a financiación procedente de inversores especializados y plataformas de crowdfunding. Aunque continúa tratándose de una fuente utilizada por una minoría de proyectos, el dato registrado en 2025 (17,2%) confirma la consolidación del importante salto observado ya en 2024 (21,2%), muy por encima de los niveles que venían siendo habituales en la serie histórica. Conviene recordar que este tipo de financiación suele orientarse hacia proyectos con perfiles más innovadores, escalables y con mayores expectativas de crecimiento, por lo que la consolidación durante dos años consecutivos de niveles relativamente altos de acceso a estas fuentes podría estar reflejando un mayor protagonismo relativo de este tipo de iniciativas dentro de la población de nuevos negocios creados.

El Gráfico 5.2 evidencia asimismo diferencias relevantes de los porcentajes de acceso en

función de la etapa de desarrollo del negocio. Mientras los proyectos nacientes muestran una mayor dependencia de recursos propios y de personas de su núcleo cercano, las empresas consolidadas presentan tasas superiores de acceso a financiación bancaria. Así, destaca especialmente que casi la mitad de las empresas consolidadas (46%) ha recurrido a financiación bancaria, frente al 26% de los negocios TEA y el 19,4% de los proyectos nacientes. De estos datos se puede inferir la importancia de la antigüedad de la empresa en el acceso a recursos financieros de tipo bancario.

Lo contrario sucede con la financiación procedente de inversores especializados y plataformas de crowdfunding, donde los datos reflejan su mayor predisposición para invertir en fases tempranas. De hecho, un 17,2% de la población emprendedora en fase inicial (TEA) declaró haber accedido a este tipo de financiación, siete puntos por encima del dato observado en empresas consolidadas (10,9%).

Por último, el Gráfico 5.3 muestra las tasas medias de cobertura asociadas a cada fuente de financiación. Los ahorros personales continúan representando la principal vía de cobertura del capital necesario para emprender. Quienes lo

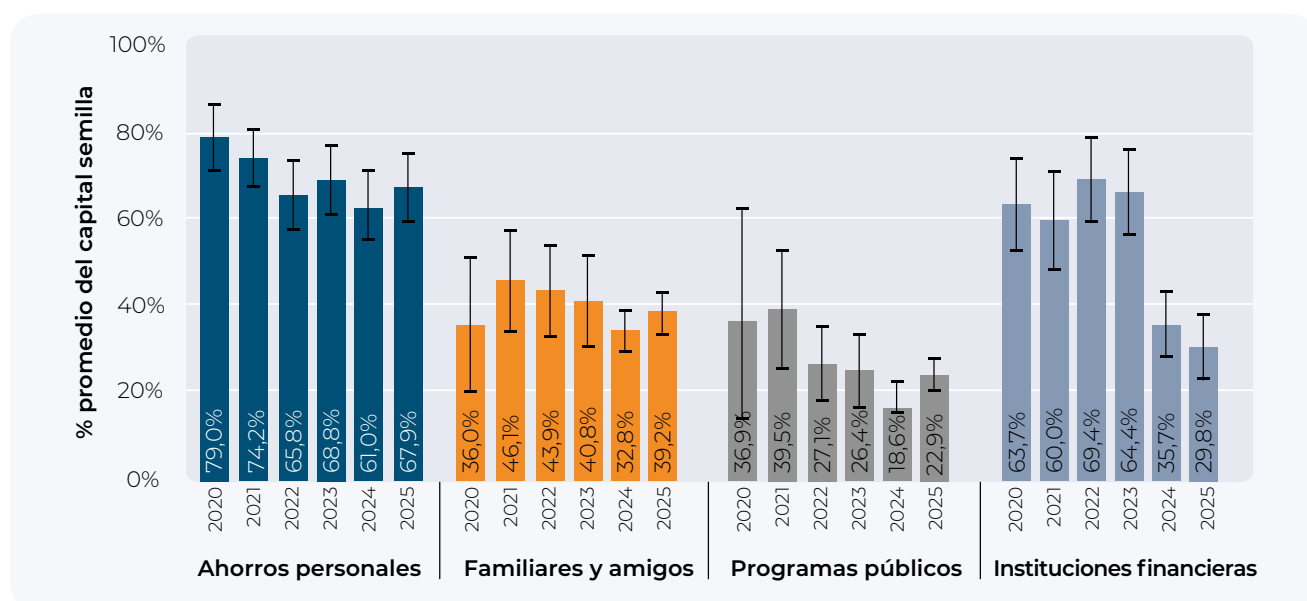


Gráfico 5.3. Cobertura promedio por tipo de fuente del dinero total empleado por las personas emprendedoras en fase inicial para la puesta en marcha del negocio. CAPV 2020-2025.

Nota: Las líneas horizontales representan el intervalo de confianza al 95%. Cada porcentaje está calculado sobre el total de personas que respondieron que Sí habían accedido a esa fuente.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

usan han financiado de media casi un 70% de sus necesidades (67,9%). Le siguen las aportaciones provenientes del entorno cercano, que cubre un 39,2% del total de necesidades de entre quienes recurrieron a esta opción. Por su parte, la financiación bancaria ofrece una cobertura media por proyecto de casi el 30% —el dato más bajo de la serie—. Por último, quienes accedieron a ayudas públicas financiaron de media un 22,9% del total de sus necesidades, cuatro puntos por encima del año anterior (18,6%).

5.3. Inversión informal

GEM identifica como tasa de inversión informal a la proporción de la población adulta que ha aportado de manera directa dinero a un negocio ajeno^[13] en los últimos tres años. En 2025, este porcentaje alcanzó en la CAPV el 4,8%. Aunque el dato desciende respecto al máximo histórico registrado en 2024 (7,7%), se mantiene en niveles elevados si atendemos a su media histórica (véase Gráfico 5.4).

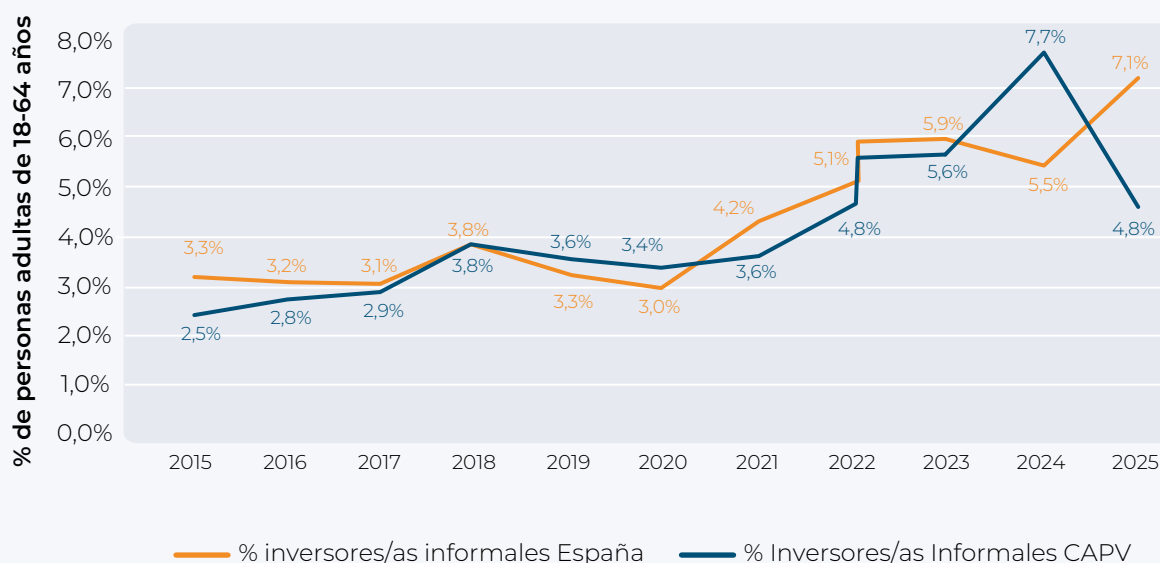


Gráfico 5.4. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

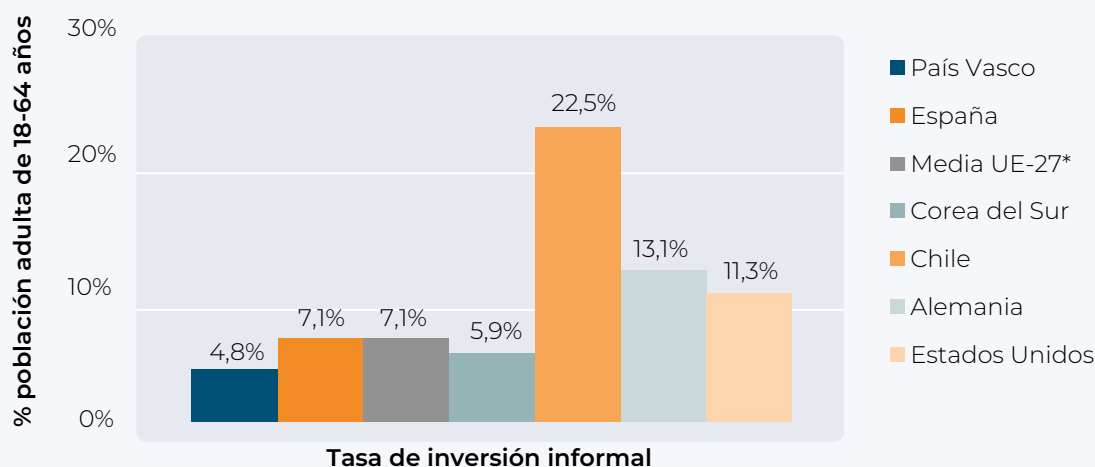


Gráfico 5.5. Personas inversoras informales como porcentaje de la población de 18-64 años. CAPV y países de referencia. 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

[13] Se trata de negocios en los que la persona que invierte no participa directamente de su gestión.

Se trata del primer año en el que se observa una distancia considerable con el dato en el conjunto de España (7,1%). Además, el análisis comparativo internacional permite conocer los niveles de inversión informal que presentan otras economías avanzadas (véase Gráfico 5.5). En 2025, el dato CAPV (4,8%) se sitúa a más de dos puntos de la media UE (7,1%) y a mayor distancia si consideramos el dato en países como Alemania (13,1%) o Estados Unidos (11,3%) (véase Gráfico 5.5).

La aportación mediana por persona inversora se ha situado en 2025 en 6.000 euros, por encima del dato registrado el año anterior (4.833 euros), aunque por debajo del máximo alcanzado en 2023 (10.000 euros). La inversión más frecuente, por su parte, se mantiene en 1.000 euros por segundo año consecutivo (véase Tabla 5.4). En cuanto al perfil de las personas inversoras informales, siguen predominando los hombres, ya que las mujeres representan solo el 36,2% del

total. La edad media de quienes han invertido se sitúa en los 39 años, y algo más de la mitad cuenta con estudios universitarios (51,5%). La gran mayoría son personas trabajadoras en activo (88,2%) y destaca especialmente el aumento del peso de quienes son también personas emprendedoras o empresarias, que alcanzan el 41,1%, el valor más elevado de la serie ^[14].

Por último, el Gráfico 5.7 permite diferenciar dos grandes tipologías dentro del circuito de inversión informal: por un lado, aquella vinculada al entorno próximo de la persona emprendedora —familiares, amistades y personas cercanas— y, por otro, la inversión realizada bajo parámetros más profesionalizados, asociada a perfiles de business angels o inversores especializados. En 2025, el 5,1% de la inversión informal respondió a este perfil, porcentaje descendiendo respecto a los máximos alcanzados en los años anteriores (12,6% en 2024 y 9,7% en 2023).

	CAPV 2020	CAPV 2021	CAPV 2022	CAPV 2023	CAPV 2024	CAPV 2025
Tasa de inversión informal (%)	3,4%	3,6%	4,8%	5,6%	7,7%	4,8%
Inversión mediana	5.822 €	5.364 €	4.651 €	10.000 €	4.833 €	6.000 €
Inversión más frecuente (moda)	5.000 €	3.000 €	3.000 €	10.000 €	1.000 €	1.000 €
Perfil de las personas inversoras						
Mujeres (%)	47,8%	48,5%	43,6%	37,2%	41,4%	36,2%
Edad media	49 años	47 años	42 años	43 años	36 años	39 años
Estudios universitarios (%)	73,1%	61,8%	59,9%	50,2%	52,2%	51,5%
Trabajador/a en activo (%)	77,2%	74,3%	83,7%	80,9%	96,1%	88,2%
Personas emprendedoras/empresarias (%)	13,1%	27,9%	20,3%	14,8%	32,5%	41,1%
Vínculo familiar con el proyecto que financia (%)	55,5%	58,0%	55,9%	55,1%	59,8%	64,3%
Inversor/a profesional/perfil business angel (%)	8,16%	7,36%	14,85%	9,66%	12,6%	5,1%

Tabla 5.4. Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

^[14] Este es un dato especialmente relevante si se compara con la propia tasa de actividad emprendedora de la población adulta en la CAPV, que en 2025 se situó en el 6,8%. En este sentido, el hecho de que prácticamente cuatro de cada diez personas inversoras informales sean, a su vez, emprendedoras o propietarias de sus propios negocios, parece evidenciar una mayor predisposición de la población emprendedora a participar también en la financiación y apoyo de proyectos impulsados por terceras personas.



Gráfico 5.6. Personas inversoras informales como porcentaje de la población de 18-64 años. CAPV y comunidades autónomas. 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

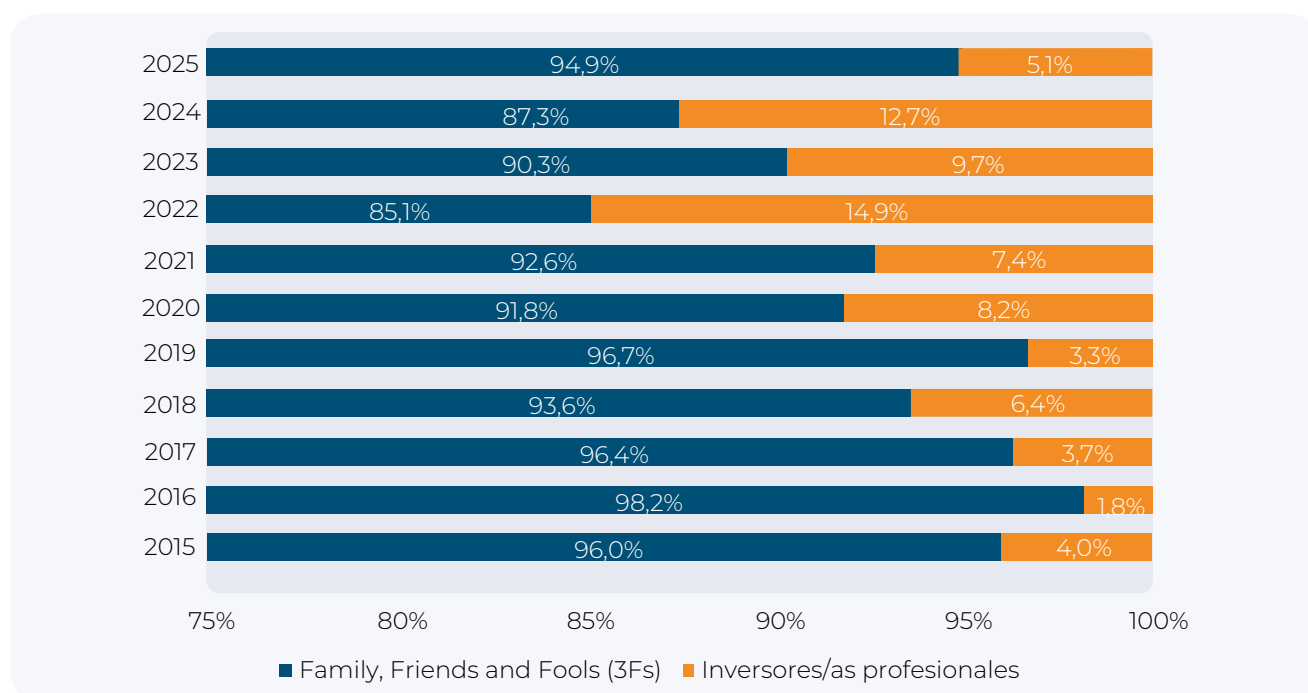


Gráfico 5.7. Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus Family, Friends and Fools (3Fs). CAPV 2015-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

6 Digitalización e inteligencia artificial

En este apartado se ofrecen datos relativos a la situación de la población emprendedora en la CAPV, tanto en fase inicial como consolidada, en relación a:

- Las expectativas de adopción de tecnologías digitales.
- La importancia que determinados recursos digitales tienen en las operaciones comerciales de los negocios creados.
- La relevancia que algunos de estos recursos digitales adquieren en la implementación del modelo de negocio y la estrategia.
- La importancia prevista de la inteligencia artificial en la implementación del modelo y la estrategia de negocio durante los próximos tres años.
- El impacto potencial de la inteligencia artificial, tanto en términos negativos: —posibles desafíos o barreras— como positivos —nuevas oportunidades de optimización y crecimiento—.

6.1. Expectativas de adopción de tecnologías digitales

La digitalización se ha consolidado como un factor estratégico para la competitividad de las empresas de la CAPV. Sin embargo, tal y como se recoge en el Gráfico 6.1, los datos de 2025 muestran una cierta moderación en las expectativas de incorporación de nuevas tecnologías durante los próximos seis meses. En la población emprendedora en fase inicial (TEA), el 53% prevé adoptar nuevas tecnologías digitales, mientras que entre las empresas consolidadas este porcentaje se sitúa en el 43,1%. Aunque la mayoría de los negocios sigue mostrando una predisposición favorable hacia la digitalización, los porcentajes son algo inferiores si se comparan con los registrados el año anterior (61,3% y 54%, respectivamente). Paralelamente, aumenta el peso de quienes no contemplan incorporar nuevas tecnologías en el corto plazo, tanto en las empresas de reciente creación como en las consolidadas, donde el porcentaje pasa del 20,5% al 36% y del 35,9% al 46,3% respectivamente.

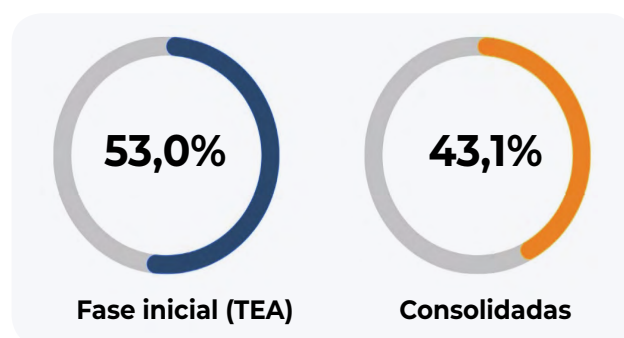


Gráfico 6.1. Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

En todo caso, la evolución temporal refleja una tendencia creciente en clave de digitalización. Así, en comparación con el periodo 2021-2023, la proporción de negocios con expectativas de avanzar en clave de digitalización a corto plazo ha crecido de manera notable en los últimos años, tanto en fase TEA como consolidada (véase Gráfico 6.2).

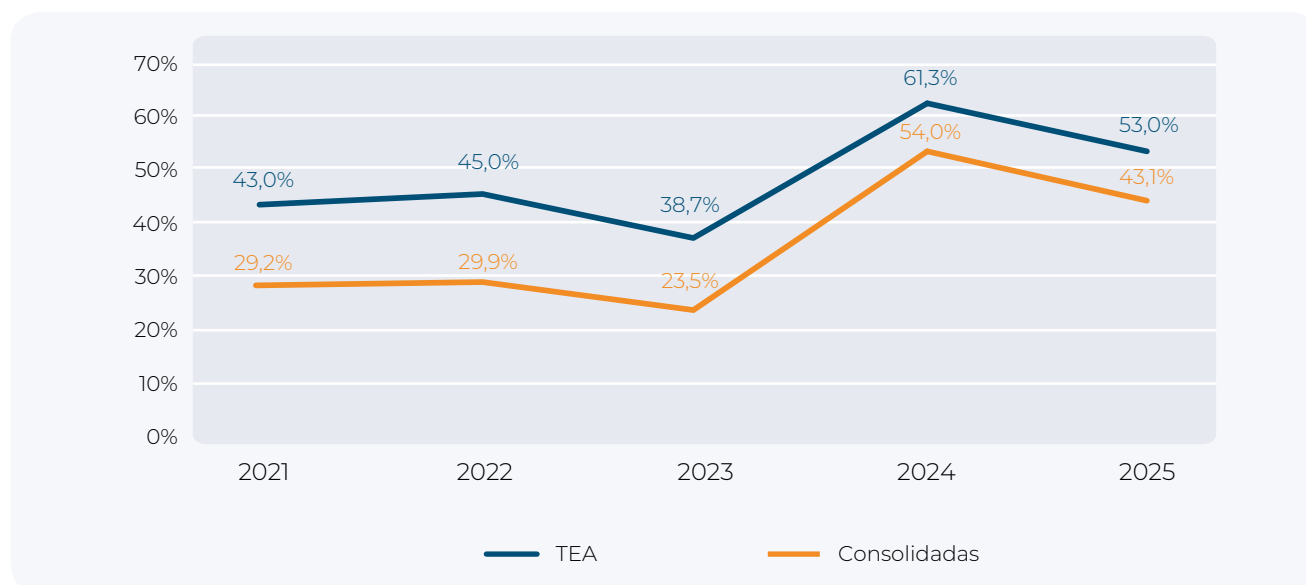


Gráfico 6.2. Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV. Evolución 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

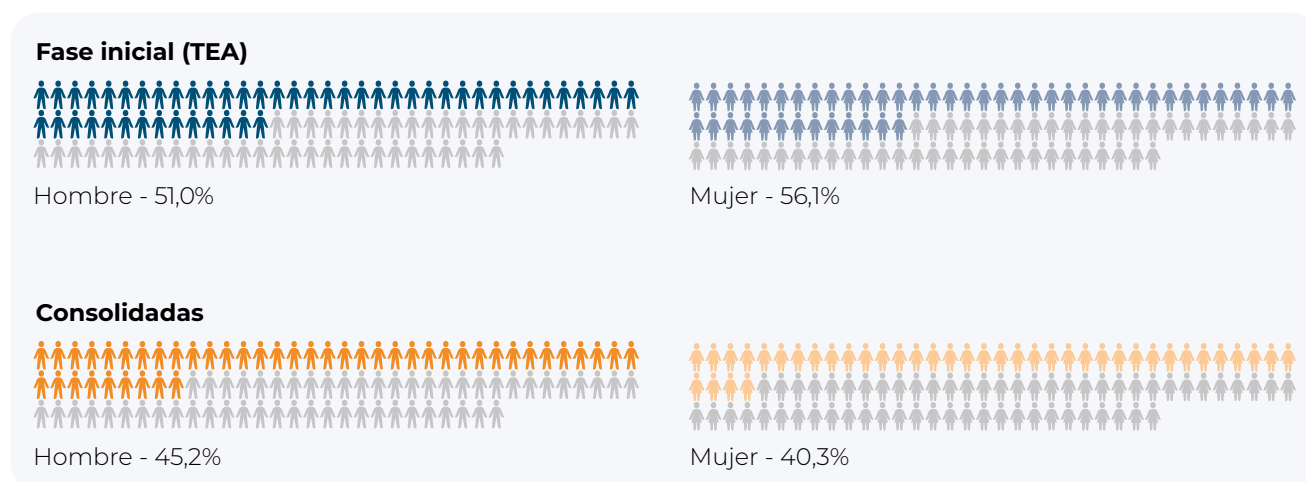


Gráfico 6.3. Población emprendedora con expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales en los próximos 6 meses. Fase inicial (TEA) y consolidada. Distribución por género. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

El análisis por género para este año no muestra diferencias especialmente notables entre hombres y mujeres respecto a las expectativas de incorporación de nuevas tecnologías digitales. En la población emprendedora en fase inicial, el 56,1% de las mujeres prevé adoptar nuevas tecnologías en los próximos seis meses, frente al 51% de los hombres. En las empresas consolidadas, la situación se invierte ligeramente, con un 45,2% de hombres y un 40,3%

de mujeres que manifiestan esta expectativa. Aunque los porcentajes son inferiores a los registrados el año anterior, en línea con la tendencia general observada en el conjunto de la muestra, los patrones se mantienen prácticamente inalterados. Los resultados muestran que las diferencias de género son reducidas y que la predisposición hacia la digitalización mantiene niveles similares entre ambos colectivos (véase Gráfico 6.3).

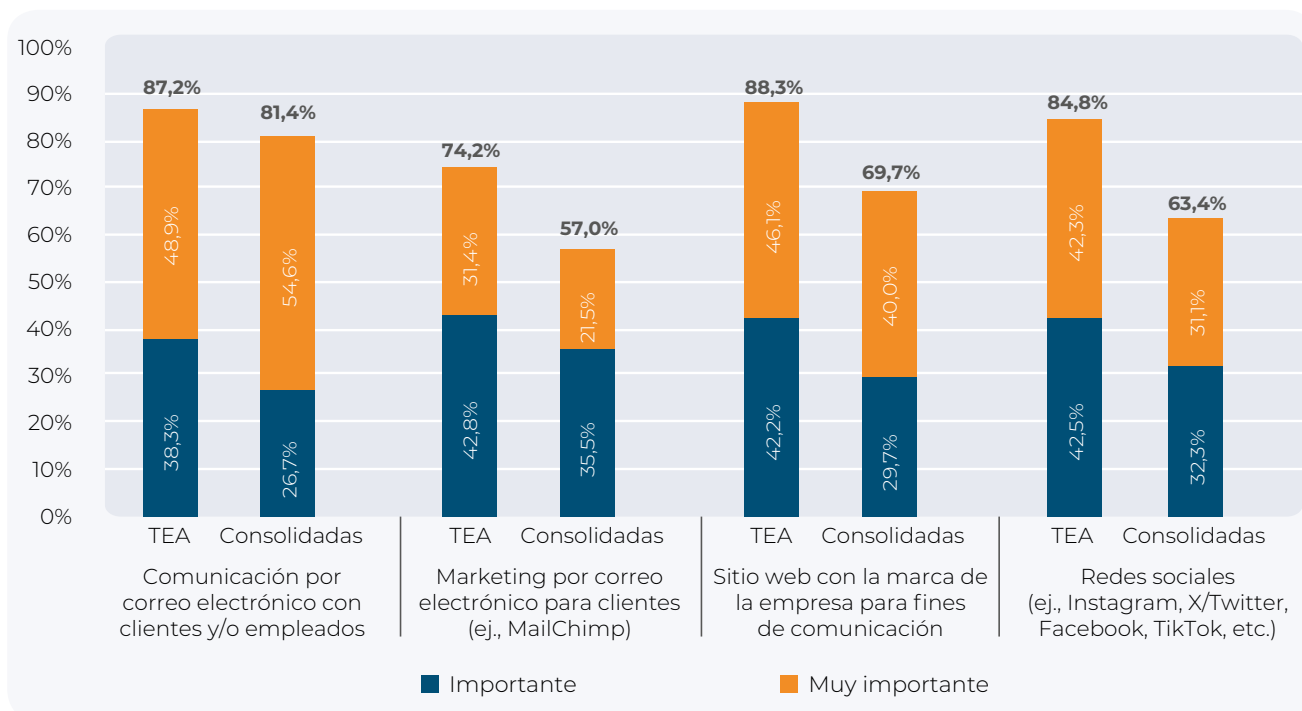


Gráfico 6.4. Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

6.2. Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales

Los recursos digitales continúan desempeñando un papel fundamental en las operaciones comerciales de los negocios emprendedores. En 2025, la información recogida en el Gráfico 6.4 revela que la comunicación por correo electrónico sigue siendo una de las herramientas mejor valoradas^[15], considerada importante o muy importante por el 87,2% de los negocios en fase inicial y el 81,4% de los consolidados. Asimismo, la web corporativa mantiene una elevada relevancia para la interacción con clientes (88,3% en TEA y 69,7% en consolidadas).

Las redes sociales siguen destacando como uno de los recursos más importantes para los nuevos negocios, calificadas así por un 84,8%

de la población, veinte puntos por encima del dato en empresas consolidadas (63,4%). De igual forma, el marketing por correo electrónico es considerado importante o muy importante por el 74,2% de las iniciativas emprendedoras recientes frente al 57% en el caso de los negocios consolidados.

En comparación con 2024 (véase Gráfico 6.5), se aprecia una reducción generalizada en la importancia atribuida a la mayoría de estos recursos digitales. Esta disminución es especialmente significativa entre las empresas consolidadas, donde el marketing por correo electrónico cae 29 puntos porcentuales (del 86% al 57%) y las redes sociales con una reducción de más de diez puntos (del 73,4% al 63,4%). Entre los negocios en fase inicial, los descensos son más moderados, aunque también se observan reducciones en la importancia estratégica vinculada a las redes sociales (-9,1 puntos) y al email-marketing (-5,4 puntos).

Desde la perspectiva de género, los resultados muestran diferencias relativamente reducidas. En la población emprendedora en fase inicial, las mujeres otorgan una importancia ligeramente superior a la comunicación por

[15] Se dan tres opciones de respuesta al entrevistado: «no importante», «importante» o «muy importante».

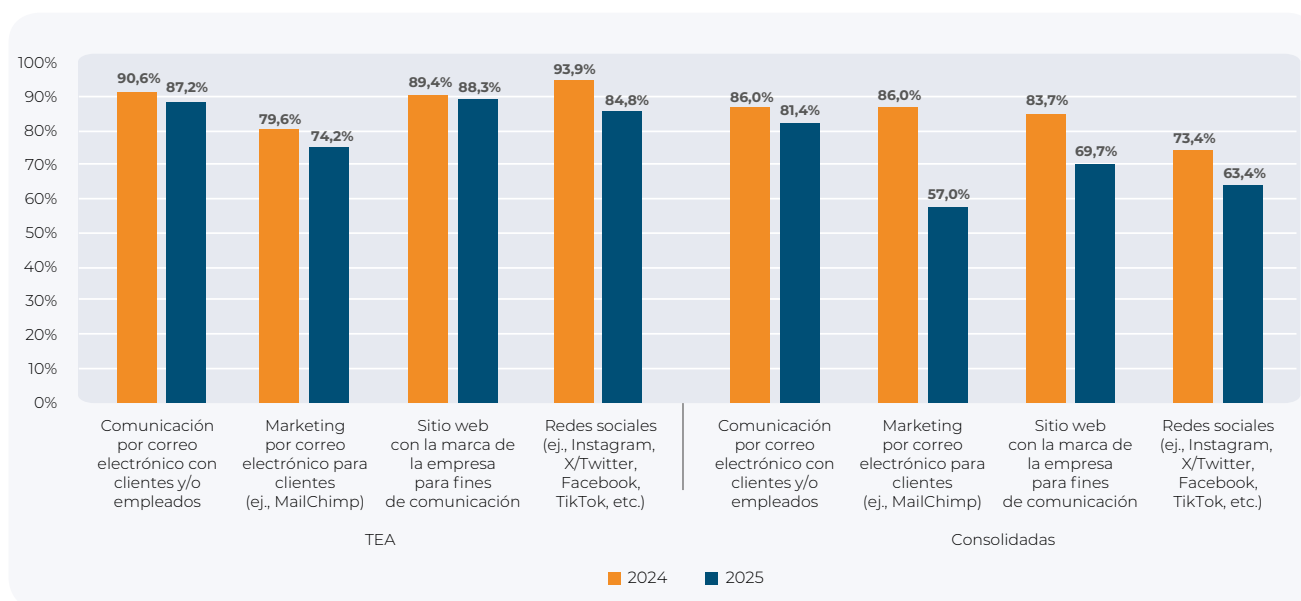


Gráfico 6.5. Importancia alta o muy alta otorgada a los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024 - 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

correo electrónico (89,6% frente al 85,6% de los hombres) y a las redes sociales (86,9% frente al 83,4%). También destacan en la valoración del marketing por correo electrónico (78,4% frente al 71,4%). Entre las empresas consolidadas las diferencias son algo más marcadas en determinados recursos. Las mujeres atribuyen una mayor relevancia a las redes sociales (70,3% frente al 58,5%) y al marketing por correo electrónico (67,2% frente al 58,4%), mientras que los hombres muestran niveles ligeramente superiores en el uso de sitios web corporativos para la comunicación empresarial (véase Gráfico 6.6).

6.3. Importancia de los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de negocio

Desde el año pasado, GEM incorpora también datos referidos a la importancia^[16] que la población emprendedora otorga a los recursos digitales como herramientas facilitadoras del proceso

de implementación del modelo y la estrategia de negocio. En este sentido, los datos vuelven a confirmar que los recursos digitales son también considerados elementos clave para tales fines. En los negocios en fase inicial, el comercio electrónico vía web (78,4%), las herramientas de análisis de datos (78,6%) y los servicios en la nube (79,5%) presentan niveles muy similares de importancia otorgada. La inteligencia artificial también alcanza una valoración elevada, siendo considerada importante o muy importante por el 70% de la población emprendedora en fase inicial (véase Gráfico 6.7).

Entre las empresas consolidadas, las valoraciones son algo inferiores, aunque igualmente mayoritarias. Destacan los servicios en la nube (71,5%) y las herramientas de análisis de datos (70,5%). No obstante, cabe subrayar que la proporción de quienes consideran importante la inteligencia artificial para estos fines alcanza el 56,4%, bastante por debajo del dato en los negocios en fase inicial (70%).

Respecto a 2024, se observa una disminución generalizada en la importancia atribuida a estos recursos (véase Gráfico 6.8). Los descensos más relevantes se registran en los negocios en fase inicial, especialmente en herramientas como comercio electrónico (-10,8 puntos) y servicios en la nube (-4,9 puntos). La inteligencia artificial es el recurso digital que mejor resiste la

[16] Se dan tres opciones de respuesta al entrevistado: «no importante», «importante» o «muy importante».

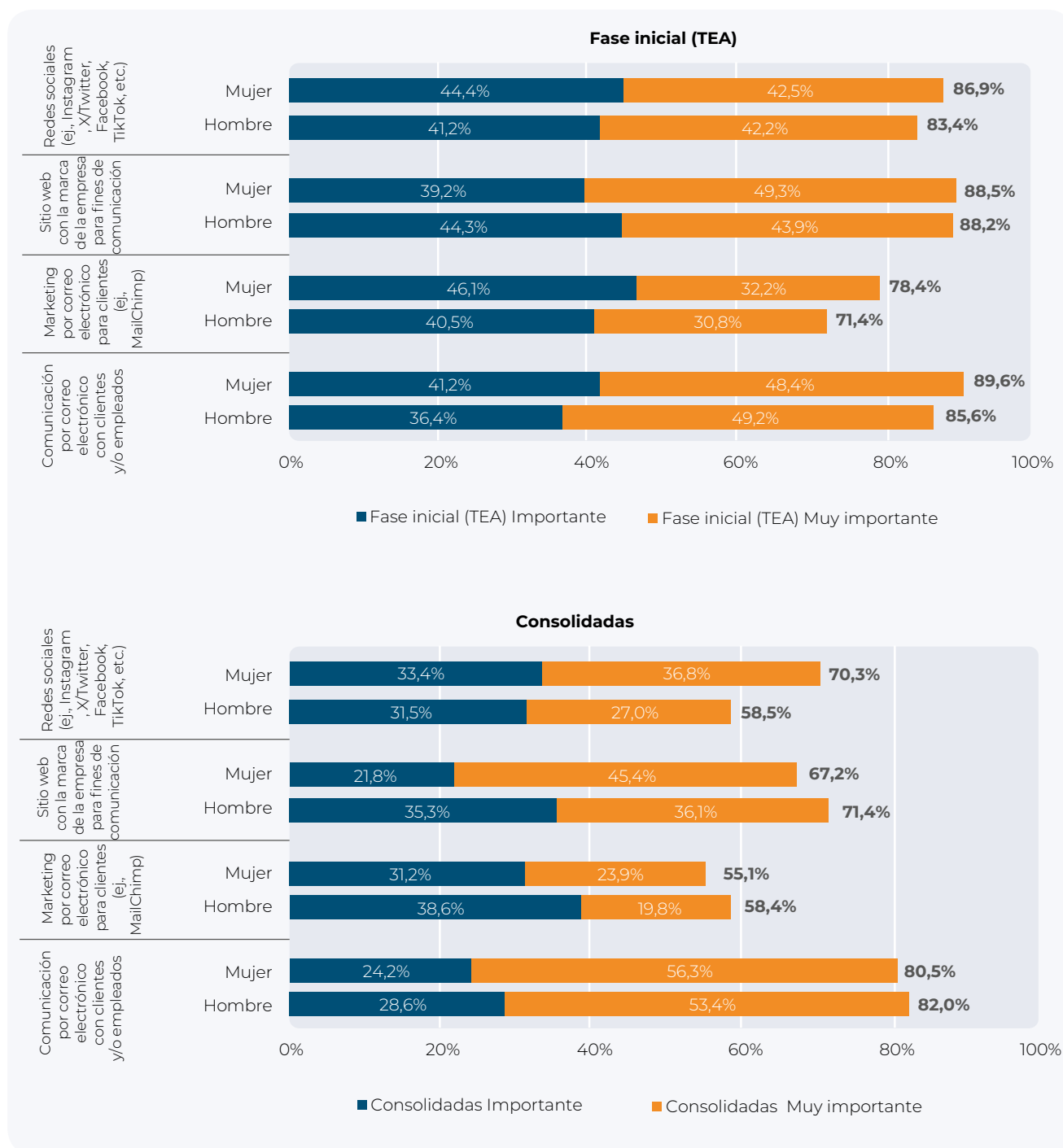


Gráfico 6.6. Importancia de los recursos digitales en las operaciones comerciales de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

caída observada en el resto de las tecnologías. Aunque su valoración desciende ligeramente tanto entre los negocios consolidados, pasando del 62,2% al 56,4%, como entre las iniciativas emprendedoras en fase inicial (TEA), donde retrocede 4,8 puntos, este comportamiento sugiere que, pese a la moderación de la percepción de urgencia digital, la IA cuenta con legitimidad

como herramienta estratégica para la competitividad futura (véase Gráfico 6.8).

Por género, las diferencias observadas son algo más acentuadas que en el apartado anterior (véase Gráfico 6.9). En los negocios en fase inicial, las mujeres otorgan una valoración superior a instrumentos como el comercio electró-

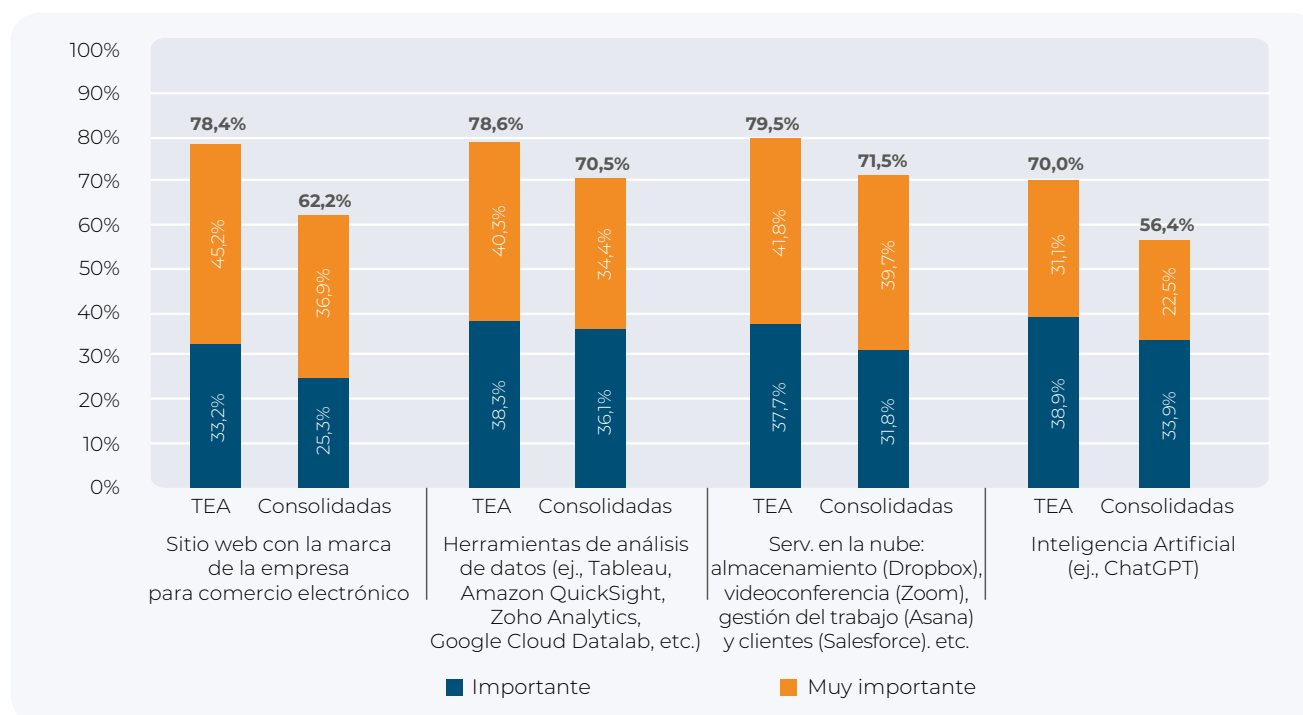


Gráfico 6.7. Importancia otorgada a los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia del negocio. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

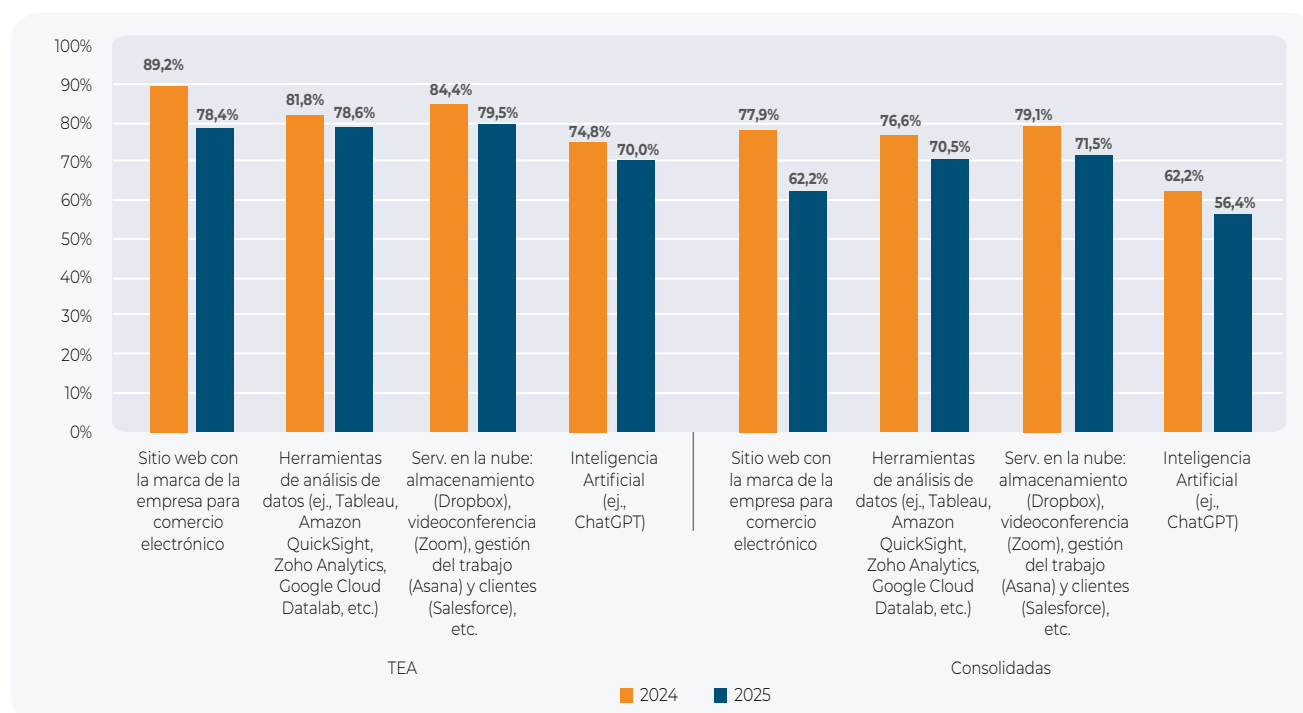


Gráfico 6.8. Importancia alta o muy alta otorgada a los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de negocio entre la población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

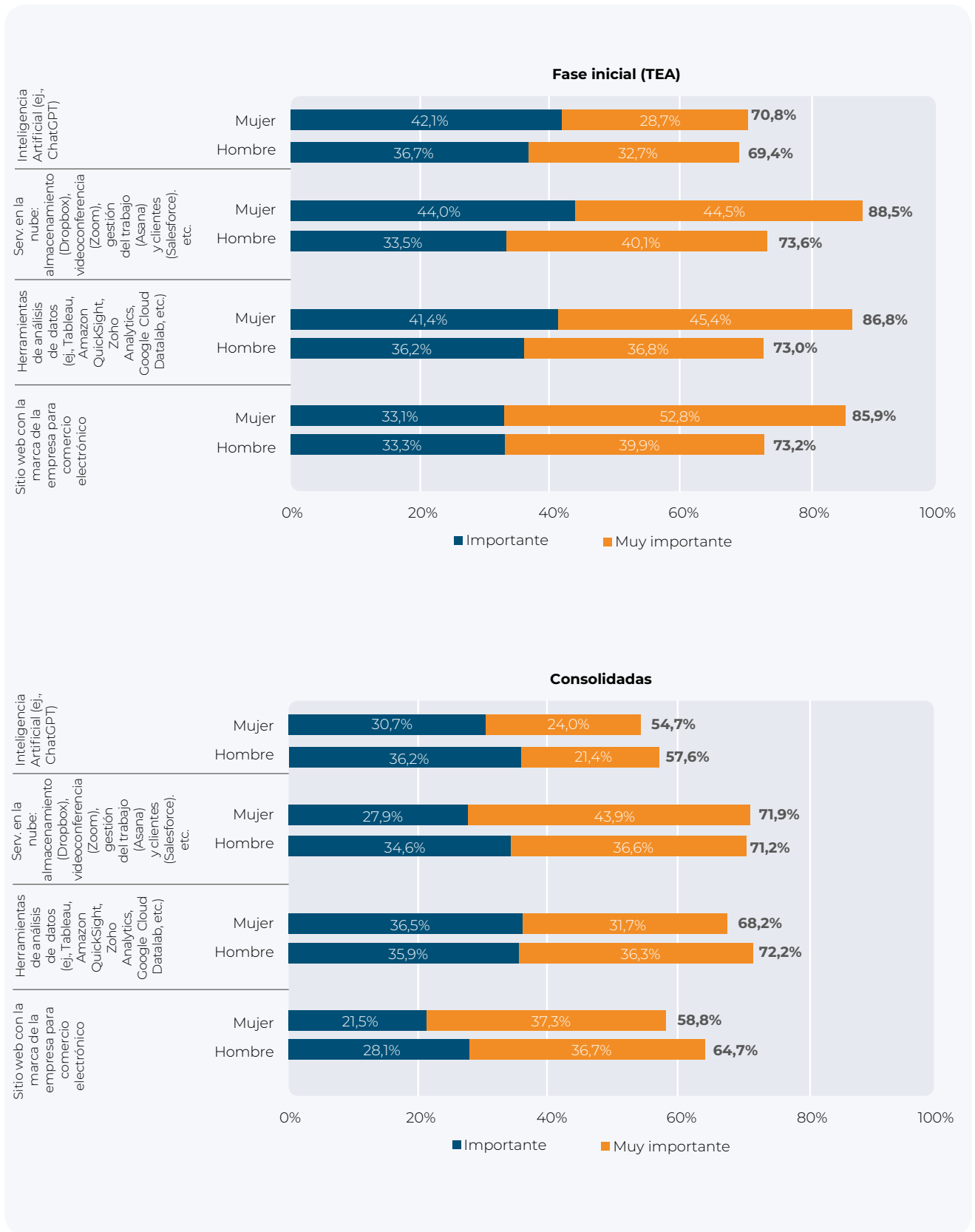


Gráfico 6.9. Importancia de los recursos digitales en la implementación del modelo y estrategia de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

nico (85,9% frente al 73,2%), herramientas de analítica de datos (86,8% frente al 73,6%) y a los servicios en la nube (88,5% frente al 73,6%). Por el contrario, la importancia atribuida a la inteligencia artificial es prácticamente idéntica entre hombres y mujeres. En las empresas consolidadas, las diferencias son menos pronunciadas, aunque los hombres mantienen una valoración ligeramente superior en la mayoría de las herramientas analizadas.

6.4. Percepción de la importancia futura de la inteligencia artificial en clave de negocio

La inteligencia artificial continúa siendo percibida como una tecnología estratégica para el futuro de los negocios, aunque las expectativas se moderan respecto al año anterior. En 2025, el 79,8% de la población emprendedora en fase inicial considera que la IA será importante o muy importante para la implementación de su estrategia empresarial durante los próximos

tres años, mientras que en las empresas consolidadas este porcentaje alcanza el 67% (véase Gráfico 6.10). Existe así una diferencia notable de más de diez puntos entre ambos colectivos, lo que indicaría que los nuevos negocios perciben con mayor intensidad la relevancia de la IA como instrumento estratégico para el futuro.

Si se compara con los datos del año anterior, se observa una disminución de 3,8 puntos entre los negocios TEA y de 8 puntos entre los consolidados. Aun así, más de dos tercios de la población emprendedora sigue considerando que la IA desempeñará un papel relevante en la evolución de sus negocios, lo que confirma su consolidación como tecnología estratégica de referencia en los próximos años (véase Gráfico 6.11).

Desde una perspectiva de género, tanto hombres como mujeres emprendedoras en fase inicial otorgan una elevada relevancia a la inteligencia artificial como herramienta estratégica para el futuro de sus negocios. De hecho, la proporción de quienes consideran que la IA será importante o muy importante durante los próximos tres años es prácticamente idéntica entre ambos grupos (79,7% en hombres y 80% en mujeres).

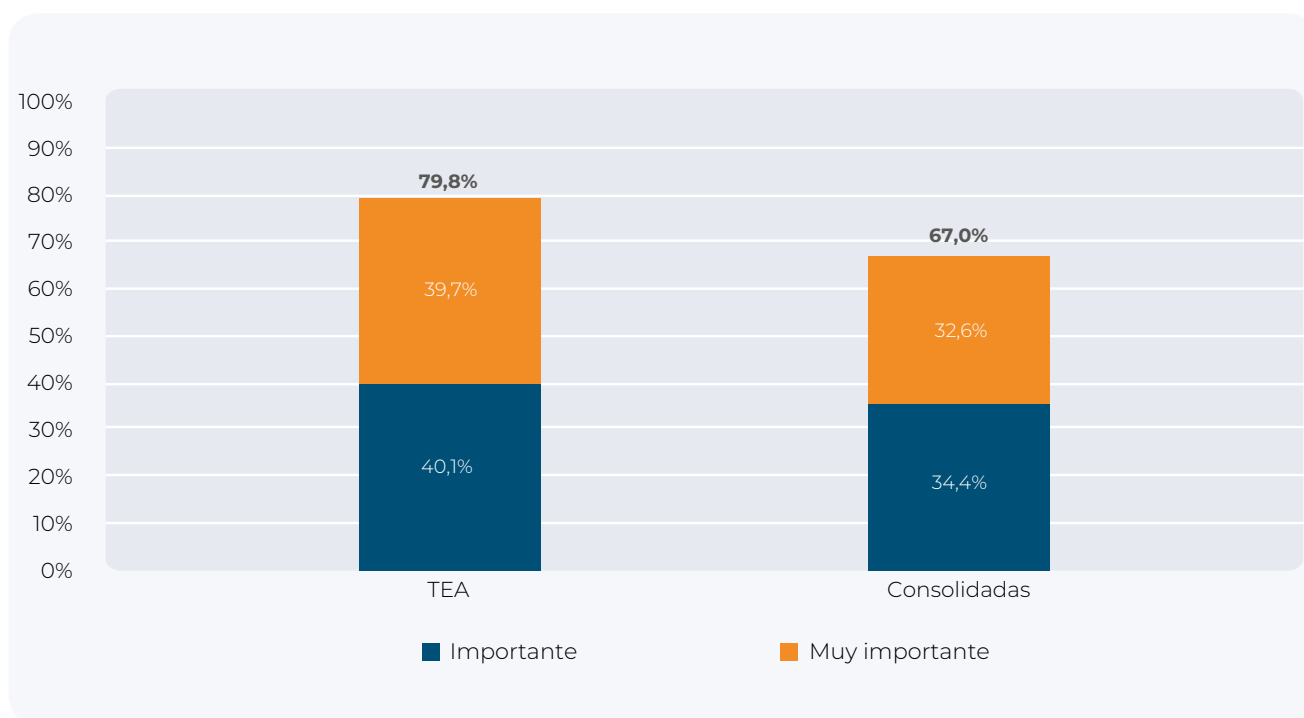


Gráfico 6.10. Importancia de la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo y estrategia de los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

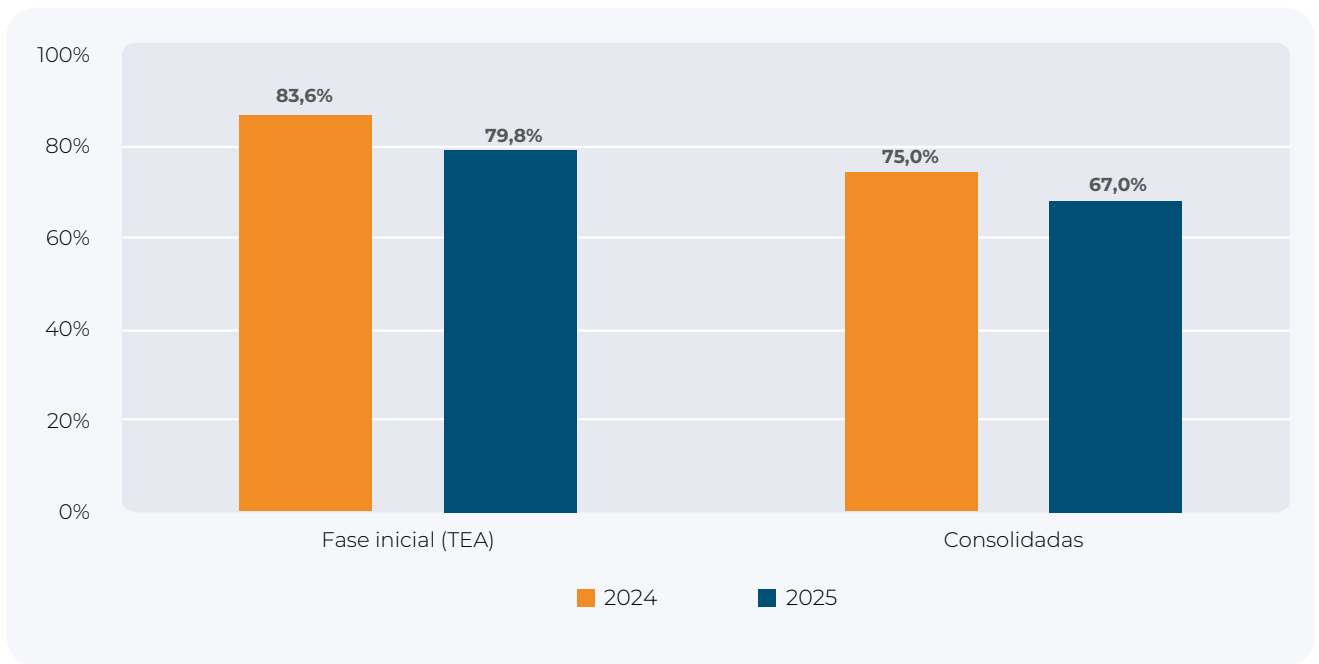


Gráfico 6.11. Importancia alta o muy alta otorgada a la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo o estrategia de los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2024-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

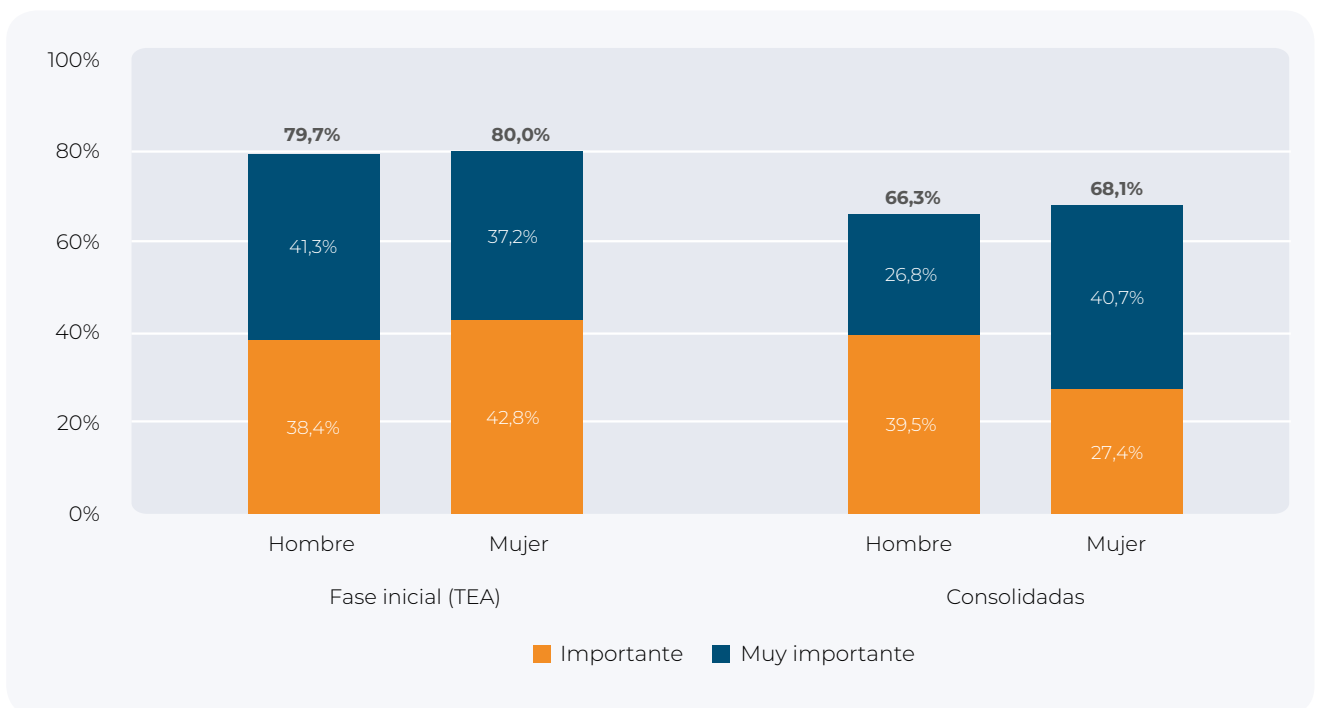


Gráfico 6.12. Importancia de la inteligencia artificial en los próximos 3 años en la implementación del modelo y estrategia de los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

En las empresas consolidadas también se observan niveles elevados de valoración, aunque algo inferiores a los registrados en la fase inicial. Aunque la proporción de quienes consideran que la inteligencia artificial tendrá una importancia alta o muy alta en la estrategia futura de su negocio es parecida en hombres (66,1%) y mujeres (68,1%), sí se aprecia una notable diferencia cuando nos circunscribimos a la categoría de «muy importante», donde la proporción de mujeres (40,7%) que así lo considera supera ampliamente a la de los hombres (26,8%) (véase gráfico 6.12).

6.5. Impactos negativos esperados de la implementación de la inteligencia artificial

El estudio GEM analiza la percepción de la población emprendedora respecto a diversos riesgos e impactos potencialmente negativos derivados de la adopción de la inteligencia artificial. En este sentido, la preocupación por

los posibles efectos negativos asociados sigue siendo elevada, especialmente en relación con la seguridad y privacidad de los datos y con los costes asociados a su implementación (véase Gráfico 6.13).

Sin embargo, los datos de 2025 muestran una reducción notable de la intensidad de algunas de estas preocupaciones respecto al año anterior (véase Gráfico 6.14). Entre la población emprendedora en fase inicial, el porcentaje que considera alta su preocupación por la seguridad y privacidad de los datos desciende del 53,2% al 43,8%, mientras que en lo que se refiere a los costes y desafíos de implementación pasa del 43,1% al 37,5%. Por el contrario, se mantiene más o menos estable la proporción de quienes perciben un alto riesgo relacionado con la resistencia entre los empleados (27,7% frente al 30,3% en 2024); los dilemas éticos asociados a la toma de decisiones mediante inteligencia artificial (32,6% frente al 34,8% en 2024); y la desconfianza de los clientes (31,5% frente al 33,9% en 2024).

En las empresas consolidadas, la proporción de quienes perciben estos riesgos como altos

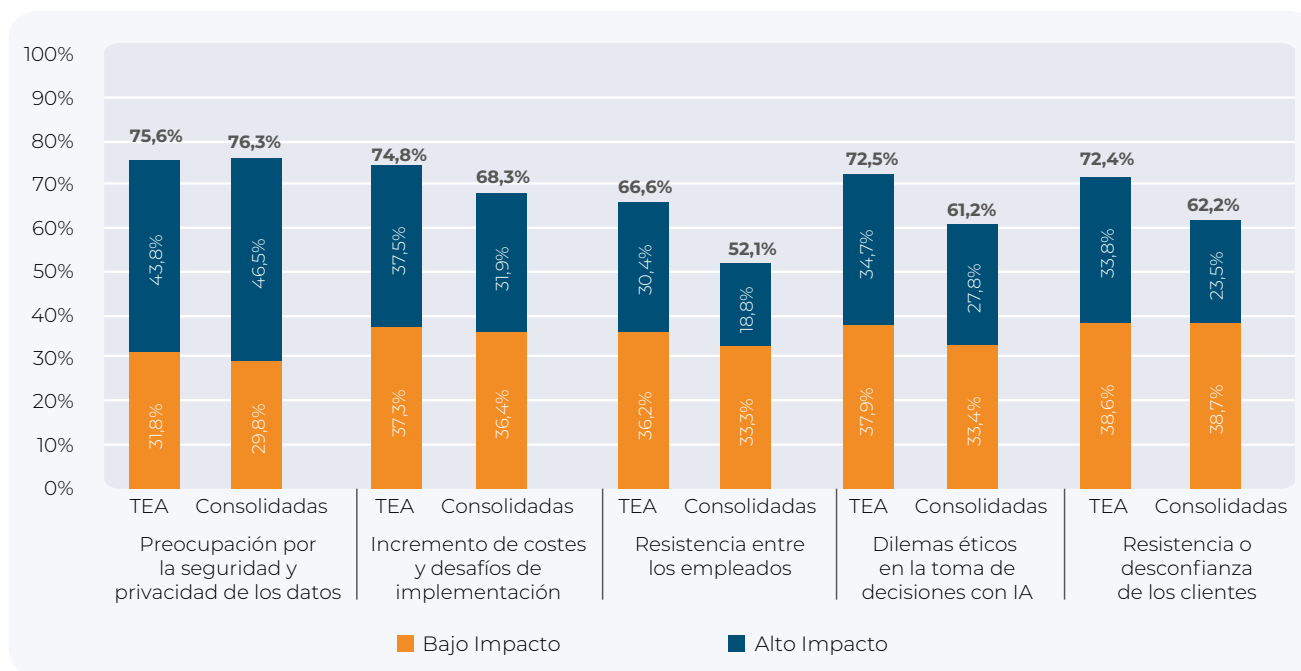


Gráfico 6.13. Nivel de impacto percibido sobre los posibles efectos negativos derivados de la implementación de inteligencia artificial en los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Nota: El gráfico muestra la proporción de la población emprendedora que califica el riesgo percibido de «bajo impacto» o «alto impacto». No están representados quienes consideran «nulo» el impacto de tales efectos.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

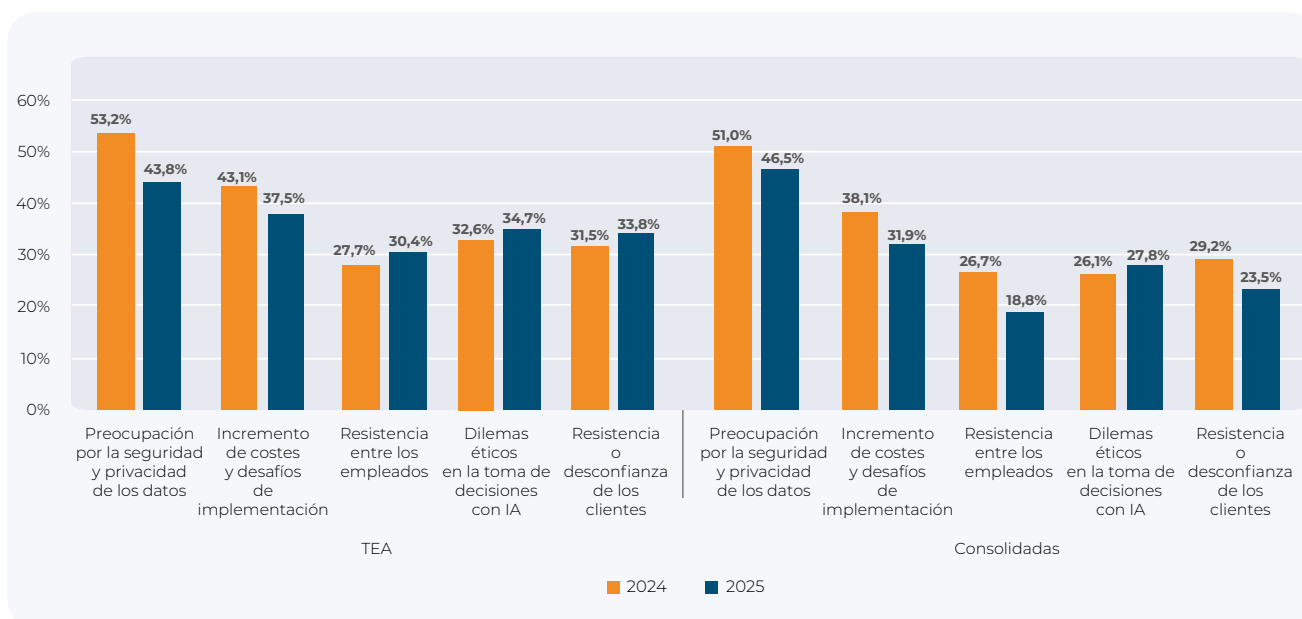


Gráfico 6.14. Proporción de la población emprendedora que percibe como alto el impacto en relación a los efectos negativos vinculados a la implementación de la inteligencia artificial. Fase inicial (TEA) y consolidadas. CAPV 2024-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

ha descendido de una manera aún más clara. Destaca especialmente la reducción de la preocupación por la seguridad y privacidad de los datos, que pasa del 51% al 46,4%, así como la caída de los costes y desafíos de implementación, del 38,1% al 31,8%. También disminuye de forma notable la percepción de alto impacto de la resistencia entre los empleados, que desciende del 26,7% al 18,8%, y de la desconfianza de los clientes, que pasa del 29,2% al 23,5% (véase Gráfico 6.14).

Las diferencias de percepción por género muestran algunos matices relevantes, especialmente entre la población emprendedora en fase inicial. En este colectivo, las mujeres manifiestan una mayor preocupación que los hombres por determinados riesgos asociados a la inteligencia artificial, destacando especialmente el incremento de costes y los desafíos de implementación (83,8% frente al 68,9%), así como los dilemas éticos en la toma de decisiones (82,5% frente al 66,6%). También muestran mayores niveles de preocupación por la resistencia o desconfianza de los clientes (78,3% frente al 68,3%). Por el contrario, los hombres perciben con mayor intensidad la posible resistencia interna entre los empleados (69,3% frente al 62,2% de las mujeres).

En las empresas consolidadas, las diferencias son menos acusadas, aunque las mujeres siguen mostrando una mayor sensibilidad hacia algunos riesgos. Destaca especialmente la preocupación por el incremento de costes y desafíos de implementación (72,5% frente al 65,4% de los hombres) y por la resistencia o desconfianza de los clientes (70,9% frente al 55,8%). En cambio, la percepción de los dilemas éticos asociados al uso de la inteligencia artificial presenta niveles prácticamente idénticos entre hombres y mujeres (61,2% y 61,4%, respectivamente). En términos generales, los resultados sugieren que las mujeres emprendedoras tienden a anticipar con mayor intensidad algunos de los desafíos derivados de la adopción de la IA, especialmente aquellos relacionados con la gestión de su implantación y aceptación por parte de los distintos grupos de interés (véase gráfico 6.15).

Una cuestión especialmente destacable es que la mayor brecha de género se produce en la fase inicial y está relacionada con los costes y dificultades de implementación de la IA (14,9 puntos de diferencia). Esto podría reflejar una percepción más prudente o realista por parte de las mujeres emprendedoras respecto a los recursos, capacidades y esfuerzos necesarios para incorporar estas tecnologías en las primeras etapas del negocio.

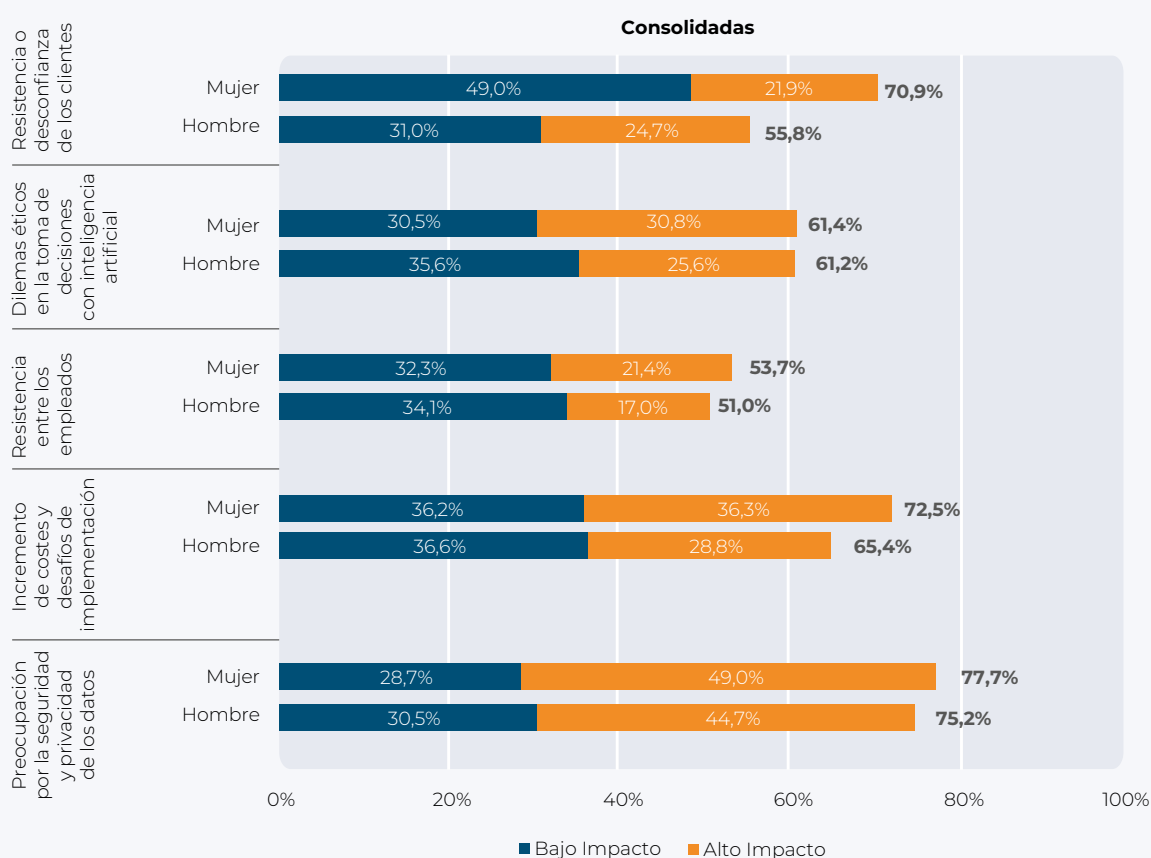
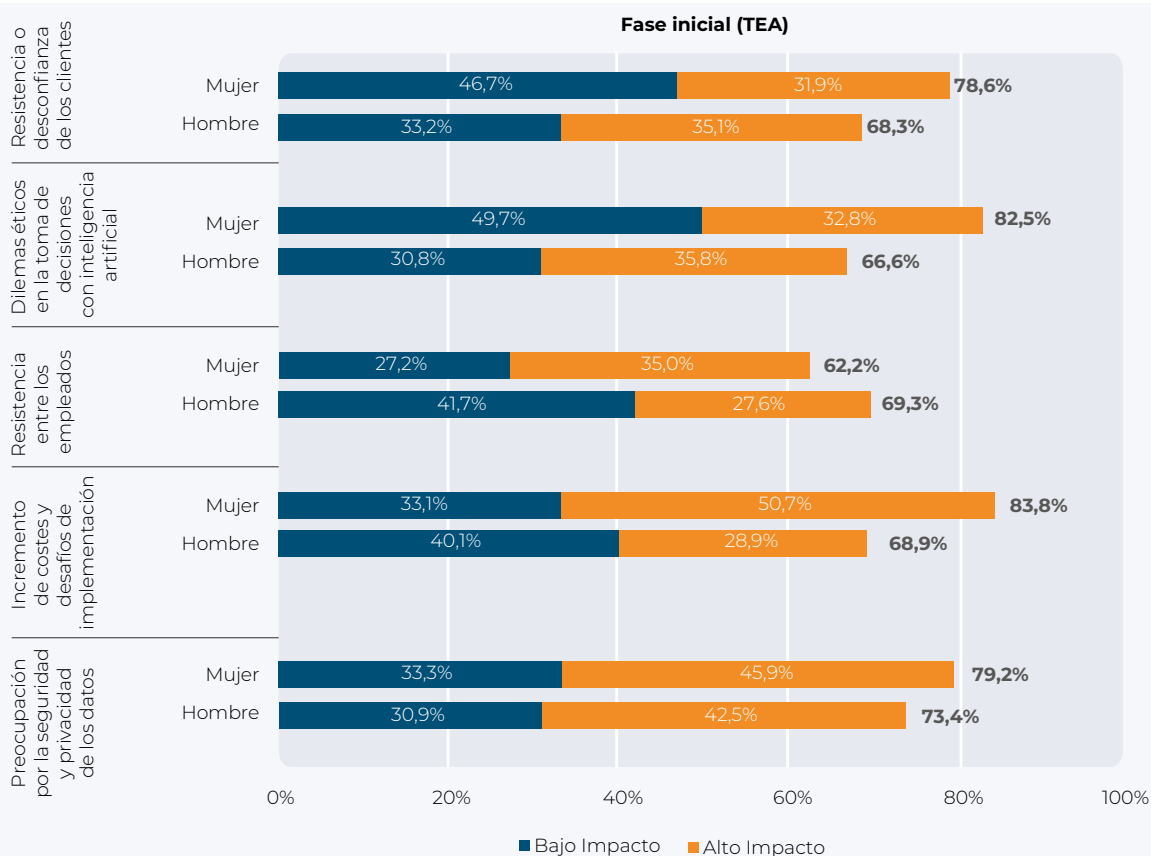


Gráfico 6.15. Impacto de posibles efectos negativos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

6.6. Impactos positivos de la implementación de la inteligencia artificial

A pesar de las preocupaciones señaladas anteriormente, la población emprendedora continúa percibiendo un elevado potencial positivo en la inteligencia artificial. Entre los negocios en fase inicial, cerca del 80% considera que tendrá un impacto en la mejora de la experiencia del cliente, el aumento de la productividad, el desarrollo de productos innovadores, la gestión de riesgos y el crecimiento empresarial. Entre las empresas consolidadas los porcentajes son algo inferiores, oscilando entre el 64,8% y el 71%, aunque siguen reflejando una valoración claramente favorable (véase Gráfico 6.16).

No obstante, en comparación con 2024, se aprecia una moderación en la intensidad del

impacto positivo esperado entre las personas al frente de iniciativas recientes. Los porcentajes de quienes consideran que estos beneficios tendrán un impacto «alto» son inferiores a los observados el año anterior en todas las dimensiones analizadas, lo que podría reflejar una percepción más realista y menos especulativa sobre las capacidades actuales de esta tecnología (véase Gráfico 6.17). En las empresas consolidadas, la valoración de los impactos positivos se mantiene relativamente estable, con ligeras variaciones según el ámbito considerado. Mientras que algunos indicadores apenas registran cambios o incluso mejoran ligeramente, como la productividad y eficiencia de las operaciones o la gestión de riesgos y cumplimiento de objetivos, otros muestran una evolución menos favorable, especialmente la contribución esperada al crecimiento del negocio, que desciende del 34,2% al 28,8% (véase Gráfico 6.17).

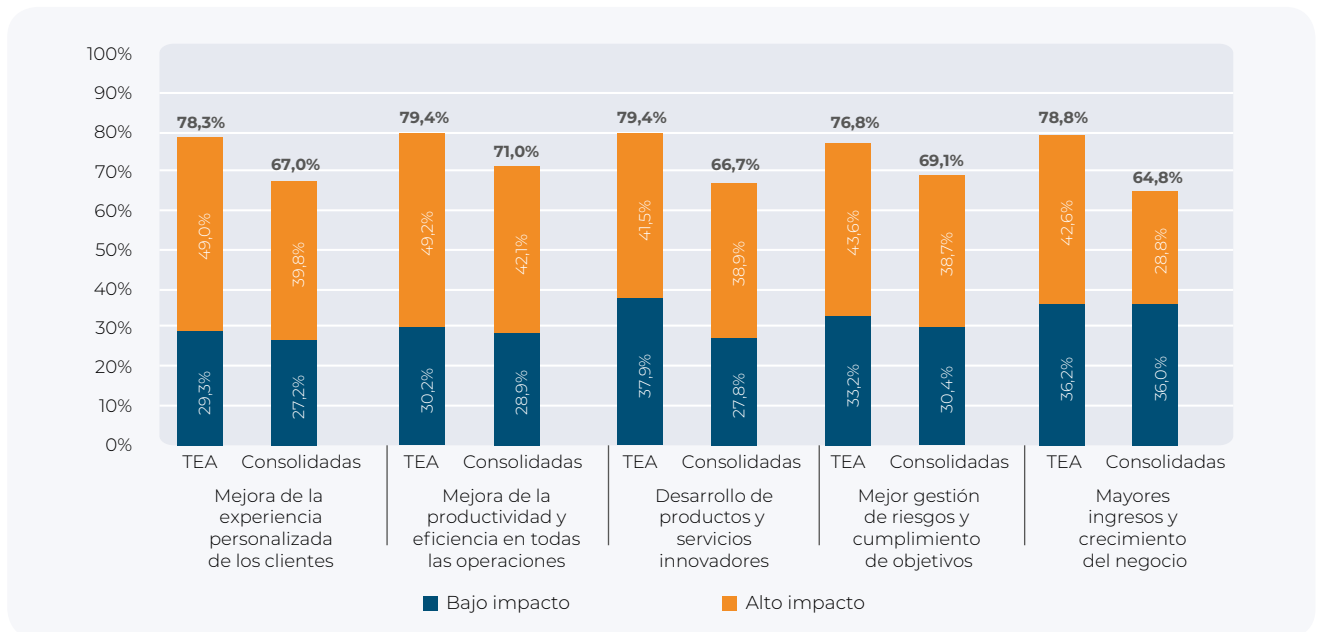


Gráfico 6.16. Nivel de impacto de posibles efectos positivos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

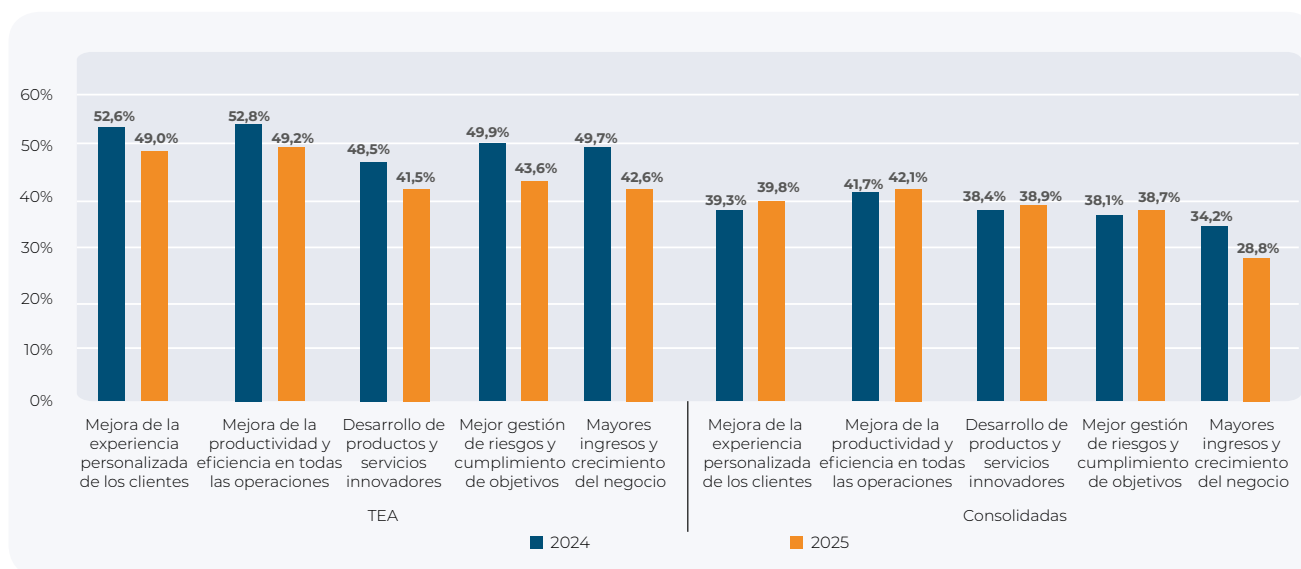


Gráfico 6.17. Proporción de la población emprendedora que percibe como alto el impacto en relación a los efectos positivos vinculados a la implementación de la inteligencia artificial. Fase inicial (TEA) y consolidadas. CAPV 2024-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

Los datos por género muestran que tanto hombres como mujeres perciben de forma mayoritaria impactos positivos asociados a la implementación de la inteligencia artificial en sus negocios (véase gráfico 6.18). No obstante, se observan algunos matices relevantes, especialmente entre la población emprendedora en fase inicial. En este colectivo, las mujeres perciben una valoración algo más positiva que los hombres en aspectos vinculados con la mejora de la experiencia personalizada de los clientes (83,3% frente al 75,1%) o el desarrollo de productos y servicios innovadores (82,9% frente al

77,2%). Por su parte, los hombres muestran una percepción ligeramente más favorable respecto al impacto de la IA sobre la productividad y eficiencia operativa (80,7% frente al 77,3%) y sobre la mejora de la gestión de riesgos y cumplimiento de objetivos (77,9% frente al 75%).

En las empresas consolidadas las diferencias son, en general, más reducidas. Únicamente cabe reseñar que los hombres otorgan una valoración algo más elevada en relación con la capacidad de la IA para desarrollar productos y servicios innovadores (71% frente al 60,7%).



Gráfico 6.18. Impacto de posibles efectos positivos de la implementación de inteligencia artificial en los negocios en función del género. Población emprendedora en fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).



Orientación hacia la sostenibilidad e impacto social y medioambiental

En este último capítulo, abordamos el nivel de incorporación de criterios de sostenibilidad medioambiental e impacto social por parte de la población emprendedora en la CAPV. Concretamente, recogemos datos en tres dimensiones:

- La consideración de implicaciones medioambientales y sociales de los negocios por parte del colectivo emprendedor vasco.
- El grado de implementación de medidas y acciones concretas orientadas a minimizar el impacto ambiental y medir el impacto social.
- El conocimiento y uso del marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas así como la identificación de acciones e indicadores de medición relacionados.

7.1. Consideración de implicaciones medioambientales y/o sociales

Ocho de cada diez negocios en fase inicial (80,5%) afirma considerar las implicaciones sociales asociadas al negocio. Este porcentaje está diez puntos por encima del tejido emprendedor consolidado (70,4%), si bien en ambos se produce un aumento notable respecto al año anterior (64,6% y 54% respectivamente), alcanzando en fase TEA el dato más alto de la serie histórica (80,5%). En cuestiones de índole medioambiental estos porcentajes son algo menores si bien sigue siendo una importante mayoría también quien afirma considerar esta dimensión en el desempeño del negocio (70,3% en fase TEA y 66,2% en consolidadas).

Se alcanza un récord histórico en la proporción de negocios que declara priorizar el impacto

social y/o medioambiental vinculado a sus negocios. Dos tercios de la población emprendedora en fase inicial (66,9%) así lo considera, más de diez puntos por encima que en los negocios consolidados (55,2%).

En clave de género, el gráfico 7.3 revela que las mujeres emprendedoras están más sensibilizadas con las implicaciones sociales de sus empresas. De hecho, la práctica mayoría de las mujeres con negocios en fase inicial (93%) confirma considerar esta dimensión frente al 72,6% en el caso de los hombres. En el caso de los negocios consolidados, esta diferencia también es bastante considerable (78,2% frente al 64,8% en el caso de los hombres). Además, entre quienes priorizan estos impactos parece que también hay una ligera mayor proporción de mujeres. Así, en fase TEA, un 71,5% de las mujeres emprendedoras así lo declara frente a un 63,8% en el caso de los hombres.

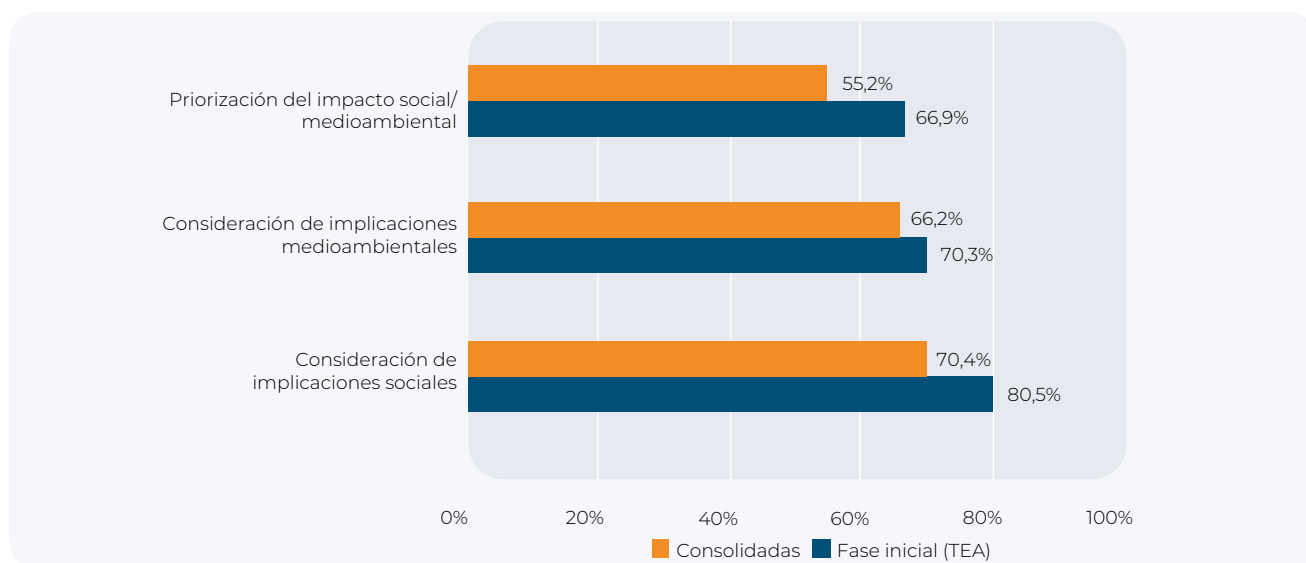


Gráfico 7.1. Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

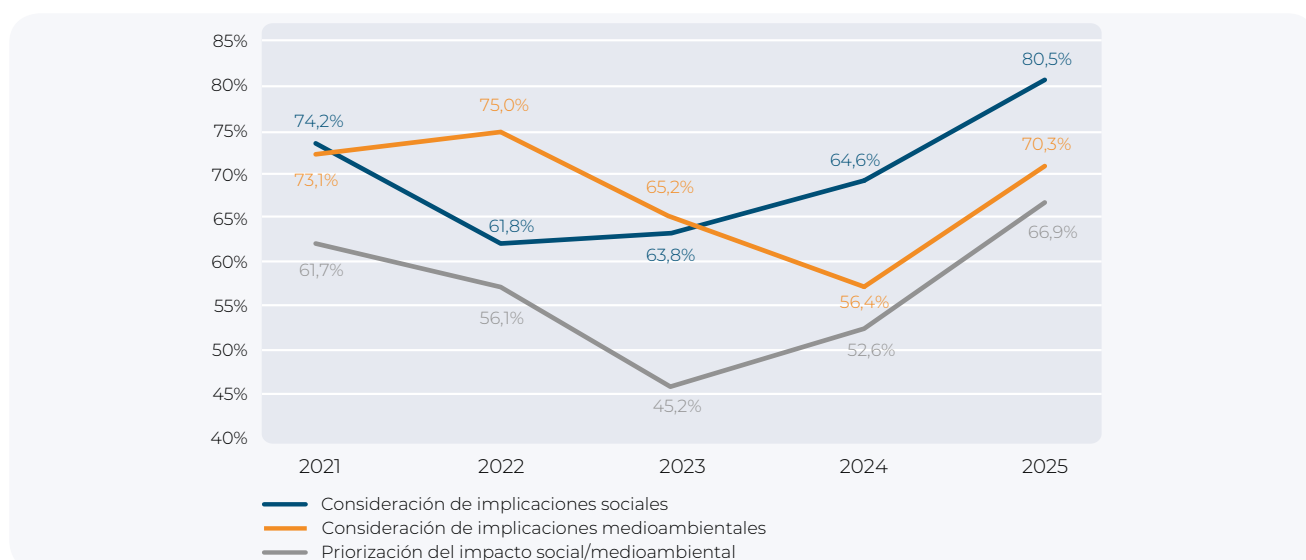


Gráfico 7.2. Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento. Población emprendedora en fase inicial (TEA). Evolución 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

7.2. Estrategias de acción en materia de sostenibilidad social y medioambiental

Aproximadamente la mitad de la población emprendedora en fase inicial ha adoptado medidas para generar impactos positivos tanto en materia medioambiental (54,6%) como social (50,4%) (véase Gráfico 7.4). Aunque es un porcentaje menor al del año anterior, los datos de

evolución (véase Gráfico 7.5), muestran una tendencia creciente, especialmente en lo que se refiere a acciones destinadas a alcanzar impactos positivos de tipo social. En este último caso, el dato en 2025 (50,4%) supera en más de diez puntos al alcanzado en 2021 (38,2%). En la dimensión medioambiental, algo más de la mitad de los nuevos negocios creados (54,5%) habrían establecido alguna estrategia para tratar de medir y minimizar estos impactos. Por último, en clave de género, no se observan diferencias reseñables entre hombres y mujeres (véase Gráfico 7.6).

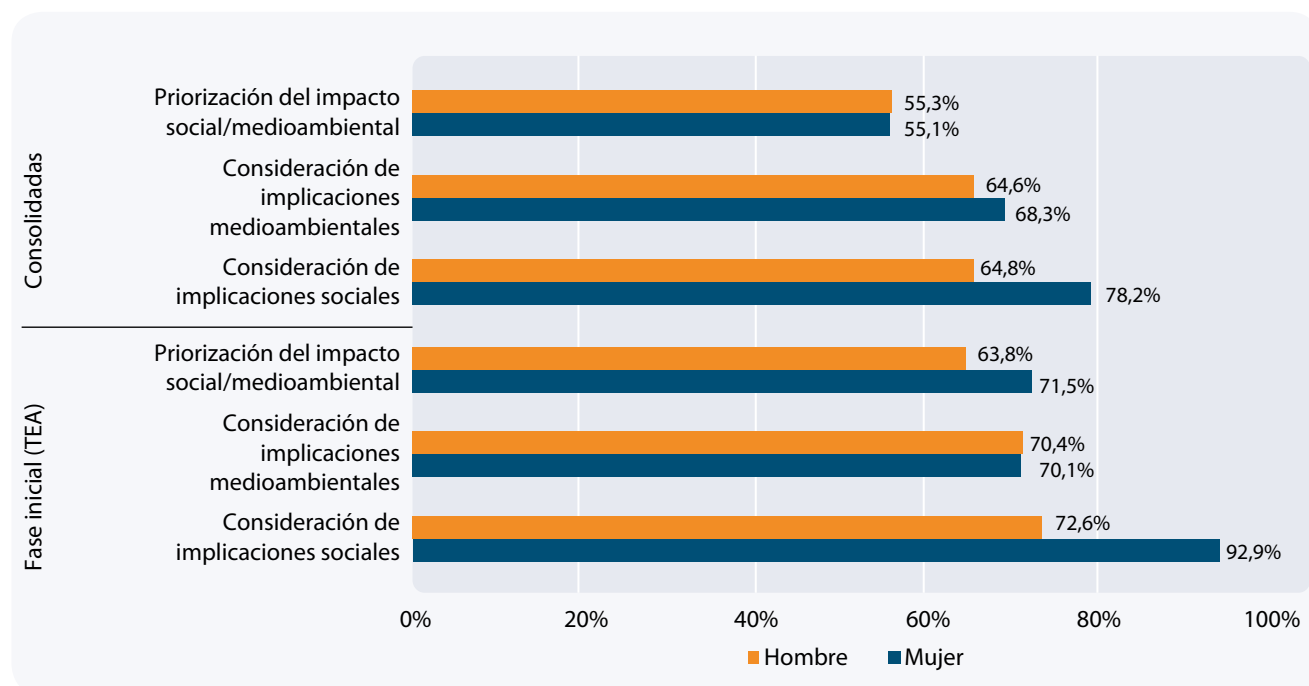


Gráfico 7.3. Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental en la población emprendedora. Diferencias por género. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

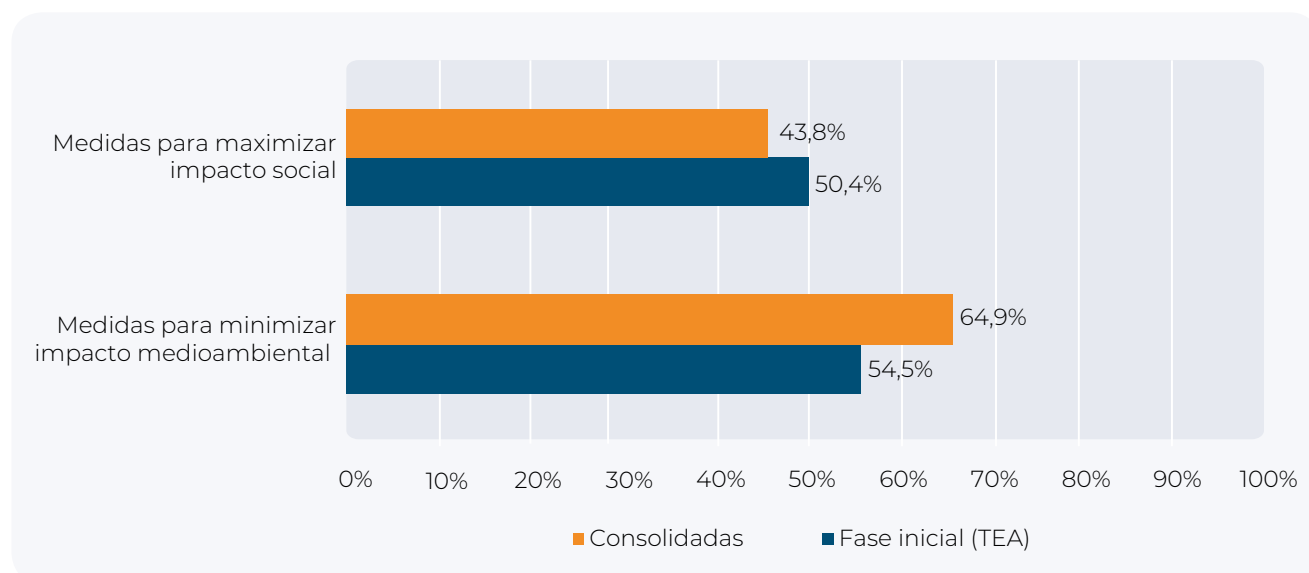


Gráfico 7.4. Población emprendedora que ha adoptado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. Fase inicial (TEA) y consolidada. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

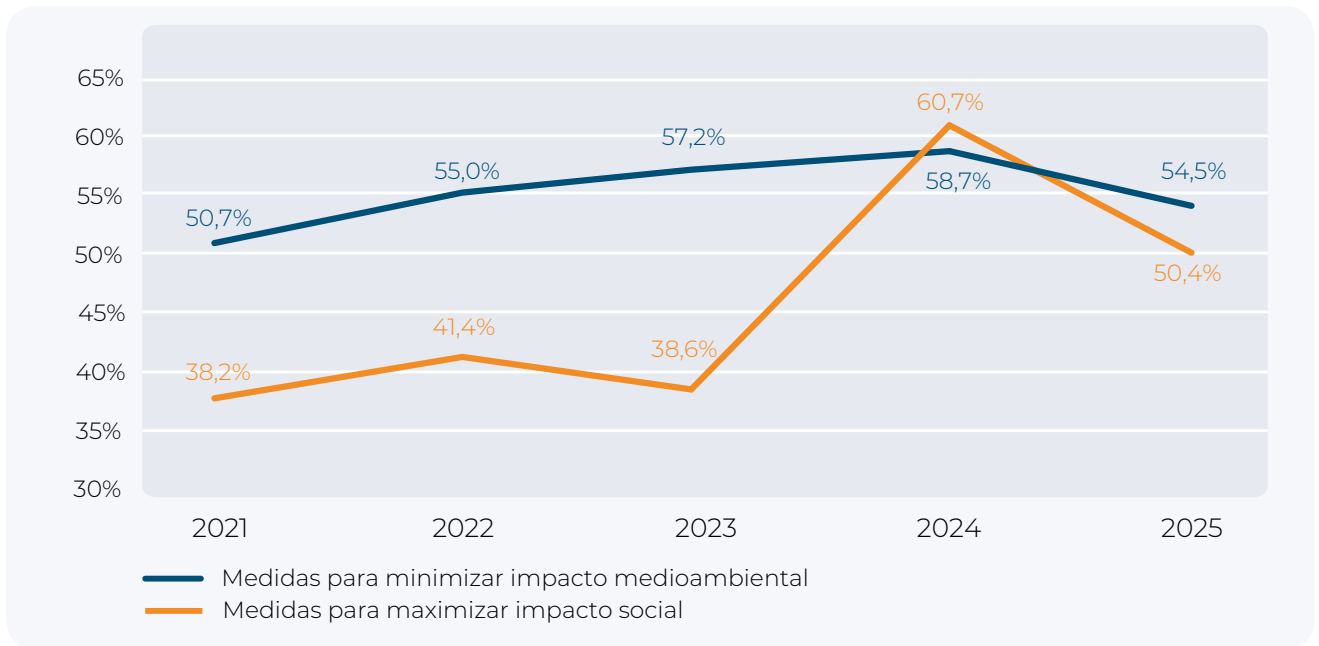


Gráfico 7.5. Población emprendedora en fase inicial (TEA) que ha adoptado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. CAPV 2021-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

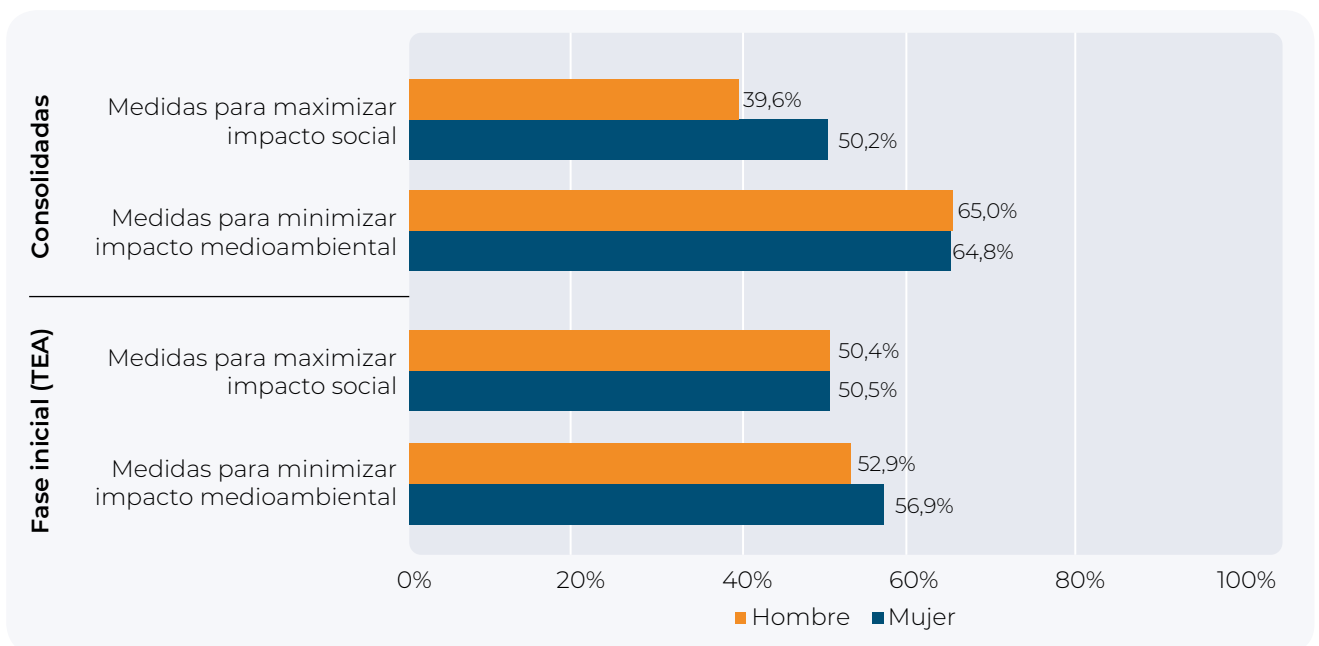


Gráfico 7.6. Población emprendedora que ha tomado medidas tomadas para minimizar el impacto medioambiental y maximizar el impacto social en el último año. Diferencias por género. CAPV 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

7.3. Conocimiento y actuación en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODSs)

Algo más de la mitad de la población emprendedora en la CAPV declara conocer el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). No se aprecian diferencias entre fase inicial (55%) y consolidada (54%). Si atendemos a la evolución, la

tendencia en este sentido ha sido creciente. Así, mientras que en 2022 el porcentaje que declaraba conocer tales objetivos suponía el 32% de la TEA, este porcentaje ha ido creciendo hasta superar el 50% en los últimos dos años. Creciente.

Además, en fase inicial, el 32,2% no solo conoce el marco de los ODS sino que ha identificado alguno de estos objetivos como prioridad, definiendo objetivos, acciones e indicadores asociados. Este porcentaje también ha experimentado una tendencia creciente en el tiempo, aumentando en más de diez puntos en relación a hace dos años (véase Gráfico 7.8).

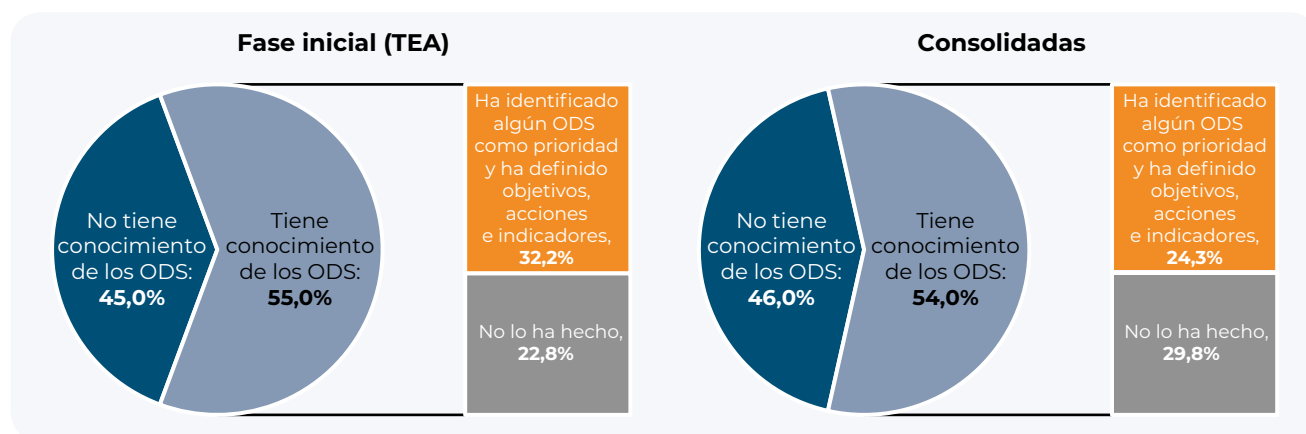


Gráfico 7.7. Conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) e identificación de ODS prioritarios y acciones e indicadores. Población emprendedora en la CAPV. Fase inicial y consolidada 2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

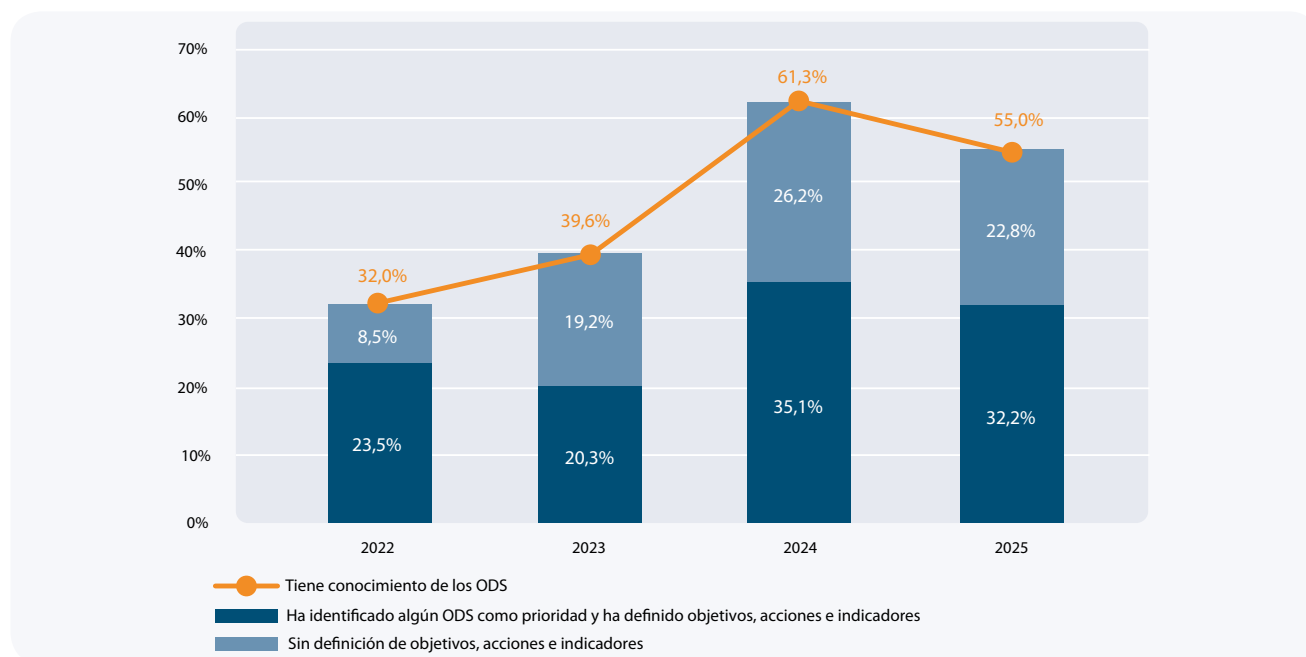


Gráfico 7.8. Conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) e identificación de ODS prioritarios y acciones e indicadores. Población emprendedora en fase inicial en la CAPV. Evolución 2022-2025.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2025).

ANEXO 1.1

Comparativa de la CAPV a nivel internacional entre economías de ingresos altos^[17]



OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento

[17] En el año 2024, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Rumania y Suecia.

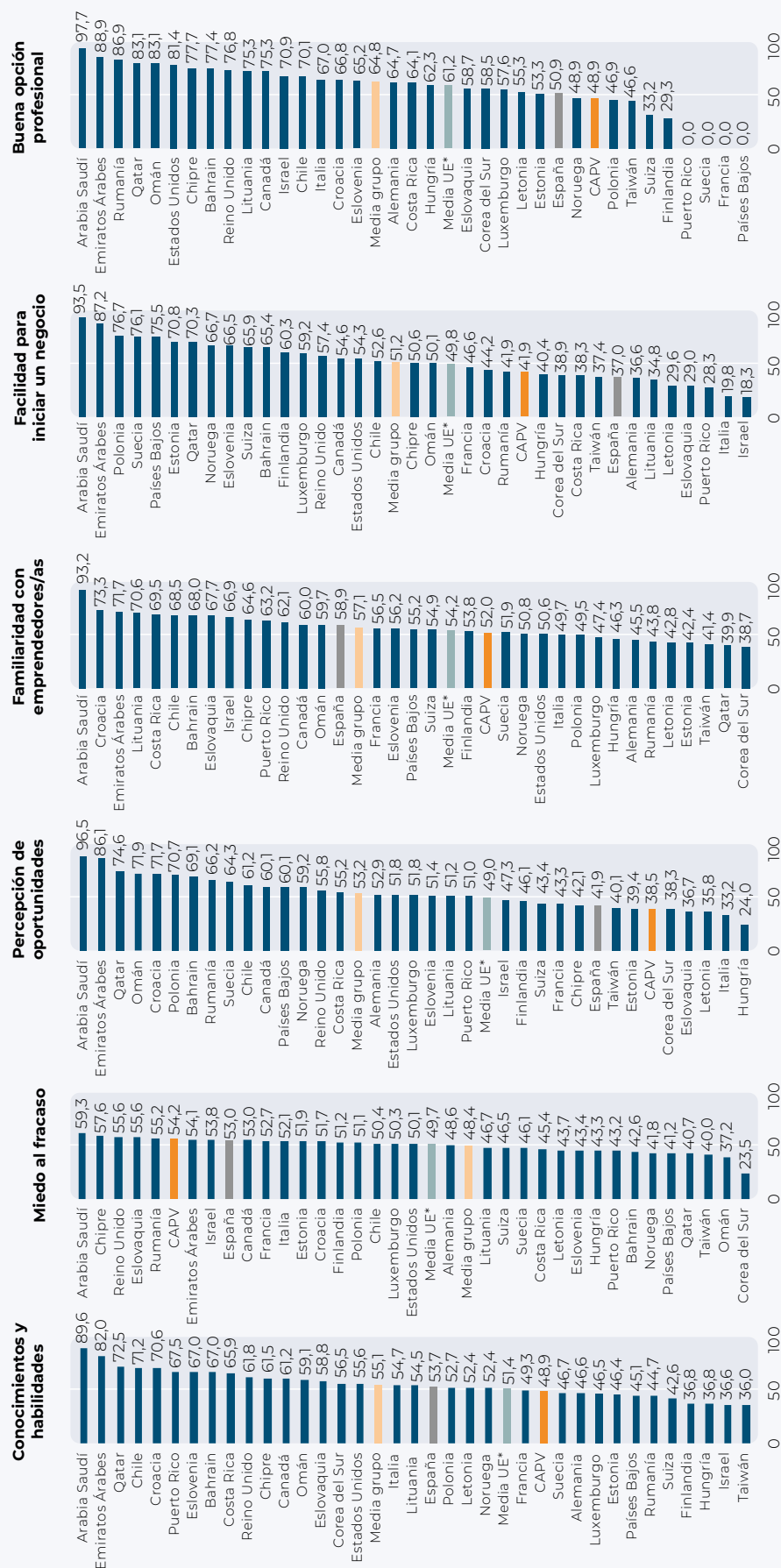


Gráfico 1.1. Percepciones de la población adulta 18-64 años en torno al emprendimiento. Economías de ingresos altos. Año 2025.
Fuente: GEM Global (2026), GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de España de Emprendimiento (2026).

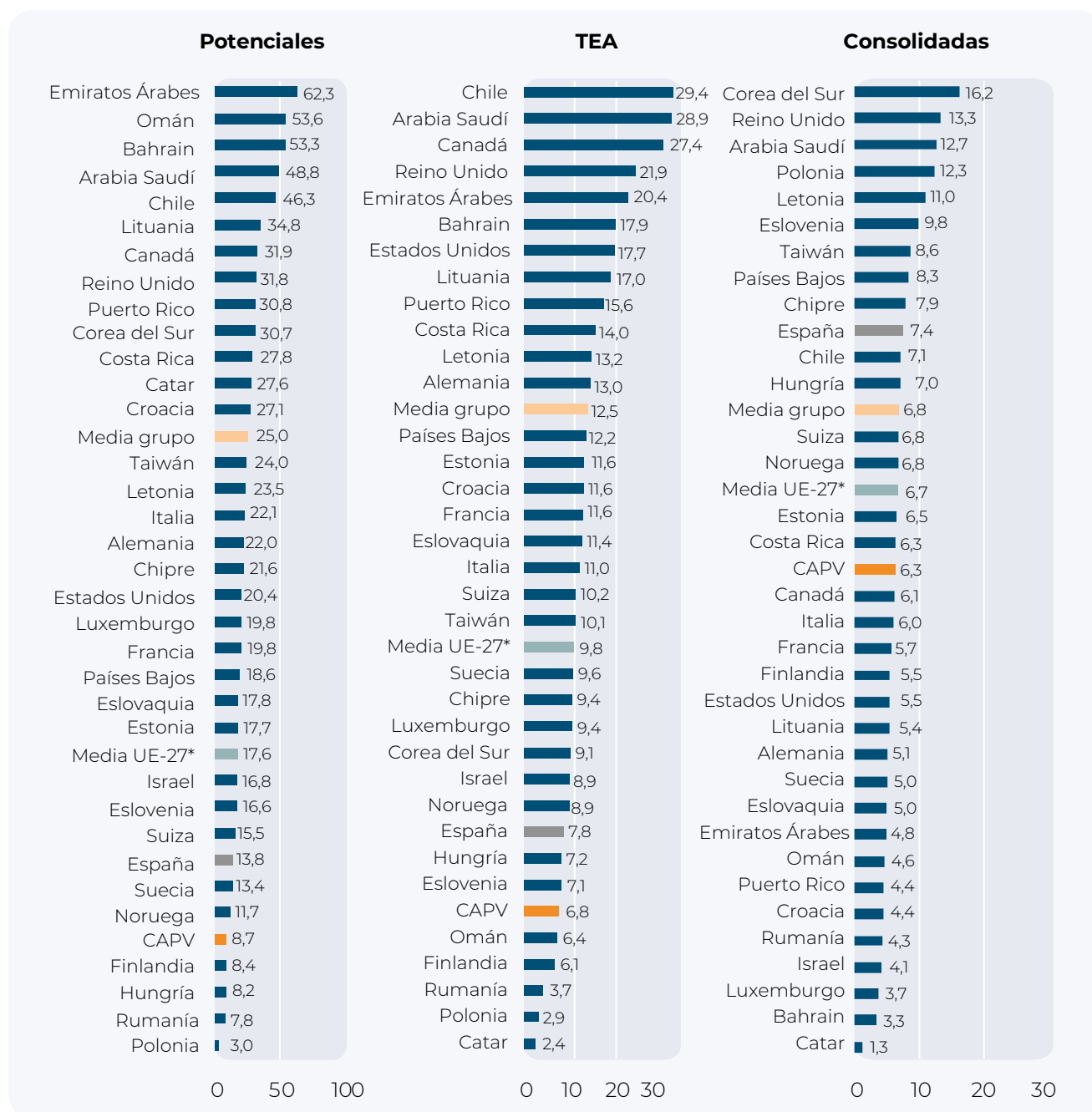


Gráfico i.2. Población emprendedora (potenciales, en fase inicial-TEA, y consolidada) en economías de ingresos altos. En % de población adulta entre 18 y 64 años. Año 2025.

Fuente: GEM Global (2026), GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de España de Emprendimiento (2026).



Gráfico i.3. Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como porcentajes de la población adulta masculina y femenina. Eco-nomías de ingresos altos. Año 2025.

Fuente: GEM Global (2026), GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de España de Emprendimiento (2026).

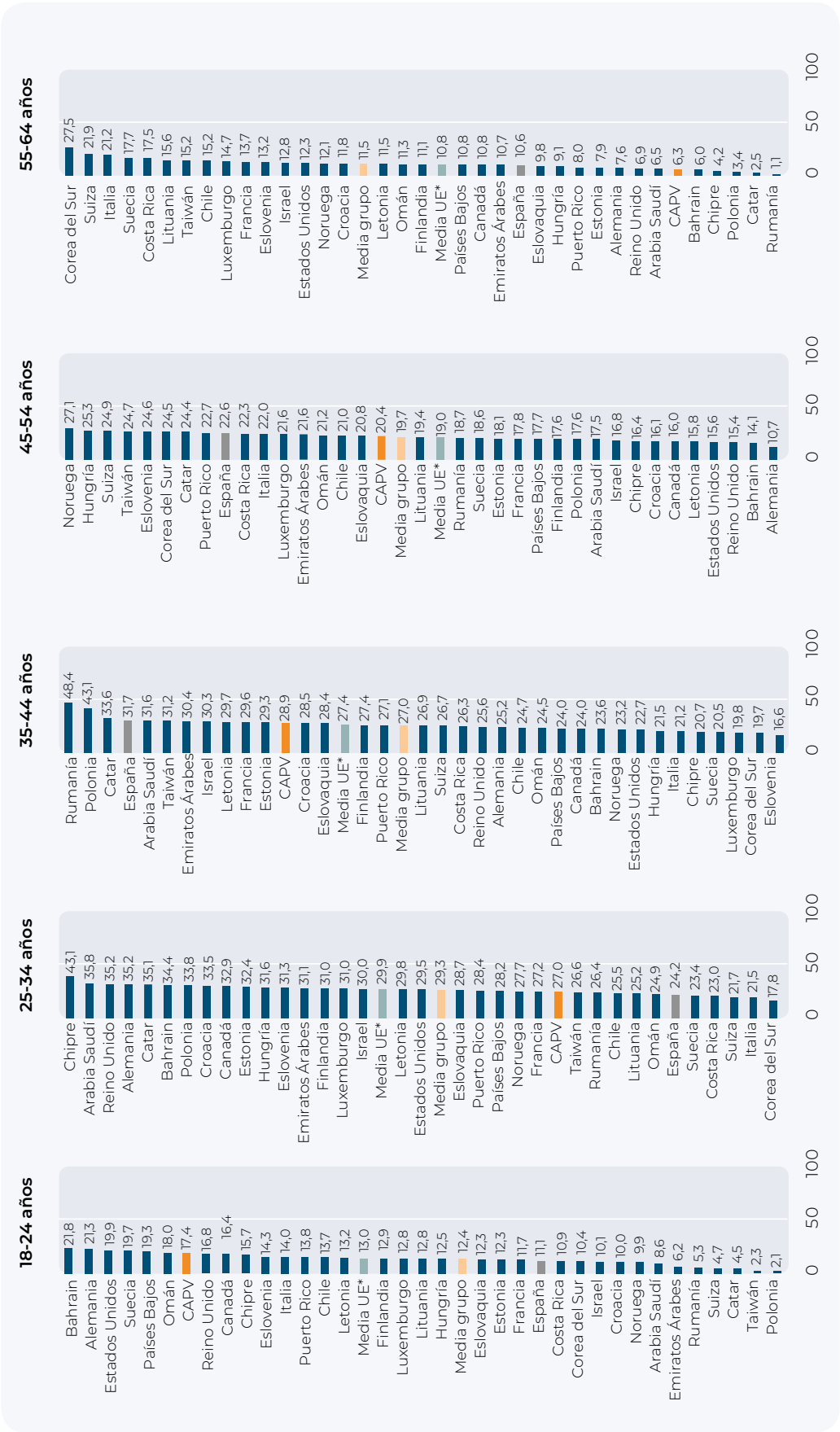


Gráfico i.4. Porcentaje del TEA según tramo de edad de la persona emprendedora. Comparación entre las economías de ingresos altos. Año 2025. Fuente: GEM Global (2025), GEM CAPV (APS, 2024) y Observatorio de España de Emprendimiento (2025).

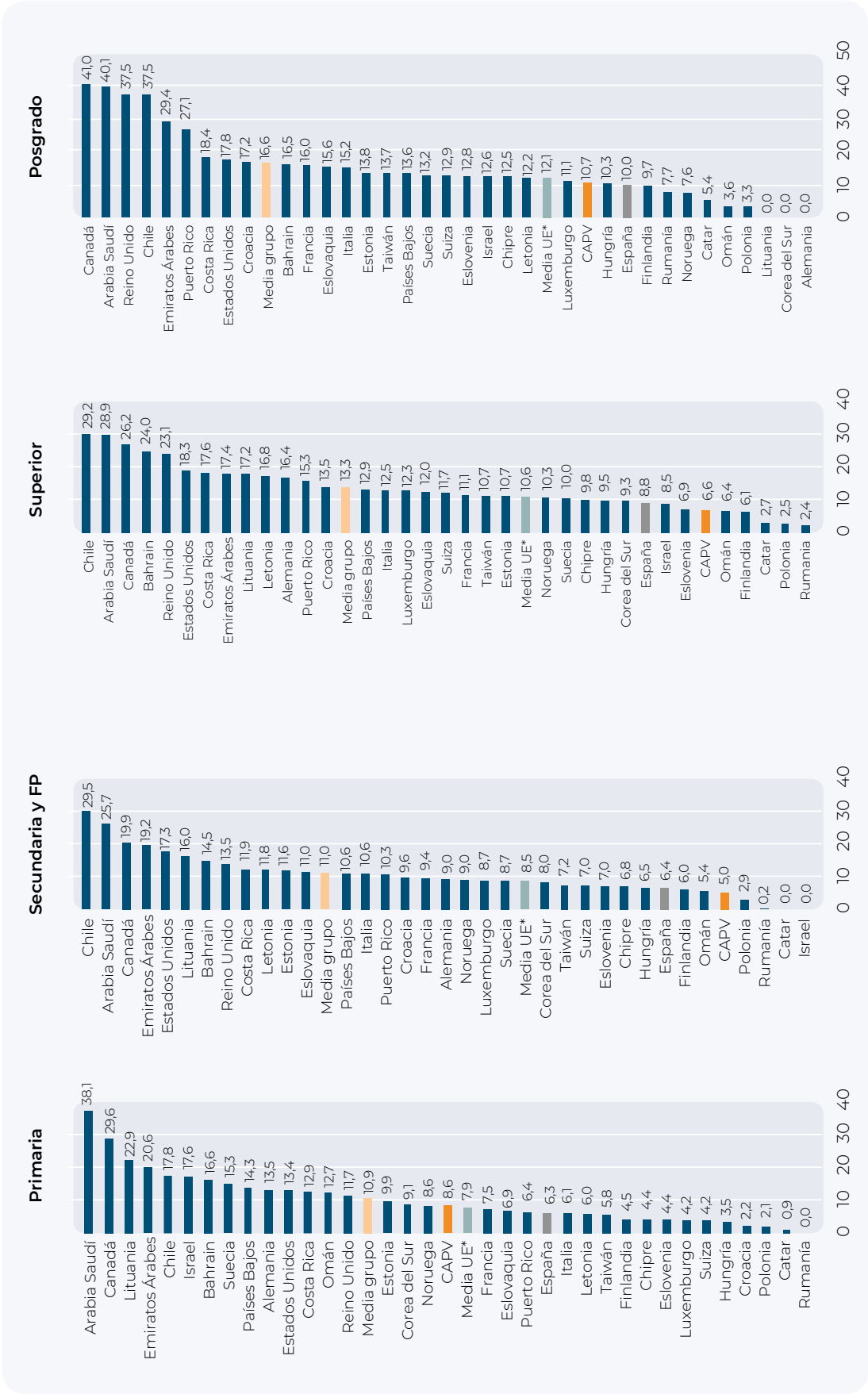


Gráfico i.5. Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) como % de la población adulta con distintos niveles de educación. Comparación entre las economías de ingresos altos. Año 2025.
Fuente: GEM Global (2026), GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de España de Emprendimiento (2026).



Gráfico i.6. Porcentaje del TEA según la motivación para emprender. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2025. Fuente: GEM Global (2026), GEM CAPV (APS, 2025) y Observatorio de España de Emprendimiento (2026).

Anexo 1.2. Glosario de términos

La tasa de personas emprendedoras con empresas nacientes se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios/as o copropietarios/as fundadores/as de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, cuyo periodo de pago de salarios no exceda los 3 meses.

La tasa de personas emprendedoras con empresas nuevas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región/ciudad, propietarios/as o copropietarios/as fundadores/as de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses.

TEA (Total Entrepreneurial Activity) o tasa de emprendedores/as con empresas en fase inicial (nacientes y nuevas) se refiere al porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios/as o copropietarios/as fundadores/as de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que, para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

La tasa de empresarios/as con empresas consolidadas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, fundadores/as de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

El **abandono empresarial** se refiere al porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

Denominamos **inversores/as informales** a aquellas personas que han invertido en otros negocios en los últimos 3 años, siendo ajenas a estos negocios y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).

Anexo 1.3. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo	Población residente en el País Vasco de 18 a 70 años ⁽¹⁾
Población objetivo	1.516.402 personas
Muestra	4.304 personas
Margen de confianza	95,0%
Error muestral	± 1,49% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Período de realización de encuestas	Mayo-Julio de 2025
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

(1) En esta edición hemos encuestado por primera vez a la población con edades comprendidas entre los 65 y 70 años. No obstante, para preservar el análisis longitudinal de los datos los resultados del informe siguen presentándose para un universo de personas.

Las 4.304 entrevistas de la muestra de País Vasco por sexo, edad, ámbito y provincia se han distribuido de la siguiente manera:

Provincia	Género		Edad					Ámbito Geográfico		Total
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural*	Urbano	
Araba	153	151	22	48	66	76	66	41	263	304
Bizkaia	1.000	1.000	204	298	352	484	429	169	1.831	2.000
Guipuzkoa	1.000	1.000	194	289	372	484	446	197	1.803	2.000
Total	2.153	2.151	420	635	790	1.044	941	407	3.897	4.304

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes.

Propiedad de los datos: Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* que es un consorcio compuesto, en la edición 2025-2026, por equipos investigadores más de 50 naciones: Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Armenia, Austria, Bielorrusia, Bosnia-Harzegovina, Brasil, Canadá, Catar, Chile, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, China, Croacia, Egipto, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Jordania, Kazajistán, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Marruecos, Mexico, Noruega, Omán, Países Bajos, Polonia, Puerto Rico, Reino Unido, República Dominicana, Rumanía, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwan, Turquía, Ucrania, Uruguay y Venezuela. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las comunidades y ciudades autónomas del Estado. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe. Los informes de los países participantes en el proyecto GEM pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org>, mientras que los informes de las comunidades autónomas están disponibles en: <http://www.gem-spain.com>



Parte 2



Entorno emprendedor en la CAPV

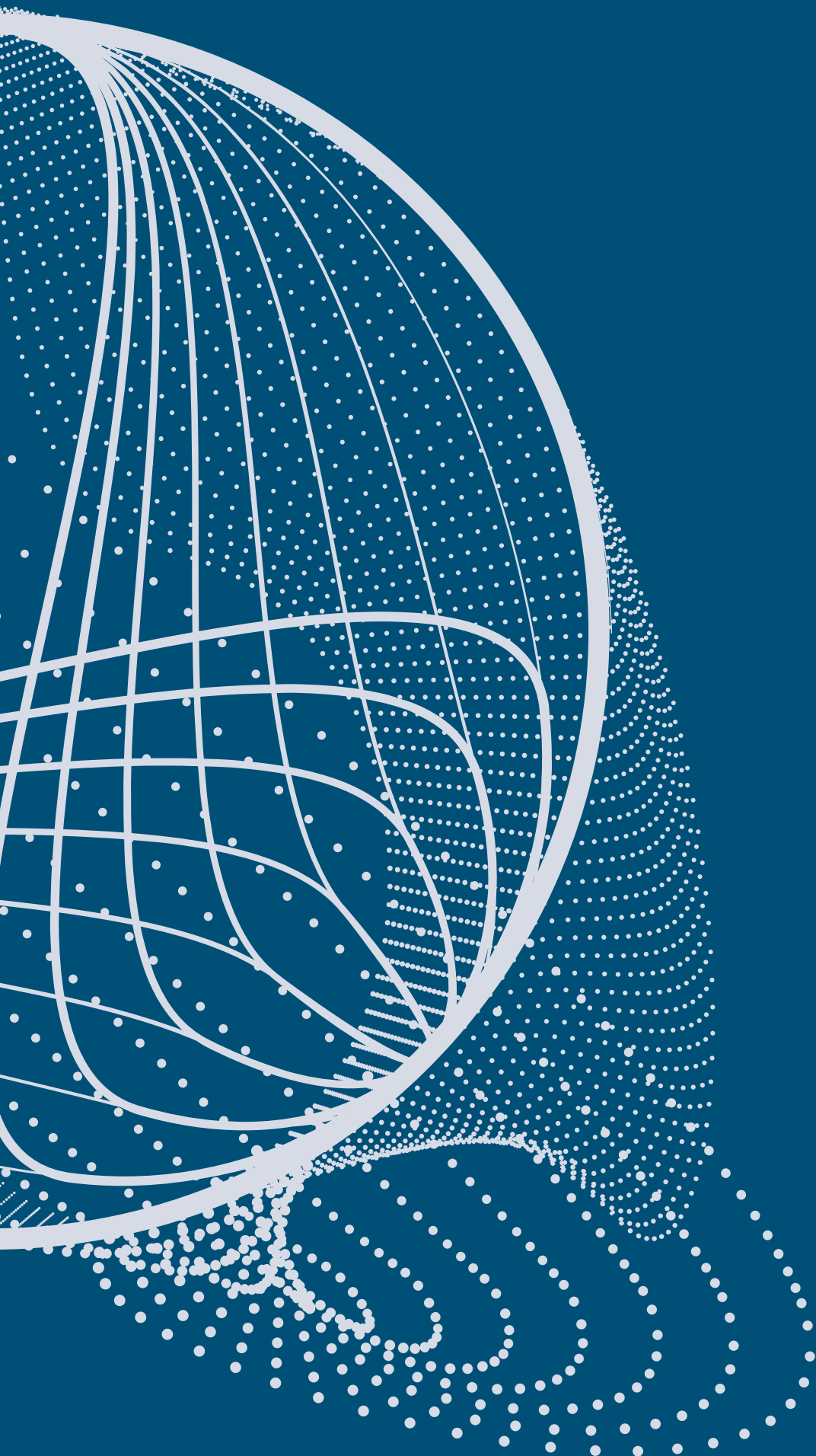


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento*



La segunda parte del informe presenta el análisis de los aspectos más relevantes del entorno emprendedor vasco en la edición 2025-2026 basado en la información obtenida de las entrevistas realizadas a 36 personas expertas (NES). En concreto, (i) se examina la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV; (ii) se exponen los apoyos y recomendaciones para mejorar el entorno emprendedor en la CAPV; y (iii) se lleva a cabo un ejercicio de *benchmarking* entre las condiciones del entorno emprendedor en la CAPV y las de otras regiones de España, algunas economías europeas y también a nivel internacional. Finalmente, se incluye un anexo metodológico que complementa esta sección.

8 Valoración del entorno emprendedor en la CAPV

La literatura sobre emprendimiento y especialmente el marco conceptual del GEM conceden al entorno un papel fundamental^[18] en lo que hace referencia tanto al desarrollo de la actividad emprendedora como a su impacto en el desarrollo económico y social. En este sentido, además de un marco institucional que promueva la cultura emprendedora y que facilite la creación de empresas, es crucial la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes que configuran el denominado «ecosistema emprendedor»^[19].

En términos generales, podría decirse que el «ecosistema emprendedor» se refiere a la interacción entre emprendedores/as (potenciales, nacientes y establecidos/as), agentes financiadores (empresas, sociedades de capital riesgo, inversores privados, bancos, etc.), y organizaciones promotoras (universidades, centros tecnológicos, agencias del sector público, etc.) asociadas a las diferentes iniciativas emprendedoras (sociales, inclusivas, de alto potencial de crecimiento, en serie, etc.) que se orientan a la generación de valor en un territorio determinado.^[20] De esta manera, la información obtenida de los ecosistemas emprendedores, en forma de radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento,^[21] resulta de vital importancia para el diseño de políticas públicas de los gobiernos en materia de emprendimiento^[22].

La teoría económica institucional (North, 1990:3) considera que las instituciones son «las reglas de juego en la sociedad». A su vez, las instituciones se dividen en instituciones formales (leyes, decretos, reglamentos, etc.) e instituciones informales (actitudes, valores, cultura, etc.) que influyen en el desarrollo económico y progreso social. Bajo este marco teórico, el proyecto GEM considera condiciones formales (programas y políticas de apoyo, educación, infraestructura, financiación, etc.) y condiciones informales (actitudes, valores culturales, etc.) del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora (véase la Tabla 8.1).

Para identificar las condiciones del entorno, el proyecto GEM CAPV entrevista a 36 personas expertas en el territorio. La Tabla 8.1 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto, distinguiendo entre condiciones formales e informales. Sin embargo, desde la edición de 2015 se presentó un ajuste basado en la concentración de indicadores de los principales pilares del entorno emprendedor, por lo cual no se obtuvo información sobre algunas condiciones [en la Tabla 8.1 se indican con un asterisco (*)].

De las 36 personas expertas, 9 provienen de Araba, 18 de Bizkaia y 9 de Gipuzkoa. De acuerdo con el perfil sociodemográfico y profesional de las personas vascas entrevistadas, el 50% son

[18] Para mayor detalle, consultar los trabajos elaborados por Welter y Smallbone (2011); Urbano *et al.* (2019).

[19] Para más información consultar Spigel (2017).

[20] Definición propuesta por Mason y Brown (2014, p. 5)

[21] Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann *et al.*, 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

[22] Para mayor detalle, consultar el *Global Entrepreneurship Index* 2015 (Acs *et al.*, 2015) y *World Economic Forum* (2014).

Condiciones formales	Condiciones informales
1. Financiación para emprendedores/as	15. Normas sociales y culturales
2. Apoyo a la mujer emprendedora (*)	16. Valoración de la Innovación por parte de persona consumidora (*)
3. Educación y formación (primaria y secundaria)	17. Valoración de la Innovación por parte de persona empresaria (*)
4. Educación y formación (media y superior)	18. Otras condiciones: percepción de oportunidades (*)
5. Fomento del emprendimiento de alto potencial (*)	19. Otras condiciones: habilidades y conocimientos para emprender (*)
6. Infraestructura comercial	20. Otras condiciones: motivaciones para emprender (*)
7. Infraestructura física y de servicios	
8. Legislación propiedad intelectual (**)	
9. Dinámica del mercado interno	
10. Barreras de acceso al mercado interno	
11. Políticas gubernamentales (prioridad, apoyo)	
12. Políticas gubernamentales (fiscales, burocracia)	
13. Programas gubernamentales	
14. Transferencia de I+D	

Tabla 8.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional.

Nota: (*) Condiciones no incluidas desde la edición 2014. (**) Condición no considerada en el presente informe.

Fuente: Aidis *et al.* (2008), Veciana y Urbano (2008), Álvarez *et al.* (2011), Welter y Smallbone (2011).

hombres y el 50% mujeres, con una edad promedio de 45 años, formación de posgrado (75%) o de grado universitario (19,4%), y experiencia promedio de 13 años en áreas relacionadas con el emprendimiento. Además, es importante destacar que el 25% de las personas expertas entrevistadas son emprendedores/as y también el 33,3% presentan una combinación de al menos dos categorías profesionales tales como emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a o investigador/a, etc. Respecto a la metodología adoptada (véase el Anexo II.1), cada una de las personas expertas entrevistadas emite una valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco, así como sus opiniones sobre cuáles han sido los principales apoyos a la actividad emprendedora. A partir de ahí, ofrecen algunas recomendaciones sobre las condiciones

para fortalecer el contexto emprendedor en el País Vasco.

8.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A continuación, se analizan las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del ecosistema emprendedor vasco en 2025-2026. Además, este estudio se complementa con el análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores del proyecto GEM.

8.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender

Los resultados del análisis relativo a las condiciones del entorno se presentan en el Gráfico 8.1. El indicador National Entrepreneurship Context Index (NECI) pondera las valoraciones que los expertos dan a cada condición del entorno. En dicho gráfico puede verse que en 2025-2026, este índice es de 5,1, reduciéndose con respecto al 5,3 del año anterior, en una escala de 0 a 10. Específicamente, las condiciones formales que más favorecen para emprender en el País Vasco y que destacan sobre el resto son: el acceso a infraestructuras físicas y servicios (con un crecimiento del 7,1 al 7,4) y los programas gubernamentales (aunque hubo una reducción de 6,6 a 6,5, respecto al año anterior). En cuanto a las condiciones formales que están peor valoradas, se encuentran el nivel emprendedor de la educación primaria y secundaria (que se reduce de 3,7 al 3,1), I+D y transferencia tecnológica (4,4) y apoyo financiero: fondos suficientes (4,5). La condición informal relativa a las normas sociales y culturales ha sufrido una reducción importante, pasando del 5,1 al 4,4 en la presente edición, a pesar de que por definición las instituciones informales suelen variar poco en periodos cortos de tiempo).

Por su parte, el Gráfico 8.2. muestra las valoraciones de las personas expertas en referencia al nivel de apoyo al emprendimiento femenino, con

una leve reducción respecto al año anterior (de 4,1 a 3,9), aumentando la valoración en cuanto a la accesibilidad de recursos para las mujeres emprendedoras (4,4 a 4,9). A pesar de ello, estos datos siguen reflejando las malas valoraciones tanto de los factores formales como de los informales en lo relativo al emprendimiento femenino. Este hecho pone de relevancia que, a pesar del importante papel de las administraciones públicas y demás agentes en el apoyo a las mujeres emprendedoras, aún queda camino por recorrer con la finalidad de reducir la brecha de género también en la actividad emprendedora en la CAPV.

El Gráfico 8.3 se refiere a un aspecto de gran relevancia en la actualidad, como es la sostenibilidad. Este gráfico muestra que los/las expertos/as dan una alta valoración a la prioridad que las empresas nuevas asignan a la sostenibilidad (manteniéndose con la misma valoración del año anterior (7,2), y la prioridad que los gobiernos asignan a la sostenibilidad empresarial (aunque reduciéndose del 6,7 del año anterior al 6,6). En este sentido, se percibe la sostenibilidad como un valor social relevante tanto para las empresas como para las administraciones públicas.

El Gráfico 8.4 (nuevo en las últimas ediciones del informe) muestra la opinión de las personas expertas en referencia a la implementación de la inteligencia artificial (IA) en el ecosistema

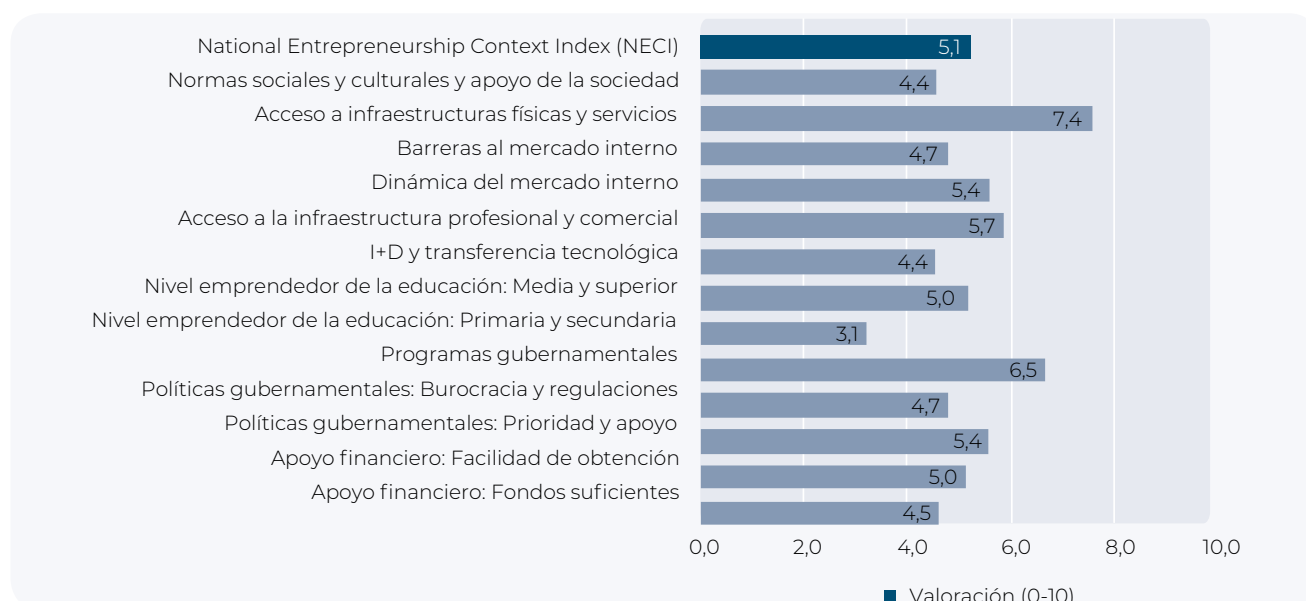


Gráfico 8.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2025. Comparación con NECI.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

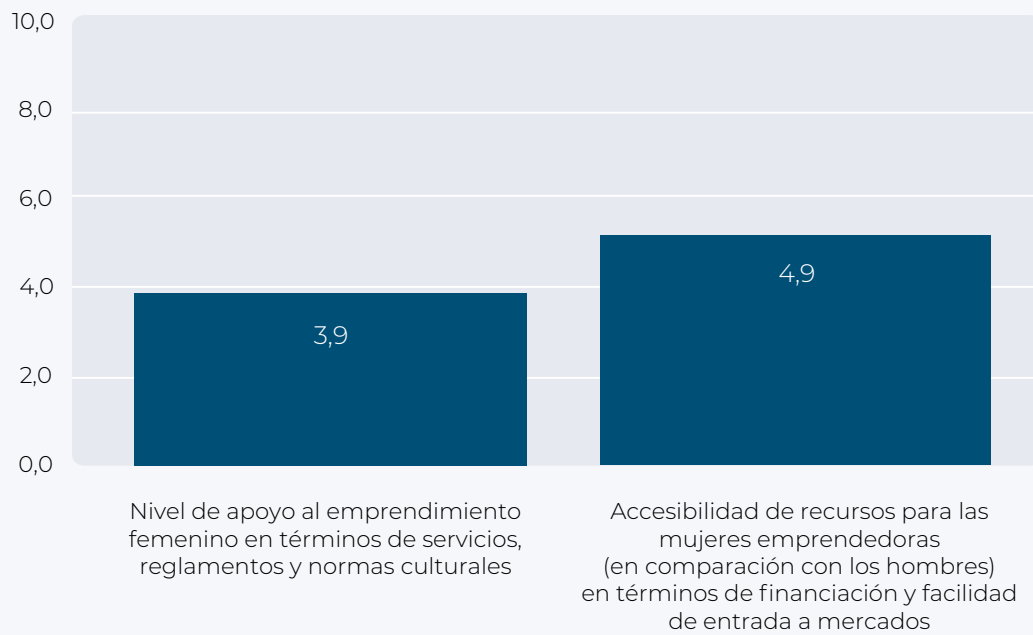


Gráfico 8.2. Valoración media sobre el nivel de apoyo y la accesibilidad del emprendimiento femenino. CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

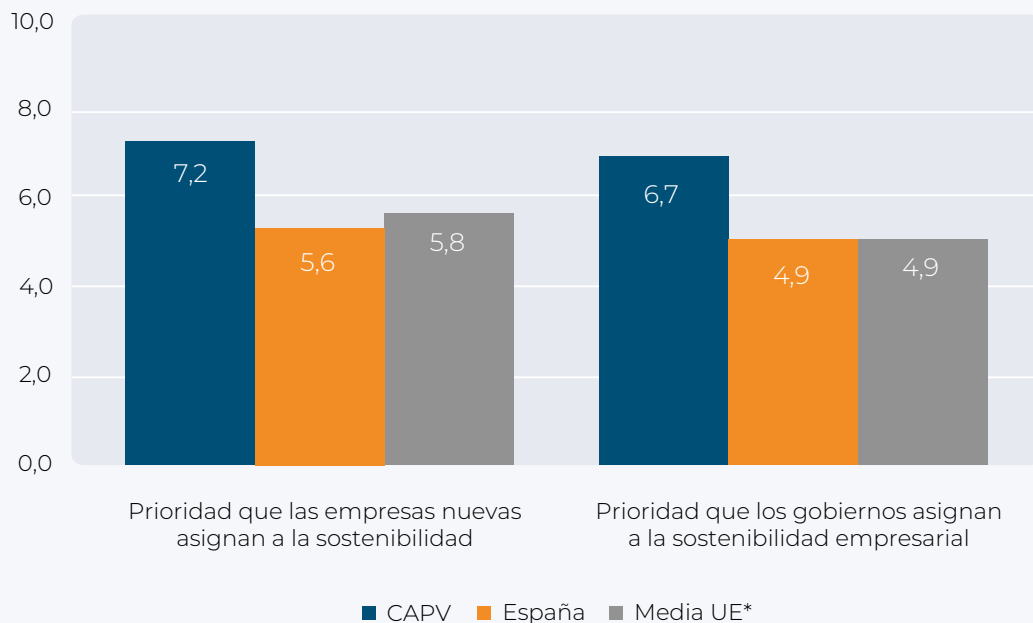


Gráfico 8.3. Valoración media de la prioridad asignada a la sostenibilidad. CAPV 2025. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

de la CAPV. Dicho gráfico muestra, en general, valoraciones positivas al respecto. En concreto, las personas emprendedoras vascas están concienciadas sobre la necesidad de desarrollar y aplicar la IA (importante aumento de 6,6 sobre 10, del año anterior, al 7,6 en esta edición), piensan que existe una relación importante entre la

implantación de la IA y el desarrollo y progreso de los negocios (de 6,4 a 7,1), y además, son conscientes de los aspectos éticos relativos a la IA (de 6,3 a 6,6).

Tal como se realizó en ediciones anteriores, para este informe, también se ha comparado el indi-

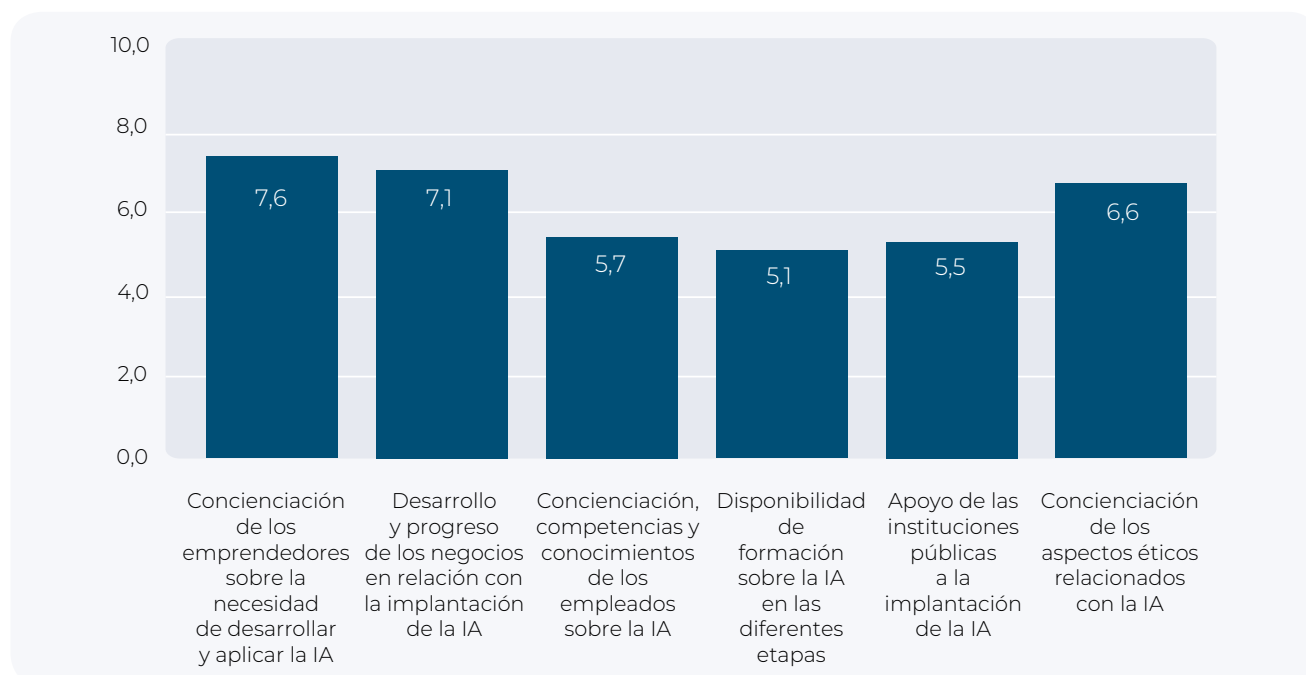


Gráfico 8.4. Valoración media sobre la implementación de la inteligencia artificial en el entorno emprendedor. CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

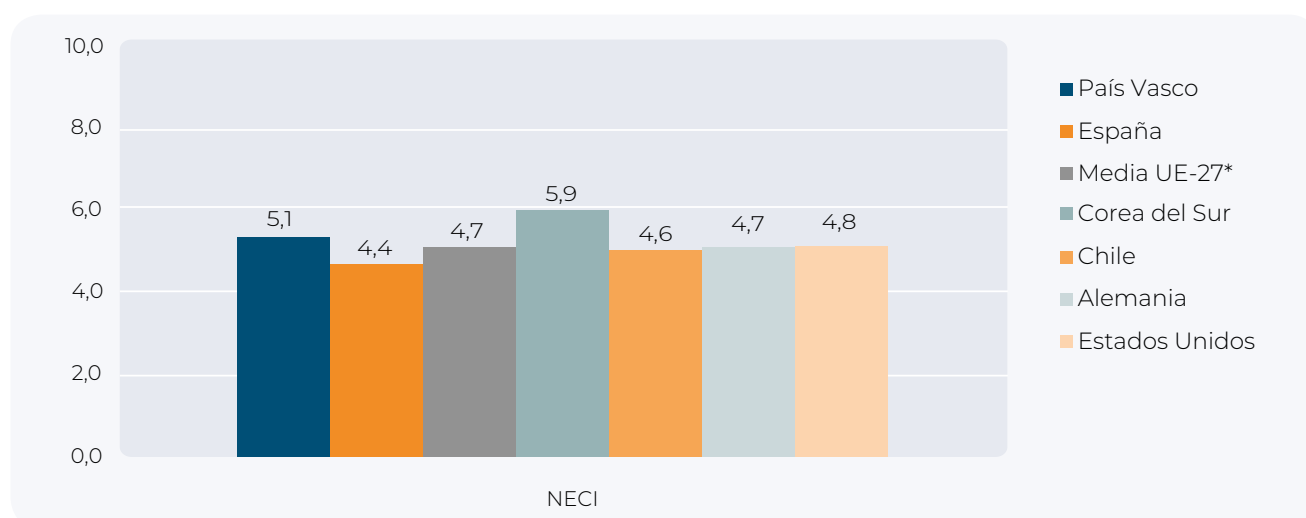


Gráfico 8.5. National Entrepreneurship Context Index (NECI). Comparación con selección de países de referencia, 2025.

Nota: * En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

cador NECI entre el País Vasco y una selección de países de referencia (Alemania, Chile, España, Estados Unidos, y Israel). De esta manera, en el Gráfico 8.5 se observa que el País Vasco cuenta con el segundo mejor indicador (5,1), situándose tan solo por detrás de Corea del Sur (5,9) y por delante del resto de países de la comparación: Estados Unidos (4,8), Alemania (4,7) y Chi-

le (4,6). La CAPV también se sitúa por encima de la media de la Unión Europea (UE-27) (4,7) y de España (4,4). Estas evidencias constatan la buena salud del ecosistema emprendedor vasco en términos relativos a partir de la comparación con otros contextos, tanto en lo referido a las condiciones formales como a las informales del entorno.

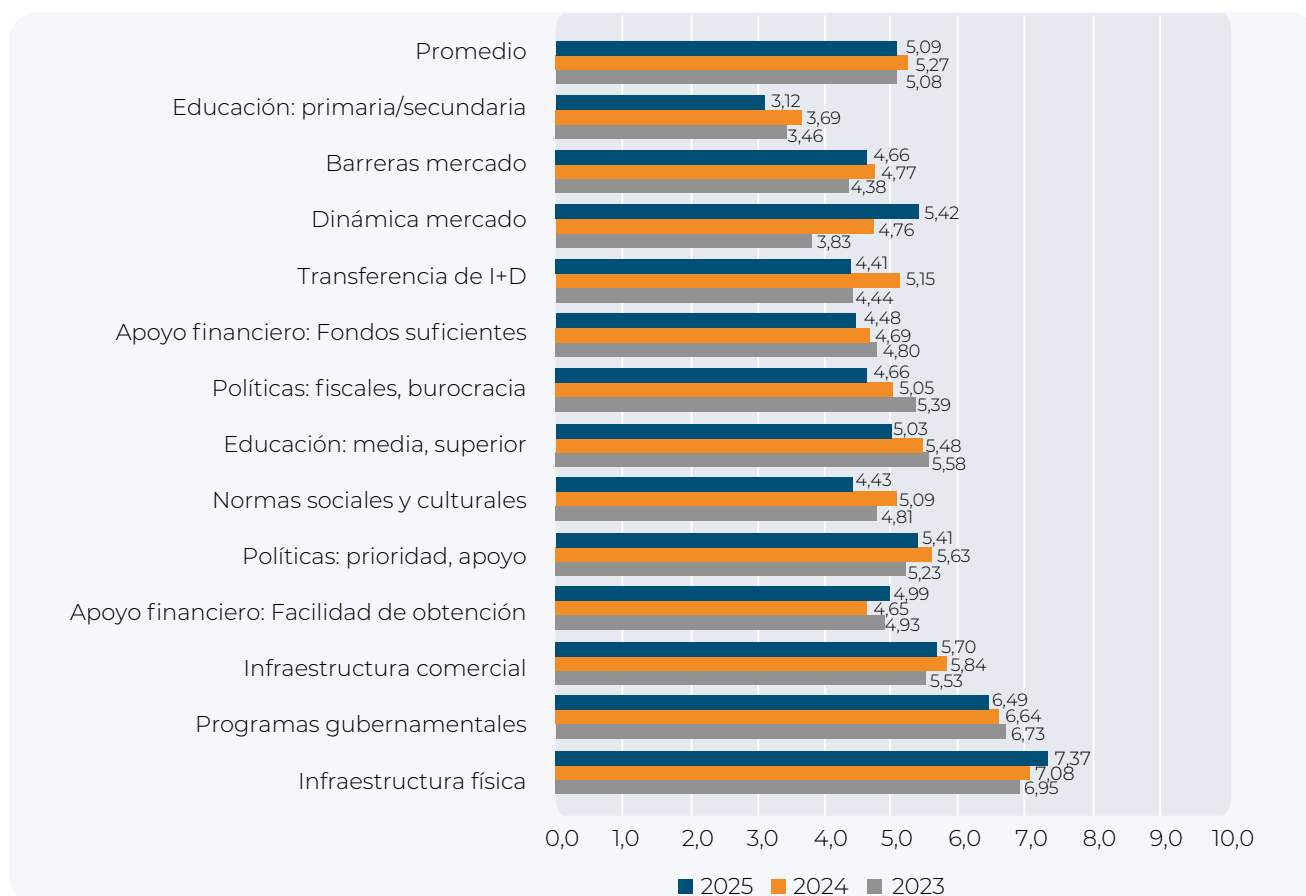


Gráfico 8.6. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2023, 2024 y 2025.

Nota: (*) Condición medida a partir de 2021.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

El Gráfico 8.6 ofrece una comparación de las valoraciones relativas a las condiciones del entorno en la edición 2025 respecto a las ediciones de 2024 y de 2023. En términos generales, se observa que el promedio de dichas valoraciones correspondiente al año 2025 (5,09) se ha mantenido similar al del año 2023 (5,08), pero se ha reducido mínimamente respecto al del año 2024 (5,27). Concretamente, las condiciones del año 2025 que se mantienen con valoraciones superiores a las de los años anteriores son: infraestructura física (7,37), apoyo financiero: facilidad de obtención (4,99) y dinámica de mercado (5,42). Por su parte, las condiciones con peores valoraciones con respecto a los años anteriores son: educación: primaria/secundaria (3,12), transferencia de I+D (4,41), apoyo financiero: fondos suficientes (4,48), políticas: fiscales, burocracia (4,66), educación: media, superior (5,03), normas sociales y culturales (4,43), y programas gubernamentales (6,49). Estos resultados muestran cierto receso con respecto a la recuperación que se observó en los últimos

años después de una tendencia negativa que se venía arrastrando, seguramente aún fruto de la pandemia.

8.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A continuación, en el Gráfico 8.7 se analizan dinámicamente las variaciones en las valoraciones de cada una de las condiciones del entorno emprendedor obtenidas en esta edición respecto a las ediciones anteriores del informe. Tal como se ha venido haciendo, para esta comparación, es necesario ajustar la valoración de las condiciones del entorno a una escala del 1 al 5 equivalente a la que tiene la serie histórica. Considerando dicha escala, las condiciones mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas, para el periodo 2004-2025, son las siguientes: infraestructura física y de servicios (con un aumento del 2,5%) y los programas gu-

bernamentales (con una reducción del 1,1%). En contraste, las peor valoradas son la educación: primaria y secundaria (con una reducción del 7,6%) y la dinámica de mercado (con un aumento del 12,4%).

Para esta edición también se realizó una comparación de las tres condiciones del entorno mejor y peor valoradas considerando la selección de países mencionados anteriormente (Alemania, Chile, España, Estados Unidos y Corea del Sur). Por un lado, en cuanto a las condiciones mejor valoradas, tal como se observa en el Gráfico 8.8, el País Vasco destaca en el acceso a infraestructuras físicas y servicios (7,4), con una valoración por encima del resto de países considerados, a excepción de Corea del Sur (7,5) y Chile (7,5). La CAPV también destaca en cuanto a programas gubernamentales, con una valoración por encima del resto de países considerados (6,5). En referencia al acceso a la infraestructura profesional y comercial, el País Vasco se sitúa en cuarto lugar de valoración, ligeramente por encima de la media de la UE (5,6), después de Estados Unidos, Alemania y España, todos con 6,0. Así pues, con base en esta comparación, puede decirse que el País Vasco sigue ubicándose entre los países punteros en cuanto a las condiciones del entorno mejor valoradas, relativas a la capacidad para ofrecer infraestructura física y de ser-

vicios, profesional y comercial, y contando también con programas gubernamentales de vital importancia para la CAPV.

Por otro lado, respecto a las tres condiciones peor valoradas (educación: primaria y secundaria —3,1—, apoyo financiero: facilidad de obtención —5,0— y apoyo financiero: fondos suficientes —4,5—), el País Vasco se encuentra junto a los países con las valoraciones más bajas para cada una de dichas condiciones, aunque el apoyo financiero se valora por encima de la media de la UE. (Véase el Gráfico 8.9).

8.2. Análisis de apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV

A continuación, se presentan los principales apoyos a la actividad emprendedora relativos a la opinión de las 36 personas expertas entrevistadas, así como las recomendaciones de mejora del entorno emprendedor en la CAPV, para la edición 2025. Este apartado resulta también

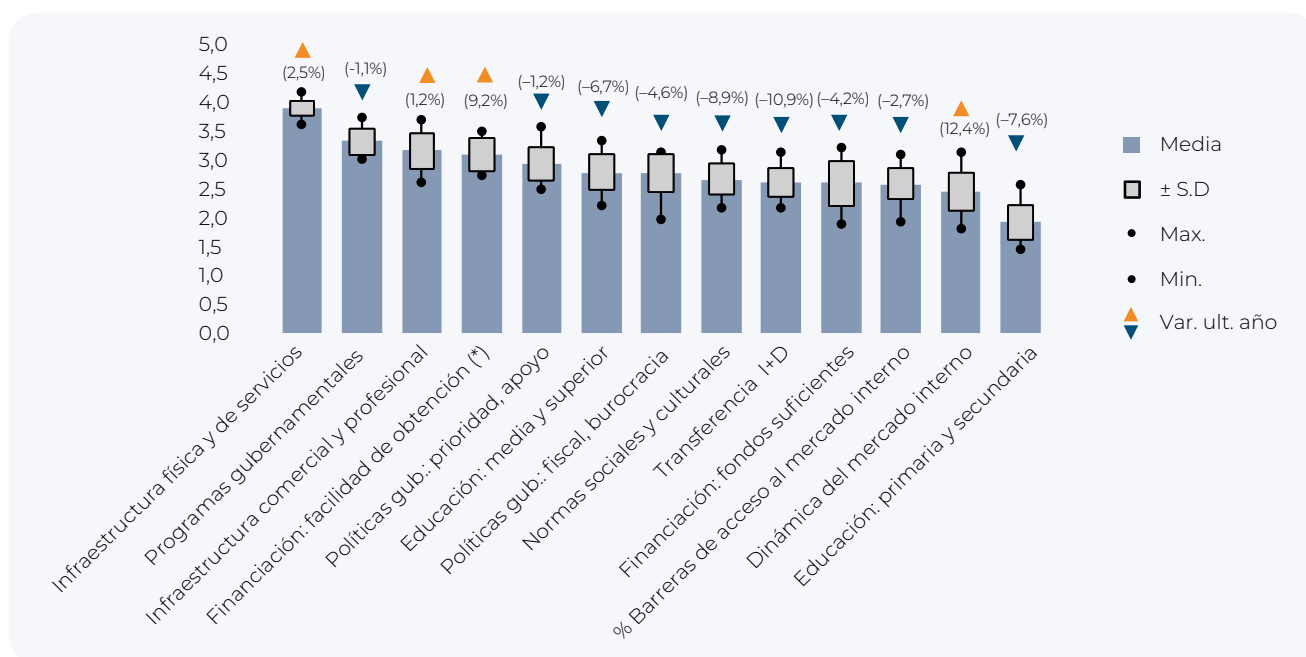


Gráfico 8.7. Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004 a 2025.

Nota: (*) Condición medida a partir de 2021.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

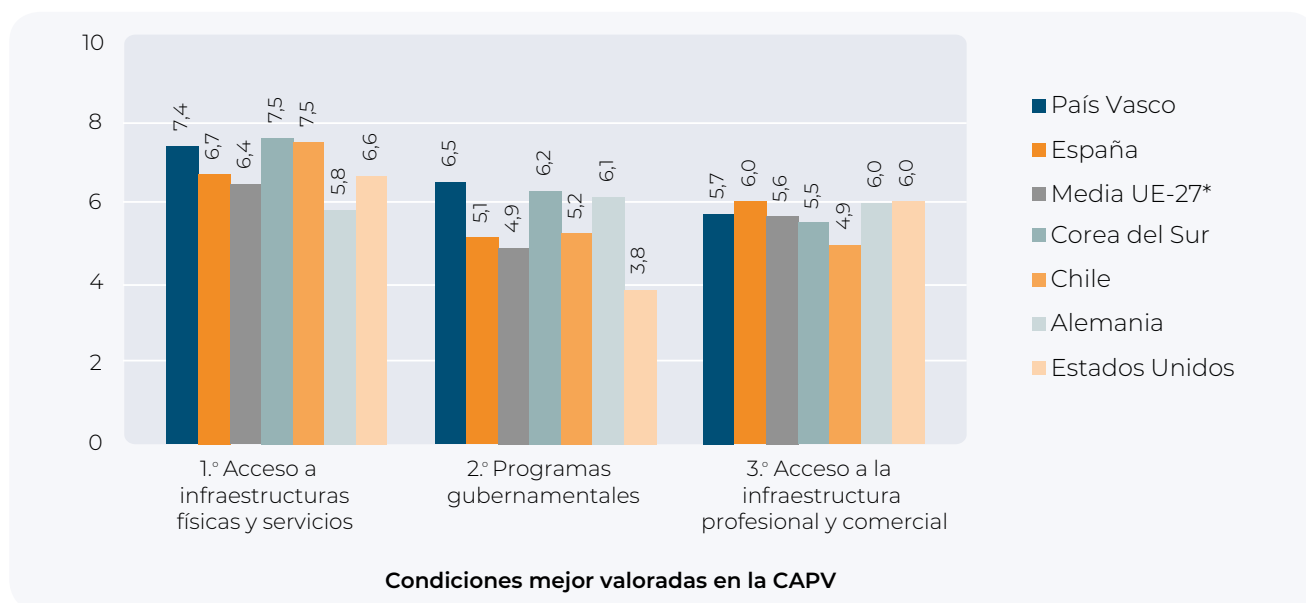


Gráfico 8.8. Tres condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV. Comparación con selección de países de referencia, 2025.

Nota: * En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

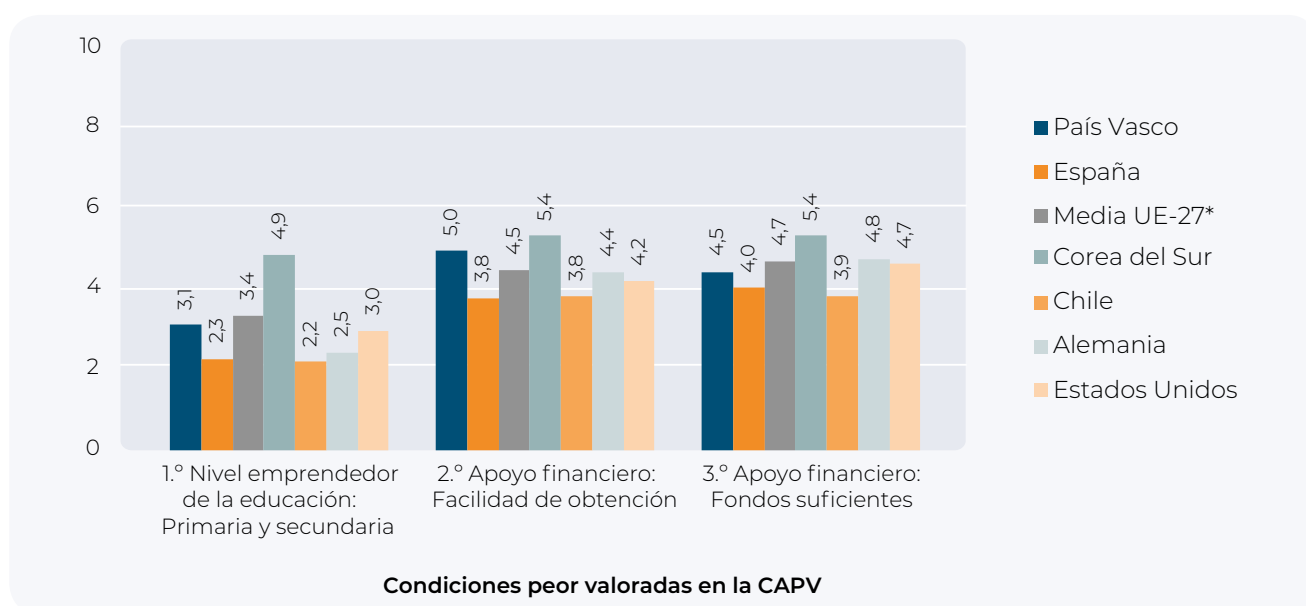


Gráfico 8.9. Tres condiciones del entorno peor valoradas en la CAPV. Comparación con selección de países de referencia, 2025.

Nota: * En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

de utilidad para una mejor comprensión de las tendencias obtenidas en el análisis dinámico presentado anteriormente.

8.2.1. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

El Gráfico 8.10 presenta una clasificación de las condiciones del entorno según los principales apoyos a la actividad emprendedora vasca

Ranking 2010		Ranking 2015		Ranking 2020		Ranking 2025	
1	Pol. gubernamentales	1	Transferencia de I+D	1	Pol. gubernamentales	1	Prog. gubernamentales
2	Educación, formación	2	Educación, formación	2	Infraest. comercial y prof.	2	Transferencia de I+D
3	Apoyo financiero	3	Infraest. comercial y prof.	3	Prog. gubernamentales	3	Apoyo financiero
4	Prog. gubernamentales	4	Apoyo financiero	4	Cap. emprendedora	3	Apert. del mercado
5	Normas sociales y culturales	4	Prog. gubernamentales	5	Educación, formación	8	Mercado laboral
6	Transferencia de I+D	5	Pol. gubernamentales	5	Normas sociales y culturales	8	Educación, formación
7	Infraest. comercial y prof.	5	Mercado laboral	7	Infraest. física	8	Cap. emprendedora
8	Apert. del mercado	6	Normas sociales y culturales	8	Apert. del mercado	12	Sostenibilidad y RSC
9	Cap. emprendedora	7	Crisis económica	9	Apoyo financiero	12	Pol. gubernamentales
		8	Cap. emprendedora	9	Crisis económica	12	Infraest. física
		9	Apert. del mercado	9	Transferencia de I+D	12	Normas sociales y culturales
		9	Acc. a la información	12	Internacionalización	12	Transformación digital
		9	Cost. laborales	12	Mercado laboral		
		10	Infraest. física	14	Contexto político, social ...		
				15	Internacionalización		
				15	Desemp. PYMES y grandes		

Gráfico 8.10. Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2010, 2015, 2020 y 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

identificados por las personas expertas entrevistadas cada 5 años desde 2010 hasta 2025.

Asimismo, el Gráfico 8.11 destaca que, según las personas expertas, las condiciones con un porcentaje más elevado en el último año son los

programas gubernamentales (50%) y la transferencia de I+D (11,1%). Por su parte, las condiciones con menor porcentaje son el clima económico, la capacidad emprendedora, el estado del mercado y la educación, formación, todas con un 2,8%.



Gráfico 8.11. Principales condiciones en las que se identifican apoyos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

8.2.2. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

El Gráfico 8.12 presenta las recomendaciones por parte de las personas expertas en cuanto a las principales condiciones del entorno para mejorar el ecosistema emprendedor vasco, considerando los últimos 20 años (2010-2025) y distinguiendo por cada 5 años.

Complementariamente, el Gráfico 8.13 muestra las recomendaciones que cuentan con un porcentaje más elevado en cuanto al último año (2025), que se refieren a la mejora de las políticas gubernamentales (22,2%) y la mejora en el acceso a la información (19,4%). Asimismo, las personas expertas señalan que las condiciones con un porcentaje más reducido son: el acceso a infraestructura física (2,8%) y el contexto político, social e intelectual, y las normas sociales y culturales, ambas con un 5,6%.

8.3. Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional

El Gráfico 8.14 refleja la clasificación de los países de ingresos altos de acuerdo con los resultados del indicador NECI. Tal como se observa en dicho gráfico, la CAPV ocupa una posición bastante privilegiada (15), con una valoración de 5,1 con respecto a los países de altos ingresos. Además, se sitúa por encima de países como Francia (5,0), Japón (4,9), Austria (4,9), Estados Unidos (4,8), Israel (4,8), Suecia (4,8), Noruega (4,8) y Alemania (4,7), entre otros, además de la media de la UE (4,7) y de España (4,4).

En cuanto a las comunidades, según se observa en el Gráfico 8.15, la CAPV (5,1) se sitúa en tercer lugar, al mismo nivel de Asturias (5,1) e Islas Baleares (5,1), y un poco por debajo de la Comunidad de Madrid (5,5) y La Rioja (5,3). A su vez, se sitúa ligeramente por encima de Murcia, Casti-

lla-La Mancha, Andalucía y Aragón, todas con 4,8 y de la media de España (4,4), que está muy por debajo.

Por su parte, el Gráfico 8.16 muestra el *benchmarking* de las condiciones del entorno a partir de la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36) y europeas (711) entrevistadas en 2025. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de los países de la UE-27 de ingresos altos y de España, la CAPV destaca en 8 de las 13 condiciones del entorno: acceso a infraestructuras físicas y de servicios, programas gubernamentales, políticas gubernamentales (tanto en burocracia y regulaciones como en prioridad y apoyo), apoyo financiero (fiscalidad de obtención), barreras al mercado interno, I+D y transferencia tecnológica. Cabe decir también que, para el resto de las condiciones del entorno, la CAPV se sitúa en segundo lugar en el *benchmarking* realizado, evidenciando de nuevo la robustez del ecosistema emprendedor vasco.

En el Gráfico 8.17 se puede ver, por un lado, que la CAPV se sitúa por encima de España y de la media de la UE en cuanto a la opinión de los expertos/as relativa a la prioridad que las empresas nuevas asignan tanto a las buenas prácticas medioambientales y las buenas prácticas sociales como a la prioridad que las empresas asignan al rendimiento económico.

En lo relativo a los apoyos y recomendaciones, el *benchmarking* también se ha realizado con España y Europa (véase la Tabla 8.2).

En cuanto a los apoyos, las personas expertas del País Vasco coinciden, pero en orden diferente, en la prioridad que dan a dichos apoyos con sus homólogos en Europa (apoyo financiero) y España (programas gubernamentales). En referencia a las recomendaciones, las personas entrevistadas en el País Vasco coinciden tanto con los/las expertos/as de España como con la media de la Unión Europea en cuanto al apoyo financiero y las políticas gubernamentales, pero también en distinto orden. En este sentido, podría decirse que la opinión de las personas expertas de los tres contextos considerados converge de forma general en cuanto a las propuestas de mejora de sus respectivos ecosistemas emprendedores.

Ranking 2010		Ranking 2015		Ranking 2020		Ranking 2025	
1	Prog. gubernamentales	1	Pol. gubernamentales	1	Cap. emprendedora	1	Pol. gubernamentales
2	Apoyo financiero	1	Educación, formación	2	Normas sociales y culturales	2	Acc. a la información
3	Clima económico	2	Apoyo financiero	3	Educación, formación	3	Apoyo financiero
4	Transferencia de I+D	3	Infraest. comercial y prof.	4	Apoyo financiero	4	Transferencia de I+D
5	Contexto político, social ...	4	Prog. gubernamentales	5	Pol. gubernamentales	4	Cap. emprendedora
6	Pol. gubernamentales	4	Transferencia de I+D	7	Apert. del mercado	6	Prog. gubernamentales
7	Educación, formación	5	Desemp PYMES y grandes	7	Infraest. comercial y prof.	7	Normas sociales y culturales
8	Cap. emprendedora	5	Normas sociales y culturales	9	Mercado laboral	10	Educación, formación
9	Normas sociales y culturales	5	Cap. emprendedora	9	Internacionalización	10	Profesionales especializados
10	Mercado laboral	6	Cost. laborales	11	Transferencia de I+D	10	Apert. del mercado
11	Apert. del mercado	6	Acceso a infraest. física	11	Acceso a infraest. física		
12	Acceso a infraest. física	7	Comp. de la población	13	Prog. gubernamentales		
		7	Internacionalización	14	Comp. de la población		
				14	Cost. laborales		
				14	Desemp PYMES y grandes		

Gráfico 8.12. Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2010, 2015, 2020 y 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

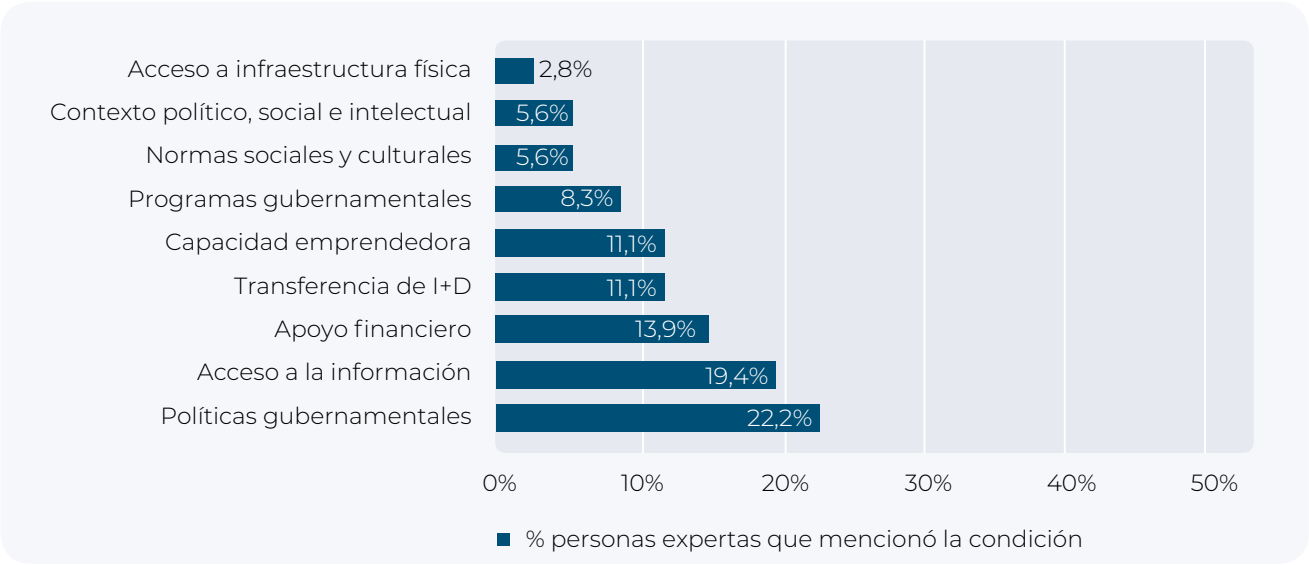


Gráfico 8.13. Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2025.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2025).

Si se realiza la comparación entre el País Vasco, Cataluña, Madrid y Navarra, como comunidades autónomas con similares características socioeconómicas, se observa que hay poca variación en la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una

de las condiciones del entorno emprendedor, a pesar de que el entorno de la CAPV sale mejor valorado por encima del resto de comunidades consideradas en la mayoría de las condiciones del entorno. Así pues, la CAPV muestra un ecosistema emprendedor robusto y de futuro.

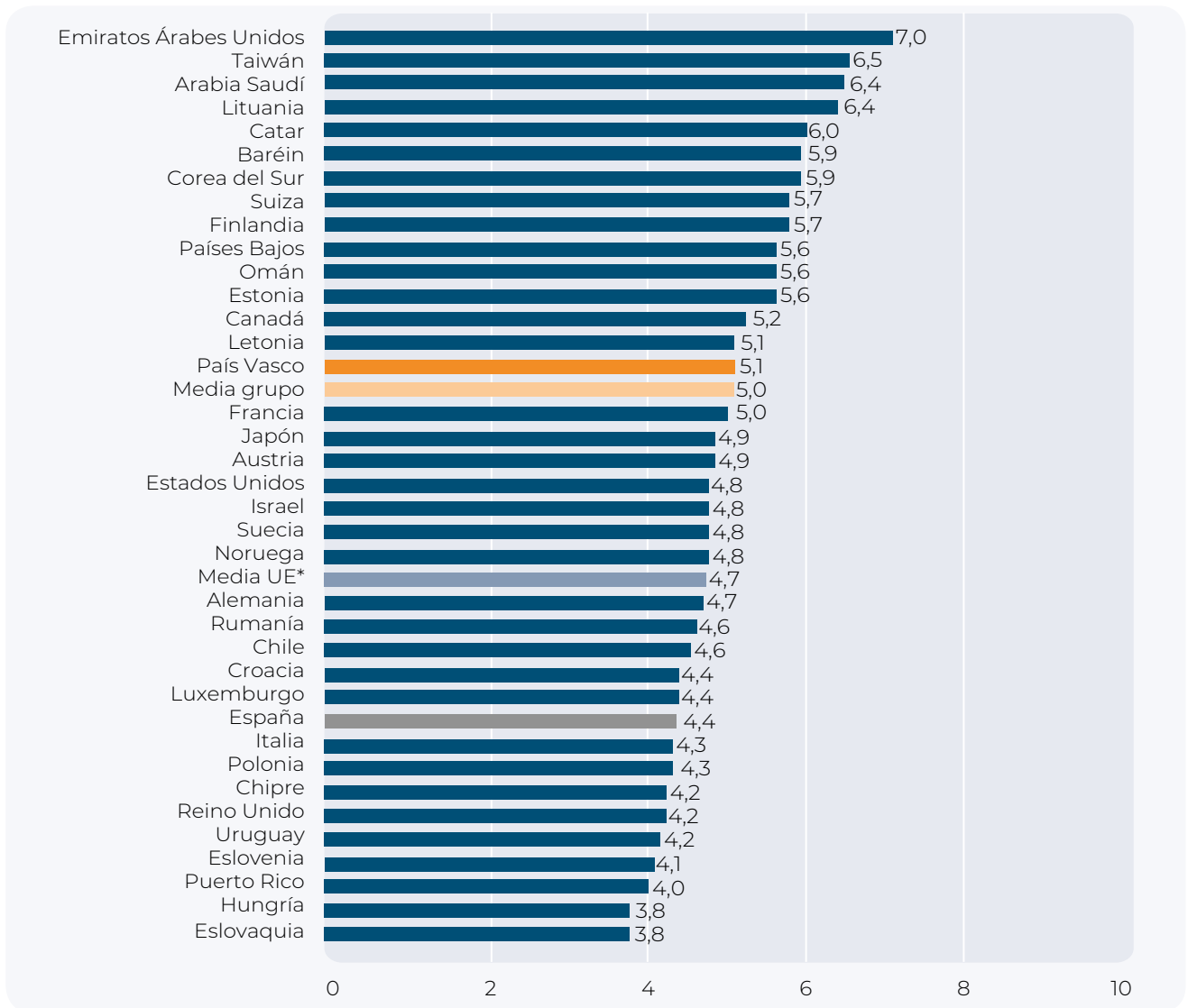


Gráfico 8.14. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del National Entrepreneurship Context Index (NECI) en 2025.

Nota: * En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025). y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

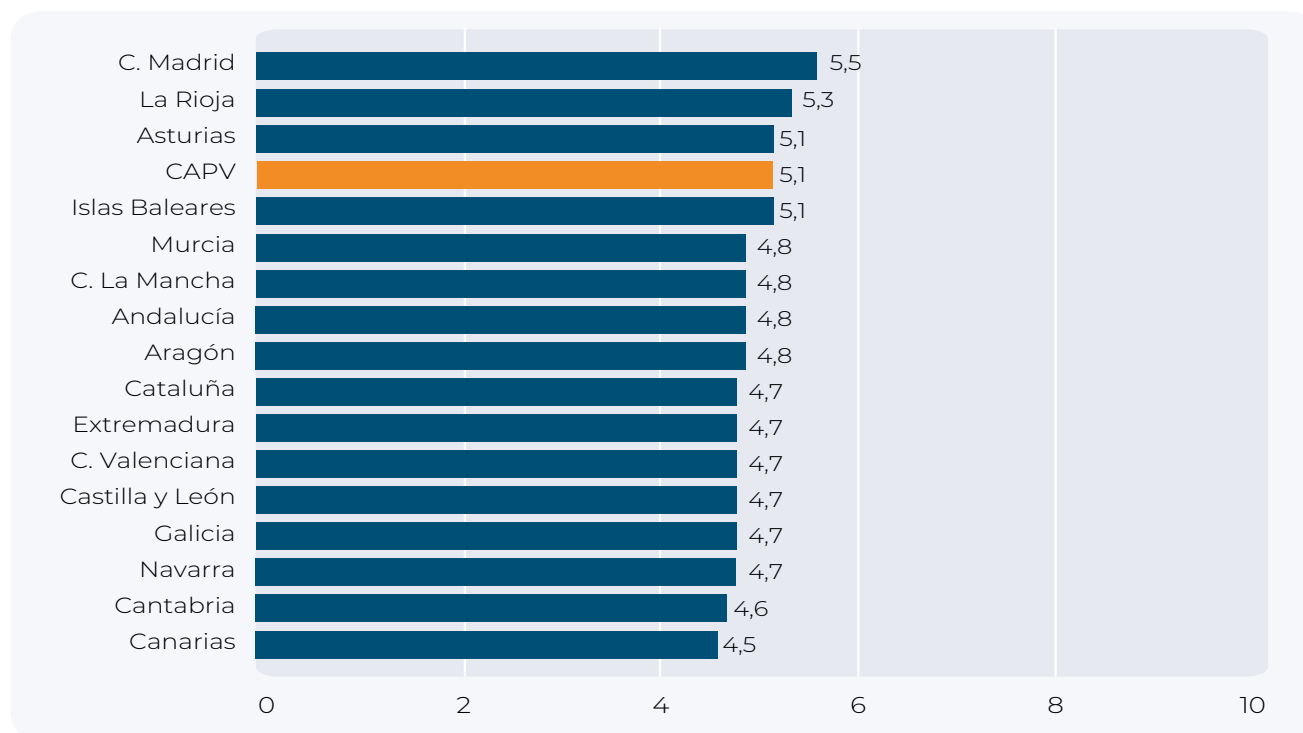


Gráfico 8.15. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2025.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025). y Observatorio del Emprendimiento de España (2026)..

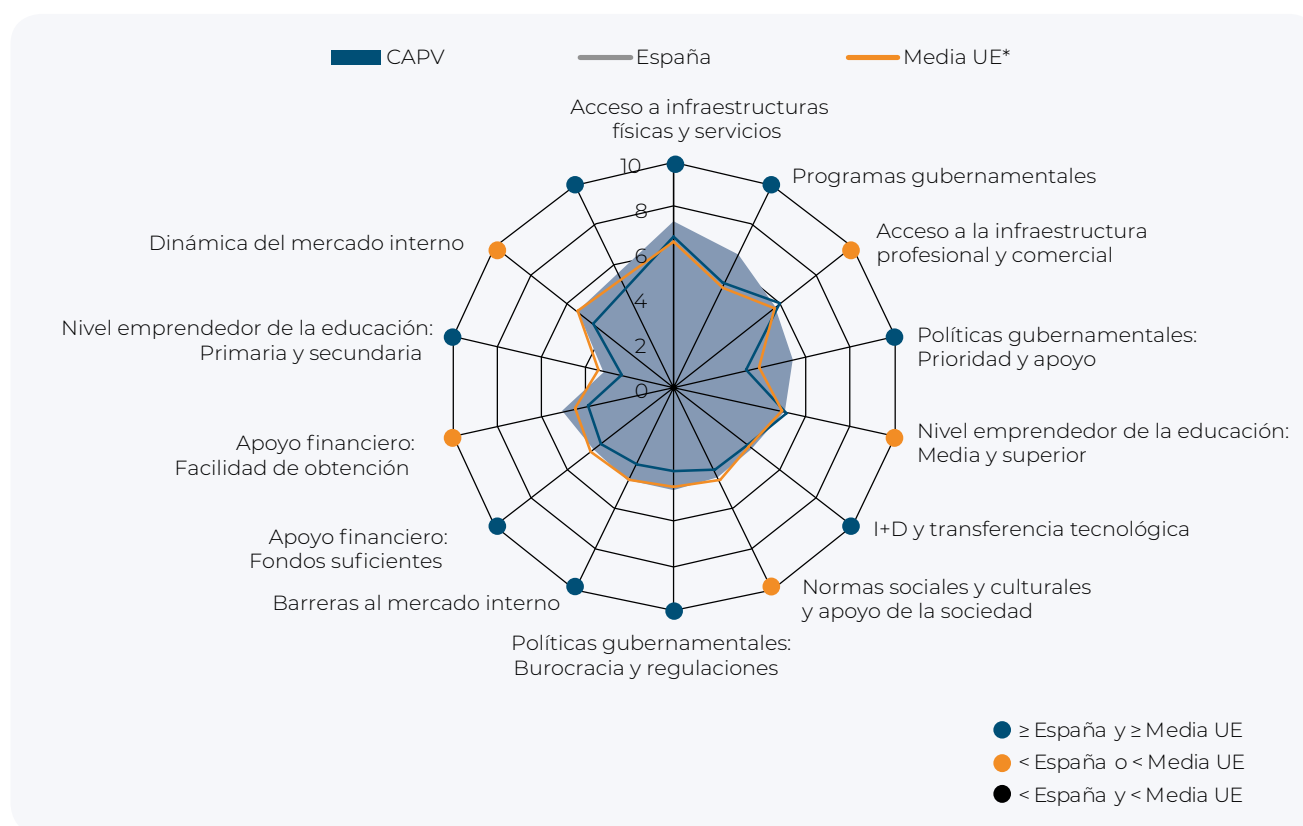


Gráfico 8.16. Valoración comparativa de las condiciones del entorno. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europa, 2025.

Nota: *En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

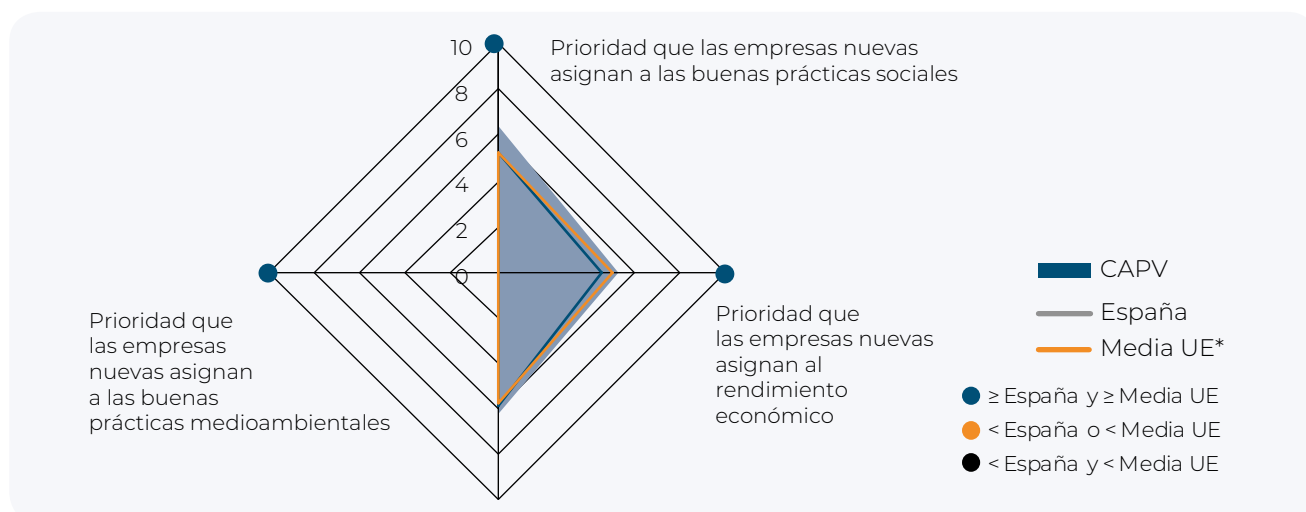


Gráfico 8.17. Valoración media sobre la prioridad asignada por las empresas nuevas a distintos aspectos de la sostenibilidad. Comparación entre la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025.

Nota: *En el año 2025, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

N.º	Apoyos			Recomendaciones		
	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV
1	Apoyo financiero	Transferencia de I+D	Programas gubernamentales	Políticas gubernamentales	Apoyo financiero	Políticas gubernamentales
2	Capacidad emprendedora	Programas gubernamentales	Transferencia de I+D	Apoyo financiero	Políticas gubernamentales	Acceso a la información
3	Políticas gubernamentales	Infraestructura comercial y profesional	Apoyo financiero	Educación, formación	Educación, formación	Apoyo financiero

Tabla 8.2. Análisis comparativo de las tres principales condiciones del entorno en las que se observan apoyos y se señalan recomendaciones para la mejora de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, España y la media de la Unión Europea, 2025.

Nota: * En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Austria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Francia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Rumanía y Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2025) y Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

		Comunidades autónomas																
		Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla - La Mancha	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. de Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja
CF(***)	N.º de expertos entrevistados	39	45	39	39	43	36	36	48	38	36	72	40	39	36	36	36	36
CF	Apoyo financiero: Fondos suficientes	3,8	4,1	4,5	4,5	3,5	4,1	4,1	4,1	4,3	3,9	3,9	4,3	4,8	4,3	4,2	4,5	4,6
CF	Apoyo financiero: Facilidad de obtención (*)	4,3	4,6	5,1	4,7	3,9	4,4	4,5	4,4	4,2	4,2	4,4	4,5	5,1	4,5	4,5	5,0	5,2
CF	Políticas gubernamentales: prioridad, apoyo	4,5	4,5	5,1	4,6	4,1	4,5	4,1	4,6	4,3	3,9	5,3	4,9	5,6	4,7	4,1	5,4	6,1
CF	Políticas gubernamentales: fiscal, burocracia	4,4	4,3	4,5	4,9	4,4	4,1	3,8	4,5	4,3	4,5	4,5	4,4	5,6	4,3	3,3	4,7	5,2
CF	Programas gubernamentales	6,1	5,8	6,6	5,5	5,6	5,3	4,9	5,7	5,5	5,9	6,6	5,8	6,5	5,2	6,6	6,5	6,6
CF	Educación: primaria y secundaria	3,3	3,2	4,1	4,2	3,0	3,6	3,8	3,2	3,3	3,1	2,8	2,8	3,8	3,1	3,0	3,1	3,7
CF	Educación: media y superior	5,2	4,8	5,3	5,2	5,2	5,1	5,3	5,6	4,7	5,3	4,8	4,5	6,0	5,3	5,6	5,0	5,4
CF	Transferencia I+D	4,3	4,5	4,6	4,6	4,3	4,1	4,5	4,2	3,9	4,1	4,8	4,5	4,7	4,1	4,4	4,4	4,8
CF	Infraestructura comercial y profesional	5,8	5,7	5,8	5,4	5,6	5,1	5,2	5,8	5,7	5,9	5,3	5,5	6,5	5,5	5,1	5,7	6,6
CF	Dinámica del mercado interno	4,2	4,8	4,4	5,4	4,6	4,6	5,1	4,8	5,1	4,0	4,8	4,7	5,4	5,3	4,4	5,4	4,4
CF	Barreras de acceso al mercado interno	4,7	4,7	4,9	5,2	4,2	4,2	4,7	4,3	4,6	4,6	4,3	4,6	4,7	4,4	3,9	4,7	4,7
CF	Infraestructura física y de servicios	6,5	6,5	6,7	6,3	6,4	6,1	6,2	6,7	6,4	7,0	6,2	6,3	7,2	6,8	6,5	7,4	6,8
CI(***)	Normas sociales y culturales	4,7	4,3	5,0	5,4	4,0	5,0	5,1	4,2	5,2	5,1	3,8	4,1	5,2	4,9	5,1	4,4	5,0

Tabla 8.3. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2025.

Nota: (*) En esta edición 25-26, la Comunidad de Madrid no dispone de datos NES a nivel autonómico, sino únicamente a nivel ciudad. Por ello, aunque Madrid se ha incluido en el cálculo de los indicadores comparativos entre CCAA, este resultado debe interpretarse teniendo en cuenta dicha particularidad metodológica.

(**) Condición medida a partir de 2021

(***) CF: Condición formal y CI: Condición informal.

Fuente: Observatorio del Emprendimiento de España (2026).

Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LAS PERSONAS EXPERTAS	
Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	36 personas distribuidas por provincia
Período de realización de encuestas	Mayo-junio de 2025
Metodología	Encuesta Online asistida por el GERA Data Quality Team. Integrada por una serie de preguntas cerradas valoradas en una escala Likert de 5 puntos, así como también por una serie de preguntas abiertas en las que se consulta la opinión de los encuestados sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones en relación a las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora de la CAPV.
Trabajo de campo	Equipo investigador del proyecto GEM CAPV.
Grabación y creación de base de datos	GERA Data Quality Team y Equipo investigador proyecto GEM CAPV.

Según el área de experiencia, las 36 personas vascas expertas entrevistadas se distribuyen de la siguiente manera:

Provincia	Área de experiencia									Total
	Financiación	Política gubernamental	Programa gubernamental	Educación	Transferencia de I+D	Infraestructura comercial	Apertura del mercado	Infraestructuras físicas	Normas sociales	
Araba	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Bizkaia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Guipuzkoa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Total	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36

El perfil sociodemográfico y profesional de las personas expertas vascas entrevistadas es el siguiente:

Sexo:

- 50% de hombres
- 50% de mujeres

Edad:

- Edad promedio de 45 años

Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 13 años en áreas relacionadas con el emprendimiento

Nivel de estudios:

- 5,6% con formación profesional
- 19% con formación de grado universitario
- 71,4% con formación de posgrado universitario

Categoría profesional:

- 25% es emprendedor/a
- 5,6% es inversor/a, financiador/a o banquero/a
- 16,7% es gestor/a de políticas públicas
- 11,1% es proveedor privado de servicios y apoyo a empresas
- 2,8% es proveedor público de servicios y apoyo a empresas
- 5,6% es educador o investigador
- 33,3% es combinación de dos o más categorías de las anteriores, incluido inversor, financiador o banquero
- 0% es otra categoría profesional no listada



Parte 3



Conclusiones y reflexiones finales

Ondorioak eta azken hausnarketak

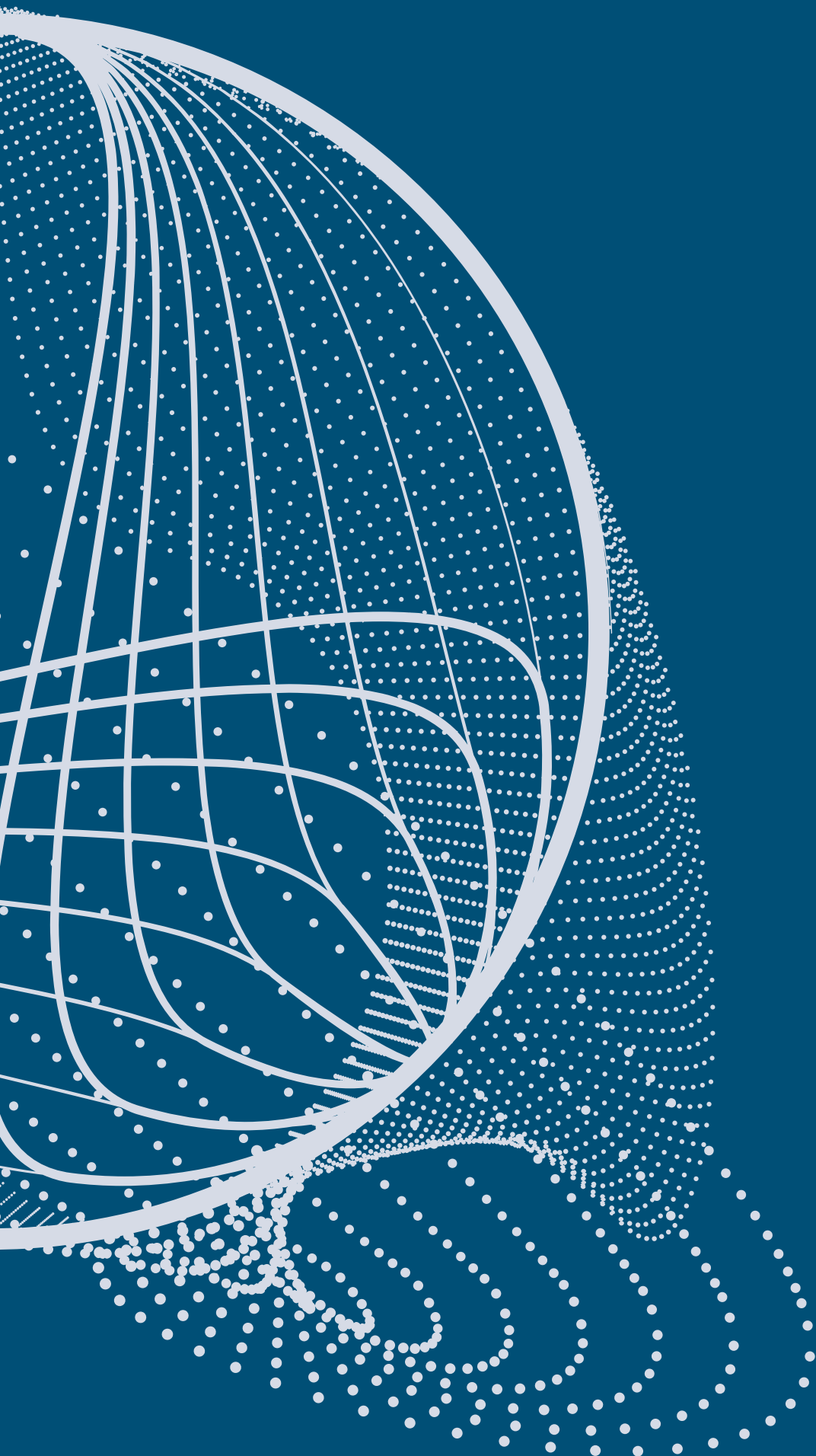


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento



Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en la edición 2025-2026, a través de la encuesta a la población de 18-64 años (APS) y de la entrevista dirigida a personas expertas (NES), a continuación, se detallan las principales conclusiones y reflexiones finales derivadas del estudio.

Conclusiones y reflexiones finales

- 1. La actividad emprendedora consolida una tendencia creciente en Euskadi.** Los resultados de esta edición confirman la consolidación de una etapa de mayor dinamismo emprendedor en la CAPV. La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) alcanza en 2025 el 6,8% de la población adulta, ocho décimas por encima del registro del año anterior y situándose dos puntos por encima de la media histórica de las últimas dos décadas (4,8%). La secuencia reciente permite hablar ya no únicamente de una recuperación puntual, sino de una etapa de mayor intensidad emprendedora: por primera vez, la TEA en Euskadi concatena cuatro años consecutivos de crecimiento, situándose a tan solo una décima del máximo histórico registrado en 2007 (6,9%).

La evolución del emprendimiento potencial refuerza asimismo esta tendencia positiva. En 2025, el 8,7% de la población adulta declara su intención de iniciar una actividad emprendedora en los próximos tres años, casi dos puntos porcentuales por encima del dato registrado el año anterior. Este porcentaje, a casi tres puntos de distancia a la media histórica del periodo 2004-2025 (5,9%), refleja un ensanchamiento de la cantera de población con intenciones de emprender, reforzando las expectativas de que el actual mayor dinamismo emprendedor en el territorio pueda prolongarse en el tiempo. A partir de estos datos, es necesario seguir insistiendo en la necesidad de reforzar un entorno con capacidad para reducir las barreras que puedan disuadir el tránsito desde la intención hasta la puesta en marcha efectiva de una iniciativa empresarial.

- 2. La actividad emprendedora crece al tiempo que se transforma cualitativamente.** Más allá de la dimensión cuantitativa, uno de los principales mensajes que se desprende de esta edición del informe es que el emprendimiento en Euskadi parece encontrarse inmerso en un proceso gradual de cambio que trasciende la evolución coyuntural de la actividad emprendedora *per se*. Así, el aspecto más relevante no reside únicamente en el incremento de la actividad, sino en la evolución cualitativa del perfil de las iniciativas que se están creando. El conjunto de los indicadores analizados sugiere que el ecosistema vasco avanza progresivamente hacia un modelo donde aumenta el peso relativo que ejercen proyectos de mayor sofisticación empresarial e impacto futuro.

El informe muestra diversos indicios que apuntan en esta dirección: la proporción de nuevos negocios que comercializan productos o servicios novedosos permanece en valores históricos muy elevados, manteniéndose el importante repunte registrado el año anterior; de manera particular, el porcentaje de iniciativas que declaran ofrecer innovaciones de alcance mundial alcanza el máximo de la serie histórica; también lo ha hecho la proporción que declara vender en mercados exteriores y el tamaño medio de partida de las nuevas iniciativas creadas; y el emprendimiento en el sector industrial se mantiene dos puntos por encima de la media histórica.

Hay además otros elementos que apuntan a un proceso de fortalecimiento cualitativo del ecosistema que va más allá del mero crecimiento de la tasa TEA en 2025. Durante los últimos años se observa una pérdida progresiva de peso de la figura del empresario/a individual en favor de fórmulas societarias, especialmente las sociedades limitadas, al tiempo que las cooperativas al-

canzan una presencia muy superior a la observada en el conjunto del Estado. Este fenómeno puede interpretarse también como un indicador adicional de maduración del ecosistema. Las estructuras societarias desde etapas muy tempranas suelen responder a proyectos con mayores necesidades de organización, inversión y crecimiento, mientras que el protagonismo de las cooperativas constituye, además, un rasgo diferencial del emprendimiento vasco, coherente con la tradición de economía social existente en Euskadi y con la creciente relevancia que adquieren modelos empresariales capaces de combinar competitividad, participación y compromiso territorial.

A estos cambios se suma también una evolución destacable en las propias aspiraciones de quienes emprenden en Euskadi. El creciente peso de motivaciones vinculadas a la creación de riqueza y a la voluntad de generar un impacto —alcanzando esta última su máximo histórico—, unido al mínimo que registra el emprendimiento exclusivo por necesidad, apunta hacia un mayor peso relativo de aquellos proyectos que nacen con ambiciones económicas y sociales más pronunciadas. Estas motivaciones no sustituyen necesariamente a aquellas vinculadas a la necesidad, sino que se combinan crecientemente con ellas. Esta mayor hibridación en el *mix* motivacional refuerza la interpretación de que el emprendimiento vasco está experimentando una transformación que afecta a la naturaleza y aspiraciones de las iniciativas que lo conforman.

3. La transformación cualitativa convive con un fenómeno emprendedor diverso que requiere respuestas diferenciadas.

Las señales de transformación cualitativa señaladas anteriormente no deben ocultar la elevada heterogeneidad que continúa caracterizando al fenómeno emprendedor vasco. Junto a iniciativas innovadoras, internacionalizadas y con mayores aspiraciones de crecimiento, sigue existiendo una amplia base de proyectos de pequeña dimensión, vinculados al autoempleo y orientados fundamentalmente hacia actividades y servicios tradicionales. Lejos de representar una realidad secundaria dentro del ecosistema, estas iniciativas desempeñan una función económica y social relevante, al generar oportunidades de empleo para las propias personas emprendedoras, prestar servicios de proximidad y contribuir al mantenimiento de la actividad económica y del tejido empresarial en diferentes sectores y territorios.

Precisamente por ello, es importante prestar atención a sus vulnerabilidades específicas. La reducida dimensión, la concentración de la actividad en mercados fundamentalmente locales o la limitada capacidad para incorporar recursos especializados pueden dificultar la diversificación de clientes y mercados y la realización de inversiones orientadas a mejorar su productividad. A ello se suma una mayor dependencia de los recursos propios para financiar la puesta en marcha de las iniciativas. En este tipo de proyectos, por tanto, la vulnerabilidad no reside necesariamente en su reducida dimensión en sí misma, sino en las dificultades que esta puede generar para absorber incrementos de costes, profesionalizar la gestión, afrontar periodos de baja demanda, invertir en mejoras productivas o adaptarse con rapidez a los cambios tecnológicos y competitivos.

Todo ello apunta hacia la necesidad de seguir avanzando hacia itinerarios de apoyo más segmentados, adaptados a las características, necesidades y aspiraciones de los distintos perfiles emprendedores. Como apunta la OCDE (2026) en un reciente informe^[23], los ecosistemas más eficaces son aquellos capaces de ofrecer respuestas diferenciadas a las distintas trayectorias empresariales, adaptando los instrumentos de apoyo a las características de cada proyecto y evitando políticas homogéneas para realidades muy distintas. En el caso específico de estos proyectos, además de facilitar instrumentos financieros adecuados a su dimensión y capacidad de devolución, resulta especialmente relevante reforzar el acompañamiento una vez superada la fase de creación y facilitando el acceso a conocimiento y redes que difícilmente pueden desarrollar de manera individual.

[23] OECD. (2026). Entrepreneurial Ecosystem Diagnostics of Spain. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/05f463ae-en>

4. Reparación de la brecha de género. La reactivación de la distancia de género constituye una señal a tener en cuenta tras los avances alcanzados en los últimos años. Euskadi había experimentado un proceso especialmente positivo de convergencia entre hombres y mujeres hasta alcanzar niveles próximos a la paridad, un logro particularmente significativo teniendo en cuenta la persistencia de la brecha de género en todas las economías avanzadas de nuestro entorno. Sin embargo, el fuerte crecimiento de la actividad emprendedora registrado en 2025 no se ha distribuido de manera equilibrada: mientras la TEA masculina aumenta del 7% al 8,2%, la femenina apenas avanza del 5% al 5,5%. La brecha alcanza así 2,7 puntos porcentuales, su mayor distancia de los últimos años. Algo similar sucede en el emprendimiento potencial: aunque las intenciones aumentan entre las mujeres hasta el 7,7%, lo hacen con mayor intensidad entre los hombres, hasta alcanzar el 9,8%.

Esta evolución resulta especialmente relevante porque los datos no apuntan a una menor calidad de las iniciativas lideradas por mujeres: las diferencias de género prácticamente desaparecen en innovación, internacionalización y tampoco son relevantes en las expectativas de incorporación de nuevas tecnologías, destacando especialmente el mayor interés de las mujeres que emprenden por generar un impacto social. Las diferencias aparecen, en cambio, en algunas de las condiciones que rodean al proceso de emprender: perciben menos oportunidades en su entorno, presentan un miedo al fracaso sensiblemente superior, parten de niveles de renta más modestos —unido a que movilizan la mitad del capital que los hombres— y emprenden en menor medida bajo formas jurídicas de tipo societario. Todo ello sugiere que la brecha de participación no debería interpretarse únicamente en términos de una diferente predisposición individual a emprender, sino atendiendo también a las condiciones desde las que mujeres y hombres acceden y desarrollan la actividad emprendedora.

En este sentido, es importante trabajar por garantizar condiciones equivalentes para transformar capacidades e intenciones en proyectos empresariales y desarrollar posteriormente todo su potencial. La evidencia internacional muestra que las brechas de género en emprendimiento responden a la interacción de múltiples factores —acceso a financiación, redes profesionales, referentes, capacidades, responsabilidades familiares y condiciones institucionales— que pueden acumularse a lo largo del proceso emprendedor. El informe *The Missing Entrepreneurs* de la OCDE y la Comisión Europea advierte precisamente de esta interacción entre barreras y plantea combinar instrumentos financieros con actuaciones de mentoring, formación y acceso a redes (OCDE, 2021; OCDE/ Comisión Europea, 2023)^[24]; asimismo, el diagnóstico de la OCDE (2026)^[25] sobre el ecosistema emprendedor español subraya la conveniencia de incrementar la presencia de mujeres no solo como emprendedoras, sino también como inversoras, mentoras y líderes dentro del ecosistema. Desde esta perspectiva, la reaparición de la brecha constituye un desafío en términos de igualdad, pero también una cuestión de aprovechamiento del talento emprendedor.

5. La creciente orientación innovadora y social de las nuevas iniciativas refuerza la legitimidad del emprendimiento como vía de renovación y relevo empresarial. La comparación entre las iniciativas emprendedoras recientes y los negocios consolidados aporta una perspectiva especialmente relevante sobre la función que puede desempeñar el emprendimiento en la transformación futura del tejido productivo vasco. De manera recurrente, los datos muestran entre la población TEA una mayor presencia relativa de comportamientos asociados a la innovación

[24] OECD (2021), *Entrepreneurship Policies through a Gender Lens*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris

OECD/European Commission (2023), *The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment*, OECD Publishing, Paris

[25] OECD. (2026). *Entrepreneurial Ecosystem Diagnostics of Spain*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/05f463ae-en>

y una mayor consideración de las implicaciones sociales y medioambientales. En 2025, además, esta orientación alcanza niveles especialmente elevados: el 80,5% de las iniciativas en fase inicial afirma considerar las implicaciones sociales de su actividad, máximo de la serie histórica y muy por encima del 64,6% registrado apenas un año antes; mientras que un 70,3% tiene en cuenta sus implicaciones medioambientales. Más significativo todavía resulta que dos de cada tres iniciativas TEA (66,9%) declaren priorizar el impacto social o medioambiental, máximo en la serie histórica y superando en más de diez puntos el porcentaje observado entre los negocios consolidados (55,2%).

Esta perspectiva contribuye a reforzar la legitimación social del emprendimiento. Su contribución al bienestar colectivo no debería valorarse exclusivamente por el número de empresas o empleos creados, sino también por su capacidad para convertir conocimiento, nuevas tecnologías y necesidades todavía insuficientemente atendidas en soluciones con valor económico, social o medioambiental. Esta interpretación conecta con una concepción amplia de la valorización del conocimiento, entendida como la creación de valor más allá de los resultados estrictamente comerciales al incorporar también dimensiones sociales, medioambientales y de bienestar colectivo. En este sentido, el emprendimiento puede desempeñar una doble función: anticipar o hacer visibles problemas y necesidades para los que todavía no existen respuestas suficientes y experimentar con nuevas soluciones para abordarlos. Esta capacidad para conectar oportunidades empresariales con desafíos colectivos permite concebir el emprendimiento no como un fin en sí mismo, sino como una de las vías a través de las cuales una sociedad puede generar innovación, adaptación y visibilizar problemas relevantes pendientes de solución.

El potencial transformador de estas iniciativas de mayor impacto dependerá, sin embargo, de su capacidad para trascender la fase de creación y convertir la innovación o impacto potencial en proyectos empresariales viables y sostenibles en el tiempo. Los proyectos más innovadores afrontan retos específicos asociados a la financiación del crecimiento, el acceso a talento especializado, la validación tecnológica y comercial, la captación de primeros clientes o la internacionalización. El desafío del ecosistema no consiste, por tanto, en facilitar que estos proyectos nazcan, sino también en acompañar su consolidación y crecimiento. En esta dirección, sigue siendo la necesidad de reforzar las condiciones para el escalado, particularmente en ámbitos como la financiación, la conexión entre startups y empresas consolidadas, la innovación abierta y el acceso a mercados (OECD, 2026).

Esta cuestión adquiere una relevancia particular en Euskadi. Su especialización industrial y tecnológica y la presencia de empresas altamente especializadas e internacionalizadas permiten considerar el emprendimiento innovador e industrial como una cantera potencial de las conocidas como «*campeonas ocultas*» del futuro: compañías capaces de alcanzar posiciones de liderazgo en nichos globales manteniendo un fuerte arraigo territorial (Orkestra, 2026^[26]). Esta perspectiva invita también a ampliar la propia concepción del éxito emprendedor, frecuentemente asociada a modelos de crecimiento acelerado, *scaleups* o empresas unicornio. Sin restar importancia a estas trayectorias, en un territorio con las características productivas de Euskadi resulta igualmente estratégico favorecer el surgimiento y consolidación de empresas que, mediante procesos de crecimiento quizás menos acelerados, sean capaces de acumular conocimiento especializado, competir internacionalmente y mantener capacidades, empleo y centros de decisión vinculados al territorio. El éxito no debería medirse únicamente por la capacidad para generar nuevas iniciativas o empresas de rápido crecimiento, sino también por la capacidad del territorio para convertir una parte de ellas en empresas sólidas, internacionalizadas y arraigadas, capaces de constituir el relevo generacional del tejido empresarial y transformar su potencial innovador en competitividad y bienestar futuro para Euskadi.

[26] Orkestra (2026). *Campeonas ocultas vascas: líderes en nichos internacionales con arraigo local*. Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad.

6. El rejuvenecimiento del perfil emprendedor abre nuevas oportunidades para canalizar el talento y la iniciativa emprendedora.

El perfil de las personas emprendedoras también refleja algunos cambios significativos. El rejuvenecimiento de la población emprendedora por segundo año consecutivo invierte la tendencia de progresivo envejecimiento observada durante años y sitúa la edad media en su nivel más bajo de las dos últimas décadas. Paralelamente, se observa una transformación de las motivaciones: alcanza un mínimo histórico el emprendimiento impulsado exclusivamente por la necesidad, mientras adquieren mayor protagonismo aspiraciones relacionadas con la creación de riqueza y la voluntad de generar un impacto positivo. Más que una sustitución de unas motivaciones por otras, los resultados apuntan hacia una creciente hibridación de las razones para emprender, cuestionando la tradicional dicotomía entre necesidad y oportunidad. Esta evolución encuentra además correspondencia en la propia orientación de los proyectos, alcanzándose máximos históricos en la proporción de nuevos negocios que declara considerar las implicaciones sociales y medioambientales de sus decisiones. La coincidencia de estas tendencias sugiere que el rejuvenecimiento del colectivo emprendedor está teniendo lugar en paralelo a una transformación más amplia de las aspiraciones y de la propia concepción del valor que se pretende generar a través de la actividad empresarial.

Este cambio en el *mix* motivacional coincide con un momento en el que la fortaleza del mercado laboral vasco y la creciente demanda de perfiles cualificados en actividades estratégicas pueden, paradójicamente, competir por ese mismo talento y elevar el coste de oportunidad de emprender. La existencia de oportunidades profesionales atractivas no debería contemplarse, sin embargo, como incompatible con el aprovechamiento de las capacidades emprendedoras. Al contrario, refuerza la conveniencia de ampliar las vías a través de las cuales estas pueden materializarse, evitando identificar el talento emprendedor exclusivamente con la creación inmediata de una empresa. El intraemprendimiento, el emprendimiento híbrido o a tiempo parcial y los mecanismos que permitan experimentar y validar una idea antes de abandonar completamente el empleo pueden contribuir a reducir el riesgo asociado a la transición hacia la actividad empresarial. Fórmulas como permisos o licencias flexibles, programas corporativos de intraemprendimiento, espacios de experimentación o mecanismos de colaboración entre empresas, *startups* y potenciales emprendedores pueden facilitar que ideas y capacidades innovadoras encuentren cauces de desarrollo que, de otro modo, podrían permanecer latentes.

El desafío consiste, por tanto, en construir un ecosistema suficientemente flexible para que el talento, las ideas y la iniciativa emprendedora puedan encontrar diferentes vías de materialización, ya sea mediante la creación de nuevas empresas, el emprendimiento híbrido o la innovación desde las organizaciones existentes. Esta perspectiva adquiere especial relevancia ante el rejuvenecimiento observado y unas nuevas generaciones emprendedoras cuyas aspiraciones parecen combinar crecientemente objetivos económicos con la búsqueda de impacto social y medioambiental. En un contexto de creciente competencia por el talento, la capacidad de Euskadi para generar valor a través del emprendimiento dependerá no solo de cuántas personas decidan crear una empresa, sino también de hasta qué punto el ecosistema sea capaz de identificar, canalizar y aprovechar el potencial emprendedor allí donde este se encuentre.

Aunque los datos utilizados en la elaboración de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es responsabilidad de los/as autores/as.

Ondorioak eta azken hausnarketak

1. Jarduera ekintzaileak goranzko joera sendotu du EAEn. Edizio honetako emaitzek baieztatzen dute EAEn ekintzailtzaren dinamismo handiagoko etapa bat sendotzen ari dela. Ekintzailtza Jardueraren Tasa (TEA) biztanleria helduaren % 6,8ra iritsi da 2025ean, aurreko urteko erregistroa zortzi hamarren gaindituz eta azken bi hamarkadetako batez besteko historikoa (% 4,8) bi puntu portzentualetan gaindituz. Azken urteetako bilakaerak aukera ematen du dagoeneko ez soilik unean uneko susperraldi batez, baizik eta ekintzailtza-intentsitate handiagoko etapa batez hitz egiteko: lehen aldiz, Euskadiko TEAk lau urtez jarraian egin du gora, eta 2007an erregistratutako gehieneko historikotik (% 6,9) hamarren bakarrera kokatu da.

Ekintzailtza potentzialaren bilakaerak ere joera positibo hori indartzen du. 2025ean, biztanleria helduaren % 8,7k adierazi du datozen hiru urteetan ekintzailtza-jarduera bati ekiteko asmoa duela, aurreko urtean erregistratutako datua ia bi puntu portzentualetan gaindituz. Ehuneko hori 2004-2025 aldiko batez besteko historikoa (% 5,9) baino ia hiru puntu handiagoa da, eta ekiteko asmoa duen biztanleriaren harrobia zabaltzen ari dela erakusten du; horrek, aldi berean, lurraldean gaur egun dagoen ekintzailtza-dinamismo handiagoak denboran jarraitzeko aukerak indartzen ditu. Datu horietatik abiatuta, beharrezkoa da asmotik enpresa-ekimen bat benetan abian jartzera igarotzea eragotz dezaketen oztopoak murrizteko gaitasuna duen ingurunea indartzen jarraitzea.

2. Jarduera ekintzailea hazi ahala, eraldaketa kualitatiboa ere gertatzen ari da. Dimentsio kuantitatibotik harago, txostenaren edizio honetatik ondorioztatzen den mezua nagusietako bat da Euskadiko ekintzailtza pixkanakako aldaketa-prozesu batean murgilduta dagoela dirudiela, ekintzailtza-jardueraren beraren koiunturazko bilakaera gainditzen duena. Horrela, alderdirik esanguratsuena ez da soilik jardueraren hazkundera, baizik eta sortzen ari diren ekimenen profilaren bilakaera kualitatiboa. Aztertutako adierazleen multzoak iradokitzen du euskal ekosistema pixkanaka enpresa-sofistikazio eta etorkizuneko inpaktu handiagoko proiektuek pisu erlatibo handiagoa duten eredu baterantz ari dela.

Txostenak norabide hori erakusten duten hainbat zantzu jasotzen ditu: produktu edo zerbitzu berritzaileak merkaturatzen dituzten negozio berrien proportzioak balio historiko oso altuetan jarraitzen du, aurreko urtean izandako gorakada nabarmenari eutsiz; bereziki, mundu-mailako berrikuntzak eskaintzen dituztela adierazten duten ekimenen ehunekoa serie historikoko gehienekora iritsi da; era berean, kanpo-merkatuetan saltzen dutela adierazten dutenen proportzioak eta sortutako ekimen berrien hasierako batez besteko tamainak ere serieko baliorik altuena lortu dute; eta industria-sektoreko ekintzailtzak batez besteko historikoa bi puntu portzentualetan gainditzen jarraitzen du.

Badira, halaber, 2025eko TEA tasaren hazkunde hutsetik harago doan ekosistemaren sendotze kualitatiboko prozesu bat iradokitzen duten beste elementu batzuk. Azken urteotan, banakako enpresaburuaren figurak pisua pixkanaka galdu du sozietate-formulen mesedetan, bereziki erantzukizun mugatuko sozietateen mesedetan; aldi berean, kooperatibek Estatu osoan ikusitakoa baino presentzia askoz handiagoa dute. Fenomeno hori ekosistemaren heldze-maila handia-

goaren adierazle osagarri gisa ere interpreta daiteke. Oso hasierako faseetatik sozietate-egiturak erabiltzeak antolaketa-, inbertsio- eta hazkunde-premia handiagoak dituzten proiektuekin lotura izan ohi du; kooperatiben protagonismoa, berriz, euskal ekintzailetzaren ezaugarri bereizgarria da, Euskadin dagoen gizarte-ekonomiaren tradizioarekin eta lehiakortasuna, parte-hartzea eta lurraldearekiko konpromisoa uztartzeko gai diren enpresa-ereduek hartzen ari diren garrantziarekin bat datorrena.

Aldaketa horiei Euskadin ekiten duten pertsonen asmo eta helburuen bilakaera esanguratsua gehitu behar zaie. Aberastasuna sortzearekin eta inpaktu positiboa eragiteko borondatearekin lotutako motibazioek gero eta pisu handiagoa dute —azken horrek gehieneko historikoa lortu du—; aldi berean, beharrak soilik bultzatutako ekintzailetzak gutxieneko historikoa erregistratu du. Horrek guztiak asmo ekonomiko eta sozial nabarmenagoekin jaiotzen diren proiektuen pisu erlatiboa handitzen ari dela iradokitzen du. Motibazio horiek ez dituzte nahitaez beharrarekin lotutakoak ordezkatzeko; aitzitik, gero eta gehiago uztartzen dira haiekin. Motibazioen konbinazioaren hibridazio handiago horrek indartu egiten du euskal ekintzailetza osatzen duten ekimenen izaerari eta asmoei eragiten dien eraldaketa bat gertatzen ari delako interpretazioa.

3. Eraldaketa kualitatiboa ekintzailetza-fenomeno anitz batekin batera gertatzen da, eta horrek erantzun bereziak eskatzen ditu.

Aurretik aipatutako eraldaketa kualitatiboaren zantzuek ez dute ezkutatu behar euskal ekintzailetza-fenomenoak oraindik ere heterogeneotasun handia duela. Berritzaileak, nazioartekotuak eta hazkunde-asmo handiagokoak diren ekimenen ondoan, dimentsio txikiko proiektuen oinarri zabala dago oraindik ere, autoenpleguari lotua eta nagusiki jarduera eta zerbitzu tradizionalak bideratua. Ekosistemaren barruan bigarren mailako errealitatea izatetik urrun, ekimen horiek funtzio ekonomiko eta sozial garrantzitsua betetzen dute: ekintzaileentzat beraientzat enplegu-aukerak sortzen dituzte, hurbileko zerbitzuak eskaintzen dituzte eta hainbat sektore eta lurraldetan jarduera ekonomikoari eta enpresa-ehunari eusten laguntzen dute. Horregatik, hain zuzen ere, garrantzitsua da haien berariazko kalteberatasunei arreta jartzea. Tamaina txikiak, jarduera nagusiki tokiko merkatuetan kontzentratzeak edo baliabide espezializatuak txertatzeko gaitasun mugatuak bezeroak eta merkatuak dibertsifikatzea eta produktibitatea hobetzera bideratutako inbertsioak egitea zaildu ditzakete. Horri ekimenak abian jartzeko baliabide propioekiko mendekotasun handiagoa gehitu behar zaio. Proiektu mota horietan, beraz, kalteberatasuna ez datza nahitaez tamaina txikian bertan, baizik eta tamaina horrek kostuen igoerak xurgatzeko, kudeaketa profesionalizatzeko, eskari txikiko aldiei aurre egiteko, hobekuntza produktiboetan inbertitzeko edo aldaketa teknologiko eta lehiakorretara azkar egokitzeak sor ditzakeen zailtasunetan.

Horrek guztiak laguntza-ibilbide segmentatuagoetarantz aurrera egiten jarraitzeko beharra erakusten du, ekintzaile-profil desberdinen ezaugarri, behar eta asmoetara egokituta. ELGAK (2026) berriki argitaratutako txosten batean adierazten duen bezala, ekosistema eraginkorrenak enpresa-ibilbide desberdinei erantzun bereziak eskaintzeko gai direnak dira, laguntza-tresnak proiektu bakoitzaren ezaugarrietara egokituz eta oso bestelako errealitateei politika homogeneousak aplikatzea saihestuz. Proiektu horien kasuan, haien tamainara eta itzultzeko gaitasunera egokitutako finantza-tresnak eskaintzeaz gain, bereziki garrantzitsua da sorkuntza-fasea gainditu ondorengo laguntza indartzea eta banaka nekez gara ditzaketen ezagutza eta sareetarako sarbidea erraztea.

4. Genero-arrakala berragertu da.

Genero-arrakala berriro handitzeak kontuan hartu beharreko seinalea dakar azken urteotan lortutako aurrerapenen ondoren. Euskadik emakumeen eta gizonen arteko konbergentzia-prozesu bereziki positiboa izan zuen, parekidetasunetik hurbil zeuden mailak iritsi arte; lorpen hori bereziki esanguratsua da gure inguruko ekonomia aurreratu guztietan genero-arrakalak duen iraunkortasuna kontuan hartuta. Hala ere, 2025ean erregistratutako jarduera ekintzailearen hazkunde handia ez da modu orekatuan banatu: gizonen TEA % 7tik % 8,2ra igo den bitartean, emakumeena % 5etik % 5,5era baino ez da igo. Horrela, arrakala 2,7 puntu portzentalera iritsi da, azken urteetako alderik handiena. Antzeko zerbait gertatzen da ekintzailetza potentzialarekin: emakumeen artean asmoak % 7,7ra igo badira ere, gizonen artean intentsitate handiagoz egin dute gora, % 9,8ra iritsi arte.

Bilakaera hori bereziki esanguratsua da datuek ez dutelako adierazten emakumeek gidatutako ekimenek kalitate txikiagoa dutenik: genero-desberdintasunak ia desagertu egiten dira berrikuntzan eta nazioartekotzean, eta teknologia berriak txertatzeko aurreikuspenei dagokienez ere ez dira esanguratsuak; bereziki nabarmentzen da, gainera, emakume ekintzaileen interes handiagoa inpaktu soziala sortzeko. Aldeak, ordea, ekiteko prozesua inguratzen duten baldintza batzuetan agertzen dira: emakumeek aukera gutxiago hautematen dituzte beren ingurunean, porrot egiteko beldur nabarmen handiagoa dute, errenta-maila apalagoetatik abiatzen dira —eta gizonek mobilizatzen duten kapitalaren erdia mobilizatzen dute— eta neurri txikiagoan ekiten dute sozietate-forma juridikoen bidez. Horrek guztiak iradokitzen du parte-hartzearen arrakala ez litzatekeela soilik ekiteko banakako joera desberdinaren arabera interpretatu behar, baizik eta emakumeek eta gizonek jarduera ekintzailera zer baldintzatan sartzen diren eta hura zer baldintzatan garatzen duten ere kontuan hartuta.

Illo horretan, garrantzitsua da gaitasunak eta asmoak enpresa-proiektu bihurtzeko eta, ondoren, haien potentzial guztia garatzeko baldintza baliokideak bermatzearen alde lan egitea. Nazioarteko ebidentziak erakusten du ekintzailetzako genero-arrakalek hainbat faktoreren arteko elkarreraginari erantzuten diotela —finantzaketarako sarbidea, sare profesionalak, erreferenteak, gaitasunak, familia-erantzukizunak eta baldintza instituzionalak—, eta faktore horiek ekintzailetza-prozesuan zehar metatu daitezkeela. ELGAren eta Europako Batzordearen The Missing Entrepreneurs txostenak, hain zuzen ere, oztopoen arteko elkarreragin horretaz ohartarazten du eta finantza-tresnak mentoretza-, prestakuntza- eta saretarako sarbide-neurriekin uztartzea planteatzen du (OECD, 2021; OECD/European Commission, 2023); era berean, Espainiako ekintzailetza-ekosistemari buruzko ELGAren diagnostikoak (2026) azpimarratzen du komenigarria dela emakumeen presentzia handitzea ez bakarrik ekintzaile gisa, baita inbertitzaile, mentore eta ekosistemako lider gisa ere. Ikuspegi horretatik, genero-arrakala berragertzea ez da berdintasunaren ikuspegitik soilik erronka bat, baita talentu ekintzailea aprobeztatzeari lotutako auzia ere.

5. Ekimen berrien orientazio berritzaile eta sozial gero eta handiagoak ekintzailetzaren legitimitasuna indartzen du, enpresa-ehuna berritzeko eta belaunaldi-erreleboa sustatzeko bide gisa.

Ekimen ekintzaile berrien eta negozio finkatuen arteko alderaketak ikuspegi bereziki esanguratsua eskaintzen du ekintzailetzak euskal ekoizpen-ehunaren etorkizuneko eraldaketan izan dezakeen eginkizunari buruz. Behin eta berriz, datuek erakusten dute TEA biztanleriaren artean berrikuntzarekin lotutako portaerek pisu erlatibo handiagoa dutela eta inplikazio sozial eta ingurumenekoekiko kontsiderazio handiagoa dagoela. 2025ean, gainera, orientazio horrek maila bereziki altuak lortu ditu: hasierako fasean dauden ekimenen % 80,5ek adierazi du bere jardueraren inplikazio sozialak kontuan hartzen dituela, serie historikoko gehienekoa eta aurreko urteko % 64,6tik oso gora; % 70,3k, berriz, ingurumen-inplikazioak hartzen ditu kontuan. Are esanguratsuagoa da TEA ekimenen hirutik bik (% 66,9) inpaktu soziala edo ingurumenekoa lehenesten dutela adieraztea; serie historikoko gehienekoa da hori, eta negozio finkatueta ikusitako ehunekoa (% 55,2) hamar puntu baino gehiagotan gainditzen du.

Ikuspegi horrek ekintzailetzaren legitimazio soziala indartzen laguntzen du. Ongizate kolektiboari egiten dion ekarpena ez litzateke sortutako enpresa edo enplegu kopuruaren arabera soilik baloratu behar, baizik eta ezagutza, teknologia berriak eta oraindik behar bezala ase gabe dauden premiak balio ekonomiko, sozial edo ingurumenekoa duten soluzio bihurtzeko duen gaitasunaren arabera ere. Interpretazio hori ezagutzaren balorizazioaren ikuspegi zabal batekin lotzen da; hau da, emaitza hertsiki komertzialetatik harago balioa sortzearekin, dimentsio sozialak, ingurumenekoak eta ongizate kolektiboari lotutakoak ere barne hartuta. Illo horretan, ekintzailetzak funtzio bikoitza bete dezake: oraindik erantzun nahikorik ez duten arazo eta beharrak aurreikusi edo ikusgarri egitea, eta horiei aurre egiteko soluzio berriekin esperimentatzea. Enpresa-aukerak erronka kolektiboekin lotzeko gaitasun horrek aukera ematen du ekintzailetza ez berez helburu gisa ulertzeko, baizik eta gizarte batek berrikuntza eta egokitzapena sortzeko eta konpontzeke dauden arazo garrantzitsuak ikusgarri egiteko dituen bideetako bat bezala.

Inpaktu handiagoko ekimen horien ahalmen eraldatzailea, ordea, sorkuntza-fasea gainditzeko eta berrikuntza edo inpaktu potentziala denboran bideragarriak eta iraunkorrek diren enpresa-proiektu bihurtzeko duten gaitasunaren arabera izango da. Proiektu berritzaileenek erronka espezifikoak dituzte hazkundearen finantzaketari, talentu espezializaturako sarbideari, baliozkotze teknologiko eta komertzialari, lehen bezeroak lortzeko edo nazioartekotzeko dagokienez. Ekosistemaren erronka, beraz, ez da proiektu horiek sortzea erraztea bakarrik, baita haien sendotze- eta hazkunde-prozesuan laguntzea ere. Norabide horretan, eskalatzeko baldintzak indartzeko beharrak bere horretan dirau, bereziki finantzaketari, startup-en eta enpresa finkatuen arteko loturari, berrikuntza irekiari eta merkatuetarako sarbideari dagokienez (OECD, 2026).

Gai horrek garrantzi berezia du Euskadin. Lurraldearen industria- eta teknologia-espezializazioak eta oso espezializatuak eta nazioartekotuak diren enpresen presentziak aukera ematen dute ekin-tzailtza berritzaile eta industrialak etorkizuneko «ezkutuko txapeldunen» (*hidden champions*) harrobi potentzial gisa ulertzeko: merkatu-nitxo globaletan lidergo-posizioak lortzeko gai diren eta, aldi berean, lurraldearekiko errotze sendoa mantentzen duten enpresak (Orkestra, 2026). Ikuspegi horrek ekintzailtzaileen arrakastaren kontzeptua bera zabaltzera ere gonbidatzen du, sarritan hazkunde bizkorreko ereduarekin, scaleup-ekin edo enpresa unikornioekin lotzen baita. Ibilbide horien garrantzia gutxietsi gabe, Euskadiren ekoizpen-ezaugarriak dituen lurralde batean estrategikoa da, halaber, agian hain bizkorak ez diren hazkunde-prozesuen bidez ezagutza espezializatua metatzeko, nazioartean lehiatzeko eta gaitasunak, enplegua eta erabaki-zentroak lurraldeari lotuta mantentzeko gai diren enpresen sorrera eta sendotzea sustatzea. Arrakasta ez litzateke ekimen berriak edo hazkunde bizkorreko enpresak sortzeko gaitasunaren arabera soilik neurtu behar, baizik eta lurraldeak horietako batzuk enpresa sendo, nazioartekotu eta errotu bihurtzeko duen gaitasunaren arabera ere; enpresa horiek enpresa-ehunaren belaunaldi-erleleboa osatzeko eta beren potentzial berritzailea Euskadira lehiakortasun eta etorkizuneko ongizate bihurtzeko gai izan daitezen.

6. Profil ekintzaileen gaztetzeak talentua eta ekimen ekintzailea bideratzeko aukera berriak irekitzen ditu.

Pertsona ekintzaileen profilak ere aldaketa esanguratsu batzuk erakusten ditu. Biztanleria ekintzailea bigarren urtez jarraian gaztetu izanak urteetan ikusitako zahartze progresiboaren joera irauli du, eta batez besteko adina azken bi hamarkadetakoa mailarik baxuenean kokatu du. Aldi berean, motibazioen eraldaketa ikusten da: beharrak soilik bultzatutako ekintzailtzak gutxienean historikoa lortu du, eta aberastasuna sortzearekin eta inpaktu positiboa eragiteko borondatearekin lotutako asmoek protagonismo handiagoa hartu dute. Motibazio batzuk beste batzuekin ordezkatu baino gehiago, emaitzek ekiteko arrazoien hibridazio gero eta handiagoa erakusten dute, beharraren eta aukeraren arteko dikotomia tradizionala zalantzan jarriz. Bilakaera horrek, gainera, proiektuen orientazioan bertan du isla: gehieneko historikoak lortu dira negozio berrien erabaketan inplikazio sozialak eta ingurumenekoak kontuan hartzen dituztela adierazten dutenen proportzioan. Joera horiek batera gertatzeak iradokitzen du kolektibo ekintzaileen gaztetzea ekintzailtza-jardueraren bidez sortu nahi den balioari buruzko asmoen eta ikuskeraren eraldaketa zabalago batekin batera gertatzen ari dela.

Motibazioen konbinazioaren aldaketa hori euskal lan-merkatuaren sendotasunak eta jardura estrategikoetan profil kualifikatuen eskaera gero eta handiagoak, paradoxikoki, talentu beragatik lehia dezaketen eta ekitearen aukera-kostua handitu dezaketen une batean gertatzen da. Lanbide-aukera erakargarriak egotea, ordea, ez litzateke gaitasun ekintzaileak aprobetxatzearekin bateraezintzat hartu behar. Aitzitik, gaitasun horiek gauzatzeko bideak zabaltzeko komenigarritasuna indartzen du, talentu ekintzailea enpresa bat berehala sortzearekin soilik identifikatzea saihestuz. Barne-ekintzailtzak, ekintzailtza hibridoak edo lanaldi partzialeko ekintzailtzak, eta enplegua erabat utzi aurretik ideia bat esperimendu eta baliozkotzea ahalbidetzen duten mekanismoek enpresa-jarduerarako trantsizioari lotutako arriskua murrizten lagun dezakete. Baimen edo lizentzia malguak, barne-ekintzailtzako programa korporatiboak, esperimendazio-guneak edo enpresen, startup-en eta ekintzaile potentzialen arteko lankidetzak-mekanismoak bezalako formulak aukera eman dezakete, bestela ezkutuan gera litezkeen ideia eta gaitasun berritzaileek garapen-bideak aurkitzeko.

Erronka, beraz, ekosistema behar bezain malgua eraikitzea da, talentuak, ideiek eta ekimen ekin-tzaileak gauzatzeko bide desberdinak aurki ditzaten, dela enpresa berriak sortuz, dela ekintzai-letza hibridoaren bidez, dela lehendik dauden erakundeen barruan berrituz. Ikuspegi horrek garrantzi berezia hartzen du ikusitako gaztetzearen aurrean eta helburu ekonomikoak inpaktu sozial eta ingurumenekoa bilatzearekin gero eta gehiago uztartzen dituztela diruditen ekintzaile-belaunaldi berrien aurrean. Talentuarengatiko lehia gero eta handiagoa den testuinguru batean, Euskadik ekintzailatzaren bidez balioa sortzeko duen gaitasuna ez da soilik enpresa bat sortzea erabakitzen duten pertsonen kopuruaren arabera izango, baizik eta ekosistemak talentu ekin-tzailea dagoen tokian identifikatu, bideratu eta aprobeitzatzeko duen gaitasunaren arabera ere.

Txosten hau egiteko erabilitako datuak GEM partzuergoak bildu baditu ere, datu horien azterketa eta interpretazioa egileen erantzukizuna da.



Referencias

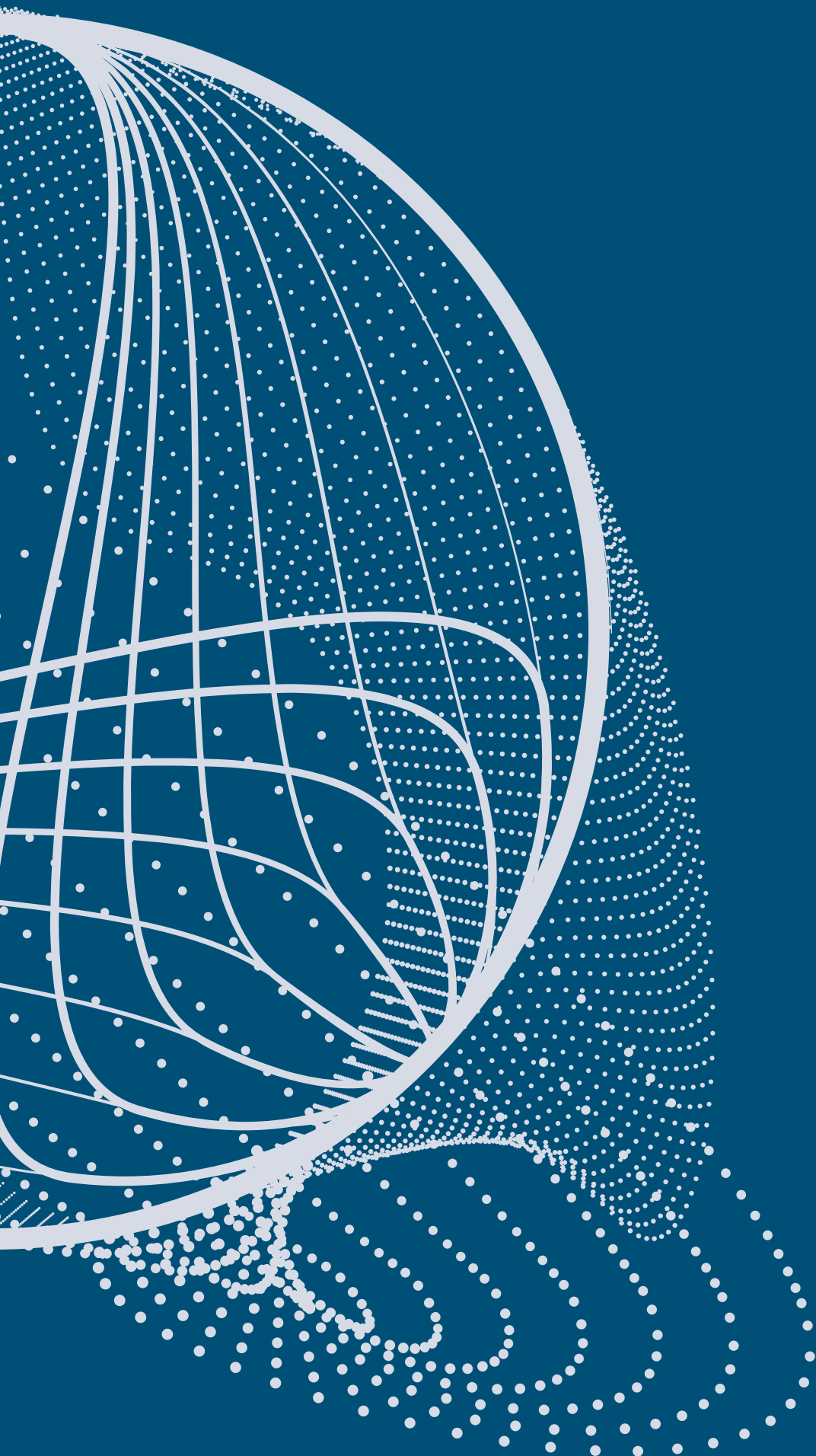


OBSERVATORIO DEL
EMPENDIMIENTO
DE ESPAÑA



EEB | OVE

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia
Observatorio Vasco del Emprendimiento*



Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). *The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth* (CEPR Discussion Paper No. 4783). CEPR - Centre for Economic Policy Research. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=667944>
- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Álvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Wellesley, MA: Babson College / Londres: London Business School.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2026). *Global Entrepreneurship Monitor 2025/2026 Global Report. From uncertainty to opportunity*. Londres: GEM.
- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2019). Renascence after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(3), 47-65.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica*. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Katz, J., y Gartner, W. B. (1988). Properties of Emerging Organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429.

Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs*, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

Observatorio del Emprendimiento de España (2026). *Informe GEM España 2025-2026*. Ed. Universidad de Cantabria. DOI: <https://doi.org/10.22429/Euc2026.009>

OECD (2021). *Entrepreneurship Policies through a Gender Lens*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris.

OECD. (2026). *Entrepreneurial Ecosystem Diagnostics of Spain*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/05f463ae-en>

OECD/European Commission (2023). *The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment*, OECD Publishing, Paris.

Orkestra (2026). *Campeonas ocultas vascas: líderes en nichos internacionales con arraigo local*. Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad.

Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217–226.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.

Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*: 41(1), 49-72.

Urbano, D., Aparicio, S., y Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: What has been learned? *Small Business Economics*. 53(1): 21-49.

Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.

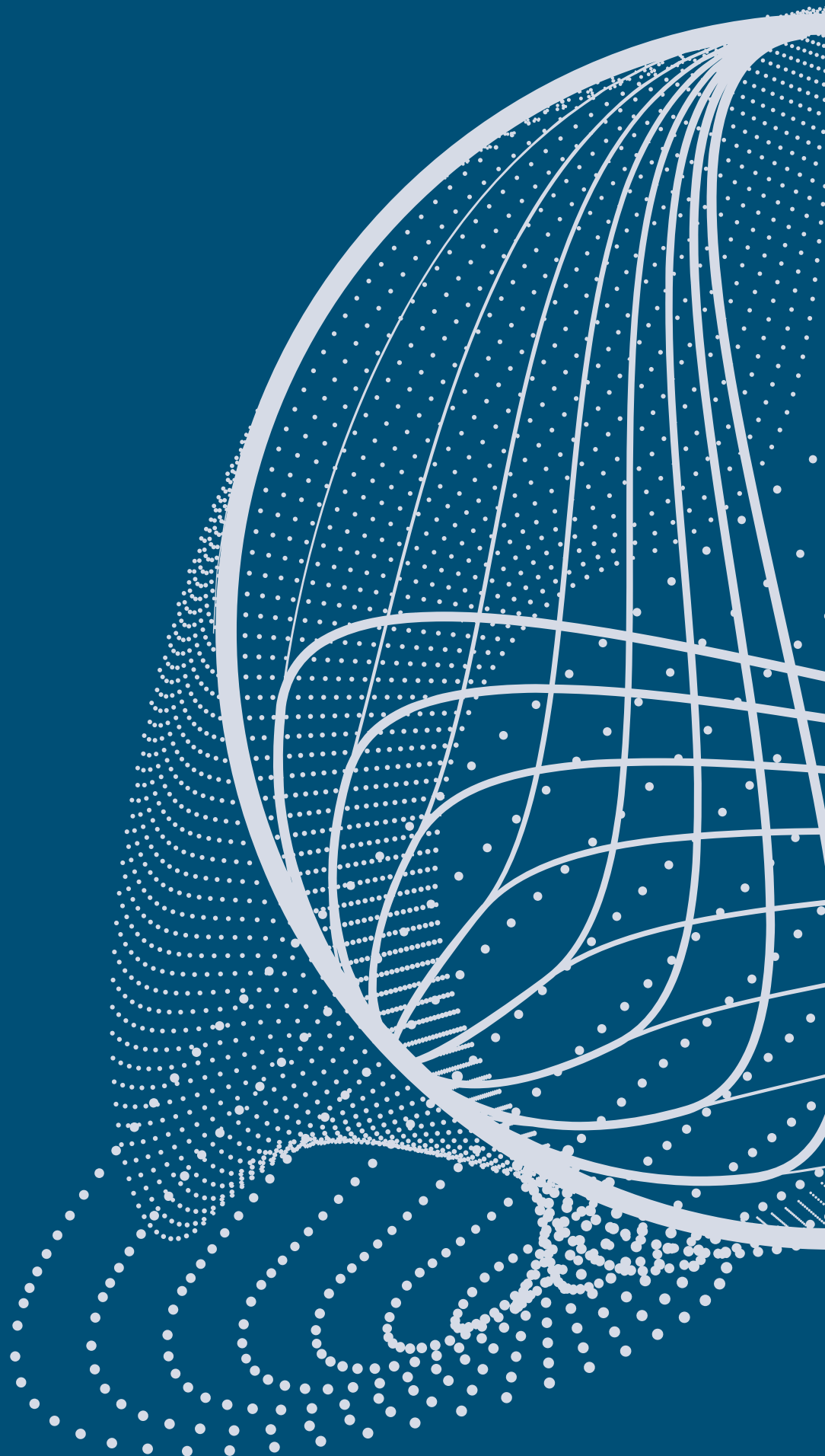
Webb, J. W., Bruton, G. D., Tihanyi, L., & Ireland, R. D. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 598-614.

Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.

Williams, C. C., & Nadin, S. (2011). Re-reading entrepreneurship in the informal economy: Commercial or social entrepreneurs? *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 14(4), 447–461.

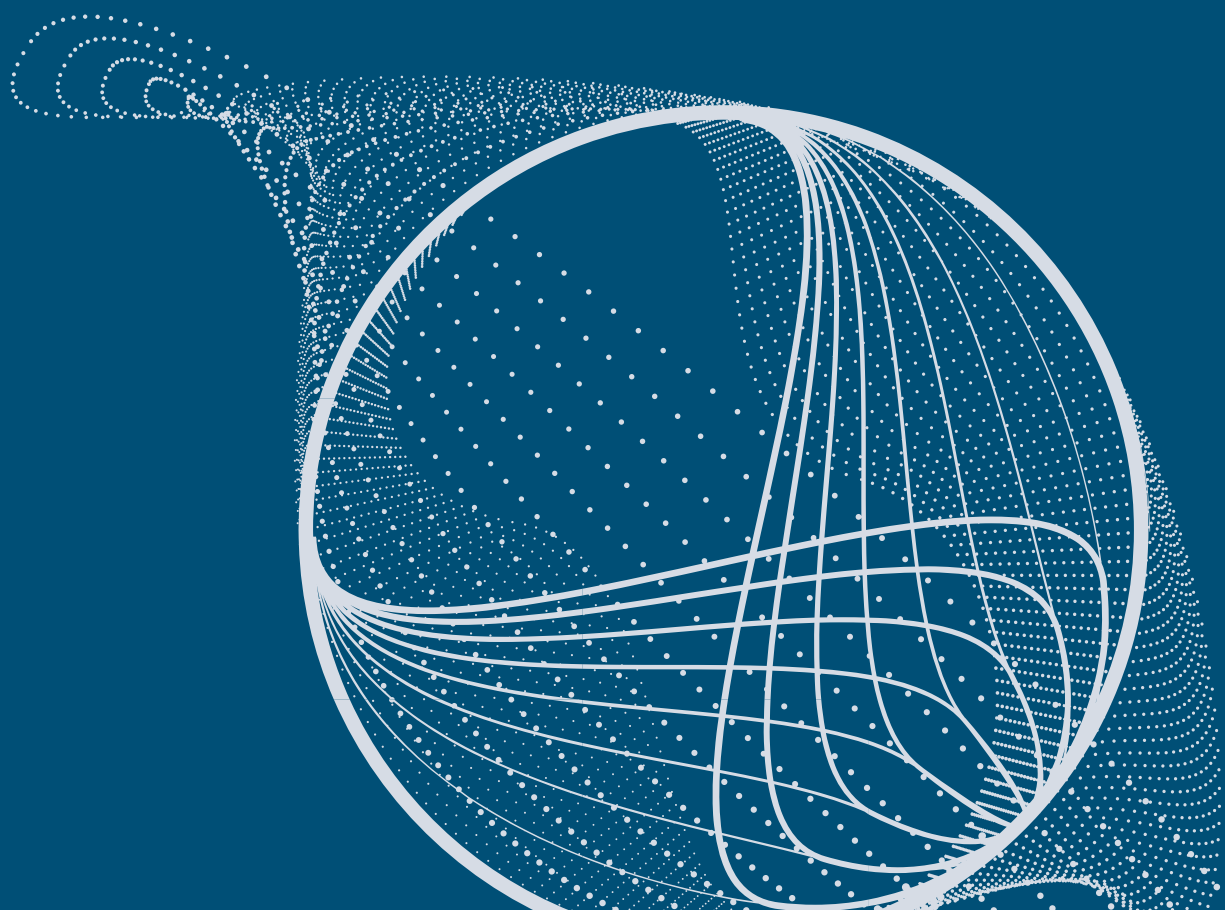
World Bank (2020). *Doing Business 2020*. Washington, DC: World Bank.

World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.



El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2025-2026, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Para ello, este informe analiza la actividad emprendedora en dicha región comparándola con la de otros países y regiones.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2025-2026 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Horretarako, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez.



EHU
Euskal Herriko Unibertsitatea
Universidad del País Vasco



Deusto
Universidad de Deusto
Deustuko Unibertsitatea

m
Mondragon
Unibertsitatea

UAB
Universitat Autònoma
de Barcelona



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

GRUPO
spri
TALDEA



Bizkaia
foru aldundia
diputación foral

GIPUZKOA
Foru Aldundia - Diputación Foral

araba álava
foru aldundia diputación foral

