



Emprend**ES**

**Estudio Situacional de  
las Iniciativas de Apoyo  
al Emprendimiento  
en España**

# Contenido

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>Introducción</b>	<b>6</b>
<b>Resultados</b>	<b>9</b>
<b>EmprendES - La Asociación de IAES Privadas Españolas</b>	<b>17</b>
<b>Retos declarados de las IAES Privadas en EmprendES</b>	<b>20</b>
<b>Capacidad y Alcance de las IAES Privadas</b>	<b>22</b>
<b>Servicios en los Programas de las IAES en EmprendES</b>	<b>27</b>
<b>Situación Financiera de las IAES de EmprendES</b>	<b>29</b>
<b>El capital humano en las IAES</b>	<b>33</b>
<b>Los emprendedores apoyados por IAES de EmprendES</b>	<b>35</b>
<b>Emprendimientos apoyados por las IAES de EmprendES</b>	<b>42</b>
<b>Peticiones de las IAES</b>	<b>45</b>
<b>Sugerencias para la mejora de las políticas de apoyo al emprendimiento</b>	<b>47</b>
<b>Evento de la Presentación del Informe Situacional</b>	<b>50</b>
<b>Organizaciones que forman parte de EmprendES</b>	<b>52</b>

# Resumen Ejecutivo

## Quiénes somos

EmprendES es la asociación de las iniciativas privadas de apoyo directo a emprendedores y emprendedoras que existen en España.

Esta alianza surge de la convicción de que sólo la unión de todos los actores que apoyan la iniciativa emprendedora conseguirá una mejor regulación legal, mejores incentivos públicos y un mayor reconocimiento de su importancia en la economía y en los sectores productivos de España.

¿Nuestro objetivo? **Ser una voz única que represente a este sector en España, sus intereses y sus retos**, para generar una relación con la administración local, autonómica y nacional que facilite la labor de actores del ecosistema emprendedor y posicione las Iniciativas de Apoyo al Emprendedor/a (IAEs) como pieza clave en el trayecto emprendedor.

## Representatividad del estudio

El equipo de EmprendES ha llevado a cabo dos encuestas desde abril de 2022 hasta la fecha de publicación de este estudio. La primera encuesta se realizó a 52 directivos y directivas que lideran Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento en España. El 68% de las 82 organizaciones identificadas confirmaron su interés en participar en este estudio y en la red de EmprendES. Las 52 organizaciones representan a todo el territorio nacional y han brindado apoyo a más de 69.500 emprendimientos desde que se tienen datos. Solo en 2021, se brindó apoyo a 6.500 emprendimientos, y en 2022 a 7.190 emprendimientos.

Generamos impacto y contribuimos al desarrollo económico de nuestro país.

## Motivación

La motivación subyacente de este estudio de investigación se basa en la necesidad de establecer una voz colectiva que represente al sector de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) en España. El propósito de esta colaboración conjunta es promover una mejora en la legislación, garantizar la implementación de incentivos públicos más eficaces y fomentar un mayor reconocimiento de la relevancia de las Iniciativas de Apoyo a Emprendimientos (IAEs) en la economía y los diferentes sectores productivos del país.

El primer paso de nuestra investigación ha sido realizar un estudio situacional, con el propósito de obtener una imagen consensuada y representativa de las IAEs. Esta comprensión compartida nos permitirá definir colectivamente los indicadores de éxito en nuestro ecosistema y colaborar estrechamente con otros actores, especialmente las Administraciones Públicas, para promover cambios concretos en políticas públicas y servicios destinados a emprendedores.

Creemos firmemente en el emprendimiento como motor de desarrollo económico y en la necesidad de una colaboración efectiva entre el sector público y privado. Por ende, aspiramos a influir en las políticas públicas y los agentes clave, para crear un entorno óptimo que permita al ecosistema emprendedor tener un impacto positivo, sostenible y responsable en el crecimiento económico del país. Nuestro objetivo es generar oportunidades para las personas y promover un futuro próspero en España.

## Retos comunes

Las 52 organizaciones afrontamos retos comunes en nuestro sector, entre los cuales destacan:

- **Viabilidad económica de la organización:** Esto incluye aspectos como el modelo de negocio, los ingresos generados y la sostenibilidad financiera.
- **Financiación y capital para emprendedores:** Uno de nuestros desafíos es asegurar la disponibilidad de recursos financieros para respaldar a los emprendedores en sus proyectos.
- **Captación de emprendedores:** Garantizar un flujo constante de emprendedores interesados en participar en nuestros programas y recibir nuestro apoyo.
- **Modelo operativo de la organización:** Optimizar aspectos logísticos, espaciales y digitales, así como los procesos internos, para asegurar un funcionamiento eficiente de nuestra organización.
- **Procesos y herramientas de aprendizaje:** Mejorar los procesos y las herramientas utilizadas para brindar un aprendizaje efectivo y de calidad a los emprendedores.

Estos retos nos impulsan a buscar soluciones innovadoras y a colaborar entre las organizaciones para superarlos y continuar apoyando el emprendimiento de manera efectiva.

## Peticiones comunes

EmprendES busca establecer un diálogo constructivo con los actores del ecosistema emprendedor, promoviendo mejoras en las políticas de apoyo al emprendimiento. Tras analizar los datos de las IAEs encuestadas y los perfiles de emprendedores respaldados, se identificaron peticiones clave:

- **Subvenciones para emprendedores y emprendimientos:** Se demanda apoyo financiero para impulsar el desarrollo sostenible de los emprendimientos.
- **Facilitación de convenios entre IAEs privadas y administración:** Se busca una colaboración más efectiva entre ambos actores para maximizar el impacto de los programas de apoyo.
- **Incentivos y subvenciones a inversores y capital privado:** Se requiere promover la inversión en emprendimientos y facilitar el acceso a recursos financieros externos.
- **Apoyo en la difusión de iniciativas de origen privado:** Se solicita visibilizar y promover las actividades de los emprendedores respaldados por las IAEs.
- **Figuras legales específicas:** Se demanda la creación de marcos legales adaptados a emprendimientos sociales y otras necesidades específicas.

Además, se presentan sugerencias para mejorar las políticas de apoyo al emprendimiento:

- **Fortalecimiento de las IAEs:** Aumento de inversión y regulación clara para promover su colaboración con la administración.
- **Fomento de la diversidad y la inclusión:** Programas específicos para apoyar a emprendedores jóvenes, mayores, con recursos limitados y de grupos menos representados.
- **Estímulo de la innovación y la tecnología:** Impulsar programas de apoyo a soluciones innovadoras y facilitar convenios entre empresas tecnológicas y emprendedores.
- **Acceso a financiamiento y recursos:** Establecer mecanismos que faciliten el acceso a subvenciones e inversión, y creación de redes de colaboración.
- **Mejora de la visibilidad y difusión de iniciativas:** Creación de canales de comunicación y listados públicos categorizados.
- **Compra preferencial por parte de la administración:** Implementar cláusulas sociales en licitaciones para favorecer la compra de productos y servicios de emprendimientos locales.
- **Consortios público-privados para fondos europeos:** Crear alianzas para acceder a fondos internacionales y diversificar fuentes de financiamiento.
- **Mejoras en el sistema de autónomos:** Brindar flexibilidad y apoyo a emprendedores autónomos, como un primer año sin cuotas y criterios justos de pago

Estas sugerencias se basan en los datos y hallazgos del estudio, y buscan fortalecer el ecosistema emprendedor, impulsar la innovación y generar un impacto positivo en el desarrollo de emprendimientos en España.

# Introducción

## Objetivos

El presente informe de investigación tiene como objetivo principal analizar y comprender el estado actual de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) en España, con el propósito de identificar los desafíos y oportunidades que enfrentan tanto las IAEs como los emprendedores a los que brindan su apoyo. Para lograr este objetivo, nos planteamos los siguientes objetivos específicos.

### Caracterizar el panorama de las IAEs:

Se realiza un mapeo exhaustivo de las IAEs en España, identificando su número, alcance geográfico, áreas de enfoque y tipología de servicios ofrecidos. Esta caracterización nos permitirá comprender la diversidad y el alcance de las IAEs en el país.

### Analizar los desafíos y necesidades de las IAEs:

A través de encuestas y análisis de datos, se identifican los principales desafíos y necesidades a los que se enfrentan las IAEs en su labor de apoyo al emprendimiento. Esto incluye aspectos como la viabilidad económica, la financiación, el *deal flow*, los modelos operativos y las herramientas de aprendizaje utilizadas.

### Identificar las demandas de las IAEs a la administración:

Se identifican las principales peticiones y demandas de las IAEs hacia las Administraciones Públicas, en términos de subvenciones, convenios, incentivos y apoyo en difusión de iniciativas. Este análisis permitirá comprender las necesidades de colaboración entre el sector público y privado para fortalecer el ecosistema emprendedor.

### Proponer recomendaciones y acciones para mejorar el ecosistema emprendedor:

Con base en los hallazgos obtenidos, han generado recomendaciones y propuestas concretas dirigidas a las Administraciones Públicas y otros actores relevantes, con el objetivo de mejorar las políticas y los servicios de apoyo al emprendimiento. Estas recomendaciones se fundamentan en la visión y las necesidades identificadas por las propias IAEs.

Con estos objetivos, este informe de investigación busca proporcionar una visión holística y basada en evidencias sobre las IAEs en España, con el fin de contribuir al fortalecimiento y desarrollo del ecosistema emprendedor en el país.

## Metodología

El presente informe se desarrolló siguiendo principios rigurosos de investigación con el objetivo de obtener una comprensión integral del ecosistema emprendedor y las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) en España. Se identifican las necesidades y características de las IAEs, así como su contribución al ecosistema emprendedor, con el fin de informar y mejorar las políticas y prácticas en este ámbito.

Para lograr estos objetivos, se aplicaron metodologías mixtas que involucraron tanto la investigación secundaria como la investigación primaria. Estas metodologías permitieron obtener una visión amplia y rigurosa del panorama de las IAEs en España, asegurando la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos.

### Investigación Secundaria

En primer lugar, se llevó a cabo una exhaustiva investigación secundaria utilizando diversas fuentes de datos, como informes de entidades reconocidas en el campo del emprendimiento, entre ellas el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) España, FUNCAS, El Referente, Startupxplore.com, Impact Hub y MIDE. Estos informes proporcionaron una sólida base de información sobre las IAEs en España, incluyendo su número, características y su impacto en el ecosistema emprendedor.

## Investigación Primaria

En segundo lugar, se llevó a cabo una investigación primaria mediante la implementación de dos encuestas dirigidas a los directivos y directivas de las IAEs privadas españolas. En la primera encuesta participaron 52 de las 82 IAEs privadas identificadas, mientras que en la segunda encuesta participaron 26 de las 82 IAEs privadas identificadas. Estas encuestas fueron diseñadas con el propósito específico de recopilar datos detallados sobre las características de las IAEs, los servicios que ofrecen, su estructura organizativa y los desafíos que enfrentan. Además, se recopiló información pertinente acerca de los cargos y títulos de las personas responsables de estas IAEs, así como datos financieros relevantes.

La realización de estas encuestas permitió obtener información directa de los líderes de las IAEs privadas españolas. El proceso de recopilación de datos se llevó a cabo durante un periodo que abarcó desde abril de 2022 hasta la fecha de publicación de este informe. Durante dicho periodo, se recopilaron y analizaron las respuestas de las encuestas, lo cual brindó una visión actualizada y representativa del ecosistema de las IAEs en España.

Para examinar los datos recopilados, identificar patrones y tendencias, y extraer conclusiones significativas, se aplicaron técnicas de análisis descriptivo e interpretativo. Asimismo, se siguieron principios éticos de confidencialidad y protección de datos personales en la recopilación y el análisis de los datos de las encuestas.

La combinación de la investigación secundaria y primaria proporcionó una visión integral y fundamentada de las IAEs en España, lo que permitió identificar sus necesidades y desafíos. Los resultados obtenidos a través de esta metodología rigurosa son fundamentales para el desarrollo y fortalecimiento del ecosistema emprendedor en el país. Por consiguiente, se presentan en este informe como una base sólida para la toma de decisiones informadas y la implementación de políticas efectivas.

## Consideraciones del Informe

Este informe de investigación tiene ciertas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar sus resultados y conclusiones. Se destaca lo siguiente:

### Muestra no exhaustiva

Aunque se realizó un esfuerzo exhaustivo para obtener una representación amplia de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) en España, es importante tener en cuenta que la muestra utilizada en este estudio no abarca todas las IAEs del país debido a la falta de información o la no participación en las encuestas.

### Posible sesgo de selección

Las IAEs privadas que participaron pueden no ser totalmente representativas de todas las IAEs

privadas en España, ya que pueden existir diferencias en términos de tamaño, sector, ubicación geográfica u otros factores que podrían influir en los resultados.

### Dependencia de la información proporcionada

Los datos recopilados se basan en las respuestas autodeclaradas de las propias IAEs a través de las encuestas, lo que podría implicar ciertos sesgos o imprecisiones.

### Contexto temporal y geográfico específico

Este informe se enfoca en el estado actual de las IAEs en España durante el período de recopilación de datos en los años 2022 y 2023, lo que limita la aplicabilidad de las conclusiones y recomendaciones en otros contextos temporales o geográficos.

A pesar de estas limitaciones, el informe ofrece una valiosa visión y análisis de las IAEs en España, así como de sus desafíos y demandas. Los resultados obtenidos son un punto de partida para futuras investigaciones y acciones destinadas a fortalecer el ecosistema emprendedor en el país. Se sugiere que estudios posteriores amplíen la muestra y consideren otros aspectos relevantes para obtener una visión más completa y precisa del panorama emprendedor en España.

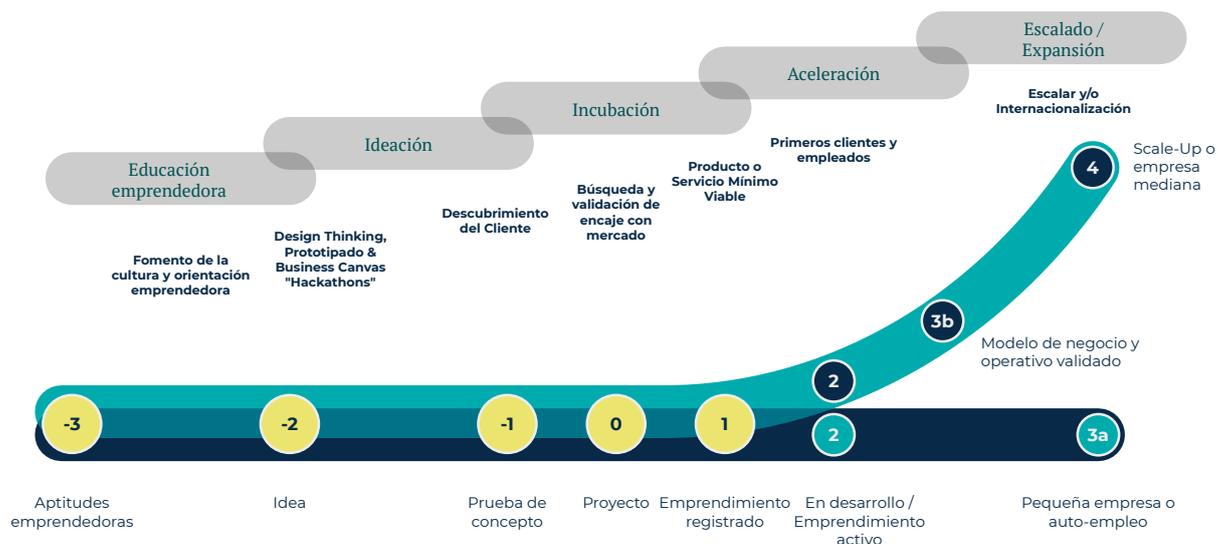
# Resultados

## El Trayecto Emprendedor

En cualquier ecosistema de emprendimiento, es esencial comprender las distintas etapas que conforman el trayecto emprendedor. Cada una de estas etapas desempeña un papel crucial en el proceso de desarrollo y crecimiento de un emprendimiento. A continuación, presentamos las definiciones

de cada una de estas etapas con el casi unánime consenso de todos los participantes de este estudio. El hecho de que **el 97% de las organizaciones encuestadas estuvieran de acuerdo o totalmente de acuerdo con estas definiciones indica una amplia aceptación** y reconocimiento de la importancia de abordar cada una de las fases mencionadas en el apoyo al emprendimiento.

### Trayecto Emprendedor



### Educación Emprendedora:

Esta etapa se centra en fomentar los valores del emprendimiento y proporcionar experiencias de aprendizaje que apoyen el desarrollo de habilidades de pensamiento crítico y emprendedor. El objetivo es difundir el emprendimiento como una alternativa laboral viable, así como cultivar las competencias necesarias para el éxito emprendedor.

### Ideación:

En esta etapa, se proporciona apoyo a los emprendedores para identificar oportunidades, desafíos o problemas en el mercado. Se busca fomentar la generación de ideas y ayudar a los emprendedores a desarrollar soluciones viables, sentando así las bases para un plan de negocio sólido. Se exploran las necesidades y deseos de los clientes a los que se dirigen, con el objetivo de crear propuestas de valor que satisfagan sus demandas.

**Incubación:**

En esta etapa, se proporciona apoyo integral a los emprendedores para estructurar y validar su plan de negocio. Se busca ayudarles a desarrollar un producto o servicio mínimo viable, así como a establecer las bases operativas y legales necesarias para su emprendimiento. La incubación implica brindar recursos, asesoramiento y acceso a redes de apoyo para facilitar el desarrollo del emprendimiento.

**Aceleración:**

La fase de aceleración se enfoca en apoyar a emprendedores que ya han logrado una tracción inicial en el mercado. El objetivo principal es ayudarles a obtener financiamiento y asegurar todos los recursos necesarios, como socios estratégicos, talento y herramientas tecnológicas. Esto les permitirá impulsar su crecimiento de una manera acelerada y sostenible.

**Escalado o Expansión:**

Durante esta fase, se brinda apoyo a emprendedores que han logrado validar exitosamente su propuesta de valor en el mercado, así como su modelo operativo. El objetivo principal es prepararlos para

expandir su organización, ya sea a través de un crecimiento interno o mediante la entrada en nuevos mercados o territorios, incluyendo la internacionalización. Se ofrece asesoramiento estratégico y consultorías técnicas, facilitando el acceso a mercados, socios comerciales y recursos financieros necesarios para lograr un crecimiento a gran escala.

**Otros Programas de Apoyo:**

Esta categoría engloba cualquier programa de apoyo a emprendedores que no se ajuste a las definiciones anteriores de las fases mencionadas. Puede incluir iniciativas especializadas, programas de innovación abierta, programas temáticos sin foco específico o cualquier otro tipo de apoyo para el desarrollo de emprendimientos.

Cada una de estas etapas del trayecto emprendedor desempeña un papel fundamental en el proceso de creación y desarrollo de un emprendimiento. Comprender estas definiciones resulta esencial para diseñar estrategias de apoyo efectivas y facilitar el éxito de los emprendedores en su camino hacia la consolidación empresarial.

## Las IAEs Españolas

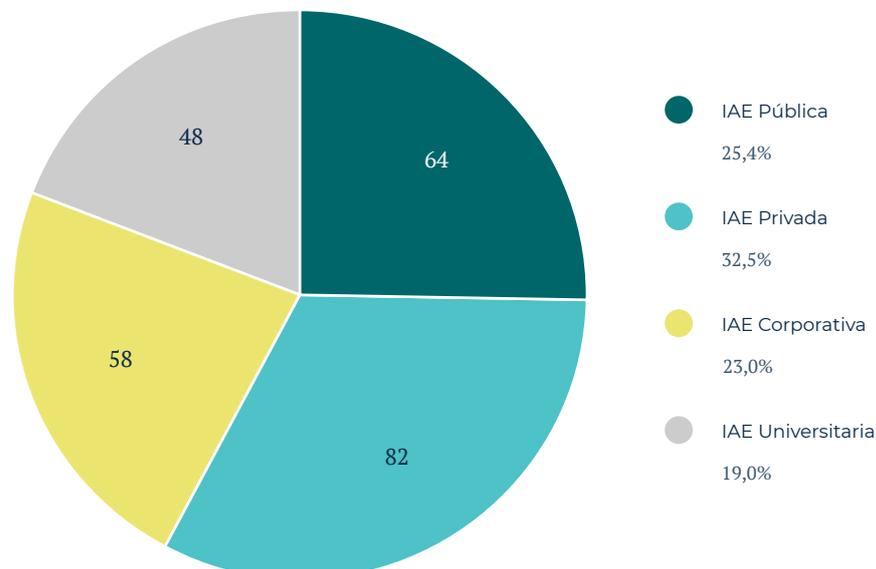
Las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) desempeñan un papel fundamental en el fomento y desarrollo del emprendimiento en España. Estas organizaciones se dedican a respaldar a emprendedores y sus proyectos en diferentes etapas del trayecto emprendedor, proporcionando recursos, conocimientos y redes de apoyo. En este estudio, se busca comprender y analizar el panorama de las IAEs en el país, explorando su diversidad en términos de tipología, enfoque y ubicación geográfica.

En este estudio, las IAEs se han categorizado en cuatro tipos de organizaciones. En primer lugar, se encuentran aquellas afiliadas o pertenecientes a universidades, representando el 19% del total. En segundo lugar, se ubican los programas de corporaciones, que constituyen el 25%. Asimismo, se identifican iniciativas privadas y no corporativas, que representan

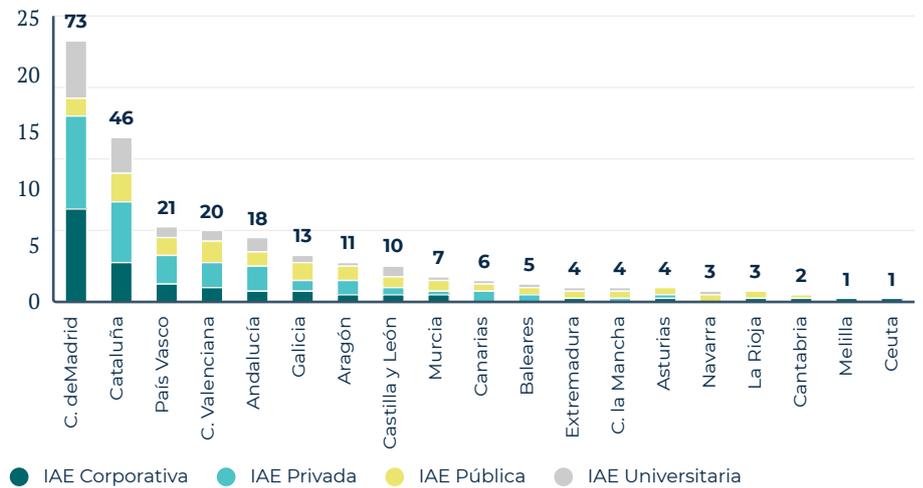
el 33%, y las iniciativas del sector público, con un 23% de participación.

Al analizar los datos, se puede concluir que la mayoría de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento se encuentran en la Comunidad de Madrid y Cataluña, seguidas por el País Vasco, la Comunidad Valenciana y Andalucía. En la Comunidad de Madrid, a pesar de contar proporcionalmente con la mayor cantidad de programas, se destaca que sólo un 7% de sus iniciativas son públicas, mientras que un 69% corresponde a iniciativas privadas no corporativas y corporativas. Por otro lado, en Cataluña, País Vasco, Comunidad Valenciana y Andalucía, la distribución de tipos de IAEs es más equilibrada, con un 28% de entidades públicas, un 29% de entidades privadas, un 22% de entidades corporativas y un 21% de universidades. En particular, Cataluña destaca por contar con el mayor número de iniciativas de entidades públicas, mientras que la Comunidad de Madrid lidera en términos de iniciativas privadas, corporativas y universitarias.

IAEs por tipo de organización



### IAEs por Comunidad Autónoma y tipo de organización



Se debe enfatizar que el hecho de que una iniciativa esté ubicada en una comunidad autónoma específica no implica que no brinde apoyo a emprendedores de otras comunidades autónomas.

Al analizar los datos sobre el tipo de organización y las fases de apoyo de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs), se pueden obtener varias conclusiones significativas. En primer lugar, se observa que la mayoría de las IAEs corporativas (67%) se centran en la etapa de aceleración, lo que indica una preferencia por identificar y respaldar proyectos con un alto potencial de crecimiento y rentabilidad, maximizando así el éxito y el impacto de los emprendimientos que apoyan.

Por otro lado, las IAEs privadas muestran una distribución más equilibrada en todas las fases, siendo la aceleración la etapa con mayor representación (67%), seguida de la incubación (63%). Esta combinación de enfoques resalta la importancia que las IAEs privadas otorgan tanto a las fases iniciales del emprendimiento.

Las IAEs públicas, por su parte, se destacan en las etapas de ideación (29%) e incubación (75%). Este enfoque refleja la importancia que las IAEs públicas otorgan a la creación de un entorno emprendedor y al impulso de ideas desde las primeras etapas del trayecto emprendedor. Este enfoque temprano es fundamental para estimular la actividad emprendedora y sentar las bases para el éxito futuro de los emprendimientos en su comunidad o región.

Por último, las IAEs universitarias están más enfocadas en la fase de ideación (83% de las iniciativas) debido a su vínculo directo con entornos académicos y la promoción del espíritu emprendedor entre los estudiantes. Estas iniciativas se encuentran dentro de las instituciones educativas y tienen como objetivo fomentar la generación de ideas y el inicio de proyectos emprendedores entre los estudiantes y miembros de la comunidad universitaria. Al enfocarse en esta fase, las IAEs universitarias pueden aprovechar el conocimiento, la investigación y las conexiones disponibles en la universidad para impulsar el desarrollo de emprendimientos innovadores.

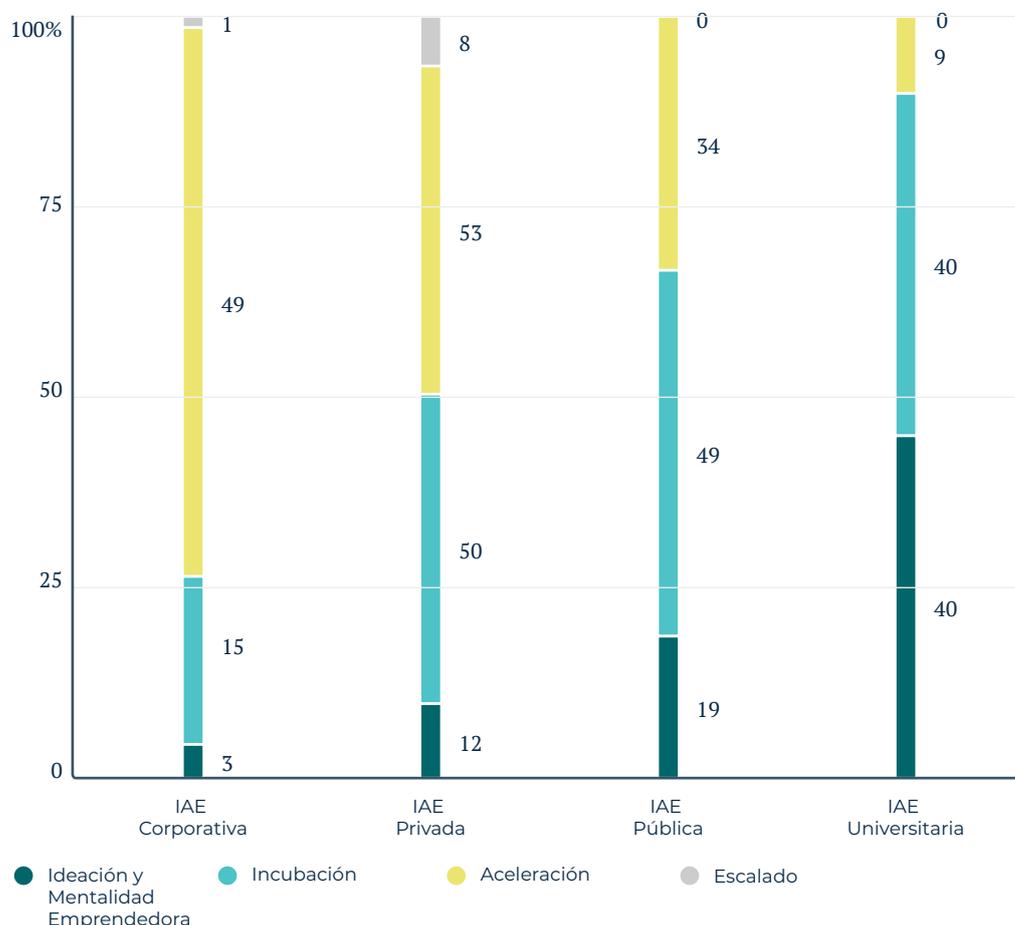
Estos hallazgos revelan la diversidad de enfoques y estrategias adoptadas por las diferentes organizaciones en su apoyo al emprendimiento en las diferentes etapas del proceso. Sin embargo, es importante destacar que durante la investigación se ha observado la falta de consenso en la definición de cada etapa, lo que dificulta una categorización precisa en este sentido.

En términos de distribución geográfica, tanto Madrid como Cataluña son las CC. AA. con mayor número de IAEs, lo que refleja su relevancia como fuertes centros emprendedores en España. Sin embargo, al analizar las fases de apoyo,

se observan diferencias significativas. En Madrid existe una ligera concentración de iniciativas de aceleración con respecto a la incubación debido a los numerosos programas corporativos cuyo principal foco es la aceleración, mientras que en Cataluña existe una ligera concentración de iniciativas de incubación por los programas públicos y privados no corporativos.

Después de la Comunidad de Madrid y Cataluña, la siguiente concentración de IAEs ocurre en País Vasco, Comunidad Valenciana y Andalucía, donde hay un equilibrio entre IAEs privadas e IAEs públicas. En el País Vasco y la Comunidad

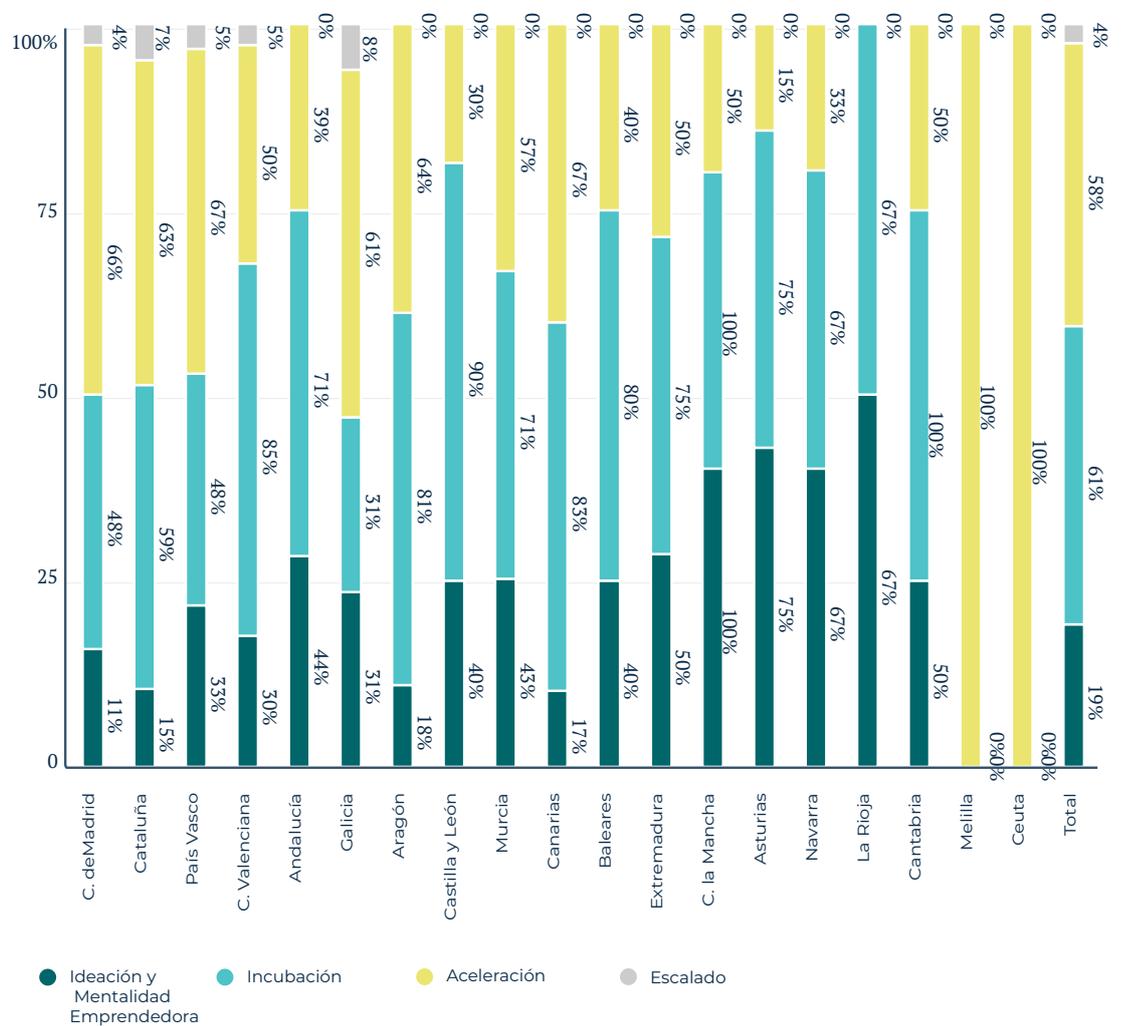
IAEs por tipo y fase de apoyo



Valenciana existe un enfoque equilibrado en todas las etapas del trayecto emprendedor, esto indica un ecosistema emprendedor algo más maduro y capaz de apoyar a los emprendimientos en todas sus etapas de desarrollo. Mientras, en Andalucía se destaca una mayor

concentración en las etapas de ideación e incubación. Esto último puede ser resultado de programas e iniciativas específicas destinadas a estimular el espíritu emprendedor y promover la generación de ideas innovadoras en la región.

IAEs por CC. AA. y fase de apoyo



## Las IAEs Privadas

Las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs) privadas desempeñan un papel fundamental en el fomento y respaldo a emprendedores en España, así como en la promoción de la innovación, el crecimiento económico y la generación de empleo.

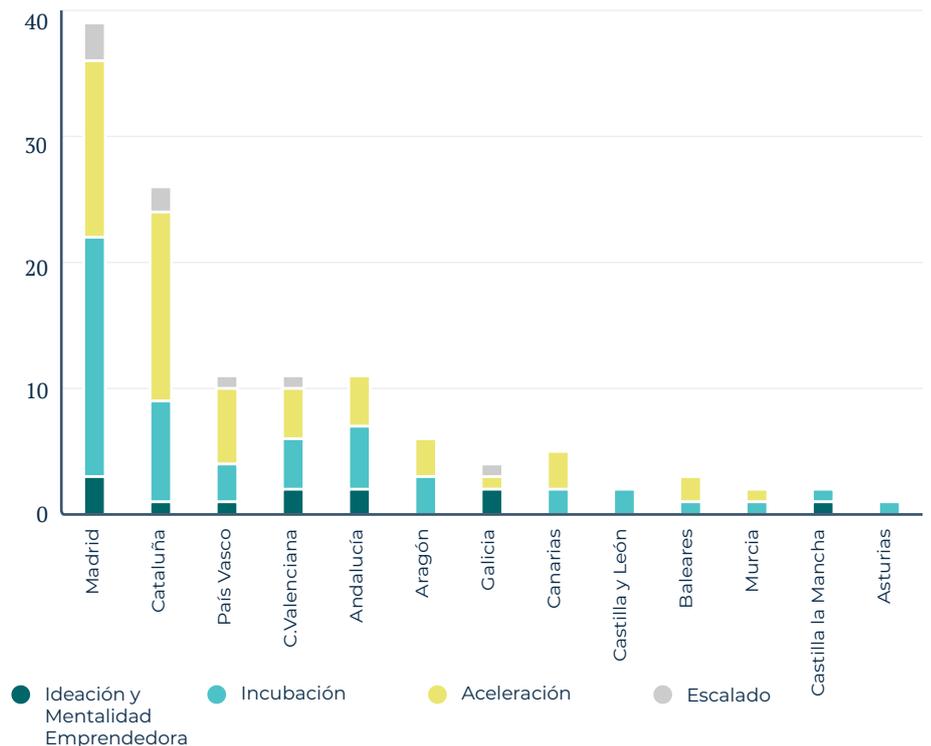
Al examinar las fases del trayecto emprendedor, se observa que las IAEs privadas se involucran activamente en todas las etapas, desde la ideación hasta el escalado, sin embargo, las fases de incubación y aceleración son las etapas más comunes. De las 82 IAEs privadas, 50 de ellas ofrecen programas de incubación y 53 de aceleración. Esto subraya el compromiso de las IAEs privadas en

proporcionar un ambiente propicio para el nacimiento y crecimiento de los emprendimientos.

Madrid y Cataluña se destacan como las CC. AA. con una mayor cantidad de IAEs privadas (26 y 17 respectivamente), lo cual sigue la tendencia general del país, seguidas de País Vasco (8), Comunidad Valenciana (7), Andalucía (7) y Aragón (4).

En Cataluña, hay una menor presencia de programas de incubación privados, posiblemente debido a que esta fase es principalmente operada por entidades públicas y universitarias. Mientras, en la Comunidad Madrid, hay un mayor foco de incubación por actores privados, posiblemente debido a la mayor concentración de programas de aceleración tanto de IAEs corporativas como públicas.

IAEs Privadas por CC. AA. y fase de apoyo



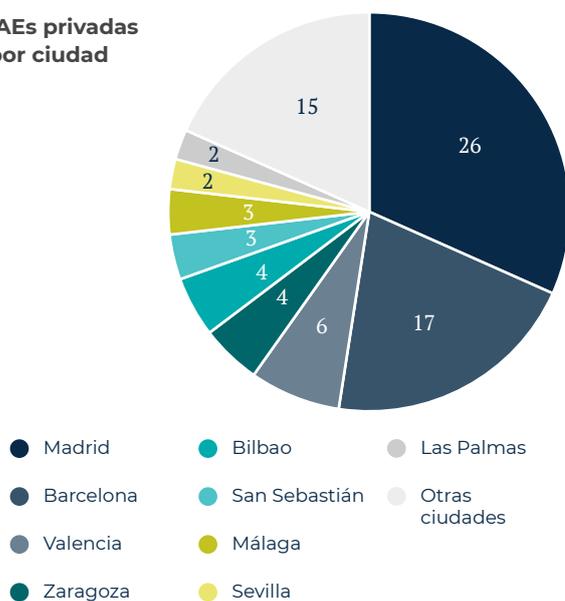
En cuanto a las ciudades con un mayor número de iniciativas privadas, destacan Madrid, Barcelona y Valencia, seguidas de Zaragoza, Bilbao, San Sebastián y Málaga.

Además de las características mencionadas anteriormente, es crucial señalar la disparidad de género en las posiciones de liderazgo de las IAEs privadas. Los datos revelan que alrededor del 71% de las IAEs privadas tienen hombres en puestos directivos, lo que refleja una brecha de género significativa en el ecosistema de emprendimiento. Esta discrepancia resalta la necesidad

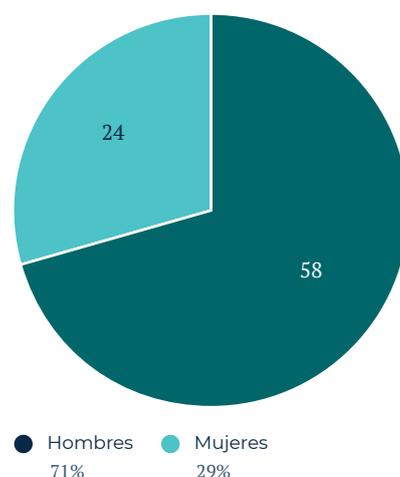
de promover la igualdad de género en el ecosistema emprendedor y fomentar la participación y el liderazgo de las mujeres en el ámbito de las IAEs.

Por último, de un total de 52 IAEs privadas, aunque el mayor número de IAEs son Sociedades Limitadas (19), el 60% de las IAEs privadas no tienen ánimo de lucro (17 Fundaciones, 10 Asociaciones y 3 Cooperativas). Por último, hay 3 Entidades de Capital-Riesgo y una iniciativa sin estructura legal definida, lo que refleja una gran diversidad entre el tipo de organizaciones de las IAEs privadas.

IAEs privadas por ciudad



IAEs privadas por género de su directivo/a



Estructura legal de la organización



# EmprendES - La Asociación de IAEs Privadas Españolas

Esta sección se enfoca en los miembros de EmprendES, la Asociación de IAEs Privadas Españolas. Como entidad representativa y colaborativa del ecosistema, EmprendES reúne a numerosas IAEs privadas de diferentes regiones de España. Su objetivo principal es impulsar el crecimiento y la consolidación de estas iniciativas, promoviendo el intercambio de conocimientos, experiencias y mejores prácticas entre sus miembros.

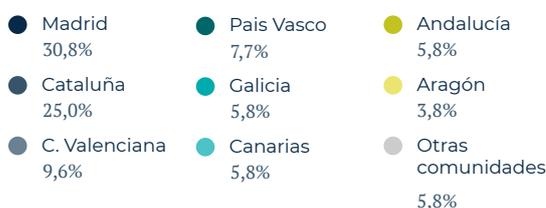
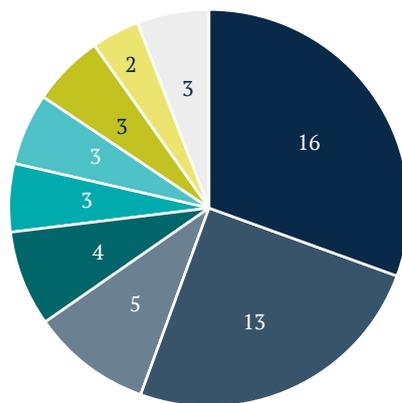
## Características de las IAEs Privadas

En el marco de esta investigación, se ha logrado la participación de 52 IAEs privadas, 51 de ellas miembros de EmprendES, quienes expresaron su interés en formar parte de esta Asociación a través de la primera

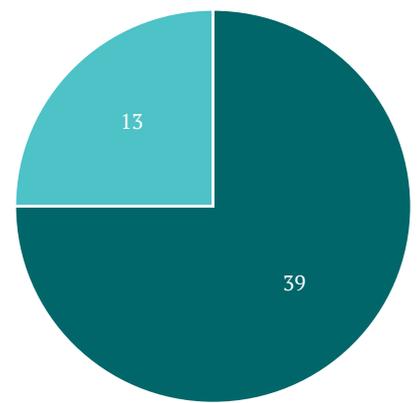
encuesta. Es importante resaltar que esta cifra representa un significativo 62% de las 82 IAEs privadas previamente identificadas en el estudio. La alta tasa de respuesta refleja un gran interés y compromiso de las IAEs privadas en los objetivos de EmprendES.

Del total de los 51 miembros, el 71% ocupan puestos de alta dirección, tales como CEO, Director/a, Socio/Partner, Cofundador/a y Presidente. Esta composición demuestra el potencial de EmprendES contando con líderes y profesionales capacitados en la toma de decisiones estratégicas para conjuntamente impulsar el desarrollo y crecimiento del ecosistema español.

Miembros de EmprendES por Comunidad Autónoma



Género de los miembros de EmprendES

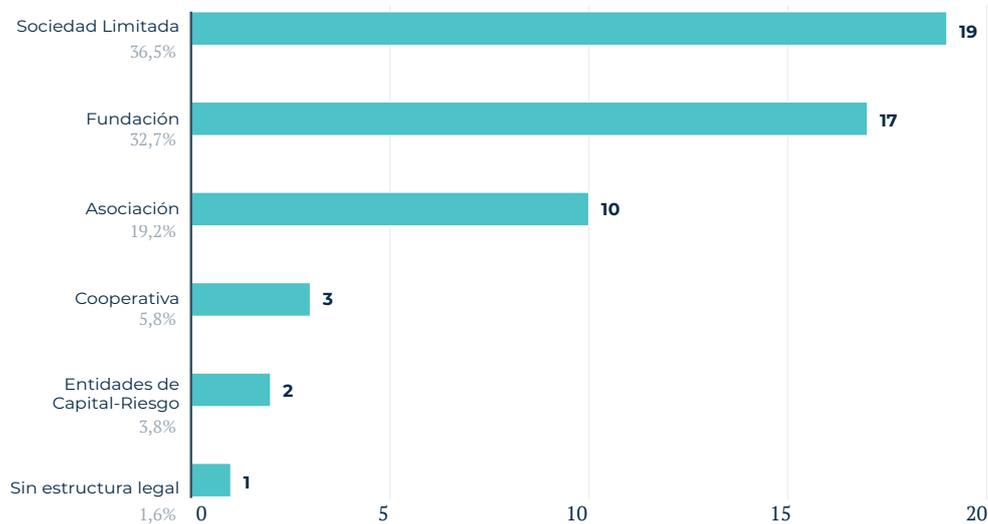


En cuanto a la representación de género, se evidencia la misma disparidad que con las IAEs privadas en su totalidad, ya que solamente el 25% de los miembros de EmprendES se identifican como mujeres. Asimismo, en términos de ubicación geográfica, se destaca que el 30% de los encuestados tienen sus organizaciones con sede en Madrid, el 25% en Barcelona y el 10% en Valencia. Estas cifras reflejan una tendencia similar a la observada en el panorama general de las IAEs en España.

En cuanto a la estructura legal de las organizaciones pertenecientes a EmprendES, se observa una diversidad de formas legales adoptadas por los miembros

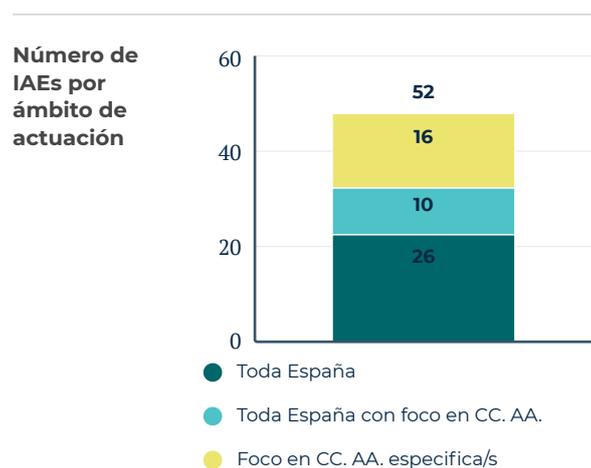
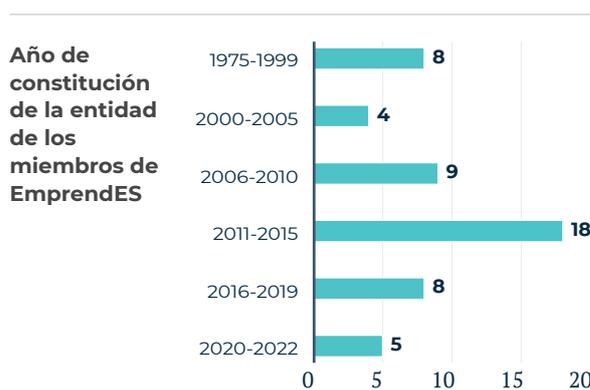
encuestados. De los 52 encuestados, un 37% se constituyen como Sociedad Limitada, mientras que un 33% son Fundaciones y un 19% son Asociaciones. También se identificaron casos de organizaciones que se han establecido como Cooperativas (6%) y Entidades de Capital-Riesgo (4%). Además, se encontró un caso en el que la organización no cuenta con una estructura legal definida. Estos datos demuestran la variedad de opciones legales disponibles para las IAEs privadas en España y reflejan la diversidad de enfoques adoptados por los miembros de EmprendES en la estructuración de sus organizaciones.

**Estructura de las organizaciones de los miembros de EmprendES**



Los datos muestran una distribución amplia en cuanto al año de constitución legal de las organizaciones miembros de EmprendES. El rango abarca desde 1976 hasta 2022, reflejando la diversidad de experiencias y trayectorias de las IAEs privadas en España. Se observa una concentración de organizaciones constituidas en los últimos años, especialmente entre 2008 y 2018, indicando un aumento en la creación de nuevas IAEs. También se encontraron casos de organizaciones con una trayectoria más prolongada, constituidas en las décadas de 1970 y 1980. Estos datos reflejan la evolución temporal del ecosistema emprendedor en España y destacan tanto la estabilidad de algunas IAEs a lo largo de los años como el surgimiento de nuevas iniciativas en tiempos desafiantes, como la pandemia COVID-19.

El análisis de los datos recopilados revela que las 52 IAEs encuestadas tienen un alcance de actuación diverso en términos geográficos. Se observa que el 50% de las IAEs encuestadas tienen un alcance de actuación en toda España, lo que indica que sus programas y actividades están dirigidos a emprendedores en todo el territorio nacional. Sin embargo, es importante señalar que solo un 19% de las IAEs encuestadas tienen un enfoque en CC. AA. específicas, lo que sugiere que la cobertura regional o local es limitada en comparación con el alcance nacional. Estas cifras plantean interrogantes sobre la distribución y el acceso equitativo a programas de apoyo al emprendimiento en diferentes regiones de España.



# Retos declarados de las IAEs Privadas en EmprendES

En el marco de esta investigación, se ha analizado los retos enfrentados por las organizaciones miembros de EmprendES, con el objetivo de comprender los desafíos comunes y destacar las áreas que requieren mayor atención y enfoque. Los datos recopilados revelan una variedad de retos que las IAEs privadas en España experimentan en su desarrollo y funcionamiento.

En términos generales, se observa que el reto más significativo para las organizaciones es la financiación o captación de capital para los emprendedores. Este desafío se refleja en las puntuaciones medias y medianas más altas para este aspecto, indicando su importancia en el ecosistema de IAEs privadas. Las IAEs buscan superar las dificultades para asegurar los recursos financieros necesarios y brindar el apoyo adecuado a los emprendedores en todas las etapas de su desarrollo. Las IAEs que se especializan en el apoyo a emprendedores sociales enfrentan desafíos específicos relacionados con la financiación de proyectos sin un modelo de negocio tradicional.

Asimismo, la viabilidad económica de las IAEs se destaca como otro reto clave. Las puntuaciones medias y medianas reflejan una preocupación alta por asegurar modelos de negocio sólidos, generar ingresos sostenibles y garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo. Estos resultados indican la necesidad de estrategias efectivas para la gestión económica de IAEs y buscar fuentes de ingresos diversificadas.

La captación de emprendedores o el flujo de proyectos es otro desafío relevante mencionado por las organizaciones. Esto sugiere la importancia de establecer mecanismos eficientes para atraer y seleccionar emprendedores con ideas innovadoras y potencial de crecimiento. Las puntuaciones medias y medianas destacan la importancia de este aspecto para el ecosistema emprendedor.

La digitalización de los servicios y la optimización de los modelos operativos también se identifican como retos significativos. Las organizaciones reconocen la importancia de adaptarse a las nuevas tecnologías, implementar procesos más eficientes y aprovechar las oportunidades ofrecidas por la transformación digital. Las puntuaciones medias y medianas indican un nivel de preocupación en este aspecto, aunque se observa una ligera discrepancia en los datos.

A parte de los retos mencionados y evaluados por todos los encuestados, algunos de ellos añadieron retos adicionales como asegurar que los autónomos, micropymes y autoempleos de personas con pocos recursos o algún tipo de diversidad funcional tengan voz y espacio en el ecosistema de apoyo al emprendimiento en España, sin necesidad de ser innovadores o “*startuperos*”. Otros desafíos mencionados por algunas IAEs es la gran competencia, tanto con otras IAEs privadas como con IAEs públicas. Varias de ellas mencionaron el desafío de cooperar y generar alianzas estratégicas con otras IAEs

o entidades del ecosistema emprendedor en general para maximizar sus impactos. Por último algunas IAEs expresaron el reto de la captación de talento con compromiso suficiente para liderar programas de emprendimiento en las IAEs españolas.

En general, la diversidad de retos y problemas que enfrentan las IAEs privadas de EmprendES muestra la complejidad y la importancia de su labor en el ecosistema emprendedor.

### Retos por tipo de organización y geografía

En lo que respecta a las diferencias según el tipo de organización, se observa que las cooperativas otorgan mayor importancia a desafíos relacionados con los modelos operativos de su organización y la captación de emprendedores. Por su parte, las entidades de capital-riesgo muestran una preocupación más destacada por la financiación y el capital destinados a los emprendedores. Las asociaciones priorizan los retos vinculados a la captación de emprendedores, así como a los procesos, herramientas de aprendizaje y métodos pedagógicos. Por otro lado, las sociedades limitadas focalizan su atención en la captación de emprendedores, la viabilidad económica de la organización, los modelos

operativos y la obtención de financiación y capital para los emprendedores. En cuanto a las fundaciones, sus retos prioritarios incluyen la captación de emprendedores, la viabilidad económica y el desarrollo de procesos, herramientas de aprendizaje y métodos pedagógicos efectivos.

Aunque por tipo de organización se observan diferencias en las prioridades de retos, al analizar las comunidades autónomas se puede observar que existe la misma tendencia nacional y no hay grandes diferencias significativas. A lo largo de las diferentes comunidades autónomas, se identifican áreas comunes de preocupación, como la viabilidad económica de las organizaciones, la captación de emprendedores y la financiación/capital para emprendedores. Estos desafíos son relevantes en todo el país y reflejan las necesidades generales de las IAEs en España. Si bien puede haber algunas variaciones menores en la importancia relativa de estos retos entre las comunidades autónomas, en general, se puede concluir que las IAEs comparten problemáticas similares a nivel nacional. Esto resalta la importancia de abordar estos desafíos de manera integral y colaborativa a nivel nacional para fortalecer el ecosistema emprendedor en su conjunto.

**Retos identificados por nivel de importancia por los miembros actuales de EmprendES**



# Capacidad y Alcance de las IAEs Privadas

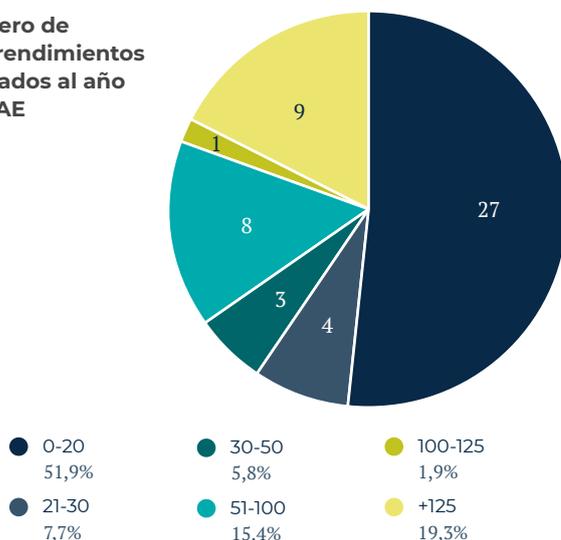
## Capacidad de IAEs

En conjunto, las 52 IAEs privadas entrevistadas han respaldado un total de 69.867 emprendimientos desde su creación. La mitad de las IAEs han respaldado a menos de 235 emprendimientos históricamente, mientras que el promedio por IAEs es 1300 emprendimientos, aunque es clave recordar que hay organizaciones que tienen una historia de más de 30 años. Teniendo en cuenta sus años de operación, al analizar los datos de emprendimientos apoyados por año de media, se observa una variabilidad significativa en la cantidad de emprendimientos respaldados. Algunas IAEs han brindado apoyo a un promedio de 500 o más emprendimientos por año, lo que indica un foco en cantidad de emprendimientos y por otro lado, hay organizaciones que han respaldado un promedio de 10 o menos emprendimientos por año, lo que puede sugerir un enfoque más selectivo.

Históricamente, aunque la media por IAEs encuestadas es de 82 emprendimientos al año, un poco más de la mitad (52%) de las IAEs apoyan al menos a 19 emprendimientos al año. En la distribución le siguen, un 13% de las IAEs que respaldan entre 20 y 50 emprendimientos por año, 15% entre 50 y 100 al año, y por último un 19% que apoya a más de 100 emprendimientos al año.

Según los datos proporcionados, se observa que la mayoría de las IAEs apoyan emprendimientos en 3 o más fases del trayecto emprendedor, con porcentajes relativamente altos, oscilando entre el 60% y el 72% en fases de incubación y aceleración lo que muestra una falta de enfoque específico por fases del trayecto emprendedor por parte de las IAEs. Sería importante considerar estrategias que promuevan una mayor especialización y atención enfocada en emprendedores por etapas del trayecto emprendedor para asegurar un apoyo más efectivo y adaptado a cada fase.

Número de emprendimientos apoyados al año por IAE



Porcentaje de IAEs que ofrecen apoyo en cada fase



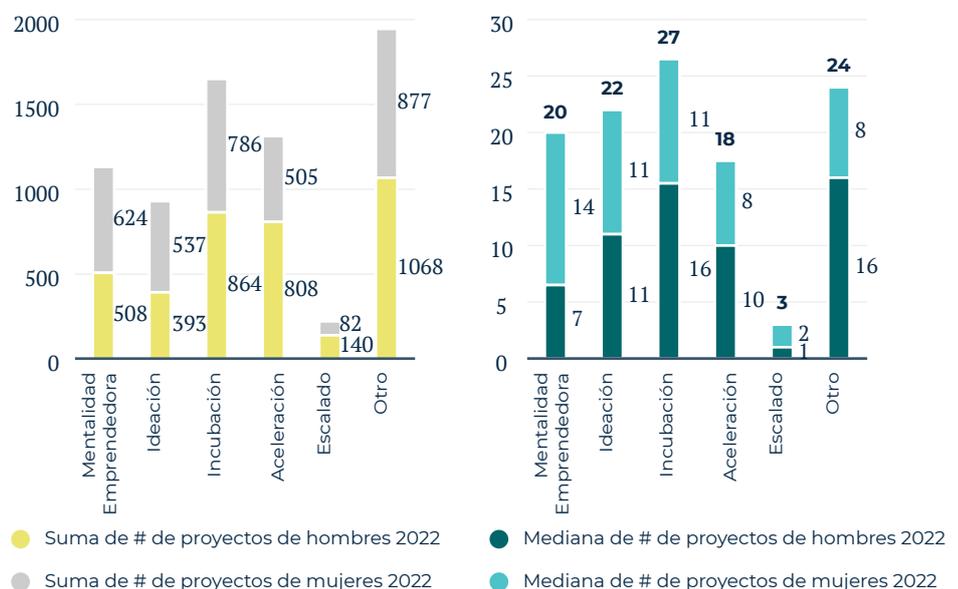
En el año 2021, se registró un aumento significativo en el número promedio de emprendimientos respaldados por las IAEs privadas, llegando a un total de 124. Este valor representa un incremento del 32% en comparación con el promedio histórico, lo cual muestra un mayor compromiso y capacidad de apoyo por parte de estas organizaciones. Además, se observó que la mitad de las IAEs privadas respaldaron más de 50 emprendimientos cada una durante ese año, lo que supone un incremento del 60% en relación con los datos históricos. Estos resultados indican que algunas IAEs han ampliado su capacidad de apoyo a un mayor número de emprendedores de forma anual.

En relación al año 2022, es importante tener precaución al interpretar estos datos debido a la menor representatividad de la muestra encuestada, compuesta por 26 IAEs. Esta menor representatividad puede generar sesgos en los resultados, lo que significa que los datos sobre el promedio y el número de emprendimientos apoyados por al menos la mitad de las IAEs (266 y 94 respectivamente) podrían ser menos

confiables en comparación con el año anterior. Estas discrepancias se deben a una menor muestra a la presencia de 4 organizaciones que generan esta desviación a la alza. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta esta limitación al analizar las tendencias en el apoyo a emprendimientos durante dicho período.

En base a los datos proporcionados, se evidencia que en 2022 se registró una cantidad significativa de proyectos respaldados tanto por hombres como por mujeres en todas las fases del trayecto emprendedor. No obstante, al examinar detenidamente los datos, se observa que las IAEs apoyan más a las mujeres en las etapas de mentalidad emprendedora (55% mujeres) e ideación (57% mujeres), mientras que los hombres tienen una presencia más pronunciada en las fases de incubación (52% hombres), aceleración (61% hombres) y escalado (63% hombres). Estos resultados revelan una creciente disparidad de género a medida que avanzan las fases del trayecto emprendedor, a pesar de que en las etapas iniciales se brinde un mayor respaldo proporcional a las mujeres.

**Emprendimientos apoyados por género y fase del trayecto emprendedor**



En cuanto a la tendencia entre 2021 y 2022 se observaron una leve mejora en equidad de género en el total de los proyectos apoyados por todas las IAEs encuestadas. En términos de promedio, en 2021, el porcentaje de mujeres apoyadas por IAEs fue del 42% y aumentó al 47% en 2022. Sin embargo, el porcentaje de mujeres en más de la mitad de las IAEs es unos puntos inferior a este promedio situándose en un 41% en 2021 y un 44% en 2022. En cuanto a la distribución del porcentaje de mujeres en las IAEs en 2021 y 2022, se observa una gran variedad de valores. El rango en 2021 va desde una IAE con 0% de mujeres, hasta una con 78% de mujeres, mientras que en el 2022 va desde 0% a 100%.

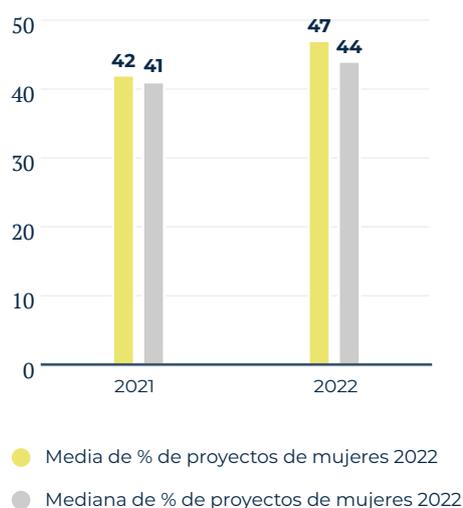
Por último, analizando los resultados de la primera encuesta sobre el porcentaje aproximado de IAEs que apoyaron en 2021 a fundadores que tuvieron rentas por debajo de ~20.000 Euros por hogar o unidad

familiar (clasificados como clase baja o media-baja en España), se puede observar que existe una falta de conocimiento. El 58% de las IAEs encuestadas indicaron no tener esta información disponible mientras que un 26% de IAEs indicó apoyar al menos a un 40% de personas con rentas por debajo de ~20.000 Euros por hogar.

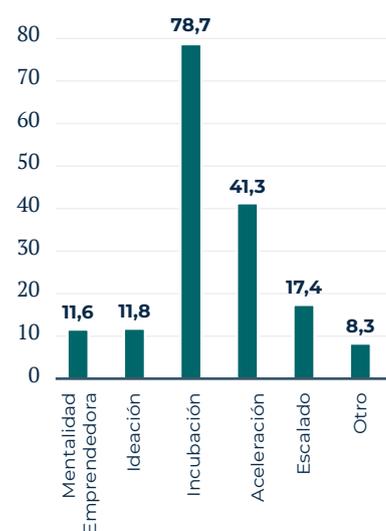
## Convocatorias de las IAEs

Al analizar las prácticas de las IAEs privadas en relación con sus convocatorias, se observa una diversidad de enfoques. Algunas IAEs optan por convocatorias específicas para programas, estableciendo períodos definidos en los que los emprendedores pueden expresar interés y/o participar en procesos de selección. Estas convocatorias programadas permiten una mayor organización y planificación por parte de las IAEs, así como una atención más focalizada en los proyectos presentados durante esos períodos.

Media y mediana del porcentaje de emprendedores por género en 2021 y 2022



Número total de convocatorias entre las IAEs encuestadas



Por otro lado, algunas IAEs adoptan un enfoque de convocatorias abiertas todo el año, utilizando un sistema de evaluación continua en el que los emprendedores pueden presentarse en cualquier momento y se evalúan de manera continua. Esta modalidad ofrece flexibilidad a los emprendedores al permitirles acceder al apoyo de la IAE en cualquier momento conveniente para ellos, y brinda a las IAEs la oportunidad de analizar y seleccionar proyectos de forma continua a medida que llegan. Ambos enfoques tienen sus ventajas y desafíos, y la elección entre convocatorias y apoyo continuo puede depender de las necesidades y recursos de cada IAE, así como de su enfoque estratégico y capacidades operativas.

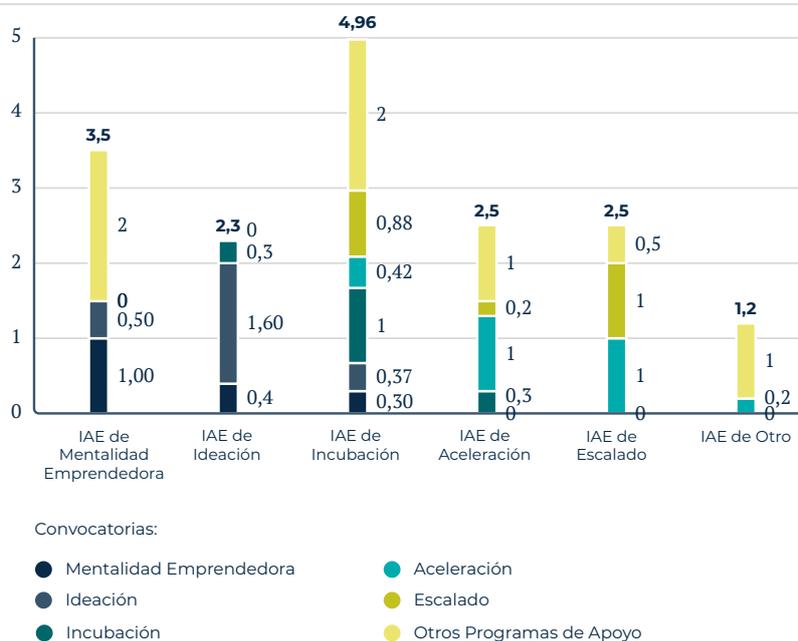
Los datos recopilados revelan que existe un enfoque considerable en las etapas de incubación y aceleración en términos de programas de apoyo disponibles en España. Sin embargo, se observa la necesidad de fortalecer las convocatorias en las etapas de generación de ideas, mentalidad

empresarial y escalado para garantizar una cobertura integral de todas las etapas del itinerario emprendedor y satisfacer las necesidades de emprendedores en diferentes puntos de su trayecto.

Cabe destacar que de las 79 convocatorias de incubación, un total de 41 convocatorias corresponden a solo una IAE Privada en Madrid con foco único en incubación y 10 convocatorias corresponden a otra en Canarias con foco en incubación y aceleración. Esto implica que estas dos organizaciones tienen una presencia significativa (65%) en el ámbito de las convocatorias de incubación en España.

En términos de número de convocatorias por tipo de IAE, se observa que las IAEs ofertan diferentes convocatorias por fase del trayecto emprendedor siendo las IAEs con foco en incubación las que más convocatorias realizan alrededor de 5 convocatorias al año, un 50% más que las IAEs enfocadas en otras fases que realizan entre 2~3 convocatorias.

**Convocatorias por fase y por foco de la IAE**



Asimismo, se observa que las IAEs con foco en Mentalidad Emprendedora ofrecen convocatorias en mentalidad emprendedora e ideación. Por otro lado, las IAEs de Ideación tienen convocatorias principalmente en las fases de Ideación e Incubación, mientras que las IAEs con foco en Incubación no tienen un foco único en esta fase, si no que ofrecen convocatorias tanto en mentalidad emprendedora, ideación, aceleración y escalado. Por último, las IAEs con foco en Aceleración tienen convocatorias principalmente en las fases de Aceleración y Escalado, al igual que las IAEs con foco en Escalado. Estos datos pueden sugerir que las IAEs con foco en incubación pueden dispersar sus recursos y capacidades entre todas las fases, lo que podría dificultar su capacidad para brindar un apoyo integral y de calidad en la fase de incubación, mientras que el resto de IAEs que cubren sólo 2 fases, pueden especializarse en su fase y en la adyacente.

## Tamaño de los programas de las IAEs privadas

Según los datos proporcionados, se observa que el tamaño promedio de los programas también varía según la fase del trayecto emprendedor. Los programas de mentalidad emprendedora y de incubación tienen un tamaño medio de aproximadamente 20 emprendedores por programa, lo que indica una mayor capacidad de acogida en estas etapas. Por otro lado, los programas de ideación tienen un tamaño medio de 12.5 emprendedores por programa, mientras que los programas de aceleración, escalado y otros tienen un tamaño medio de alrededor de 8 a 10 emprendedores por programa. En general, considerando todos los programas en conjunto, se tiene un tamaño medio de 15 emprendedores por programa.

# Servicios en los Programas de las IAES en EmprendES

## Glosario

Las IAES españolas ofrecen una variedad de servicios para apoyar a los emprendedores en su proceso de desarrollo. Entre estos servicios se encuentran:

- **Mentorías personalizadas** que brindan orientación y asesoramiento individualizado para el crecimiento emprendedor.
- **Networking organizado:** facilitan la creación de conexiones y oportunidades de colaboración entre emprendedores, inversores y profesionales del sector, fomentando el intercambio de conocimientos y el establecimiento de alianzas estratégicas.
- **Formación online tanto síncrona, a través de clases en tiempo real, como asíncrona,** mediante materiales, herramientas interactivas y vídeos accesibles en cualquier momento.
- **Formación presencial** en forma de clases más tradicionales y talleres más prácticos y dinámicos.
- **Consultorías técnicas/expertos:** Consultorías especializadas para ayudar a los emprendedores a resolver desafíos en retos técnicos, tomar decisiones informadas o acelerar la operativa del día a día.
- **Asesorías bajo demanda:** orientación y asistencia según las necesidades específicas de los emprendedores, brindando respuestas a problemas concretos.

- **Coaching empresarial:** Sesiones de coaching individual o grupal, donde los emprendedores reciben apoyo en el desarrollo de habilidades gerenciales, liderazgo y toma de decisiones estratégicas.

Además de los servicios mencionados anteriormente, algunas IAES también ofrecen servicios adicionales para potenciar el crecimiento y desarrollo de los emprendedores. Estos servicios incluyen:

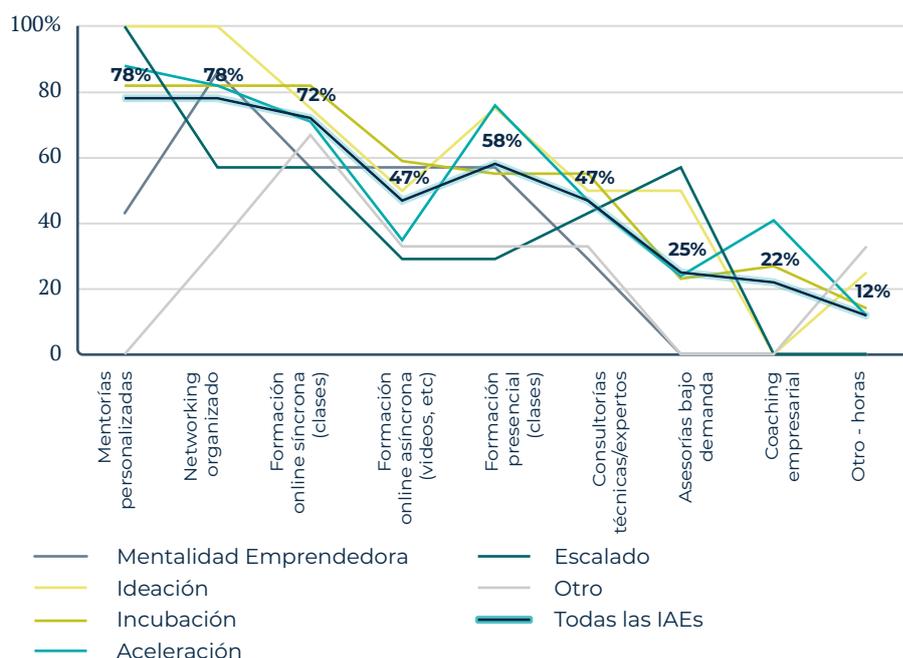
- **Conexiones directas con financiadores:** facilitan el acceso a inversores y entidades financieras, creando oportunidades para obtener financiamiento y respaldo económico para los proyectos emprendedores.
- **Visibilidad en medios de comunicación:** promocionan los proyectos y emprendedores, brindándoles exposición y reconocimiento público para ampliar su alcance y atraer oportunidades.
- **Apoyo en su desarrollo de negocio (contactos):** ayudan a los emprendedores a establecer contactos estratégicos en la industria, lo que les permite generar alianzas y colaboraciones beneficiosas.
- **Demo Day or Investors Day:** eventos donde los emprendedores tienen la oportunidad de presentar sus proyectos a inversores y potenciales socios comerciales, con el objetivo de captar interés y apoyo financiero.

- **Intermediación en transmisión empresarial:** brindan asesoramiento y apoyo en procesos de compra, venta o traspaso de negocios, facilitando la transferencia exitosa de empresas y promoviendo oportunidades de inversión.
- **Facilitación de innovación abierta con la industria:** fomentan la colaboración entre emprendedores y empresas establecidas, promoviendo la generación de ideas innovadoras y proyectos conjuntos.
- **Apoyo social:** proporcionan asistencia en aspectos sociales, como rentas, vivienda, trámites de extranjería, entre otros, para brindar una mayor seguridad y estabilidad a los emprendedores en su camino.

Los datos muestran la disponibilidad de servicios en los diferentes programas

de las IAEs. Se observa que la mayoría de los programas ofrecen mentorías personalizadas y networking organizado, con porcentajes de 78% en ambos casos. Otros servicios comunes son la formación *online* síncrona y asíncrona, con porcentajes del 72% y 47% respectivamente. La formación presencial y las consultorías técnicas/expertos también son servicios ofrecidos en alrededor del 58% de los programas. Por otro lado, los servicios de asesorías bajo demanda, coaching empresarial y otros servicios tienen una menor disponibilidad, con porcentajes entre el 12% y el 25%. En general, se puede concluir que la mayoría de los programas de las IAEs ofrecen una amplia gama de servicios para apoyar a los emprendedores, aunque algunos servicios específicos tienen una menor presencia en comparación con otros.

Servicios de IAEs por fase del trayecto emprendedor



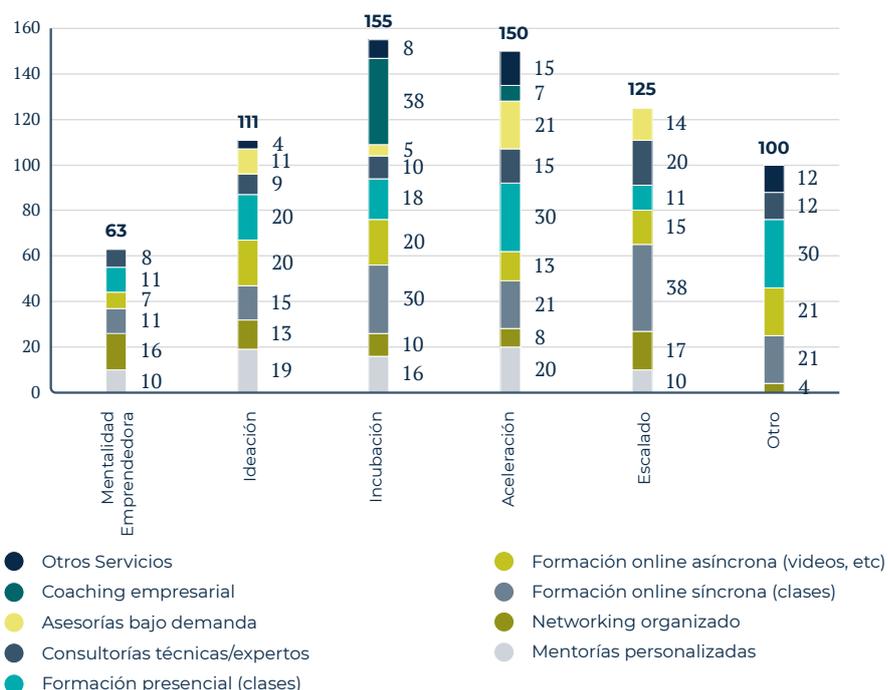
Asimismo, en términos de fases se observa que las mentorías personalizadas y el networking organizado son servicios ampliamente disponibles en todas las fases, con altos porcentajes de programas que los ofrecen. La formación online síncrona y asíncrona también son servicios comunes en la mayoría de las etapas, aunque con menor presencia en la fase de aceleración y escalado. Por otro lado, la formación presencial muestra una disminución en la disponibilidad a medida que se avanza en el trayecto emprendedor. Los servicios de consultorías técnicas/expertos y asesorías bajo demanda también son ofrecidos en diferentes fases, aunque con porcentajes variables. Sin embargo, el coaching empresarial muestra una menor presencia en la mayoría de las etapas, aunque tiene una presencia en incubación y una mayor en aceleración.

En cuanto a la media en horas por servicio, se observa que la fase de Incubación tiene una carga horaria más alta en comparación

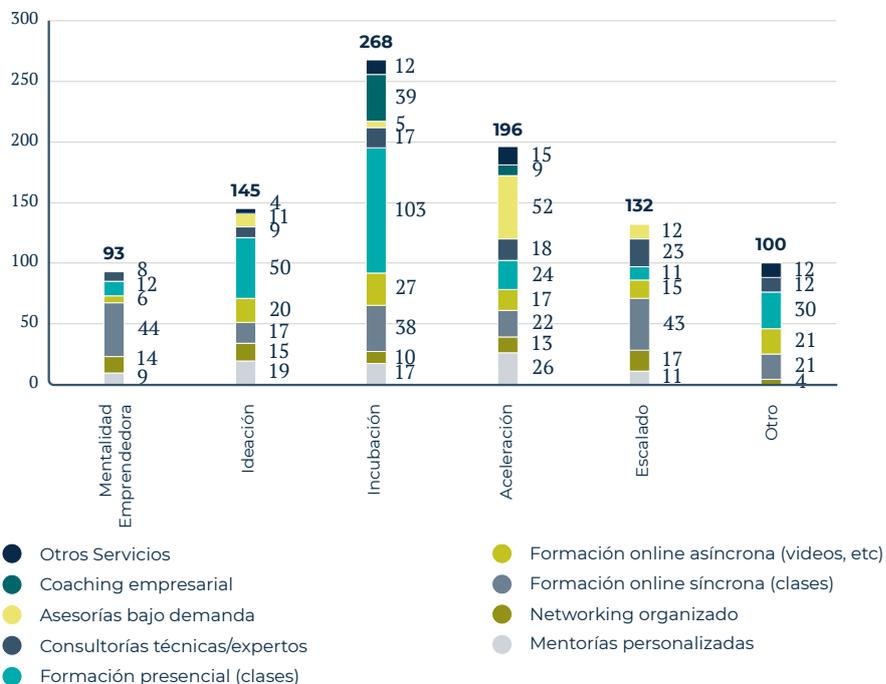
con las demás fases, con valores que varían entre 17 y 103 horas por servicio. Le siguen las fases de Aceleración y Escalado, que también presentan una carga horaria significativa. Las fases de Ideación y Mentalidad Emprendedora tienen una carga horaria más baja en general. En términos de la mediana en horas por servicio, se observa que la fase de Incubación nuevamente tiene los valores más altos, seguida de las fases de Aceleración y Escalado. Las fases de Ideación y Mentalidad Emprendedora presentan valores medianos más bajos.

Estos datos indican que la fase de Incubación requiere una mayor dedicación de tiempo en comparación con las demás fases del trayecto emprendedor, mientras que las fases de Ideación y Mentalidad Emprendedora demandan menos horas por servicio en promedio. Esto puede tener implicaciones en la planificación y distribución de recursos en los programas de las IAEs.

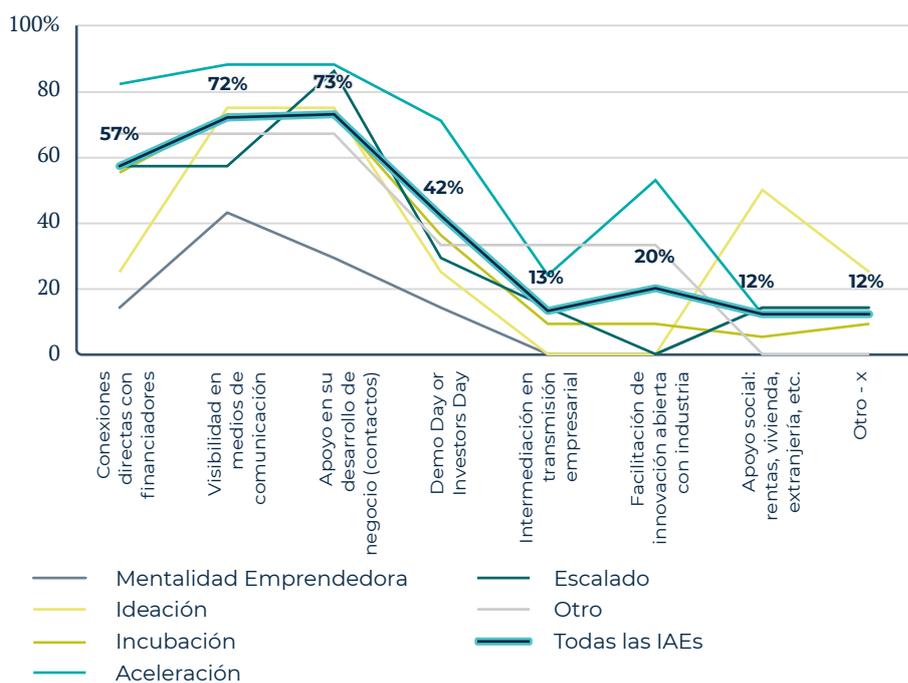
**Horas de dedicación por servicio en la mayoría de programas**



**Promedio de horas de dedicación por servicio por fase**



**Servicios adicionales de IAEs por fase del trayecto emprendedor**

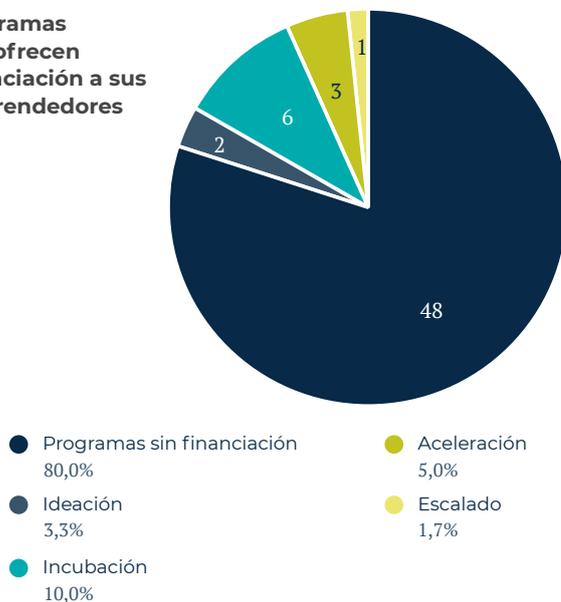


Basándonos en los datos proporcionados sobre los servicios adicionales ofrecidos por las IAEs en cada fase del trayecto emprendedor, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Las fases de Aceleración e Incubación se destacan por ofrecer una amplia variedad de servicios adicionales, con porcentajes que superan el 80% en varias categorías. Esto indica que estas fases son consideradas fundamentales para brindar un apoyo integral a los emprendedores, abordando aspectos financieros y promoviendo el desarrollo de sus negocios.

Por otro lado, las fases de Ideación y Mentalidad Emprendedora presentan una menor cantidad de servicios adicionales en comparación con las fases de Aceleración e Incubación. Esto sugiere que estas etapas se enfocan más en la generación de ideas y en el desarrollo de la mentalidad emprendedora, poniendo menos énfasis en aspectos específicos como la conexión con financiadores o la visibilidad en los medios de comunicación.

Programas que ofrecen financiación a sus emprendedores



Es importante destacar que la mayoría de las IAEs ofrecen servicios adicionales relacionados con las conexiones directas con financiadores y la visibilidad en los medios de comunicación en todas las fases del trayecto emprendedor. Esto resalta la importancia de establecer redes de contactos y promover la difusión de los proyectos emprendedores para aumentar sus oportunidades de éxito.

## Financiación en los Programas de las IAEs de EmprendES

Al analizar los datos sobre la financiación ofrecida por las IAEs en cada fase del trayecto emprendedor, es importante tener en cuenta que la muestra de programas con financiación en cada fase no es significativa para establecer un punto de referencia confiable. Sin embargo, se observa que de los 60 programas totales en todas las fases, solo 12 programas (20% del total) ofrecen financiación a emprendedores.

En la fase de Mentalidad Emprendedora, de un total de 7 programas encuestados, ninguno ofrece financiación. En la fase de Ideación, de un total de 4 programas, 2 ofrecen financiación. El ticket medio es de €4,000 y un ticket máximo de €5,000. No se asigna ningún porcentaje de equity en esta fase. En la fase de Incubación, de un total de 22 programas analizados, 6 programas (27%) ofrecen financiación. El ticket medio es de €33,000, con un ticket más típico de €23,000 y un ticket máximo de €100,000. Además, se observa que los porcentajes de equity otorgados varían entre 1% y 5%. En la fase de Aceleración, de un total de 17 programas, 3 programas (18%) ofrecen financiación. El ticket medio es de €150,000, con un ticket más

típico de €150,000 y un ticket máximo de €295,000. En esta fase, los porcentajes de equity otorgados oscilan entre 3% y 6%. En la fase de Escalado, de un total de 7 programas, 1 programa (14%) ofrece financiación. El ticket es de €60,000, sin asignar ningún porcentaje de equity.

En conclusión, si bien la muestra de programas con financiación en cada fase no es representativa para establecer un punto de referencia confiable, se evidencia que solo un porcentaje limitado de los programas de las IAEs privadas ofrecen financiación.

**Financiación por fase del trayecto emprendedor**



## Monitorización de indicadores en los Programas de las IAEs

Según los datos proporcionados, se puede observar que las IAEs de diferentes estructuras legales miden diferentes indicadores en sus intervenciones o iniciativas de apoyo al emprendimiento. En términos de la cantidad de IAEs que miden cada indicador, se destaca que las asociaciones y las fundaciones son los tipos de entidades que más miden la mayoría de los indicadores, seguidas de cerca por las sociedades limitadas. Esto puede deberse a que estas entidades suelen tener un enfoque más amplio en la medición de

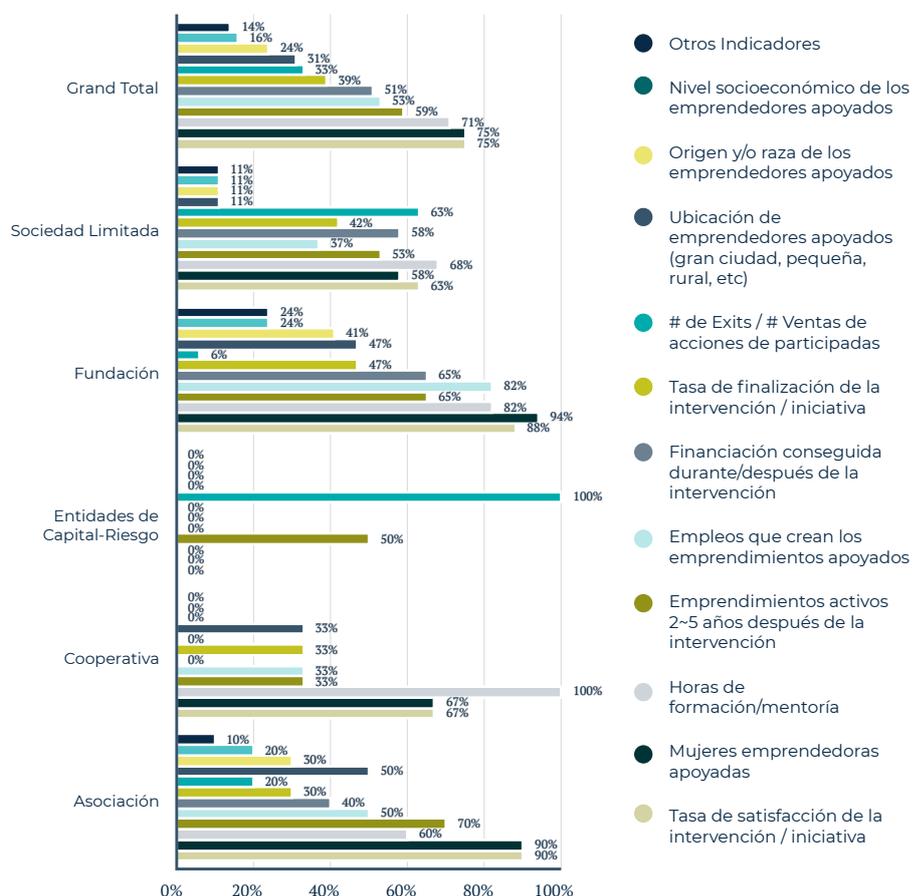
impacto y resultados de sus programas de apoyo al emprendimiento. Por otro lado, las cooperativas y las entidades de capital-riesgo muestran un menor porcentaje en la medición de indicadores, lo cual puede estar relacionado con las particularidades de su modelo de negocio o su enfoque específico en otros aspectos del apoyo al emprendimiento.

De las 52 IAEs encuestadas, se destacan los siguientes hallazgos: en cuanto a las horas de formación/mentoría, el 71% de las IAEs miden este indicador, siendo las cooperativas las que alcanzan el 100%; la tasa de finalización de la intervención/iniciativa es medida por el 39% de las IAEs,

siendo las asociaciones las que presentan un porcentaje más bajo con un 30%; la tasa de satisfacción de la intervención/ iniciativa es medida por el 75% de las IAEs, siendo las fundaciones las que obtienen un porcentaje más alto con un 88%; el 51% de las IAEs mide la financiación conseguida durante/después de la intervención, destacándose las fundaciones con un 65%; y en relación a otros indicadores, como el nivel socioeconómico de los emprendedores apoyados y el origen y/o raza de los emprendedores apoyados, los porcentajes varían entre el 10% y el 41% según la estructura legal de la organización. Estos datos reflejan las diferentes áreas que las IAEs consideran relevantes para medir y evaluar su impacto en el apoyo a los emprendedores.

En cuanto al seguimiento del éxito o fracaso de los proyectos emprendedores que completan los programas, se observa que existe una variedad en la duración del monitoreo. Alrededor del 12% de las IAEs encuestadas no realizan seguimiento a largo plazo y dejan de monitorizar una vez que finaliza el programa. Por otro lado, el 23% de las IAEs realizan un seguimiento de hasta 6 meses después de la finalización del programa, mientras que el 19% lo extiende hasta 1 año. Además, el 23% de las IAEs monitoriza durante 2 años después de finalizar el programa. Por último, aproximadamente el 31% de las IAEs realizan un seguimiento a largo plazo de 3 años o más después de la finalización del programa.

**Porcentaje de IAEs que miden ciertos indicadores de impacto**



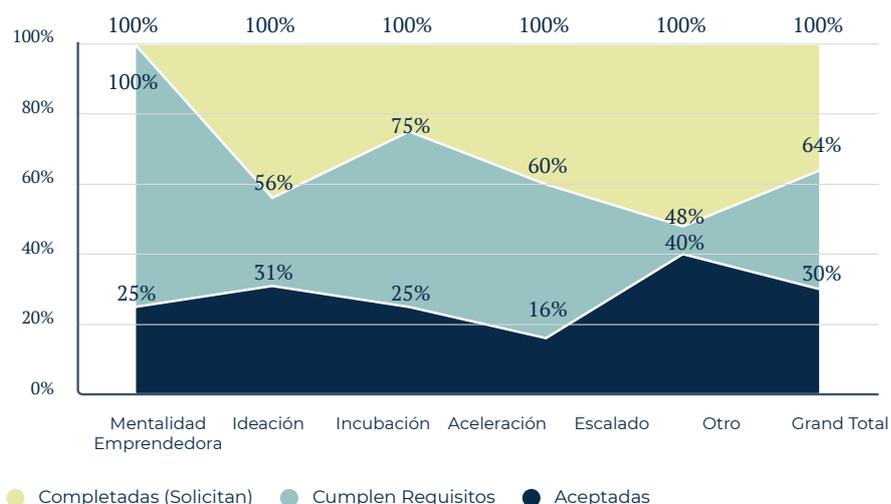
## Captación y Selección de Emprendedores

La captación y selección de emprendedores es un proceso fundamental en los programas de apoyo. La captación implica recibir y evaluar las solicitudes de emprendedores interesados en participar en los programas. Mientras que la selección se enfoca en identificar a aquellos que cumplen con los requisitos y criterios establecidos por las organizaciones. El análisis del número de solicitudes recibidas, las tasas de cumplimiento de requisitos y aceptación, y las medias y medianas proporciona información valiosa para comprender la demanda y la facilidad de entrada en cada fase del programa.

De acuerdo a los datos recopilados de las IAEs encuestadas, se observa que la tasa de conversión media es del 30%.

Se destaca que más de la mitad de las IAEs reciben al menos 50 solicitudes, de las cuales alrededor de 30 cumplen los requisitos establecidos (64%), y solo 15 emprendedores son finalmente aceptados (30%). Sin embargo, es importante señalar que la tasa de aceptación varía según la fase del programa. En particular, la fase de Escalado muestra la mayor tasa de aceptación, alcanzando el 40%. Por otro lado, las fases de Incubación y Aceleración presentan tasas de cumplimiento de requisitos más altas (75% y 60%, respectivamente), pero a su vez, tienen las tasas de aceptación más bajas (25% y 16%, respectivamente). Estas diferencias podrían deberse a criterios de selección más flexibles que permiten que un mayor número de emprendedores cumpla los requisitos, y a la existencia de un número limitado de plazas, lo que hace que la aceptación sea más selectiva en estas fases.

Tasa de aceptación por fase del trayecto emprendedor



Es importante tener en cuenta que en terminos de solicitudes en las fases de Aceleración y Escalado, la media es mucho mayor que la mediana, lo cual indica que algunas IAEs reciben un número extremadamente alto de solicitudes, inflando así la media. Por otro lado, en las fases de Mentalidad Emprendedora e Ideación, la diferencia entre la media y la mediana es menos pronunciada, lo que sugiere que la mayoría de las solicitudes se encuentran en un rango más parecido a la media.

Asimismo, según los datos, se observa que en promedio se requieren un poco más de dos personas para llevar a cabo las actividades de captación. Estas personas dedican en promedio el 25% de su tiempo a estas labores durante un promedio de tres meses de captación.

Algunas IAEs emplean hasta el doble de personas-mes en actividades de captación en comparación con el promedio. Esta diferencia puede deberse a diversas razones. En primer lugar, algunas IAEs pueden tener un enfoque más intensivo en la captación, asignando más recursos humanos para ampliar su alcance y abordar de manera más efectiva las necesidades de los emprendedores. Además, el sector en el que operan puede influir en la necesidad de contar con un equipo más amplio, ya que ciertas industrias o sectores pueden requerir un mayor esfuerzo de captación debido a la competencia o la complejidad de los proyectos. Además, el tamaño y la infraestructura de la IAE también pueden influir en la cantidad de personas involucradas, ya que organizaciones más grandes pueden tener departamentos

específicos dedicados exclusivamente a la captación. En última instancia, la elección de asignar más recursos humanos a la captación puede ser estratégica, con el objetivo de maximizar las oportunidades de encontrar emprendedores con alto potencial y asegurar un flujo constante de proyectos de calidad.

### **Retos y recomendaciones en captación y selección de emprendedores**

Uno de los principales retos identificados por algunas IAEs en cuanto a la captación de emprendedores es el proceso de selección riguroso y exigente, lo que resulta en la aceptación de un número reducido de proyectos. Además, se menciona la dificultad de llegar a ciertos territorios y cubrir todas las temáticas de interés. Asimismo, algunas organizaciones expresan que el proceso de screening y selección es muy artesanal y requiere un enfoque más eficiente.

Entre las recomendaciones planteadas, se destaca la importancia de establecer alianzas público-privadas para aumentar la captación de emprendedores. Se sugiere mejorar los mensajes de atracción y utilizar canales de comunicación efectivos. Además, se menciona la relevancia de aumentar la visibilidad y llegar a nichos específicos de emprendedores. También se enfatiza la importancia de comunicar el valor añadido de cada programa y compartir buenas prácticas con otras IAEs. Se recomienda ser sinceros con los emprendedores y ayudarles a encontrar alternativas cuando no son adecuados para el programa.

## Criterios de Selección de las IAEs Privadas

En general, se puede concluir que las IAEs evalúan múltiples aspectos al seleccionar emprendedores, y la importancia de cada requisito puede variar considerablemente. Según los datos proporcionados los criterios varían según el contexto, foco y tipología de cada organización.

Basándonos en los datos disponibles de 26 IAEs privadas encuestadas en la segunda encuesta, se pueden identificar los criterios de selección más comunes utilizados por dichas organizaciones. En la encuesta hubo 11 criterios de selección que las IAEs debieron considerar al asignar un máximo de 100 puntos entre ellos. Esto implica que cada criterio tuvo una ponderación relativa en la evaluación y selección de los emprendedores. Al asignar puntos porcentuales a cada criterio, las IAEs determinaron la importancia que le otorgaron a cada uno dentro del proceso de captación y selección.

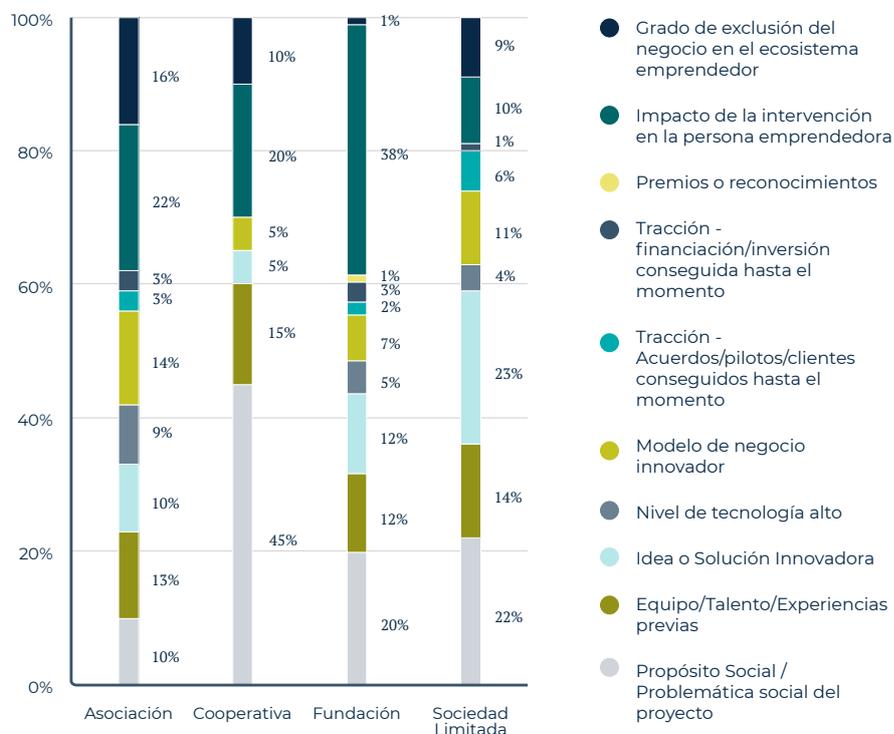
La asignación de los puntos por cada criterio en una escala de 100 fue la siguiente:

- Impacto de la intervención en la persona emprendedora: 27.6 puntos
- Propósito Social / Problemática social del proyecto: 20.3 puntos

- Idea o Solución Innovadora: 13.1 puntos
- Equipo/Talento/Experiencias previas: 12.8 puntos
- Modelo de negocio innovador: 8.9 puntos
- Grado de exclusión del negocio en el ecosistema emprendedor: 6.8 puntos
- Nivel de tecnología alto: 5.0 puntos
- Tracción - Acuerdos/pilotos/clientes conseguidos hasta el momento: 2.7 puntos
- Tracción - financiación/inversión conseguida hasta el momento: 2.3 puntos
- Premios o reconocimientos: 0.5 puntos
- Visibilidad pública (medios y redes): 0.1 puntos

En general, se puede concluir que las IAEs encuestadas priorizan criterios relacionados con el impacto social, el desarrollo personal de los emprendedores, la innovación y la capacidad del equipo emprendedor. Estos datos reflejan la importancia de aspectos más allá de la rentabilidad económica en la selección de proyectos emprendedores. Estos resultados se basan únicamente en los datos disponibles de las 26 IAEs privadas encuestadas, y pueden haber otros criterios utilizados por las IAEs que no se reflejan en esta muestra limitada.

### Criterios de selección por tipo de organización



Al analizar los datos por tipo de organización, se pueden identificar los tres criterios más importantes en la asignación de puntos.

Para las asociaciones, los criterios más relevantes son el impacto de la intervención en la persona emprendedora (22%), el equipo/talento/experiencias previas (13%) y el modelo de negocio innovador (14%). Esto indica que las asociaciones valoran el desarrollo personal de los emprendedores, la calidad del equipo y la innovación en el modelo de negocio.

En el caso de las cooperativas, los criterios más destacados son el propósito social /

problemática social del proyecto (45%), el impacto de la intervención en la persona emprendedora (20%) y el equipo/talento/experiencias previas (15%). Esto muestra que las cooperativas priorizan el impacto social, el desarrollo personal de los emprendedores y la experiencia del equipo.

Las fundaciones consideran como criterios más relevantes el impacto de la intervención en la persona emprendedora (38%), el propósito social / problemática social del proyecto (20%) y la idea o solución innovadora (12%). Esto sugiere que las fundaciones enfocan su atención en el desarrollo de los emprendedores, el impacto social y la innovación.

Por último, las sociedades limitadas dan mayor importancia a la idea o solución innovadora (23%), el equipo/talento/experiencias previas (14%) y el propósito social / problemática social del proyecto (22%). Esto indica que las sociedades limitadas valoran la innovación en las ideas, la calidad del equipo y el propósito social.

En conclusión, los criterios más importantes varían según el tipo de organización, reflejando sus enfoques y prioridades particulares. Las asociaciones se centran en el desarrollo personal y la innovación en el modelo de negocio, las cooperativas en el impacto social y el desarrollo personal, las fundaciones en el desarrollo de los emprendedores y el impacto social, y las sociedades limitadas en la innovación, el equipo y el propósito social.

Al examinar los datos por fases del trayecto emprendedor, se pueden destacar los tres criterios más importantes para la evaluación de los emprendedores en cada etapa.

En la fase de Mentalidad Emprendedora, los criterios más relevantes son el impacto de la intervención en la persona emprendedora (49%), la idea o solución innovadora (11%) y el propósito social / problemática social del proyecto (15%). Esto indica que se valora el desarrollo

personal de los emprendedores, así como la originalidad de la idea y su impacto social.

En la fase de Ideación, los criterios más destacados son la problemática social del proyecto (50%), la idea o solución innovadora (13%) y el equipo, talento y experiencias previas (8%). Esto sugiere que se pone énfasis en la relevancia social del proyecto, la creatividad de la idea y la experiencia del equipo.

En la fase de Incubación, los criterios más relevantes son el impacto de la intervención en la persona emprendedora (34%), el equipo, talento, y experiencias previas (13%) y la problemática social del proyecto (17%). Esto indica que se busca apoyar el desarrollo personal de los emprendedores, la calidad del equipo y el impacto social del proyecto.

En la fase de Aceleración, los criterios más destacados son el equipo, talento, y experiencias previas (24%), la idea o solución innovadora (19%) y el modelo de negocio innovador (19%). Esto sugiere que se valora la experiencia del equipo, la originalidad de la idea y la innovación en el modelo de negocio en esta etapa más avanzada.

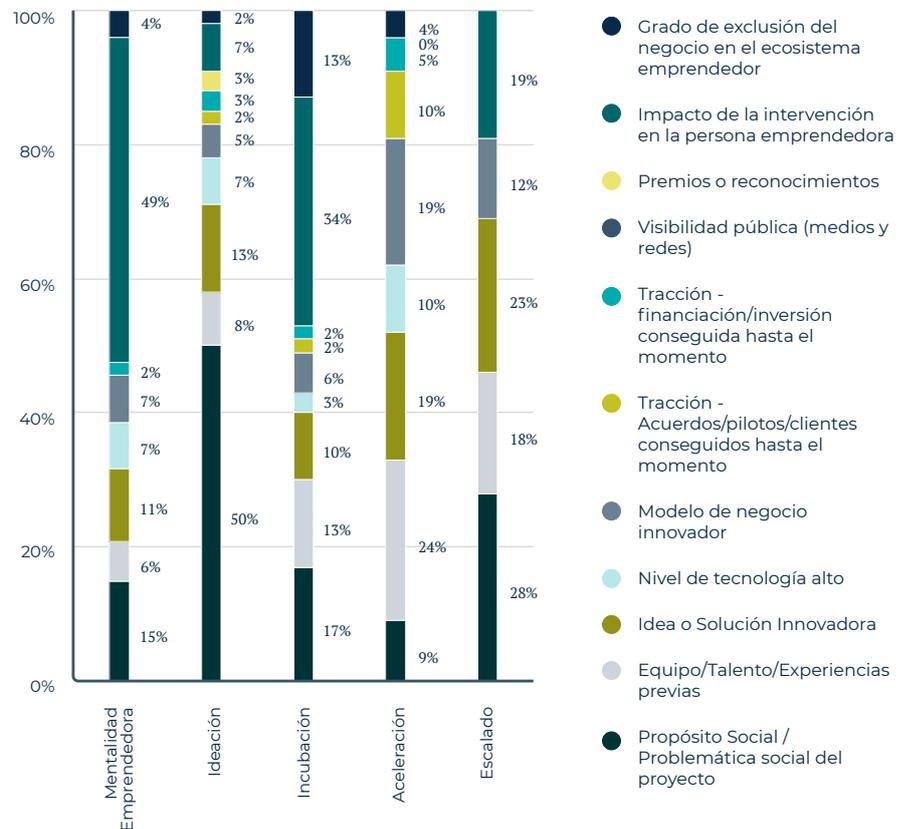
En la fase de Escalado, los criterios más relevantes son la problemática social del proyecto (28%), el equipo, talento, y experiencias previas (18%) y la idea o

solución innovadora (23%). Esto indica que se da importancia al impacto social del proyecto, la calidad del equipo y la originalidad de la idea en esta fase de expansión.

Por último tanto en Aceleración como Escalado, hay más división de criterios

que puede indicar que en estas fases cada programa utiliza diferentes fórmulas para evaluar sus emprendimientos, mientras que en fases anteriores hay al menos 1 ó 2 criterios más representativos.

### Criterios de selección por fase de trayecto emprendedor



# Situación Financiera de las IAEs de EmprendES

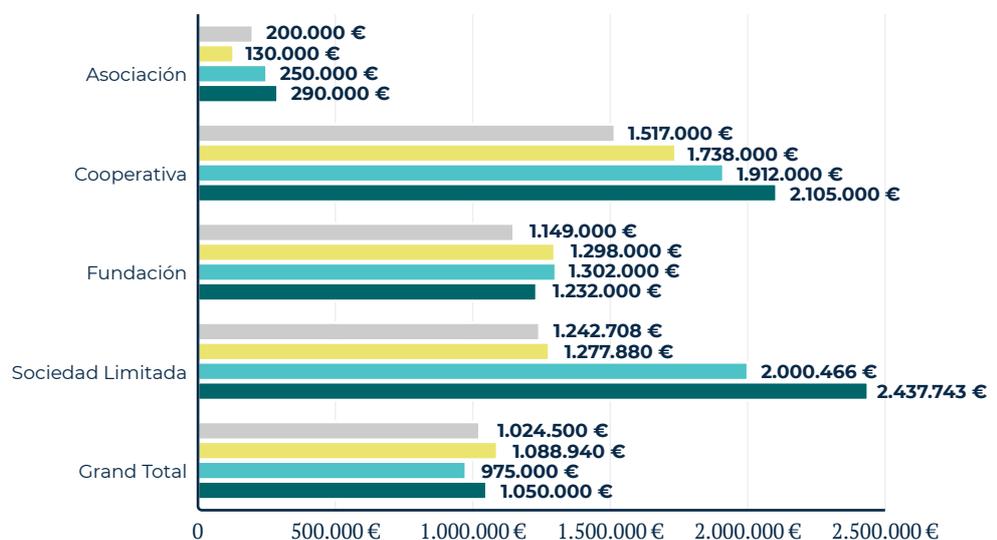
En cuanto a los presupuestos e ingresos totales, se observa que en promedio las IAEs encuestadas tuvieron un nivel relativamente estable de presupuestos durante los años 2021 y 2022, con un promedio de alrededor de €1.544.017 y €1.836.280 respectivamente. Además, se observa un aumento del 19% en los presupuestos totales entre los dos años. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la mitad de las IAEs tuvieron presupuestos de €900.000 en el año 2021 y €950.000 en el año 2022 (5% de crecimiento) sugiere que existen diferencias significativas en los tamaños y capacidades financieras de las IAEs encuestadas.

Al calcular las ganancias o pérdidas totales, se observa que en promedio las IAEs obtuvieron ganancias modestas

de alrededor de €35.174 en el año 2021 y €60.806 en el año 2022. Sin embargo, es importante destacar que la mediana de €50.000 en el año 2021 y €150.000 en el año 2022 sugiere que varias IAEs lograron obtener ganancias más altas que el promedio, mientras que otras pueden haber experimentado pérdidas en esos años. Estas variaciones pueden ser el resultado de diferentes estrategias financieras, modelos de negocio y condiciones económicas.

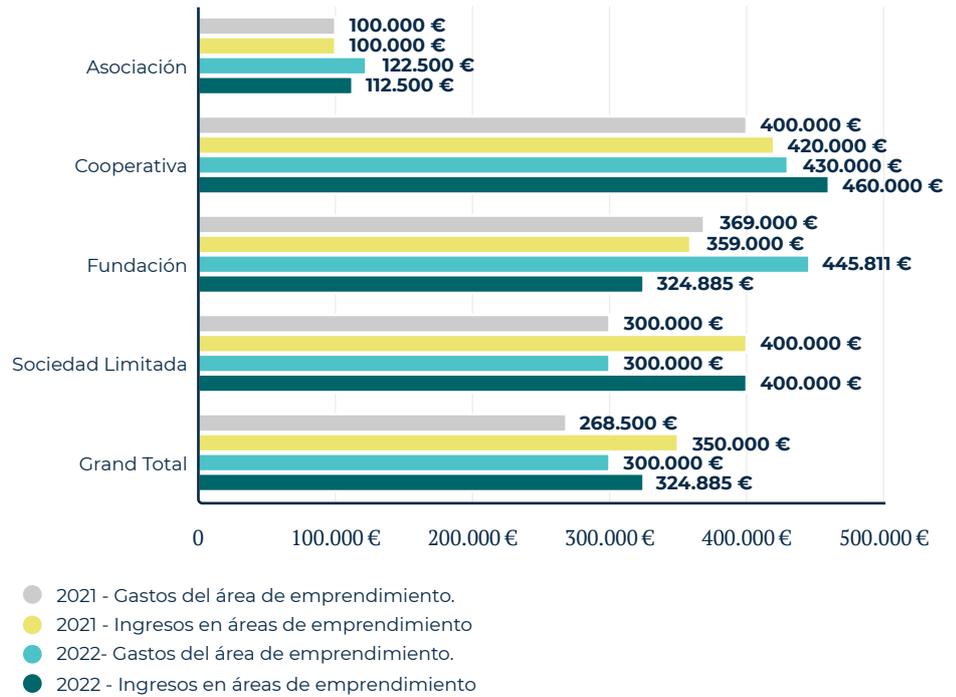
En cuanto a los gastos e ingresos en el área de emprendimiento, se observa que el 57% de las IAEs encuestadas destinaron menos de la mitad de sus recursos financieros a esta área (€586.000 de promedio), mientras que un 26% de las IAEs sus presupuestos totales son el 100% en emprendimiento (€564.000 de promedio).

**Ingresos y gastos totales (mediana)**



- 2021 - Gastos Totales/Presupuesto Anual
- 2021 - Ingresos Totales
- 2022 - Gastos Totales/Presupuesto Anual
- 2022 - Ingresos Totales

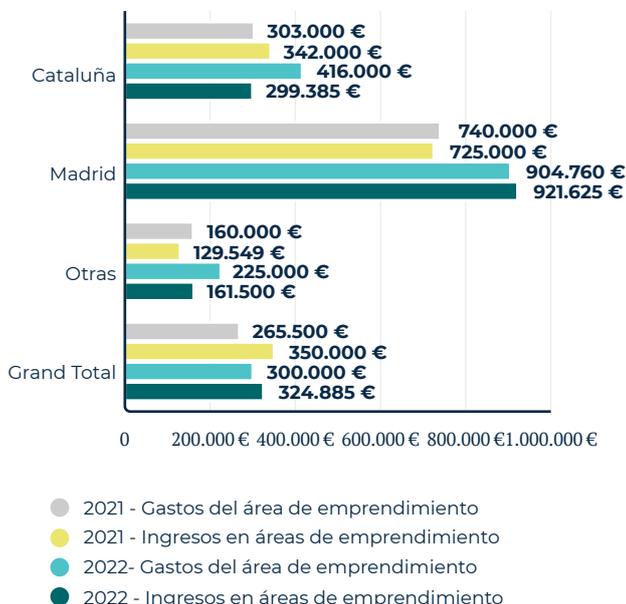
### Ingresos y Gastos de las áreas de emprendimiento



En general, se observan diferencias en los niveles de gastos y los ingresos entre los distintos tipos de organizaciones. Las cooperativas muestran los mayores niveles de gastos e ingresos, seguidas de cerca por las sociedades limitadas. Las asociaciones tienen los niveles más bajos en comparación con los otros tipos de organizaciones. Estas variaciones pueden estar relacionadas con las estructuras y actividades propias de cada tipo de organización, así como con el alcance y la escala de sus proyectos emprendedores.

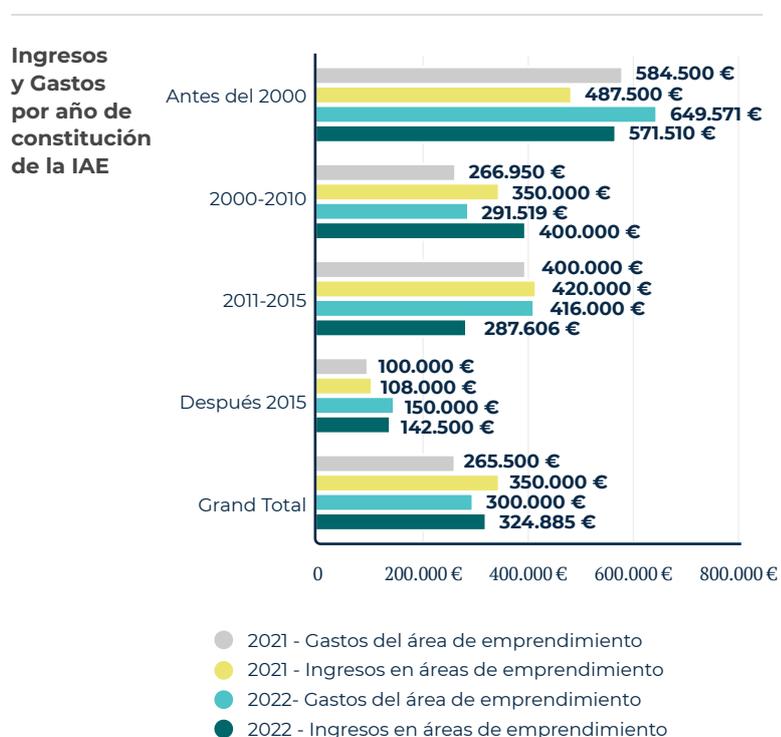
Una conclusión que se puede extraer de los datos es que las IAEs en Madrid tienen una ventaja significativa en términos de presupuestos e ingresos en el área de emprendimiento en comparación con las IAEs en Cataluña y el promedio nacional. Con presupuestos casi tres veces más altos e ingresos en emprendimiento también más altos, las IAEs en Madrid tienen una mayor capacidad financiera para impulsar sus proyectos y llevar a cabo iniciativas emprendedoras.

### Ingresos y Gastos del área de emprendimiento por CC.AA.



Además, se observa una brecha aún mayor cuando se compara con la media fuera de Madrid y Cataluña. Las IAEs madrileñas tienen presupuestos e ingresos en emprendimiento que son seis veces más altos que el promedio en otras regiones, lo que indica una concentración de recursos y actividad emprendedora en la capital española. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estos datos son una representación promedio y pueden haber variaciones entre las diferentes IAEs en cada localización.

En términos de año de constitución, estos datos sugieren que las IAEs constituidas antes del 2000 tienen mayores gastos y mayores ingresos en comparación con las IAEs constituidas en períodos más recientes. Por otro lado, las IAEs constituidas después de 2015 muestran una tendencia al aumento en los gastos y los ingresos en el área de emprendimiento.



## Modelos de Negocio de las IAEs

Estos modelos de negocio son utilizados por diferentes tipos de IAEs en diferentes proporciones, lo cual refleja la diversidad y adaptación de las IAEs en su búsqueda de ingresos y sostenibilidad.

- **Subvenciones públicas:** consiste en obtener financiamiento por parte de entidades gubernamentales u organismos públicos para respaldar las actividades de la IAE.
- **Venta de programas:** implica ofrecer programas, cursos, capacitaciones o servicios específicos a emprendedores a actores privados (corporaciones y fundaciones) o públicos a cambio de un pago.
- **Donaciones privadas:** se refiere a recibir aportes monetarios o en especie de entidades o individuos privados que desean apoyar la causa o actividad de la IAE.
- **Concursos de la administración:** consiste en participar en concursos organizados por las administraciones públicas, donde se otorgan fondos para programas de emprendimiento.
- **Venta de espacios (m2):** implica alquilar o vender espacios físicos o infraestructuras para eventos, oficinas o actividades relacionadas con el emprendimiento.
- **Emprendedores pagan:** se refiere a que los emprendedores pagan una tarifa o cuota para acceder a servicios, asesorías o beneficios proporcionados por la IAE.
- **Servicios y consultorías a emprendedores:** consiste en ofrecer servicios de asesoramiento, consultoría o soporte técnico a emprendedores, a cambio de una remuneración.
- **Venta de acciones de empresas participadas:** Implica vender acciones o participaciones en empresas en las que la IAE tiene inversiones o participación accionarial.

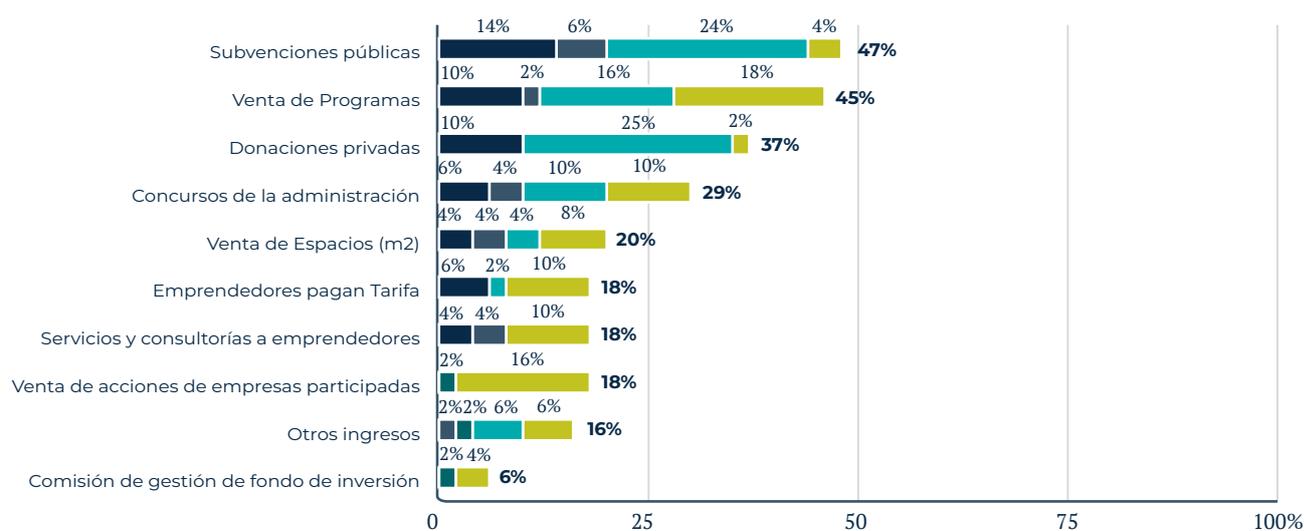
Los datos de este informe revelan que las asociaciones predominan en la obtención de subvenciones públicas, venta de programas y donaciones privadas como sus principales modelos de negocio. Por otro lado, las cooperativas muestran una mayor diversidad en sus modelos de negocio, donde las subvenciones públicas y la venta de programas también son relevantes, pero se suman otros enfoques como la venta de espacios, servicios y consultorías a emprendedores, y otros ingresos. Las entidades de capital-riesgo encuestadas se centran en la venta de acciones de empresas participadas y en la comisión de gestión de fondos de inversión.

En el caso de las fundaciones, se observa una amplia variedad de modelos de negocio, destacando las subvenciones

públicas, la venta de programas y las donaciones privadas, así como los concursos de la administración, la venta de espacios y otros ingresos. Por último, las sociedades limitadas presentan diversos modelos de negocio, siendo la venta de programas, la venta de acciones de empresas participadas y otros ingresos los más destacados, junto con la venta de espacios, el pago de tarifas por parte de emprendedores y los servicios y consultorías a emprendedores.

En conclusión, aunque las subvenciones públicas y la venta de programas son comunes en el panorama general, se evidencia que cada tipo de organización muestra una combinación particular de modelos de negocio, lo cual refleja la influencia de sus objetivos, recursos disponibles y actividades específicas.

### Número de IAEs que utilizan dichos modelos de negocio.



# El capital humano en las IAEs

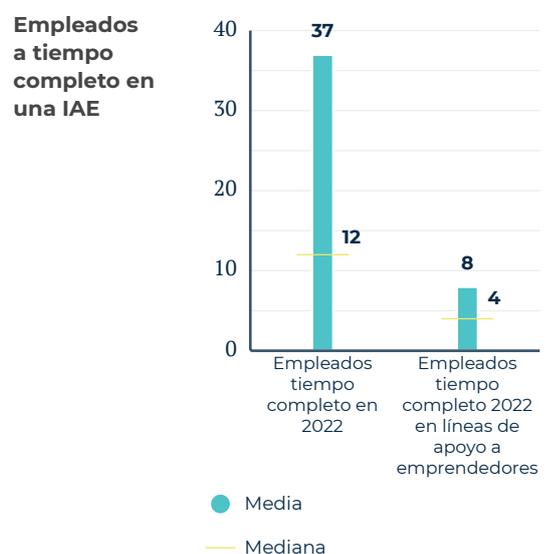
El equipo de talento es un factor fundamental en el funcionamiento y el éxito de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs). El equipo no solo incluye a los empleados a tiempo completo de la organización, sino también a aquellos que brindan apoyo específico a los emprendedores. En este sentido, se recopilaban datos de 24 IAEs privadas, y los resultados revelan un panorama interesante.

En cuanto al número total de empleados entre 24 IAEs encuestadas a tiempo completo durante el año 2022, se registró un total de 986 empleados a tiempo completo, y 209 dedicados específicamente a las líneas de apoyo a emprendedores (21% del total). También se registraron un total de 20.940 horas pagadas de profesionales independientes o externos para apoyar a los emprendedores en las IAEs encuestadas. En términos de equivalencia, las 20.940 horas pagadas de profesionales independientes podrían representar aproximadamente el trabajo de 10 personas a tiempo completo durante un año. Por último, se registró la participación de 3.192 voluntarios en las 24 IAEs encuestadas, quienes generosamente ofrecieron su tiempo y habilidades para apoyar a los emprendedores. Su dedicación y compromiso reflejan el espíritu de solidaridad y colaboración presentes en el ecosistema emprendedor. Si asumimos que los 3.192 voluntarios ofrecen una media de 16 horas de mentoría según los encuestados por programa, y cada IAE de

promedio realiza 1,42 programas al año, resulta en 72.711 horas de voluntariado, algo que equivaldría a 38 personas a tiempo completo.

## Los Empleados de las IAEs

En el año 2022, se observa una variedad en el tamaño y la composición del equipo en las IAEs encuestadas. Según los datos, la mayoría de las IAEs tuvieron al menos 12 empleados a tiempo completo durante el año 2022, aunque el promedio fue de 37 empleados. Esto muestra la diversidad en el tamaño de los equipos en estas organizaciones, desde equipos más pequeños hasta aquellos con una mayor capacidad y recursos. En cuanto a los empleados a tiempo completo dedicados específicamente a las líneas de apoyo a emprendedores, la mediana fue de 4 y el promedio de 8.



En cuanto a las horas pagadas a profesionales hay una variabilidad significativa en 2022. La mediana sugiere que la mitad de las IAEs encuestadas pagaron a profesionales independientes menos de 100 horas, y la otra mitad pagó más de 100 horas. Mientras, la media de 776 horas indica que hay valores más altos que influyen en el promedio, lo que puede ser resultado de algunas IAEs que pagaron un número considerablemente mayor de horas a profesionales independientes/externos.

Asimismo, la mediana de 47 voluntarios sugiere que aproximadamente la mitad de las IAEs tienen un número relativamente bajo de voluntarios para brindar apoyo a emprendedores. Mientras, la media de 145 voluntarios indica que hay algunas IAEs que cuentan con un número considerablemente mayor de voluntarios en sus programas de apoyo al emprendimiento.

## Roles de equipo en una IAE

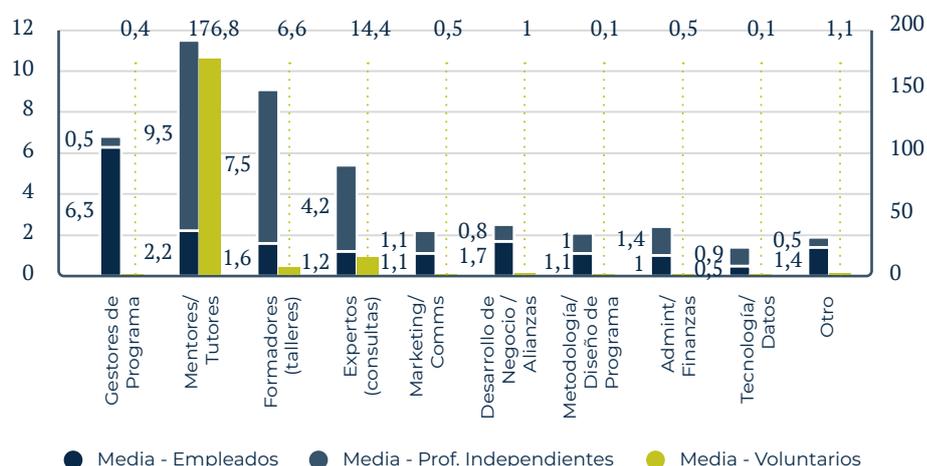
Las IAEs encuestadas también reportaron la distribución de perfiles por áreas

del equipo de sus programas de emprendimiento. La suma de todos los perfiles difiere levemente con los datos anteriores ya que hay roles que los realiza la misma persona y viceversa.

En términos generales, se observa una presencia alta de Gestores/Técnicos de Programa (gestión), con una media de 6 empleados y una media de 0.5 profesionales independientes dedicados a esta función. Esto indica que las IAEs valoran la importancia de contar con personal especializado dentro del equipo para la gestión y coordinación de los programas de apoyo al emprendimiento.

En cuanto a los Mentores/Tutores (acompañamiento), se evidencia que las IAEs cuentan con una media de 2 empleados y una media de 9 profesionales independientes y 176 voluntarios de media dedicados a esta tarea. Esto indica que el apoyo y la orientación individualizada a los emprendedores es considerado importante pero externalizable a profesionales independientes o voluntarios.

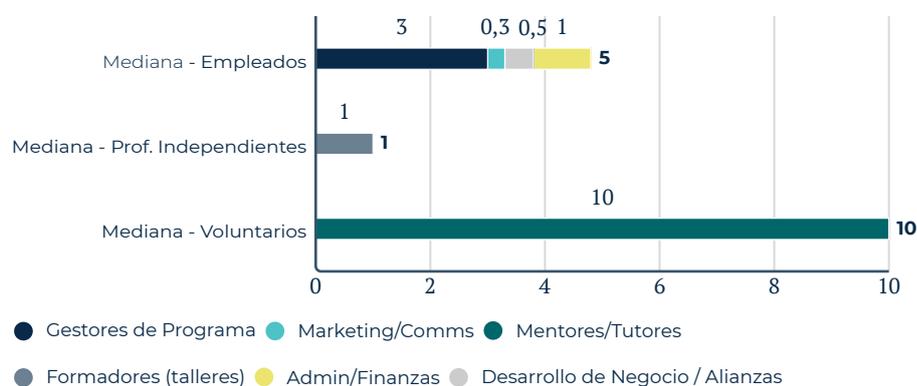
**Distribución de roles en el equipo de una IAE**



En el ámbito de los Formadores (talleres) y de Expertos/Asesores (consultas), se observa una media de 1.6 empleados y una media de 7 profesionales independientes y una media de 1 empleado y una media de 4 profesionales independientes respectivamente dedicados a estas funciones. Esto resalta la importancia de ofrecer capacitación y asesoramiento especializado a los emprendedores por parte de expertos externos en diferentes áreas que la IAE pueda contratar puntualmente.

En cuanto a otros perfiles, como Marketing/Comunicaciones, Desarrollo de Negocio/Alianzas, Metodología/ Diseño de Programa, Administración/ Finanzas y Tecnología/Datos, se observa una presencia promedio de 1 empleados y 1 profesionales independientes en estas áreas, lo que indica que las IAEs reconocen la importancia de contar con habilidades especializadas dentro y fuera del equipo en estos aspectos clave del negocio.

#### Estructura más frecuente entre las IAEs encuestadas



Si analizamos las medianas por rol del equipo, podemos observar la estructura de equipo más común entre las IAEs encuestadas. Al igual que con los datos del promedio, hay una desviación leve por el solapamiento de roles en varias personas del equipo a tiempo completo. El equipo más común se compone por 5 perfiles, 3 gestores de programas, una persona a tiempo parcial en Desarrollo de negocio y alianzas estratégicas y 1 persona en administración y finanzas. Luego, la mayoría de IAEs cuentan con 1 perfil externo de Formador para talleres y con 10 voluntarios como mentores de sus emprendedores.

### Horas de mentorías, ¿pagadas o voluntarias?

En el ámbito de las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento (IAEs), se observa

una división equitativa en cuanto a si se remunera o no a los mentores. Alrededor del 50% de las IAEs pagan a sus mentores, con una tarifa promedio de 76€ por hora de mentoría y una mediana de 80€ lo que significa que algunas IAEs pagan algo más. Además, un 8% de las IAEs ofrece la opción a sus mentores de recibir equity de los emprendedores a los que apoyan. Por otro lado, aproximadamente el 11.5% de las IAEs cuentan con personal contratado específicamente para desempeñar el rol de mentor/a, asegurando un apoyo constante y mayor disponibilidad de recursos internos. Estas diferentes prácticas reflejan la importancia de encontrar el equilibrio adecuado entre la compensación económica, la participación voluntaria y la disponibilidad de recursos internos para ofrecer un apoyo efectivo a los emprendedores.

# Los emprendedores apoyados por IAEs de EmprendES

**E**n esta sección, analizaremos los datos recopilados de 22 IAEs que han brindado apoyo en 2022 a un total de 6.700 emprendedores. Estos datos, muchos de ellos estimaciones por parte de las IAEs, nos permiten obtener una visión algo más precisa de las características demográficas y socioeconómicas de los emprendedores que son respaldados por estas IAEs, lo que a su vez nos ayudará a comprender mejor el impacto y el alcance de los programas de apoyo por las IAEs privadas en España. Sin embargo, es importante reconocer que estos datos se basan en estimaciones proporcionadas por las propias IAEs y pueden no ser representativos del ecosistema de emprendimiento en su totalidad, ya que sólo incluyen a aquellos emprendedores que han recibido apoyo de las IAEs en 2022.

En cuanto a la distribución por edad, se observa que el 39% de los emprendedores apoyados se encuentran en el rango de edad de 34 a 45 años, seguido de cerca por el 31% que tiene entre 25 y 35 años. Luego, un 19% de los emprendedores respaldados supera los 45 años, mientras que el 11% se encuentra en el grupo de 16 a 25 años. Esto indica que las IAEs tienden a apoyar a emprendedores en la etapa media de sus carreras. Sería interesante indagar más a fondo sobre las razones detrás de esta concentración y considerar cómo se pueden fomentar oportunidades para emprendedores más jóvenes y de mayor edad.

En cuanto al nivel educativo, se destaca que la mayoría de los emprendedores respaldados por las IAEs privadas tienen un nivel de educación superior. El 61% cuenta con al menos un grado universitario, seguido del 25% que ha completado una formación profesional. Además, el 10% tiene educación secundaria y un 4% tiene educación primaria. Esto refleja una alta proporción de emprendedores con formación académica, lo que puede atribuirse a una mayor accesibilidad a recursos y programas para aquellas personas con estudios superiores. Es por eso que es importante considerar cómo desde las IAEs se pueden brindar oportunidades de apoyo y recursos a emprendedores con niveles educativos diferentes, fomentando la diversidad y la inclusión.

En términos de nivel de ingresos, se observa que un 76% de los emprendedores respaldados por las IAEs se encuentran en los tramos de ingresos más bajos, es decir, ganan menos de 1.300 Euros al mes. Estos emprendedores en términos de ingresos actuales se sitúan principalmente en la clase media-baja o baja. Es importante tener en cuenta que el salario medio en España se encuentra alrededor de los 1.500 Euros mensuales, mientras que la mediana o sueldo más frecuente es de 1.300 Euros al mes. Además, el salario mínimo interprofesional en España, tras la última subida, se establece en 1.260€ al mes (15.120€ al año). De manera significativa,

un 48% de los emprendedores respaldados por las IAEs se sitúan por debajo de los 900 euros mensuales, siendo importante recordar que el umbral de la pobreza en España se establece en 841€ al mes.

Estos datos puede reflejar dos cosas: que el mandato específico de muchas IAEs es apoyar a emprendedores con recursos económicos limitados o que los emprendedores que son capaces de tener dedicación completa y/o compaginan su emprendimiento con estudios, no tienen ingresos actuales pero tienen capacidad de sostenerse sin ellos. Por lo tanto, estos datos no nos ayudan a concluir si las IAEs apoyan a personas en desempleo con pocos recursos familiares o si son personas desempleadas que tienen ahorros o apoyos de parientes que les mantengan durante el lanzamiento de sus negocios hasta que puedan generar ingresos a través de ellos.

En relación a la discapacidad, se destaca que el 93.6% de los emprendedores apoyados no tienen discapacidad, mientras que el 2.4% tiene una discapacidad inferior al 33% y el 4% tiene una discapacidad superior al 33%. Si bien la mayoría de los emprendedores respaldados no tienen discapacidad, es alentador ver que un porcentaje modesto de emprendedores con discapacidad está recibiendo apoyo de las IAEs de EmprendES. Sin embargo, es importante continuar promoviendo la

inclusión de personas con discapacidad en el ecosistema emprendedor y garantizar que se les brinde un apoyo adecuado y adaptado a sus necesidades específicas.

En cuanto a las minorías raciales, étnicas o de origen, se observa una limitada diversidad en los perfiles de los emprendedores apoyados por IAEs privadas. Por las estimaciones ofrecidas por las IAEs, el 79% de los emprendedores apoyados no encajarían en ninguna definición de minoría racial, étnica o de origen, mientras que el 15% de los son emprendedores que provienen de Centro y Sur América, seguido de un 2.6% de “otros factores de vulnerabilidad”. En menor medida, se encuentran personas procedentes del Este de Europa (1.75%), de África (1.4%), de Asia (0.28%), personas gitanas (0.29%) y reclusos y/o ex-reclusos (0.33%). Sería interesante profundizar en cómo se están abordando las necesidades específicas de estas minorías, como pueden ser las personas migrantes, y cómo más IAEs pueden incluir a más personas diversas y con igualdad de oportunidades en sus iniciativas de apoyo.

En relación a la situación laboral de los emprendedores apoyados, la mayoría de los emprendedores respaldados por las IAEs (43%) se encuentran en situación de desempleo, lo que destaca el papel crucial de estas iniciativas en

proporcionar una alternativa laboral a aquellos que enfrentan dificultades en el mercado laboral tradicional. Luego, el 33% se dedica de forma exclusiva a su emprendimiento, y por último el 18% combina el emprendimiento con un trabajo y el 5,2% lo combina con una formación. Asimismo, es importante tener en cuenta las necesidades especiales a la hora de apoyar a emprendedores que compaginan su emprendimiento con otras actividades.

En cuanto a los recursos disponibles en el arranque de sus emprendimientos, se observa que la mayor parte (62%) de emprendedores que recibieron apoyo por parte de IAEs tenían una capacidad de arranque de al menos 3.000 Euros, lo que quiere decir que 38% de emprendedores apoyados contaban con menos de 3.000 Euros. Un 40% tenían al menos 10.000 Euros para arrancar y un 12% de ellos tenían al menos 50.000 Euros.

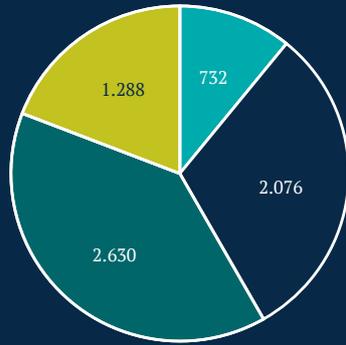
Finalmente, en cuanto a la facturación de los emprendimientos al año de la intervención, se destaca que el 48% de los emprendedores apoyados ha alcanzado una facturación inferior a 15.000 Euros anuales después de la intervención, lo que indica una situación económica frágil y un desafío importante para el desarrollo y sostenibilidad de sus emprendimientos. Mientras, un 37% alcanzó entre 15.000 € - 50.000 € y un 9.2% entre 50.000 €

- 100.000 €. Por otro lado, es notable que solo un 6% de los emprendedores logra superar los 100.000 euros de facturación y un modesto 2.6% más de 250.000 euros, lo cual puede indicar barreras y dificultades en el crecimiento y escalabilidad de sus negocios. Estos datos destacan la necesidad de un apoyo continuo y estratégico para fortalecer las capacidades de los emprendedores y mejorar sus oportunidades de éxito en el mercado. Además, plantea interrogantes sobre los recursos, herramientas y barreras sistémicas para impulsar el crecimiento y la generación de ingresos en los emprendimientos apoyados por las IAEs.

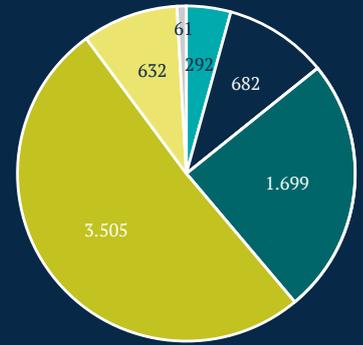
En conclusión, los datos analizados muestran una serie de desafíos y oportunidades en el apoyo a emprendedores por parte de las IAEs privadas. Estos hallazgos plantean la necesidad de programas y estrategias que fomenten la diversidad, la inclusión y la viabilidad económica de los emprendimientos. Además, señalan la importancia de brindar recursos y apoyo adaptados a las necesidades específicas de los emprendedores en diferentes situaciones socioeconómicas y laborales. Asimismo, es fundamental seguir evaluando y mejorando los programas de apoyo para maximizar su impacto y promover un ecosistema emprendedor más inclusivo y sostenible.

# Total de Emprendimientos Apoyados por las IAEs

- 16 a 25 años  
10,9%
- 25 - 35 años  
30,9%
- 35 - 45 años  
39,1%
- Más de 45 años  
19,2%

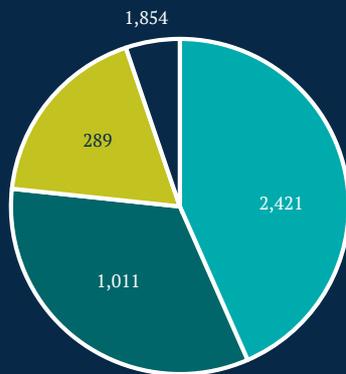


- Educación Primaria  
4,3%
- Educación Secundaria  
9,9%
- Formación Profesional  
24,7%
- Grado Universitario  
51,0%
- Masters / F. Post-Universitaria  
9,2%
- Doctorado  
0,9%



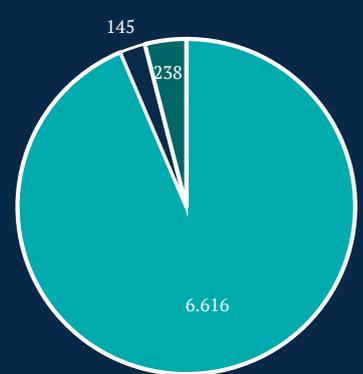
## Por edad

- En desempleo  
43,4%
- Dedicación Completa  
33,3%
- Compaginan un trabajo  
18,1%
- Compaginan una formación  
5,2%



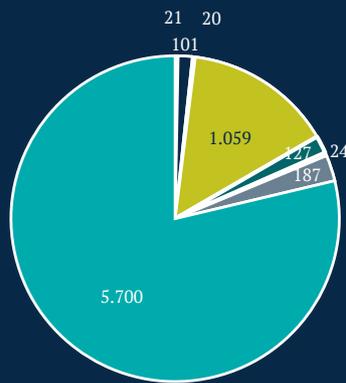
## Por nivel de estudios

- Sin Discapacidad (0%)  
93,6%
- Discapacidad <33%  
2,4%
- Discapacidad >33%  
4,0%



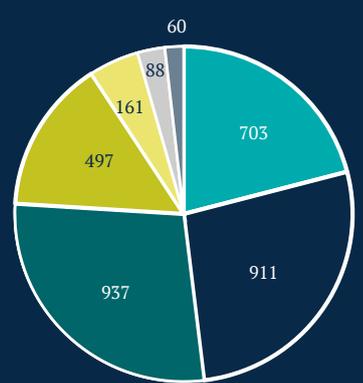
## Por situación laboral

- Personas Gitanas  
0,3%
- Origen de África  
1,4%
- Origen Asia  
0,3%
- Origen de Centro y S. América  
14,6%
- Origen del Este de Europa  
1,8%
- Reclusos y/o ex-reclusos  
0,3%
- Otros fac. de vulnerabilidad  
2,6%
- No Minoría  
78,7%



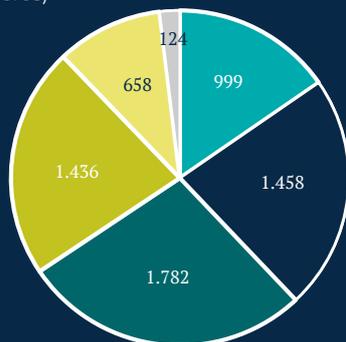
## Por nivel de discapacidad

- 0 - 500 €/mes  
21,0%
- 500 - 900 €/mes  
27,1%
- 900 - 1.300 €/mes  
27,9%
- 1.300 - 1.700 €/mes  
14,8%
- 1.700 - 2.600 €/mes  
4,8%
- 2.600 - 3.500 €/mes  
2,6%
- Más de 3.500 €/mes  
1,8%



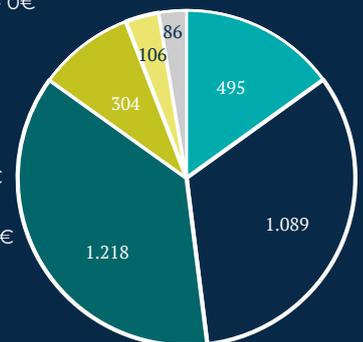
## Por origen u otros factores

- Sin recursos (propios o de terceros)  
15,4%
- Hasta 3.000€  
22,6%
- Entre 3.000€ - 10.000€  
27,6%
- Entre 10.000€ - 50.000€  
22,3%
- Entre 50.000€ - 100.000€  
10,2%
- Más de 100.000€  
1,9%



## Por nivel de ingresos actuales

- Sin facturación/ingresos - 0€  
15,0%
- Hasta 15.000€  
33,0%
- Entre 15.000€ - 50.000€  
36,9%
- Entre 50.000€ - 100.000€  
9,2%
- Entre 100.000€ - 250.000€  
3,2%
- Más de 250.000€  
2,6%



## Por capacidad de arranque al emprender

## Por nivel de facturación al año de la intervención

## Perfil más frecuente apoyado por las IAES de EmprendES

En el análisis de los emprendedores respaldados por las IAES, se identificaron perfiles frecuentes en cuanto a su edad, nivel educativo, nivel de ingresos mensuales, discapacidad, situación laboral, recursos de arranque y facturación. Estos perfiles proporcionan una visión más precisa de los emprendedores apoyados por estas iniciativas, pero es importante destacar que los resultados pueden variar entre diferentes IAES y programas.

En términos de edad, el perfil más frecuente se encuentra en el rango de 35 a 45 años, lo que sugiere que estas personas se encuentran en una etapa de su vida en la que buscan emprender o reinventarse profesionalmente. En segundo lugar, se encuentran los emprendedores de más de 45 años, lo que indica que también hay una presencia significativa de emprendedores de mayor edad que reciben apoyo.

En cuanto al nivel educativo, la mayoría de los emprendedores respaldados tienen un grado universitario, lo que destaca la importancia atribuida a la educación superior en el desarrollo de habilidades empresariales. En segundo lugar, se encuentran aquellos con formación profesional, lo que muestra que también

hay una proporción considerable de emprendedores con una formación técnica o vocacional.

En términos de nivel de ingresos mensuales, el perfil más frecuente se encuentra en el rango de 900 a 1.300 euros al mes, lo que refleja una necesidad de apoyo adicional para impulsar sus emprendimientos. En segundo lugar, se encuentran los emprendedores con ingresos mensuales de 500 a 900 euros, lo que indica que también hay un número considerable de emprendedores que enfrentan desafíos financieros más pronunciados.

En cuanto a la discapacidad, la gran mayoría de los emprendedores respaldados no tienen discapacidad. Sin embargo, también se observa que hay una proporción muy baja de emprendedores con discapacidad que reciben apoyo, aunque en mucha menor medida.

En relación a la situación laboral, la mayoría de los emprendedores respaldados se dedican por completo a su emprendimiento, lo que demuestra que el emprendimiento se presenta como una alternativa laboral para aquellos que se encuentran en situación de desempleo. Aun así, también se observa que hay una proporción significativa de emprendedores que se encuentran en situación de

desempleo y ven en el emprendimiento una oportunidad.

En cuanto a los recursos de arranque, muchos de los emprendedores respaldados tienen recursos limitados para iniciar su negocio, lo que destaca la importancia de brindar apoyo adicional a aquellos emprendedores con menos recursos financieros. En segundo lugar, se encuentran aquellos con recursos financieros intermedios, lo que sugiere que también hay una proporción considerable de emprendedores que cuentan con un nivel adecuado de recursos para iniciar sus emprendimientos.

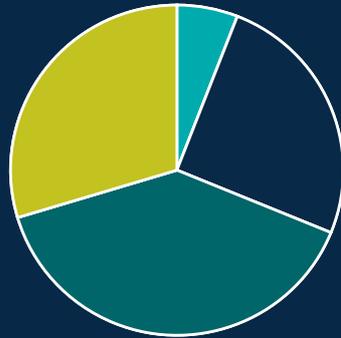
En relación a la facturación 1 año después de la intervención, la mayoría de los emprendedores respaldados no alcanzan niveles significativos de facturación en su primer año de operación. Esto indica que el crecimiento y la generación de

ingresos son desafíos importantes para estos emprendedores. Aunque también se observa que hay un número considerable de emprendedores que logran generar una facturación moderada en el primer año, pero aún enfrentan desafíos para alcanzar niveles más altos de facturación.

En resumen, estos perfiles más frecuentes en las IAEs brindan una visión más detallada de los emprendedores respaldados por estas iniciativas. Sin embargo, es fundamental adaptar los programas de apoyo para satisfacer las necesidades específicas de cada perfil y promover la inclusión y la igualdad de oportunidades dentro del ecosistema emprendedor. Además, es importante tener en cuenta que estos resultados pueden variar entre diferentes IAEs y programas, por lo que se requiere un análisis más detallado para comprender plenamente la diversidad de los emprendedores apoyados.

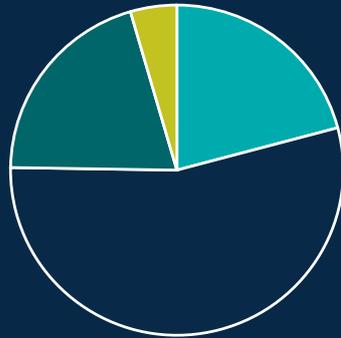
# Perfil de emprendedores más frecuente apoyados por IAES

- 16 a 25 años  
5,9%
- 25 - 35 años  
25,3%
- 35 - 45 años  
39,2%
- Más de 45 años  
29,6%



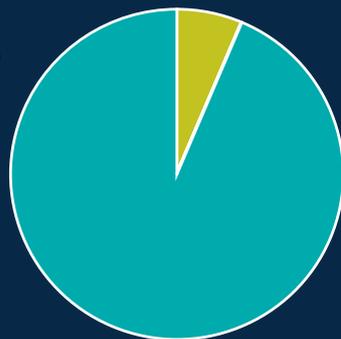
Por edad

- En desempleo  
20,9%
- Dedicación Completa  
54,4%
- Compaginan un trabajo  
20,2%
- Compaginan una formación  
4,5%



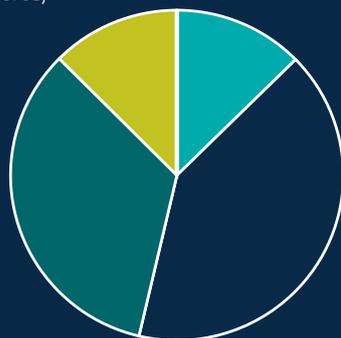
Por situación laboral

- Personas Gitanas  
0,0%
- Origen de África  
0,0%
- Origen Asia  
0,0%
- Origen de Centro y S. América  
6,4%
- Origen del Este de Europa  
0,0%
- Reclusos y/o ex-reclusos  
0,0%
- Otros fac. de vulnerabilidad  
0,0%
- No Minoría  
93,6%



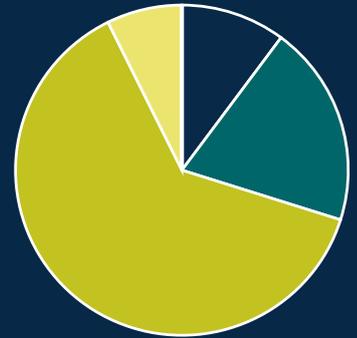
Por origen u otros factores

- Sin recursos (propios o de terceros)  
12,6%
- Hasta 3.000€  
41,0%
- Entre 3.000€ - 10.000€  
33,8%
- Entre 10.000€ - 50.000€  
12,5%
- Entre 50.000€ - 100.000€  
0,0%
- Más de 100.000€  
0,0%



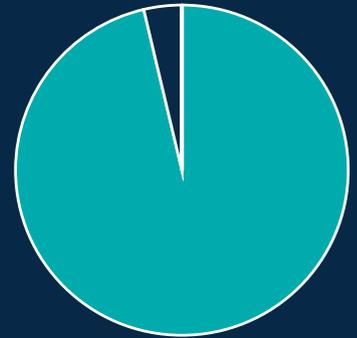
Por capacidad de arranque al emprender

- Educación Primaria  
0,0%
- Educación Secundaria  
10,2%
- Formación Profesional  
19,7%
- Grado Universitario  
62,8%
- Masters / F. Post-Universitaria  
7,3%
- Doctorado  
0,0%



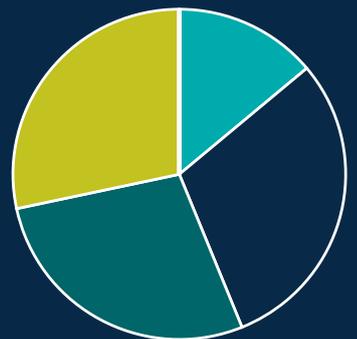
Por nivel de estudios

- Sin Discapacidad (0%)  
96,3%
- Discapacidad <33%  
3,7%
- Discapacidad >33%  
0,0%



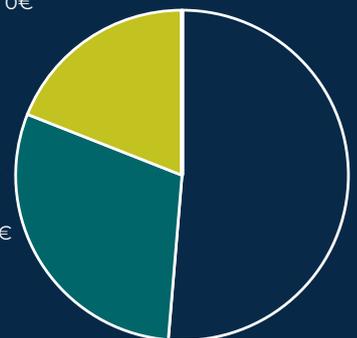
Por nivel de discapacidad

- 0 - 500 €/mes  
13,9%
- 500 - 900 €/mes  
30,0%
- 900 - 1.300 €/mes  
27,8%
- 1.300 -1.700 €/mes  
28,3%
- 1.700 - 2.600 €/mes  
0,0%
- 2.600 - 3.500 €/mes  
0,0%
- Más de 3.500 €/mes  
0,0%



Por nivel de ingresos actuales

- Sin facturación/ingresos - 0€  
0,0%
- Hasta 15.000€  
51,3%
- Entre 15.000€ - 50.000€  
29,7%
- Entre 50.000€ - 100.000€  
19,0%
- Entre 100.000€ - 250.000€  
0,0%
- Más de 250.000€  
0,0%



Por nivel de facturación al año de la intervención

# Emprendimientos apoyados por las IAES de EmprendES

Los datos revelan el tipo de emprendimientos apoyados por las 22 IAES encuestadas, analizando diferentes aspectos como el nivel de innovación, el nivel de tecnología, el nivel de crecimiento y el ámbito o alcance de los emprendimientos.

En cuanto al nivel de innovación del emprendimiento, se observa que la mayoría de los emprendedores respaldados (47%) se encuentran en el nivel medio de innovación incremental. Esto indica que estos emprendimientos están enfocados en mejoras y adaptaciones dentro de modelos de negocio existentes. Además, un 29% de los emprendimientos se clasifican en el nivel bajo de negocios tradicionales, lo que sugiere que aún existe una presencia significativa de emprendimientos convencionales. Por otro lado, un 15% se encuentra en el nivel medio-alto de innovación evolutiva, lo que implica que están implementando cambios más significativos en sus modelos de negocio. Finalmente, un 8.6% se clasifica en el nivel alto de innovación disruptiva, lo que representa emprendimientos que introducen cambios radicales y transformadores en el mercado.

En relación al nivel de tecnología en los emprendimientos, se destaca que la mayoría de los emprendedores respaldados (41%) se encuentran en el nivel bajo, lo que implica que utilizan tecnología tradicional

o tienen una baja digitalización en sus operaciones. Esto sugiere que aún existe una brecha en la adopción de tecnología en estos emprendimientos. Por otro lado, un 31% se encuentra en el nivel medio, lo que implica una digitalización moderada en sus procesos y operaciones. Además, un 14% se clasifica en el nivel alto de tecnología, lo que indica que estos emprendimientos han logrado una alta digitalización, automatización e inversión en I+D+i. Es importante destacar que un 14.5% de los emprendimientos se encuentran en la categoría de sin tecnología o son de naturaleza artesanal o manual, lo que demuestra la persistencia de modelos de negocio más tradicionales.

En cuanto al nivel de crecimiento de los emprendimientos, se observa que la mayoría de los emprendedores respaldados por IAES (58%) se encuentran en el nivel bajo, lo que indica que sus emprendimientos tienen un crecimiento limitado o nulo. Esto puede reflejar los desafíos y obstáculos que enfrentan estos emprendedores para escalar sus negocios. Por otro lado, un 37% se encuentra en el nivel medio de crecimiento lineal, lo que implica un crecimiento gradual y constante. Solo un pequeño porcentaje del 5% se clasifica en el nivel alto de crecimiento exponencial, lo que sugiere que estos emprendimientos han logrado un crecimiento significativo y acelerado en un corto período de tiempo.

En relación al ámbito o alcance del emprendimiento, se destaca que la mayoría de los emprendedores respaldados (36.5%) tienen un alcance local, lo que implica que sus operaciones se limitan a una ubicación geográfica específica. Además, un 31% se encuentra en el ámbito autonómico o regional, lo que indica que estos emprendimientos han logrado expandirse a nivel de una comunidad autónoma o región específica. En menor medida, un 21% tiene un alcance nacional, lo que implica que sus operaciones abarcan todo el país. Finalmente, un 12% de los emprendimientos apoyados tienen un alcance internacional, lo que sugiere que han logrado expandirse más allá de las fronteras nacionales.

En resumen, los datos revelan que las IAEs apoyan una diversidad de emprendimientos en términos de nivel de innovación, nivel de tecnología, nivel de crecimiento y ámbito o alcance. Sin embargo, se observa una presencia significativa de emprendimientos con niveles medios de innovación incremental, baja adopción de tecnología y crecimiento limitado. Esto plantea desafíos y oportunidades para fortalecer y fomentar la innovación, la adopción tecnológica y el crecimiento sostenible de los emprendimientos respaldados por las IAEs. Además, es importante considerar estrategias y apoyo específico para aquellos emprendimientos que buscan un crecimiento más acelerado y una expansión a nivel nacional e internacional.

# Total de Emprendimientos Apoyados por las IAEs

- Nivel bajo: negocio tradicional 29,4%
- Nivel medio: innovación incremental 47,3%
- Nivel medio-alto: innovación evolutiva 14,7%
- Nivel alto: innovación disruptiva 8,6%



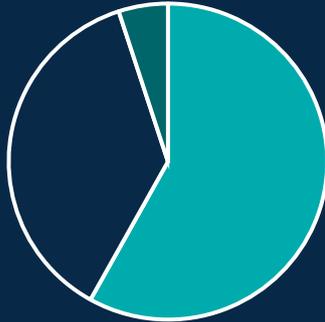
Nivel de innovación de los emprendimientos

- Sin tecnología / Artesanal o manual 14,5%
- Nivel bajo (Tec. tradicional o poca digitalización) 40,6%
- Nivel medio (Digitalización media) 30,7%
- Nivel alto (Alta digitalización/automatización/ alta I+D+i) 14,1%



Nivel tecnológico de los emprendimientos

- Nivel bajo: sin crecimiento 58,1%
- Nivel medio: crecimiento lineal 36,9%
- Nivel alto: crecimiento exponencial 5,0%



Nivel de crecimiento de los emprendimientos

- Local 36,5%
- Autonómico / Regional 30,8%
- Nacional 20,6%
- Internacional 12,2%



Ambito de actuación de los emprendimiento

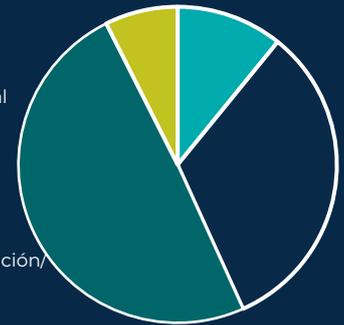
# Perfil de emprendimientos más frecuente apoyados por IAES

- Nivel bajo: negocio tradicional 26,7%
- Nivel medio: innovación incremental 55,8%
- Nivel medio-alto: innovación evolutiva 17,5%
- Nivel alto: innovación disruptiva 0,0%



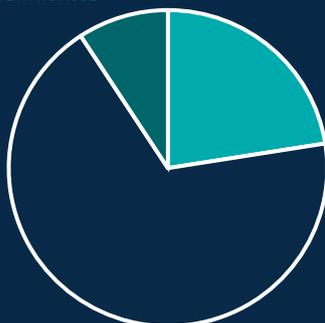
Nivel de innovación de los emprendimientos

- Sin tecnología / Artesanal o manual 10,8%
- Nivel bajo (Tec. tradicional o poca digitalización) 32,5%
- Nivel medio (Digitalización media) 49,3%
- Nivel alto (Alta digitalización/automatización/ alta I+D+i) 7,4%



Nivel tecnológico de los emprendimientos

- Nivel bajo: sin crecimiento 22,5%
- Nivel medio: crecimiento lineal 68,3%
- Nivel alto: crecimiento exponencial 9,2%



Nivel de crecimiento de los emprendimientos

- Local 40,1%
- Autonómico / Regional 36,1%
- Nacional 17,0%
- Internacional 6,8%



Ambito de actuación de los emprendimiento

# Peticiones de las IAEs

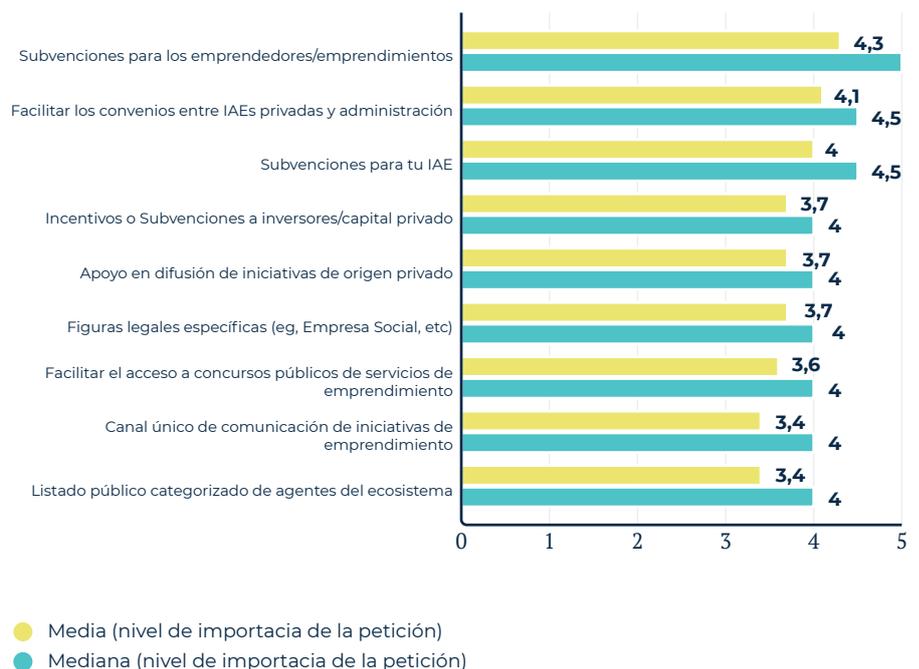
Como Asociación, EmprendES busca establecer un diálogo constructivo con todos los actores del ecosistema emprendedor. Tras la publicación de este estudio, nos comprometemos a mantener conversaciones en los próximos meses con las agencias locales dedicadas a fomentar el emprendimiento, así como con las Agencias de Desarrollo Regional (ADR). Además, buscaremos reunirnos con los técnicos de la administración que sea necesario y entablar diálogos con aquellos partidos políticos dispuestos a avanzar en políticas que fortalezcan el ecosistema emprendedor a través de la mejora de las condiciones para el apoyo a emprendedores por parte de las IAEs. Estas conversaciones serán fundamentales para identificar desafíos, proponer soluciones y promover cambios que impulsen el desarrollo de emprendimientos

en España. Nuestra aspiración es generar un impacto real y positivo en el ecosistema emprendedor, promoviendo la colaboración y la participación activa de todos los actores involucrados.

Las peticiones evaluadas por las 52 IAEs miembros de EmprendES reflejan una serie de demandas importantes hacia el sector público en el ámbito local, autonómico y nacional.

Entre las peticiones más recurrentes se encuentra la solicitud de subvenciones tanto para emprendedores/ emprendimientos como para las propias IAEs. Esto indica la necesidad de apoyo financiero para fomentar el desarrollo y la sostenibilidad de los emprendimientos, así como el reconocimiento y respaldo a las Iniciativas de Apoyo al Emprendimiento.

**Peticiones de las IAEs por nivel de importancia**



Otra petición destacada es la facilitación de los convenios entre las IAEs privadas y la administración. Esta solicitud busca establecer una colaboración más estrecha y efectiva entre ambos actores para maximizar el impacto de los programas de apoyo y promover sinergias entre el sector público y privado.

Además, se demandan incentivos y subvenciones para inversores y capital privado, lo cual resalta la importancia de promover la inversión en emprendimientos y facilitar el acceso a recursos financieros externos. Esto podría contribuir al crecimiento y la escalabilidad de los emprendimientos respaldados por las IAEs.

Asimismo, se solicita el apoyo en la difusión de iniciativas de origen privado, lo que indica la necesidad de visibilizar y promover las actividades y logros de los emprendedores respaldados por las IAEs. Esto podría facilitar la generación de oportunidades de colaboración, networking y reconocimiento para los emprendedores.

Es interesante destacar que también se demanda la implementación de figuras legales específicas, como la Empresa Social, lo que refleja la necesidad de adaptar el marco legal a las particularidades y necesidades de los emprendimientos sociales. Esta petición busca promover la sostenibilidad económica y social de los proyectos emprendedores.

Las peticiones restantes incluyen el acceso a concursos públicos de servicios de emprendimiento, el establecimiento de un canal único de comunicación de iniciativas de emprendimiento, la creación de un listado público categorizado de agentes del ecosistema y el registro

único de emprendedores a nivel nacional. Estas solicitudes apuntan a mejorar la coordinación, la visibilidad y el acceso a recursos y oportunidades para los emprendedores respaldados por las IAEs.

En base a los datos presentados en este estudio, se pueden respaldar las peticiones realizadas por las IAEs. Los perfiles más frecuentes de los emprendedores apoyados reflejan la necesidad de subvenciones y apoyo financiero para aquellos con recursos económicos limitados, así como la importancia de adaptar los programas de apoyo a emprendedores con diferentes niveles educativos y necesidades específicas. Además, los datos sobre el nivel de facturación de los emprendimientos respaldados resaltan la importancia de incentivos y subvenciones para fomentar el crecimiento y la viabilidad económica de los emprendimientos.

En cuanto al alcance de actuación de las IAEs, se puede argumentar que las peticiones relacionadas con la facilitación de convenios entre las IAEs privadas y la administración, así como el apoyo en la difusión de iniciativas privadas, podrían contribuir a mejorar la cobertura geográfica y el acceso equitativo a programas de apoyo en diferentes regiones de España.

En resumen, las peticiones realizadas por las IAEs se basan en los datos y hallazgos de este estudio, lo que refuerza la importancia de considerar las necesidades y demandas de los emprendedores respaldados al diseñar políticas y programas de apoyo al emprendimiento. Esto contribuiría a fortalecer el ecosistema emprendedor y promover un entorno propicio para el desarrollo de nuevos proyectos y la generación de empleo y crecimiento económico

# Sugerencias para la mejora de las políticas de apoyo al emprendimiento

Basándonos en los datos recopilados de las IAEs encuestadas y en el análisis de las condiciones actuales del ecosistema emprendedor, se presentan las siguientes sugerencias para la mejora de las políticas de apoyo al emprendimiento:

## **Fortalecimiento de las IAEs (todas):**

Es fundamental reconocer el papel clave que desempeñan las IAEs, tanto las públicas, las privadas, las corporativas y las universitarias, en el apoyo a emprendedores. Para ello, se propone aumentar la inversión en estas instituciones, garantizando recursos adecuados para su funcionamiento y desarrollo de programas de apoyo. Además, es importante establecer una regulación clara que defina su marco de acción y promueva la colaboración entre las IAEs y la administración, generando convenios y acuerdos que faciliten la implementación de iniciativas conjuntas.

## **Fomento de la diversidad y la inclusión:**

Se recomienda promover programas y acciones desde el sector público que impulsen la participación de emprendedores de diferentes perfiles

demográficos y socioeconómicos. Esto implica brindar un apoyo específico a emprendedores jóvenes, de mayor edad y con recursos económicos limitados. Asimismo, se sugiere implementar medidas que fomenten la inclusión de personas con discapacidad y de minorías raciales, étnicas y de origen en el ecosistema emprendedor.

## **Estímulo de la innovación y la tecnología:**

Dado el creciente papel de la innovación y la tecnología en el mundo empresarial, se propone impulsar programas de apoyo que fomenten la adopción y el desarrollo de soluciones innovadoras. Esto puede incluir la facilitación de convenios entre empresas tecnológicas y emprendedores, la creación de fondos de inversión especializados en proyectos innovadores y la promoción de la transferencia de conocimientos y tecnología entre sectores.

## **Acceso a financiamiento y recursos:**

Para asegurar la viabilidad y el crecimiento de los emprendimientos, se recomienda establecer mecanismos que faciliten el acceso a financiamiento,

como subvenciones, incentivos fiscales y programas de inversión. Asimismo, es importante promover la creación de redes de contactos y colaboración entre emprendedores, inversores y entidades financieras, facilitando el intercambio de conocimientos y recursos.

### **Mejora de la visibilidad y difusión de iniciativas:**

Para que los emprendimientos puedan tener un mayor impacto, se sugiere impulsar acciones que den visibilidad a las iniciativas de emprendedores y promuevan su difusión. Esto puede incluir la creación de un canal único de comunicación y difusión de iniciativas, así como la elaboración de un listado público categorizado de agentes del ecosistema emprendedor. Asimismo, se recomienda facilitar el acceso de emprendedores a concursos públicos de servicios de emprendimiento, brindándoles oportunidades de mostrar su potencial y obtener apoyo.

### **Compra de productos y servicios de forma preferencial por parte de la administración de los emprendimientos:**

Se propone considerar la implementación de cláusulas sociales en las licitaciones y procesos de contratación de la administración pública, con el objetivo de favorecer

la compra de productos y servicios a emprendimientos locales. Estas cláusulas sociales específicas para emprendedores pueden incluir requisitos y criterios que valoren y promuevan la participación de emprendimientos en los procesos de contratación pública, brindando oportunidades de negocio y contribuyendo al crecimiento y desarrollo de los emprendedores en el país. El poder de compra de la administración puede ser utilizado como una herramienta estratégica para impulsar el ecosistema emprendedor y generar un impacto positivo en la economía local. Al promover esta medida, se fortalecerá el apoyo al emprendimiento desde el sector público y se fomentará el desarrollo de una red empresarial sólida y sostenible.

### **Consortios público-privados para acceder a fondos europeos:**

Se sugiere que las administraciones impulsen la creación de consorcios público-privados para acceder a fondos europeos destinados al apoyo de emprendedores en España. Esta estrategia permitiría diversificar las fuentes de financiamiento y reducir la dependencia exclusiva de los recursos gubernamentales. Al establecer alianzas entre el sector público y privado, se fortalece la imagen de colaboración y se maximizan las oportunidades para

captar fondos y recursos externos. Estos consorcios podrían participar en convocatorias y programas de financiamiento internacionales, presentando proyectos conjuntos que demuestren la capacidad de España para generar emprendimientos innovadores y sostenibles. De esta manera, se promueve la internacionalización del ecosistema emprendedor y se abre el camino para acceder a financiamiento adicional que impulse el crecimiento y desarrollo de los emprendedores en el país.

#### **Revisar el sistema de autónomos:**

Con el objetivo de brindar mayor flexibilidad y apoyo a este colectivo emprendedor. Se propone establecer medidas como la posibilidad de contar con un primer año sin cuotas para facilitar el inicio de la actividad emprendedora. Asimismo, se sugiere garantizar que los emprendedores autónomos no pierdan las rentas de inclusión a las que puedan tener derecho al darse de alta, evitando que esta transición implique la pérdida de su único sustento para sobrevivir. Además, se plantea la necesidad de establecer criterios justos para el pago de cuotas de autónomos, de manera que aquellos emprendedores que no

facturen un mínimo que les permita cubrir sus necesidades básicas no se vean obligados a pagar dichas cuotas. Esto implica considerar la posibilidad de establecer una cuota acorde al salario mínimo interprofesional, garantizando que los emprendedores autónomos no se encuentren en una situación económica desfavorable debido a las cargas financieras asociadas a su actividad. Estas medidas buscan brindar un entorno más favorable y justo para los emprendedores autónomos, asegurando que tengan las condiciones necesarias para desarrollar su actividad sin poner en riesgo su subsistencia económica.

Estas sugerencias tienen como objetivo fortalecer el ecosistema emprendedor y mejorar las condiciones para el desarrollo y el éxito de los emprendimientos. La implementación de estas políticas requiere un enfoque integral, donde se promueva la colaboración y el diálogo entre los diferentes actores del ecosistema, incluyendo a las IAEs, la administración y los emprendedores. Mediante la adopción de estas sugerencias, se podrá avanzar hacia un entorno más favorable para la innovación, el crecimiento económico y la generación de empleo a través del emprendimiento en España.

# Evento de la Presentación del Informe Situacional

El 6 de Junio de 2023, se organizó en el espacio de Talento Emprende de la Fundación ONCE en Madrid una sesión de presentación del informe situacional entre actores públicos y privados. Durante la sesión de trabajo entre miembros de EmprendES y actores del ecosistema español con representación del sector público, corporativo y universitario, se identificaron diversos retos y se propusieron acciones para abordarlos en el ámbito de la colaboración público-privada, la financiación de IAEs y el marco legal del emprendimiento social.

En cuanto a la colaboración público-privada, se reconoció la necesidad de definir claramente qué implica esta colaboración y cómo puede ser beneficiosa tanto para las entidades privadas como para la administración. Se planteó la importancia de que la administración no se limite a contratar o financiar a las IAEs, sino que también pueda aportar cambios normativos, visibilidad y otros recursos que impulsen el desarrollo emprendedor. Además, se destacó la oportunidad de facilitar la identificación de las IAEs para la administración, lo que podría agilizar y fomentar la colaboración. También se señaló la necesidad de revisar la normativa existente, como la ley de contratos, para incorporar criterios más flexibles y específicos que promuevan una colaboración efectiva y justa, ya que

muchas IAEs no son capaces de concursar y normalmente grandes consultoras con un menor foco en creación de programas de apoyo acaban ganando dichos concursos.

En relación a la financiación de IAEs, se señaló la falta de capacitación del personal técnico para formular propuestas de financiamiento público. También se mencionaron los desafíos de los concursos de administración, la dificultad para comprometer a largo plazo a los financiadores y el largo tiempo de negociación en los esfuerzos comerciales. Se planteó la necesidad de formar y sensibilizar tanto a la administración como a financiadores corporativos sobre las particularidades y necesidades de financiación de las IAEs. Se resaltó la necesidad de generar más métricas de impacto y de alinear la propuesta de valor entre los diferentes actores involucrados.

En el marco legal del emprendimiento social, se plantearon varios temas de debate, como la expectativa sobre la ley de startups y la necesidad de una ley específica de emprendimiento social. Se mencionó la importancia de difundir y dar a conocer las leyes existentes para que sean efectivas. Además, se destacó la necesidad de flexibilizar el marco legal para el microemprendimiento y el autoempleo, así como de contar con una definición única de emprendimiento social.



En términos de propuestas, se planteó la creación de un *sandbox* de innovación y emprendimiento social, que consista en un marco jurídico específico para acoger a emprendedores y empresas sociales.

También, se planteó establecer un grupo de trabajo conjunto entre EmprendES y las Agencias de Desarrollo Regional. El objetivo es colaborar, intercambiar conocimientos entre IAEs privadas y públicas y diseñar estrategias conjuntas para impulsar el emprendimiento y el desarrollo regional. Esta acción permitirá aprovechar el conocimiento y los recursos de las Agencias de Desarrollo Regional para fomentar el emprendimiento de manera coordinada y sostenible.

También, se recomendó la creación de un fondo de apoyo a los emprendedores con mayores dificultades de acceso a financiación, en el cual se involucren en su gestión personas que han emprendido.

En resumen, los retos y propuestas identificados durante la sesión de trabajo reflejan la necesidad de fortalecer la

colaboración público-privada, mejorar la financiación de IAEs y crear un marco legal más favorable para el emprendimiento social.

Estas acciones y sugerencias tienen como objetivo fortalecer el ecosistema emprendedor y mejorar las condiciones para el desarrollo y el éxito de los emprendimientos. La implementación de estas políticas requiere un enfoque integral, donde se promueva la colaboración y el diálogo entre los diferentes actores del ecosistema, incluyendo a las IAEs, la administración y los emprendedores. Mediante la adopción de estas sugerencias, se podrá avanzar hacia un entorno más favorable para la innovación, el crecimiento económico y la generación de empleo a través del emprendimiento en España.

Invitamos a los diferentes agentes del ecosistema a establecer contacto y colaboración para trabajar conjuntamente con el objetivo común de impulsar el emprendimiento en nuestro país. **Os esperamos en contacto@emprend.es**

# Organizaciones que forman parte de **EmprendES**

AlmaNatura

Aprofem

Archipelago Next

Asociación Canaria de Startups  
EMERGE

AticcoLab

Autoocupació

BerriUp

Bridge for Billions

CIMTI (Fundación Leitat)

Climbspot

Conector

Demium

EGI Booster

Foro Emprendedores de Adegi

Founder Institute

Fundación Ashoka -  
Emprendedores Sociales

Fundación Cepaim

Fundación Gaztenpresa

Fundación ONCE

Fundación Prevent

Fundación Roberto Rivas

Fundación Ronsel

Fundación Santa María la Real

Fundación Secretariado Gitano

Fundación Tatiana Pérez de  
Guzmán el Bueno

Fundación\_RES

Genion

Grupo Init (Init Services for Social  
Innovation SL)

Impact Hub Madrid

Impact Hub Donostia

Incubadora CON VALORES

INNIO SL

Intelectium

KM Zero Food Innovation Hub

Kubide Tech Builder

Kunsen

Mentorday

Netmentora Catalunya

RedSalmons

SeedRocket

Ship2B

Social Nest Foundation

Sonar Ventures

Startup Galicia

Startuplabs Spain

Tandem Social SCCL

Tetuan Valley

Ufounders

UnLimited Spain

Youth Business Spain

Zebra Ventures

Emprend**ES**

**emprend.es**

contacto@emprend.es