



Generación Impacto II

Mundo laboral, emprendimiento y participación para el cambio social

Impulsado por:



Con el apoyo de:



Mundo laboral, emprendimiento y participación para el cambio social

Generación
Impacto II
2026

6

Resumen
ejecutivo

10

Objeto
de la inves-
tigación

14

Metodo-
logía

18

Análisis de
resultados

20

Trabajar en
economía social

36

Emprender en
economía social

51

Participar en
proyectos
(voluntariado y
colaboraciones)

64

Conclusio-
nes

68

Propuestas
de actuación

71

Empleo: convertir
el propósito en
proyecto de vida

72

Emprendimiento:
oxígeno inicial,
simplificación y red

73

Participación:
flexibilidad,
reconocimiento y
cuidado



Resumen ejecutivo

01

Objeto de la investigación

Este informe analiza cómo las nuevas generaciones en España (**generación Z y millenials**) con la economía social: desde el trabajo, al emprendimiento y participación voluntaria.

En este contexto, la investigación busca **responder a tres preguntas fundamentales:**

1. **¿Qué motiva o desmotiva a las personas a trabajar en organizaciones de la economía social?**
2. **¿Cómo ve la juventud el emprendimiento con impacto y qué apoyos considera realmente útiles?**
3. **¿Qué formas de participación encajan mejor con su vida actual y qué factores ayudan a que permanezcan en los proyectos?**

El **propósito final** es ofrecer una lectura aplicada de los resultados que permitan a la economía social ser, no solo un espacio deseable, sino también viable.

La investigación se apoya en una **metodología mixta que combina técnicas cuantitativas y cualitativas**, con el objetivo de obtener una comprensión amplia y profunda de la relación de la juventud con la economía social.

Por un lado, se ha realizado una encuesta cuantitativa dirigida a población joven, basada en una muestra total de 1.001 personas, con un margen de error de $\pm 3,51\%$ para valores p y q del 50% y un nivel de confianza del 95%. La muestra permite analizar de forma representativa las percepciones, intereses y barreras en relación con el empleo, el emprendimiento y la participación en la economía social, incorporando segmentaciones por edad, género, territorio y nivel educativo.

Por otro lado, y con el objetivo de complementar los resultados del análisis cuantitativo, se ha incorporado un cuestionario cualitativo dirigido a agentes

del ecosistema de la economía social, incluyendo organizaciones del sector, administraciones públicas, entidades financiadoras y agentes formativos. Este cuestionario aporta una lectura interpretativa allí donde los datos cuantitativos dejan preguntas abiertas, permitiendo profundizar en las dinámicas estructurales que explican las barreras identificadas, así como en las prácticas que resultan viables y efectivas en la realidad del sector.

La combinación de ambas aproximaciones metodológicas permite contrastar la mirada de la juventud con la experiencia de quienes operan el sistema, enriquecer el análisis con insights cualitativos, territoriales y operativos, y traducir los resultados del estudio en conclusiones y propuestas orientadas a la acción, ajustadas a la realidad actual de la economía social.

OS

Análisis de resultados

3.1.

Trabajar en economía social

La economía social en España, según la última actualización del Portal Estadístico de la Economía Social CIRIECSTAT de CIRIEC-España a 31 de diciembre de 2024, está formada por 75.745 empresas y entidades no lucrativas que generan 1,22 millones de empleos directos y alcanzan unos ingresos de 106.200 millones de euros.

Este conjunto incluye tanto el subsector de mercado -integrado por cooperativas, sociedades laborales, SAT, centros especiales de empleo, empresas de inserción y otras entidades- como el subsector no de mercado, compuesto por asociaciones y fundaciones, y pone de relieve el peso y la relevancia de la economía social por comunidades autónomas, sectores de actividad, empleo, voluntariado e impacto económico, con más de 1,1 millones de personas voluntarias y un papel destacado de entidades singulares como ONCE, Cáritas y Cruz Roja.

A primera vista, la economía social despierta interés entre la juventud. Pero ese interés no es firme: avanza y retrocede entre dos ideas muy claras. Por un lado, trabajar con impacto. Por otro, el temor a que sea un empleo precario. Esa tensión explica buena parte de lo que aparece en los datos.

Cuando se les pregunta directamente si les gustaría trabajar en una organización social (asociación, cooperativa, fundación...), la media es 3,08 sobre 5. Es decir: hay una inclinación ligeramente positiva, pero sin entusiasmo generalizado. Y aquí está lo importante: no todo el mundo piensa lo mismo. Se ve una división bastante marcada entre un grupo que sí lo considera una opción atractiva y otro que no se imagina en ese tipo de organizaciones.

En cuanto a los perfiles, aparecen tres patrones útiles para una lectura general:

EDAD: apenas introduce diferencias. El interés se mantiene similar entre los distintos

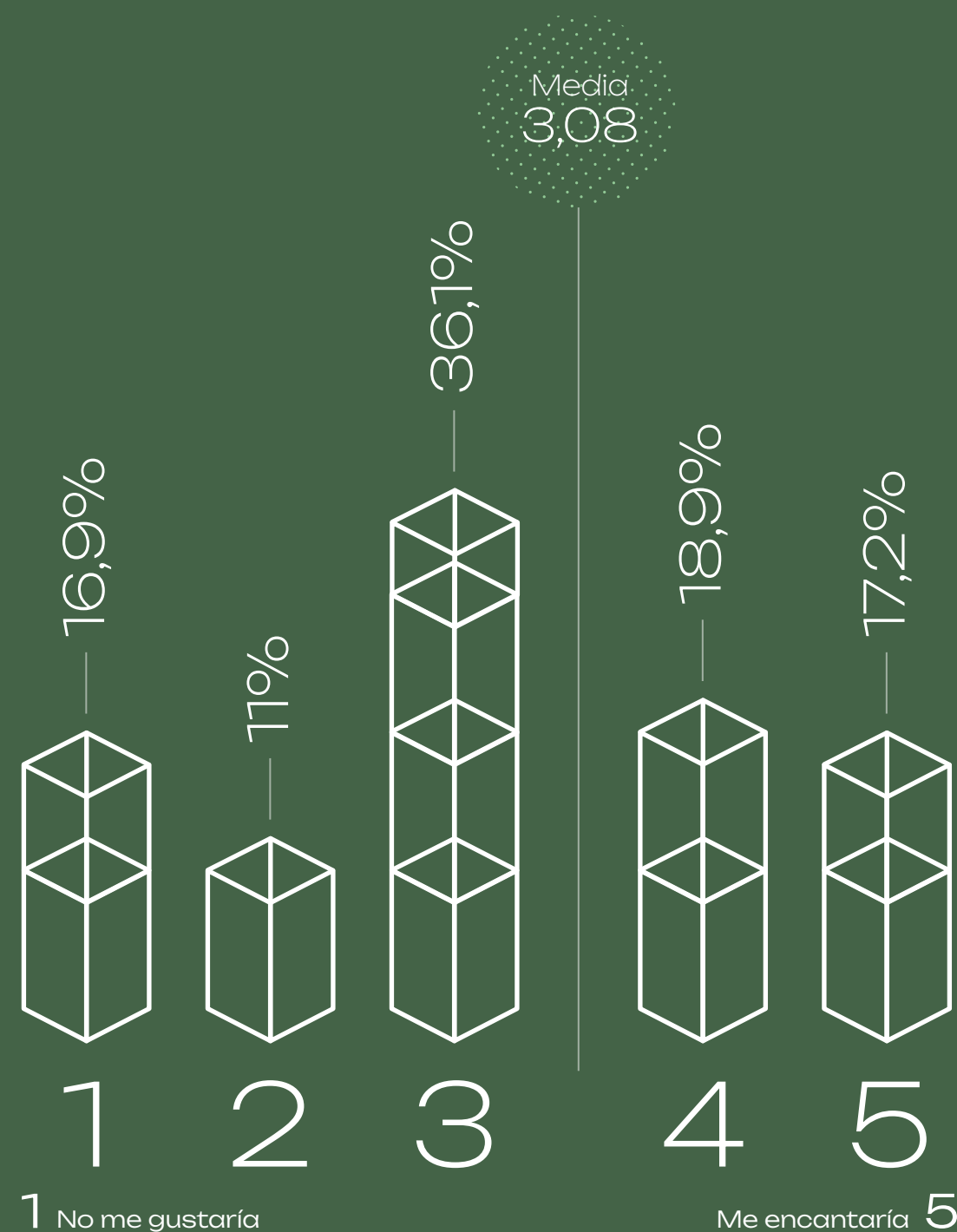
GÉNERO: sí marca una brecha clara: las mujeres muestran una disposición más favorable que los hombres.

TERRITORIO Y NIVEL EDUCATIVO: el interés no se distribuye de forma homogénea. Canarias y Madrid registran las medias más bajas; por nivel educativo, las puntuaciones más altas se concentran entre quienes tienen máster o doctorado, seguidos por quienes cuentan con bachillerato o Formación Profesional.

En conjunto, todo esto muestra que la economía social no parte de cero: existe un interés real. Pero también queda claro que no basta con el “propósito” para convencer. Para que esa predisposición se convierta en intención sólida (y luego en decisiones), es clave responder a la duda de fondo: ¿qué condiciones ofrece este empleo? En otras palabras, hay oportunidad, pero se activa con mensajes y propuestas concretas sobre estabilidad, calidad del trabajo y posibilidades de desarrollo profesional.

Trabajar en economía social

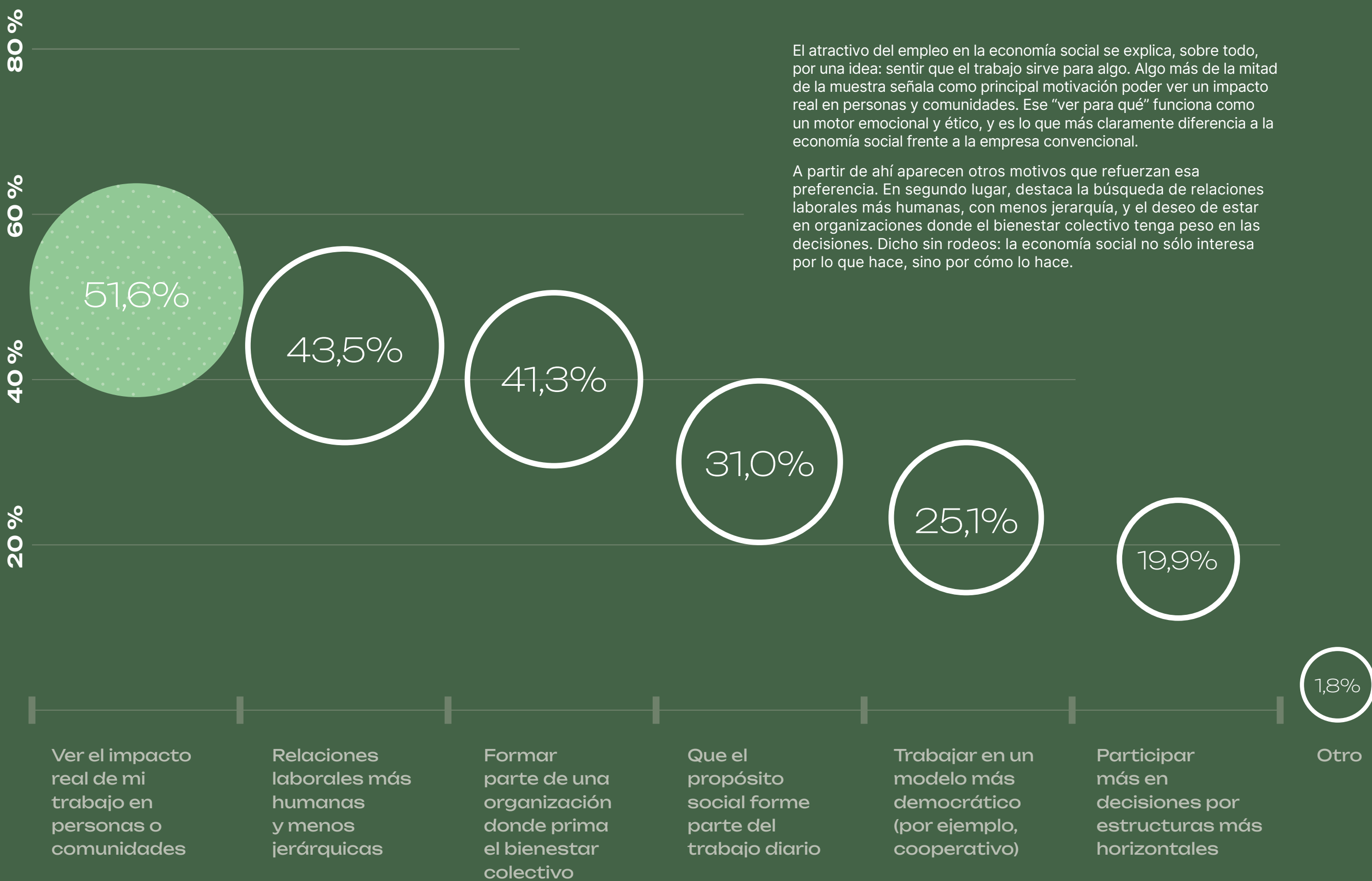
¿Te gustaría trabajar en una organización social? (Es decir, en una asociación, cooperativa, fundación...) Indica tu respuesta en la siguiente escala del 1 al 5, donde 1 significa que no te gustaría y 5 que te encantaría.



Base total 1.001



El interés por trabajar en economía social no depende solo de valores; se activa cuando el proyecto es comprensible y la vida es sostenible.



El atractivo del empleo en la economía social se explica, sobre todo, por una idea: sentir que el trabajo sirve para algo. Algo más de la mitad de la muestra señala como principal motivación poder ver un impacto real en personas y comunidades. Ese “ver para qué” funciona como un motor emocional y ético, y es lo que más claramente diferencia a la economía social frente a la empresa convencional.

A partir de ahí aparecen otros motivos que refuerzan esa preferencia. En segundo lugar, destaca la búsqueda de relaciones laborales más humanas, con menos jerarquía, y el deseo de estar en organizaciones donde el bienestar colectivo tenga peso en las decisiones. Dicho sin rodeos: la economía social no sólo interesa por lo que hace, sino por cómo lo hace.

Base total 1.001

El interés por trabajar en la Economía Social: el impacto en las comunidades y un ambiente laboral horizontal

Cuando observamos qué empuja el interés ambivalente de la juventud hacia la economía social, encontramos un patrón: ver resultados reales en personas y comunidades. Y no es una motivación repartida por igual, ya que entre las mujeres es más determinante (56,8%) que entre los hombres (46,5%), lo que sugiere que el impacto funciona como criterio central para una parte del público y como elemento secundario para otra.

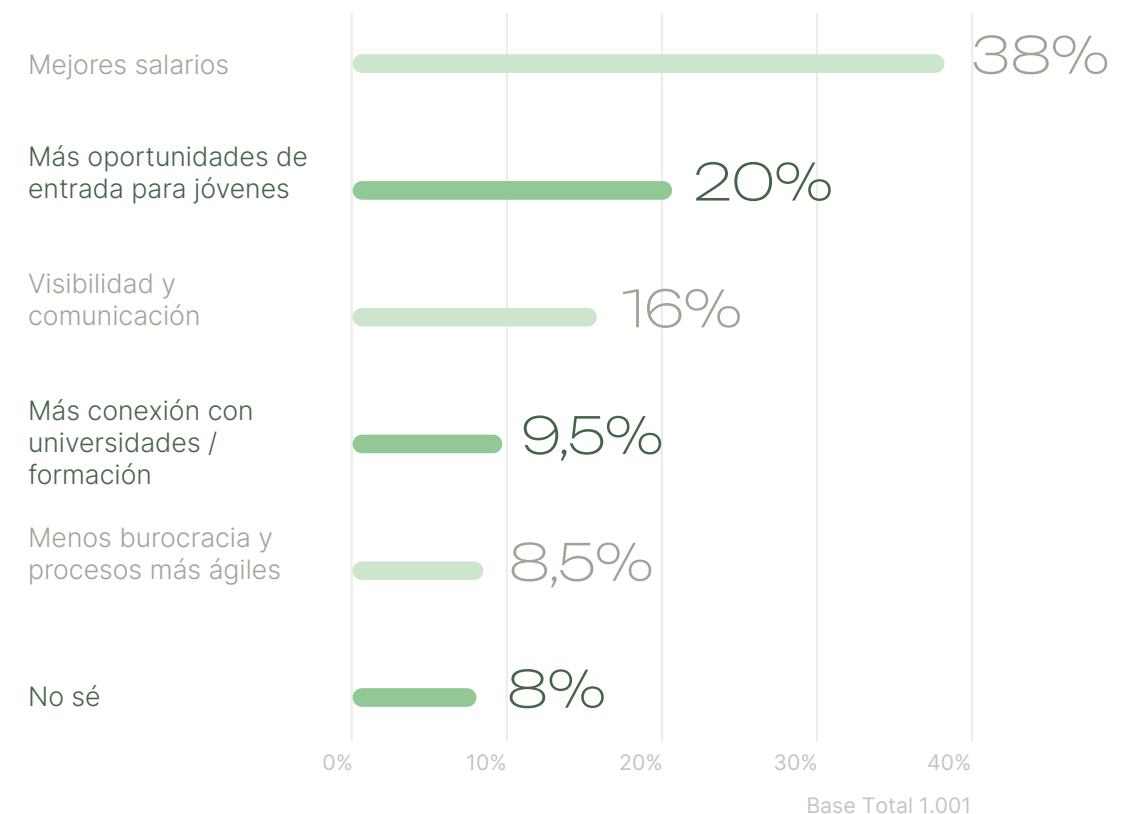
La formación también marca diferencias: el impacto pesa más entre quienes tienen máster o doctorado, después en graduados/licenciados, y luego en bachillerato. Cuanto más cualificado es el perfil, más probable es que interprete la economía social como una opción profesional completa (sentido + carrera), no solo como “trabajo con valores”.

Este interés aparece con más fuerza en 25–35 años y en Barcelona y el noreste, lo que sugiere comparación con experiencias laborales previas: cuando la gente ya ha pasado por organizaciones, empieza a valorar el modelo interno como parte del “paquete” del empleo.

Los detractores: salario poco competitivo, baja proyección profesional y poca estabilidad

A pesar de la alineación con los valores, la subida generalizada de precios y la estrecha relación entre juventud y precariedad en España abren una brecha con la posibilidad real de incorporarse a la economía social: el propósito atrae, pero para muchas personas no compensa si no garantiza condiciones materiales suficientes y una estabilidad y proyección laboral atractiva.

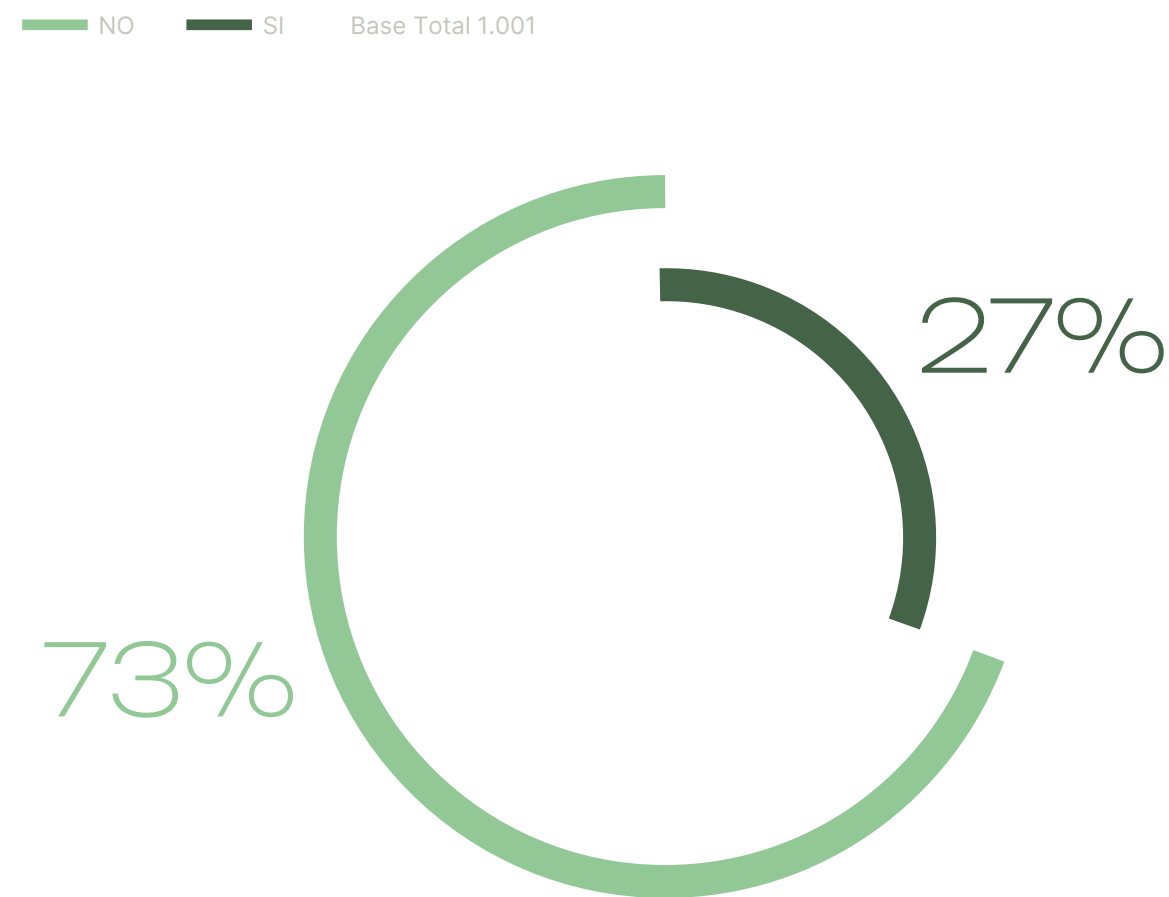
La juventud lo deja muy claro: el principal motivo por el que los jóvenes no trabajan en la economía social es la cuestión salarial, señalada por un 38% de la muestra. En la misma proporción, se identifica la necesidad de mayores oportunidades de acceso para las personas jóvenes. Ambos factores se consolidan como las barreras más relevantes para la incorporación juvenil al sector.



El freno principal no es “querer ganar más”, sino no poder imaginar un sueldo que permita vivir bien. En un escenario de coste de vida tensionado el salario deja de ser una preferencia y se convierte en un umbral. Por eso la preocupación se concentra territorialmente donde esa presión se siente con más intensidad: Barcelona aparece en los niveles más altos, seguida de Levante, Sur/Andalucía y Madrid.

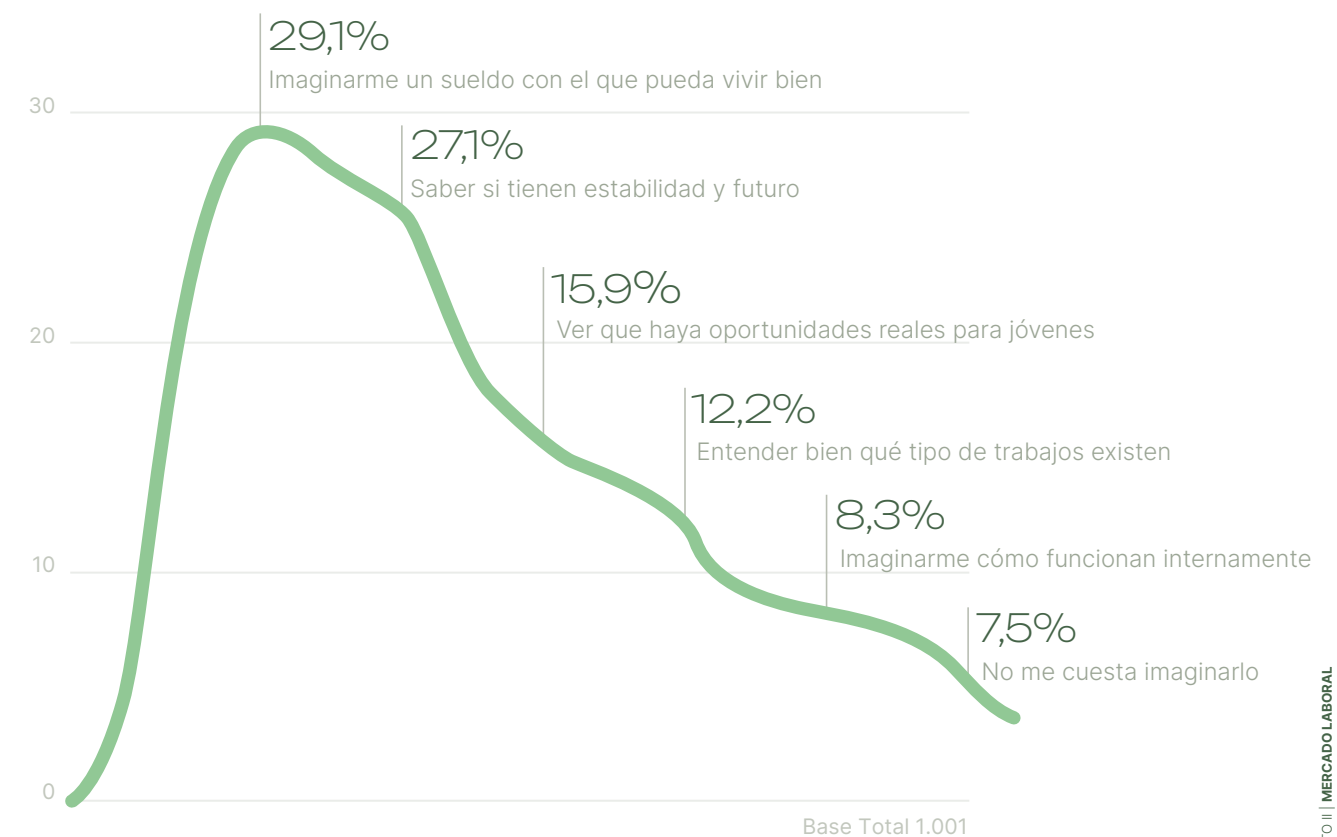
Al preguntar si estarían dispuestos a cobrar menos en favor de trabajar en una empresa social, alrededor de 3/4 responden que no, lo que muestra que para la gran mayoría, el margen para “compensar” con propósito se estrecha, incluso entre personas que valoran el impacto. Sin embargo, esta opción parece más atractiva para las mujeres, los más jóvenes y aquellos con menor recorrido formativo.

¿Estarías dispuesto/a a tener un salario menor por trabajar en una empresa social?



A la cuestión salarial se suma la incertidumbre sobre la continuidad del empleo. El freno se intensifica en Canarias, Madrid y el noreste (Cataluña y Baleares), y aparece ligeramente más acentuado en las mujeres. En la práctica, esta percepción encaja con una característica recurrente del sector: parte del empleo en economía social puede quedar condicionado por proyectos, convocatorias o ciclos de financiación, lo que dificulta anticipar trayectorias sostenidas. El resultado es un marco de evaluación exigente: el propósito abre la puerta, pero la entrada real se decide cuando hay expectativas claras de permanencia y progresión.

¿Qué es lo que más te cuesta imaginar cuando piensas en trabajar en una organización de economía social?



La lectura de conjunto es consistente: el propósito atrae, pero la decisión se toma por viabilidad. Si el sector quiere convertir interés en entrada real, tiene que responder con claridad a tres preguntas: cuánto se gana, qué estabilidad ofrece, y qué recorrido profesional permite.

La mirada **del ecosistema** sobre el empleo juvenil



Desde el ecosistema de la economía social, se reconoce que las principales barreras señaladas por la juventud -salarios poco competitivos, dificultad para ofrecer estabilidad y falta de proyección profesional clara- no responden tanto a una falta de compromiso del sector como a condicionantes estructurales.

Los agentes apuntan a modelos de financiación fragmentados, alta dependencia de proyectos temporales y marcos de contratación pública que priorizan el corto

plazo como factores que limitan la capacidad de consolidar empleo juvenil estable, especialmente en posiciones de entrada.

Esta lectura conecta directamente con la percepción juvenil: el problema no es el propósito, sino la dificultad de imaginar un proyecto de vida sostenible dentro del sector. Para los agentes, el reto no está solo en atraer talento joven, sino en transformar las condiciones que permiten retenerlo.

A esta dimensión estructural se suma una barrera cultural interna: varios agentes señalan que persiste en algunas organizaciones una relación ambivalente con el dinero, donde hablar de ingresos, salarios o éxito profesional sigue generando incomodidad. Esta mirada dificulta tanto la captación de recursos como la construcción de trayectorias laborales atractivas para perfiles jóvenes y profesionales.

Palancas que pueden impulsar **el interés** por trabajar en economía social

En los últimos años, el impulso a la economía social en España ha pasado de la declaración de intenciones a marcos y recursos concretos: una Estrategia Española de Economía Social 2023–2027, el PERTE de Economía Social y de los Cuidados dentro del Plan de Recuperación, y convocatorias específicas como el Plan Integral de Impulso a la Economía Social 2024–2025.

Este despliegue está orientado a fortalecer el sector y ampliar su capacidad de generar empleo, pero los resultados sugieren que la conversión de interés juvenil en incorporación depende, sobre todo, de medidas mucho más “a pie de decisión”.

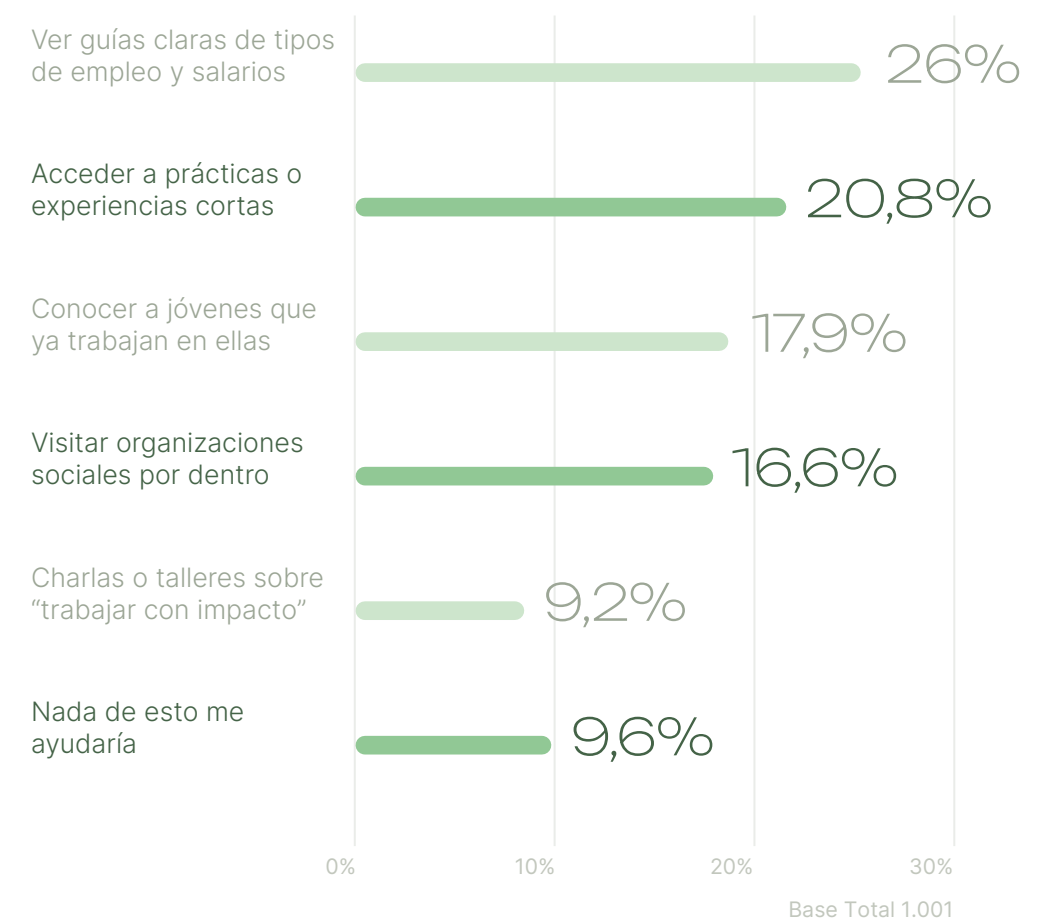
Es un hecho que la juventud está abierta a la economía social, pero siempre que esta también esté abierta a transformarse. La primera sugerencia es contar con guías claras sobre tipos de empleo y salarios (26%). Es una demanda alineada con el principal freno identificado en el bloque anterior: la dificultad de imaginar un sueldo suficiente. Si el salario y las condiciones son el filtro, lo que se reclama es información que permita comparar y decidir: qué perfiles se buscan, qué puestos existen, qué rangos salariales se manejan y qué estabilidad es habitual.

En esta opción destacan perfiles con máster o doctorado y también perfiles de Formación Profesional, lo que sugiere que la falta de referencias afecta tanto a quienes buscan trayectoria profesional como a quienes necesitan identificar encajes laborales concretos. Esto abre una implicación clara para el sector: la información sobre empleo y salarios tiene recorrido si se inserta en espacios donde se toman decisiones educativas y de transición al empleo (centros de FP, universidades y posgrados).

La segunda necesidad es el acceso a prácticas o experiencias cortas (20,8%). Aquí el interés se concentra especialmente en 18–24 años, que es el tramo donde la entrada al mercado laboral y la primera experiencia pesan más. El dato señala un cuello de botella: sin mecanismos de entrada visibles, el interés no se traduce en incorporación.

En un nivel complementario aparecen recursos de contacto y transparencia (conocer a jóvenes del sector, visitar organizaciones). No se piden como “campaña”, sino como forma de entender cómo se trabaja y qué condiciones reales existen.

¿Qué te parecería más útil para saber si trabajar en economía social es una buena opción para ti?



Información clara como condición de entrada



La demanda juvenil de guías claras sobre tipos de empleo, salarios y recorridos profesionales encuentra un fuerte eco entre los agentes del ecosistema. Desde su experiencia, la falta de información estructurada no solo dificulta la incorporación de jóvenes, sino que también genera expectativas desalineadas que acaban en frustración y abandono temprano.

Varios agentes coinciden en que la transparencia salarial, la visibilización de perfiles reales y la explicación de trayectorias posibles no son solo herramientas de atracción, sino mecanismos clave de ajuste entre expectativas y realidad. En este sentido, mejorar la información no se percibe como una acción comunicativa, sino como una política de acceso al sector.

Desde el ecosistema se identifica además una oportunidad clara en las prácticas y los primeros empleos como principal vía de entrada de la juventud al sector. Sin embargo, los agentes alertan de una paradoja: muchas personas jóvenes se vinculan al sector por vocación, incluso cuando las condiciones laborales no son óptimas, lo que refuerza la urgencia de mejorar estas condiciones para evitar dinámicas de enganche basadas en la precariedad.

3.2.

Emprender en economía social

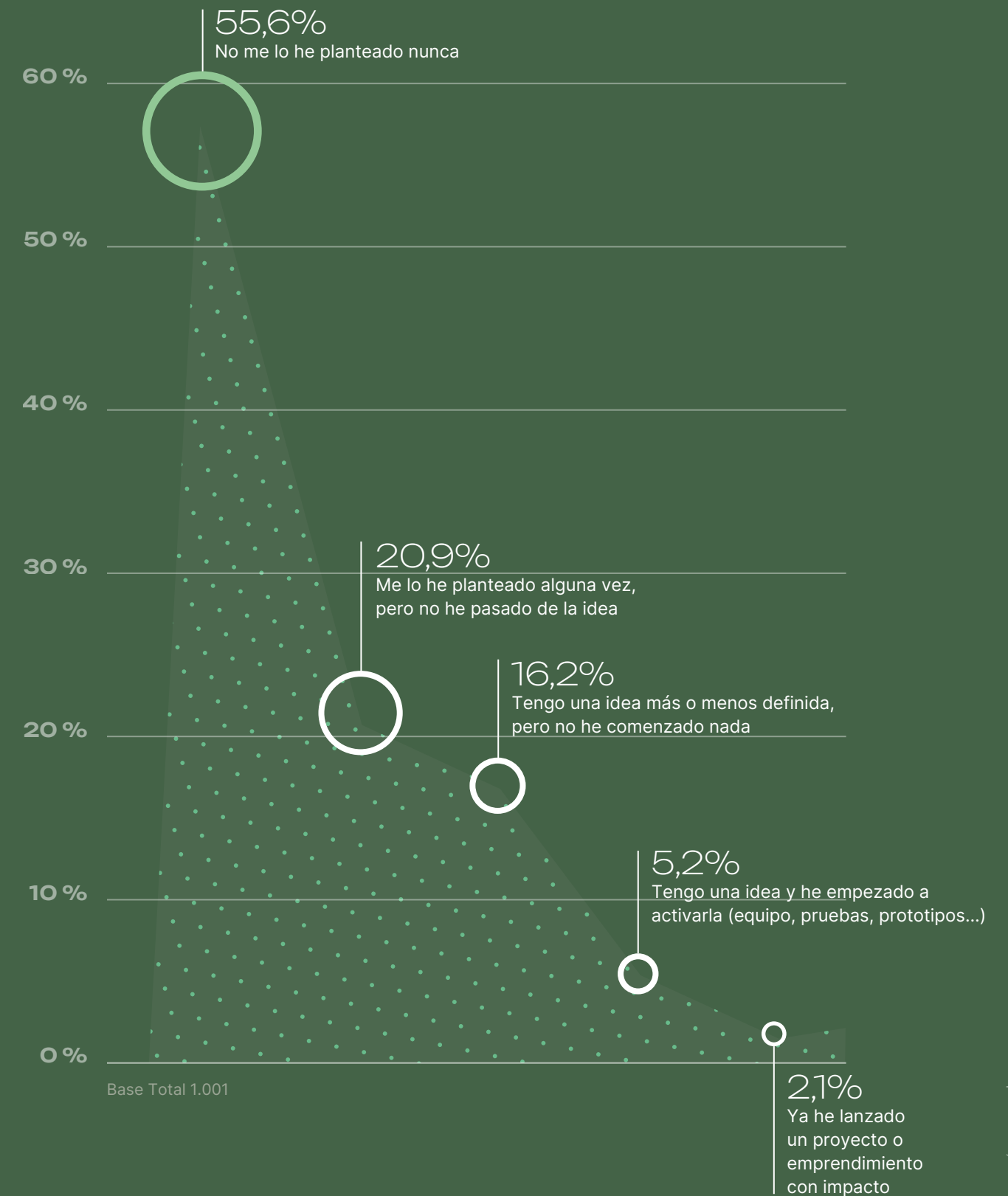
Pensarlo, imaginarlo, hacerlo:
la escalera del emprendimiento con impacto

El segundo bloque analiza el emprendimiento con impacto social o ambiental y muestra un patrón muy claro: una escalera de activación. Muchas personas se han planteado alguna vez emprender con impacto, un grupo menor ha llegado a formular una idea concreta, y sólo una minoría ha dado pasos efectivos o ha lanzado un proyecto.

Más de la mitad de la juventud declara no habérselo planteado nunca. Entre quienes sí lo han considerado, existe un grupo relevante que permanece en la fase de reflexión, otro que ya tiene una idea definida, y un segmento muy reducido que ha iniciado acciones concretas o ha puesto en marcha el proyecto.

Este patrón no refleja falta de voluntad, sino la percepción de que el emprendimiento con impacto es un camino exigente y arriesgado. Desde una perspectiva de política pública o de programas de apoyo, el principal potencial de impacto se concentra en las fases intermedias: convertir la intención en acción.

¿En qué punto estás **respecto a emprender un proyecto con impacto social o ambiental?**





Una parte importante de la juventud declara no tener colchón económico ni apoyos para asumir riesgos al emprender.

Quién se queda fuera y quién llega más lejos: **perfiles según el punto del proceso**

Las diferencias sociodemográficas ayudan a entender en qué punto del proceso se sitúan distintos perfiles.

Entre quienes nunca se han planteado emprender un proyecto con impacto social o ambiental, la proporción es algo mayor en el grupo de 25 a 35 años, entre las mujeres y en las zonas del noreste (incluyendo Cataluña y Baleares), seguidas del norte-centro. Esta posición aparece ligeramente más elevada entre personas con máster o doctorado, así como entre graduados y licenciados.

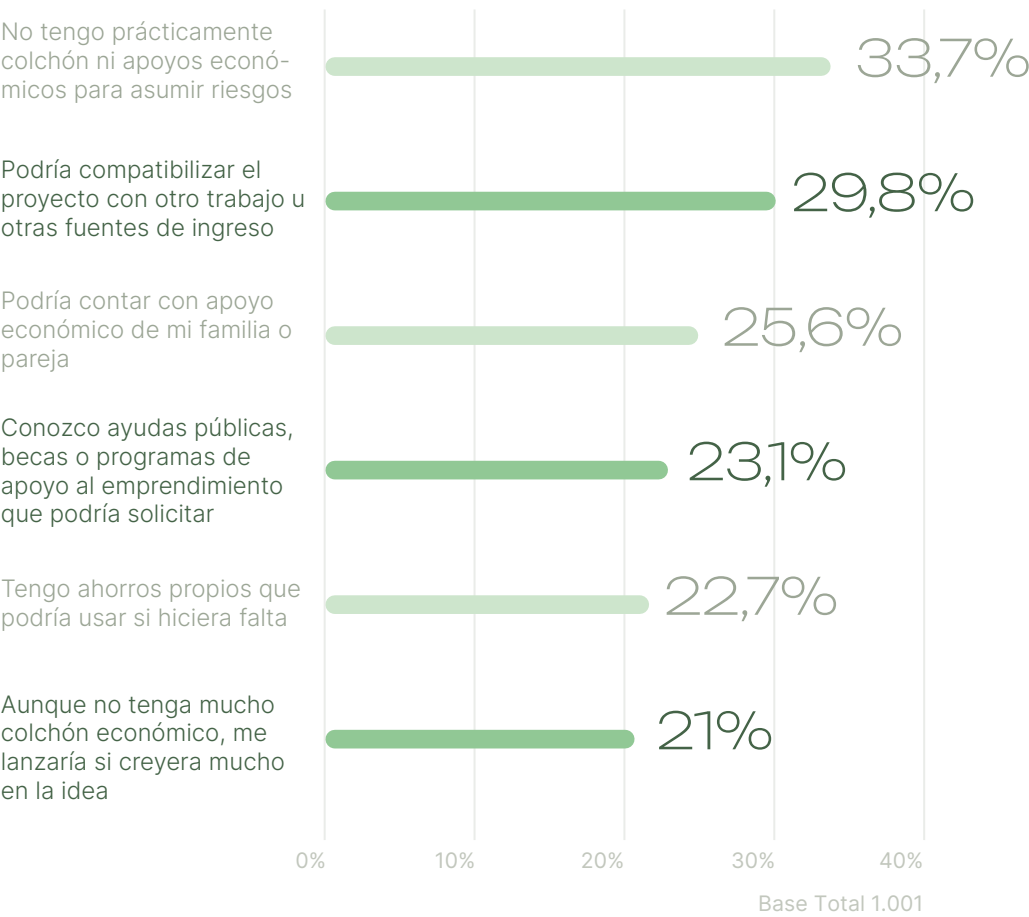
Entre quienes tienen una idea pero todavía no han comenzado a desarrollarla, destacan especialmente las personas de 18 a 24 años, los hombres, quienes residen en el centro y quienes cuentan con Formación Profesional.

Por último, quienes ya han lanzado un proyecto de emprendimiento con impacto se concentran principalmente en el grupo de 25 a 35 años, en el norte-centro y en Canarias, así como entre personas con estudios de primaria.

El factor que lo atraviesa todo: **emprender sin red es demasiado riesgo**

Más allá de la fase en la que se encuentre cada persona, la dimensión económica aparece como un factor estructurante del emprendimiento con impacto. Una parte importante de la juventud declara no disponer de colchón económico ni de apoyos suficientes para asumir riesgos asociados a emprender.

Pensando en tu situación económica y en los apoyos de los que dispones, ¿con qué recursos podrías contar en caso de decidir emprender un proyecto de economía social?



La distribución de situaciones económicas y apoyos disponibles es diversa y equilibrada. Un 33,7% afirma que no dispone de colchón económico ni de apoyo para asumir riesgos. Un 29% considera que podría compatibilizar el proyecto con un trabajo u otras fuentes de ingresos, mientras que un 25% señala que podría contar con apoyo económico de la familia o de la pareja. Además, un 22,7% indica que tiene ahorros que podrían servir de respaldo y un 23% afirma conocer ayudas existentes. Por último, un 21% sostiene que, aun sin colchón económico, se lanzaría a emprender si creyera firmemente en la idea.

La falta de colchón económico ni apoyo se observa con más frecuencia en el grupo de 25 a 35 años y es claramente más común entre las mujeres. Territorialmente, destaca especialmente en el noroeste y también en el noreste (Cataluña y Baleares), el centro y Canarias. Asimismo, es más habitual entre las personas con menor nivel de estudios.

Entre quienes podrían compatibilizar el proyecto con otro trabajo, esta opción es más frecuente en el segmento de 25 a 35 años y aparece ligeramente más entre los hombres, siendo mucho menos habitual en Canarias, en el centro y en Madrid. El conocimiento de ayudas públicas se concentra principalmente en las personas de 18 a 24 años, en los hombres, y es especialmente bajo en el noroeste y el norte-centro. Por último, quienes se lanzarían a emprender sin colchón económico si creyeran firmemente en la idea son sobre todo jóvenes de 18 a 24 años, hombres, residentes en el noreste -especialmente en el área metropolitana de Barcelona- y personas con estudios de bachillerato.

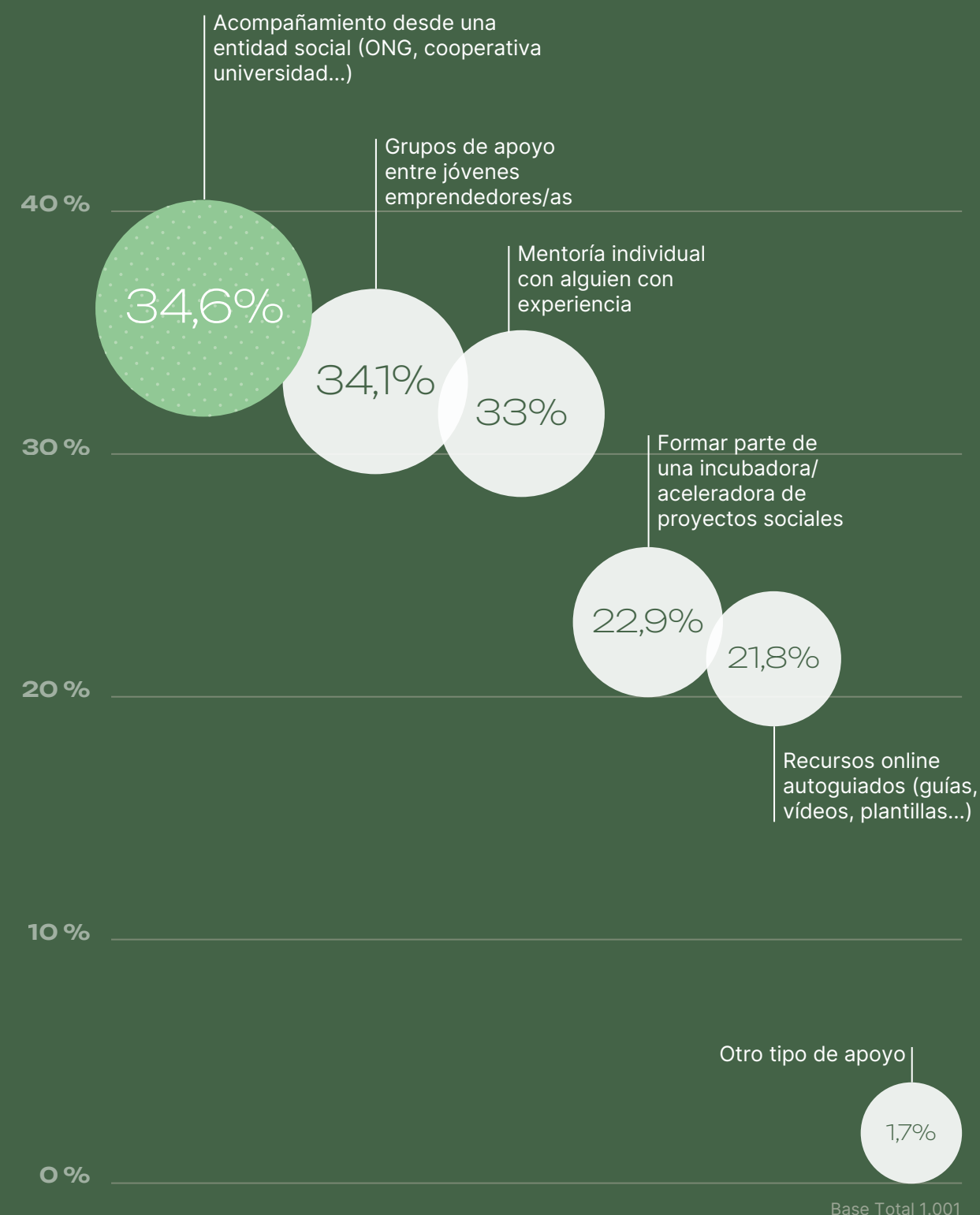
En conjunto, el emprendimiento con impacto se percibe como más accesible cuando existe una red -económica o relacional- que amortigüe el riesgo.

Acompañar importa tanto como financiar

Cuando se analizan los formatos de apoyo más útiles para emprender en la economía social, el mensaje es claro: lo más valorado no es solo la formación, sino el acompañamiento combinado con una comunidad.

Recibir acompañamiento desde una entidad social, contar con grupos de apoyo entre jóvenes emprendedores y acceder a una mentoría individual aparecen prácticamente empatadas como las opciones más útiles. Esto sugiere que el apoyo efectivo se construye a partir de tres elementos: orientación práctica, red de iguales y sentimiento de pertenencia.

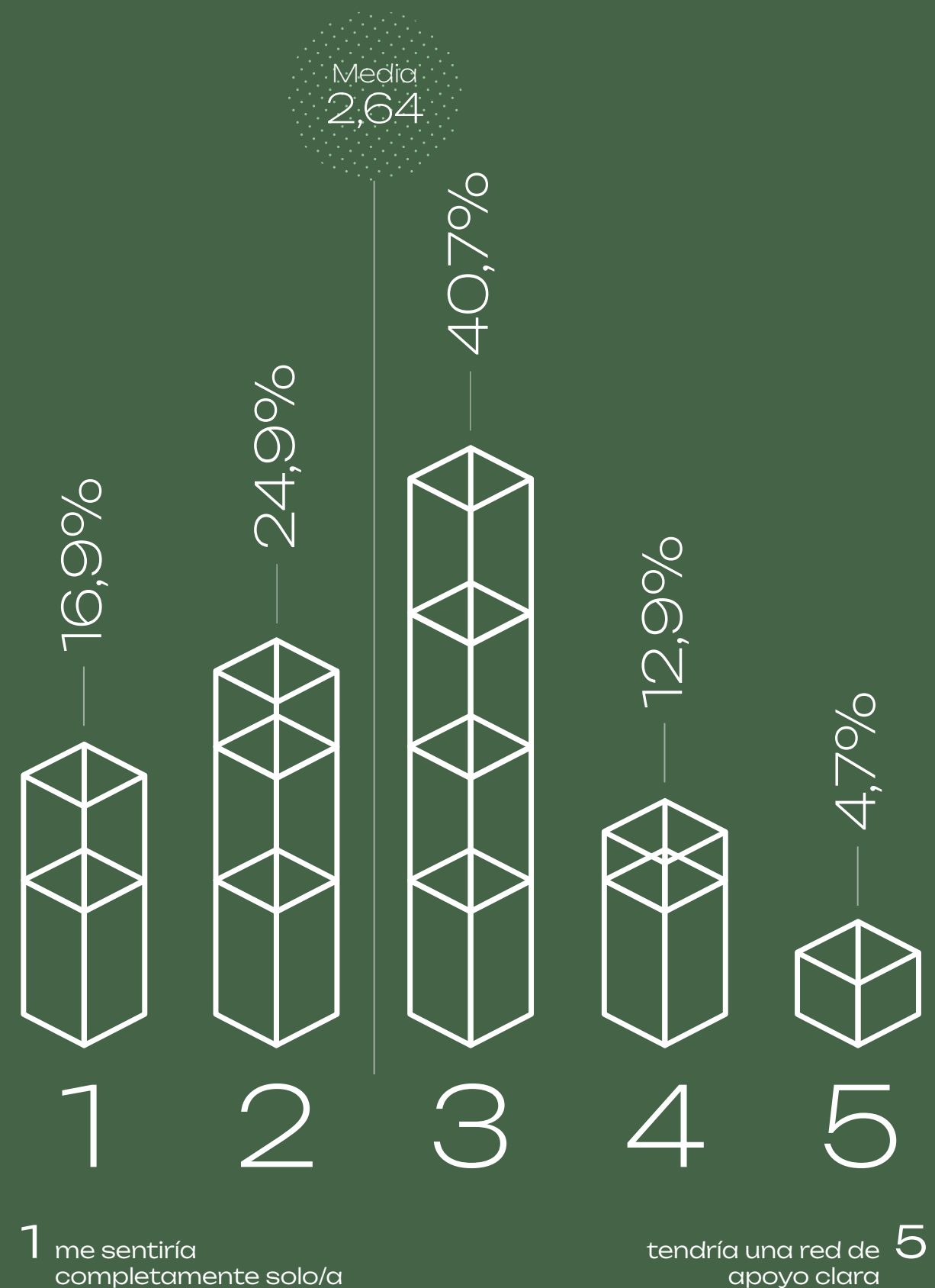
Si quisieras emprender en economía social, **¿qué formato de apoyo te resultaría más útil en la práctica?**



Emprender en solitario: una percepción que frena la activación

Pese a la valoración de estos formatos, la percepción general de acompañamiento disponible es limitada. Cuando se pregunta hasta qué punto las personas se sentirían acompañadas por entidades, programas, universidad o administración, la valoración media se sitúa en 2,64 sobre 5, y una parte significativa se coloca por debajo de la media.

Pensando en tu situación actual, si decidieras emprender un proyecto de economía social, **¿hasta qué punto sentirías que podrías contar con acompañamiento y apoyo (entidades, programas, universidad, administración, etc.) y no estarías solo/a en el proceso?**



Base total 1.001

Esta percepción de soledad tiene efectos claros sobre la activación, especialmente entre quienes parten con menos recursos. Las personas de 25 a 35 años son las más escépticas respecto a la posibilidad de contar con apoyo en caso de emprender en la economía social. No se detectan diferencias significativas por género.

Desde el punto de vista territorial, el desacuerdo con la idea de sentirse acompañado es más acusado en el sur (Andalucía) y en el noreste (Cataluña y Baleares). Además, las personas con menor nivel educativo son las que más tienden a compartir esta percepción negativa.

Por el contrario, entre quienes creen que sí se sentirían apoyados, no se observan diferencias destacables por edad o género. Territorialmente, esta percepción es menos frecuente en el área metropolitana de Madrid y aparece con mayor intensidad en el sur (Andalucía). Por nivel educativo, las personas con estudios de primaria son las que más confían en que contarían con apoyo durante el proceso.

Emprender con impacto: cuando el riesgo no está repartido



Desde el ecosistema, se comparte ampliamente la idea de que el emprendimiento con impacto sigue descansando en exceso sobre el riesgo individual. Los agentes señalan que, en ausencia de apoyos económicos

estables en las fases iniciales, emprender se convierte en una opción viable solo para quienes cuentan con ahorros, apoyo familiar o redes previas, reproduciendo desigualdades de origen.

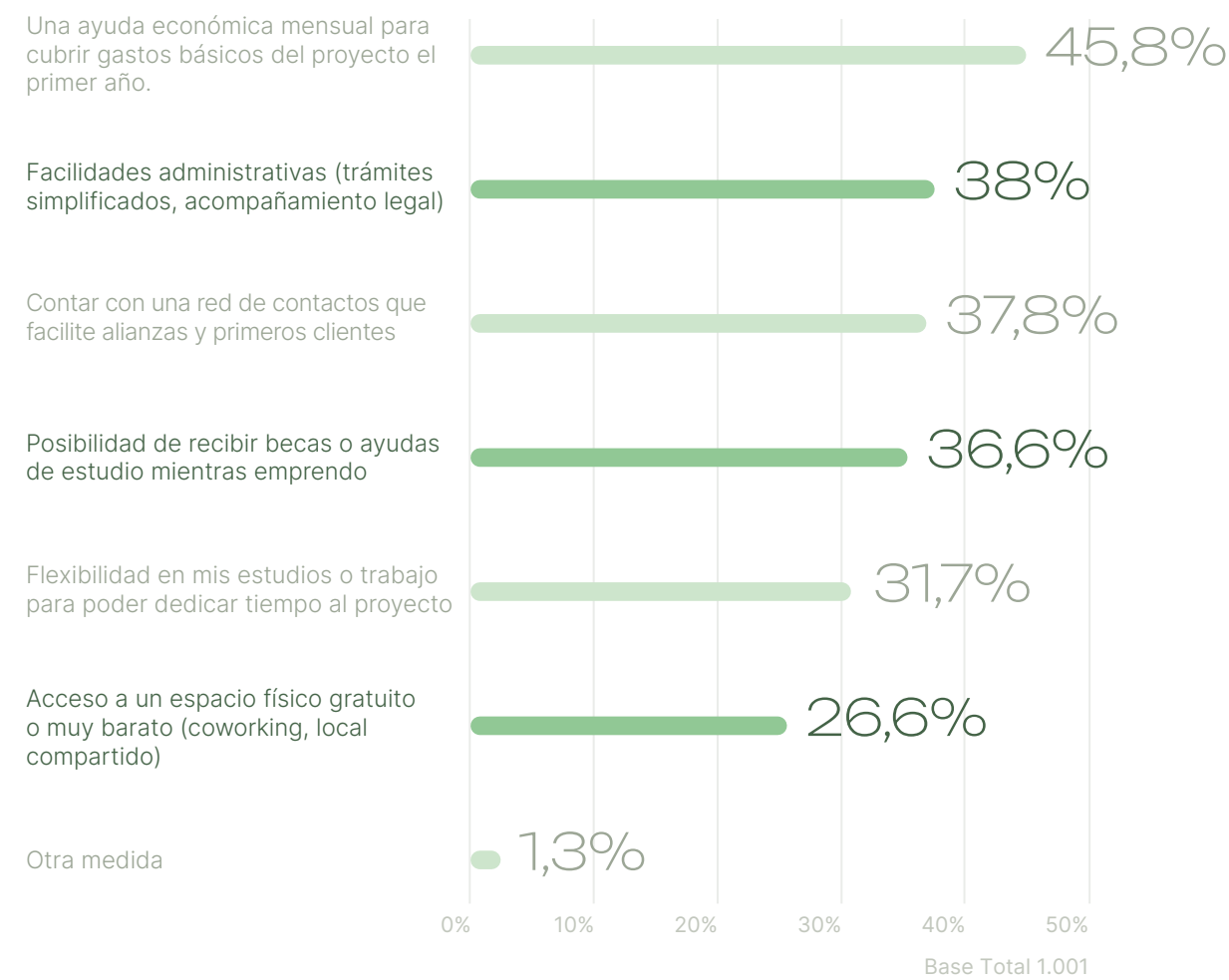
Esta lectura refuerza el patrón detectado en los datos: la falta de colchón económico no frena la motivación, sino la posibilidad real de dar el paso. Para el ecosistema, ampliar el acceso al emprendimiento con impacto pasa necesariamente por mecanismos que socialicen parte del riesgo en las fases tempranas.

Los agentes subrayan también la dificultad para incorporar y desarrollar perfiles híbridos capaces de combinar visión de impacto, ejecución de proyectos y relación con financiadores o clientes. La escasez de estos perfiles limita tanto la escalabilidad de los proyectos como su sostenibilidad económica a medio plazo.

Qué haría viable emprender en la economía social

Las medidas que harían sentir que el emprendimiento con impacto es realmente viable apuntan a una combinación de “oxígeno” económico y simplificación del camino. La opción más valorada es disponer de una ayuda económica mensual durante el primer año, seguida de facilidades administrativas, redes de contactos para alianzas y captación de primeros clientes, y becas o ayudas.

De las siguientes medidas concretas, ¿cuáles te harían sentir que emprender en economía social es realmente VIABLE para ti?



La ayuda económica mensual durante el primer año es especialmente demandada por las personas de 25 a 35 años y aparece ligeramente más mencionada entre las mujeres. Territorialmente, destaca con mayor intensidad en el noroeste y, de forma muy significativa, en el noreste (Cataluña y Baleares). Por nivel educativo, esta medida supera el 50% de apoyo entre quienes cuentan con máster o doctorado y entre personas con bachillerato, mientras que es menos mencionada por quienes tienen Formación Profesional.

Las facilidades administrativas también muestran diferencias claras: son más valoradas por el grupo de 25 a 35 años, algo más por las mujeres y especialmente en el norte-centro. Por nivel educativo, las personas con máster o doctorado son quienes más las mencionan, frente a quienes cuentan con estudios de primaria.

Por último, la flexibilidad para compatibilizar estudios y trabajo sobresale de forma clara entre el grupo más joven, de 18 a 24 años, consolidándose como una necesidad clave en esta etapa vital.

Mucha oferta, poca percepción de acompañamiento



Aunque el ecosistema cuenta con programas, entidades y recursos de apoyo al emprendimiento social, los propios agentes reconocen una brecha entre la oferta existente y la percepción de acompañamiento por parte de la juventud. La fragmentación de iniciativas, la falta de itinerarios claros y la dificultad para identificar puntos de entrada hacen que muchos apoyos no se perciban como accesibles o relevantes.

Esta distancia explica por qué, incluso valorando positivamente la mentoría y el acompañamiento, una parte significativa de la juventud sigue sintiendo que emprender es hacerlo en solitario. Para el ecosistema, el reto no es solo crear más programas, sino ordenar, conectar y hacer visibles los existentes.

3.3.

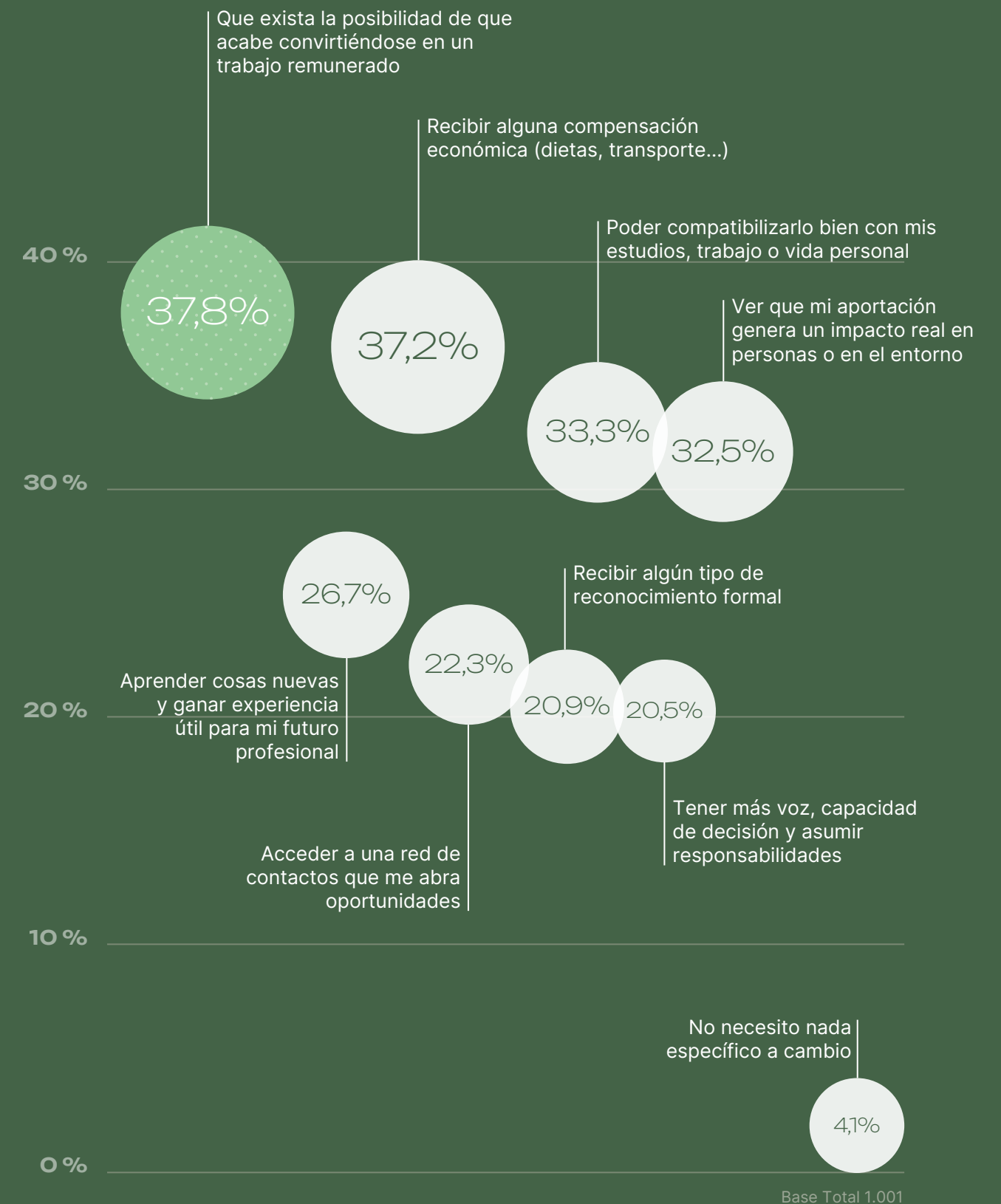
Participar en proyectos (voluntariado y colaboraciones)

El tercer bloque se centra en la participación en proyectos de economía social, entendida en un sentido amplio: voluntariado, colaboraciones o implicación puntual. Los resultados reflejan un cambio cultural: se valora el impacto, pero la disponibilidad de tiempo es limitada y la participación necesita encajar con los ritmos de vida reales.

Participar sí, pero así: compromiso con impacto que encaje en la vida real

Cuando se pregunta qué tendría que ofrecer un proyecto para que compense dedicar tiempo e incluso implicarse más, destacan dos factores prácticamente al mismo nivel: La posibilidad de que la participación acabe convirtiéndose en un trabajo remunerado y recibir algún tipo de compensación económica por el tiempo dedicado. Muy cerca se sitúa la necesidad de compatibilizar la participación con estudios, trabajo y vida personal. El mensaje es claro: el compromiso existe, pero requiere condiciones y flexibilidad.

Imagina que estás participando en un proyecto de economía social.
¿Qué tendría que ofrecerte esa organización/proyecto para que te compense dedicarle tu tiempo (e incluso implicarte más)?



Quién espera qué: diferencias según edad, género, territorio y estudios

Si atendemos a los segmentos sociodemográficos, la posibilidad de que la participación acabe convirtiéndose en un trabajo remunerado presenta una mayor relevancia en el grupo de 25 a 35 años, aparece ligeramente más acentuada entre las mujeres, destaca en el noroeste y es más mencionada entre las personas con estudios de máster o doctorado.

La opción de recibir alguna compensación económica se concentra de forma clara en el grupo de 25 a 35 años. Territorialmente, muestra valores más bajos en el sur de Andalucía y aparece algo más mencionada entre quienes cuentan con máster o doctorado.

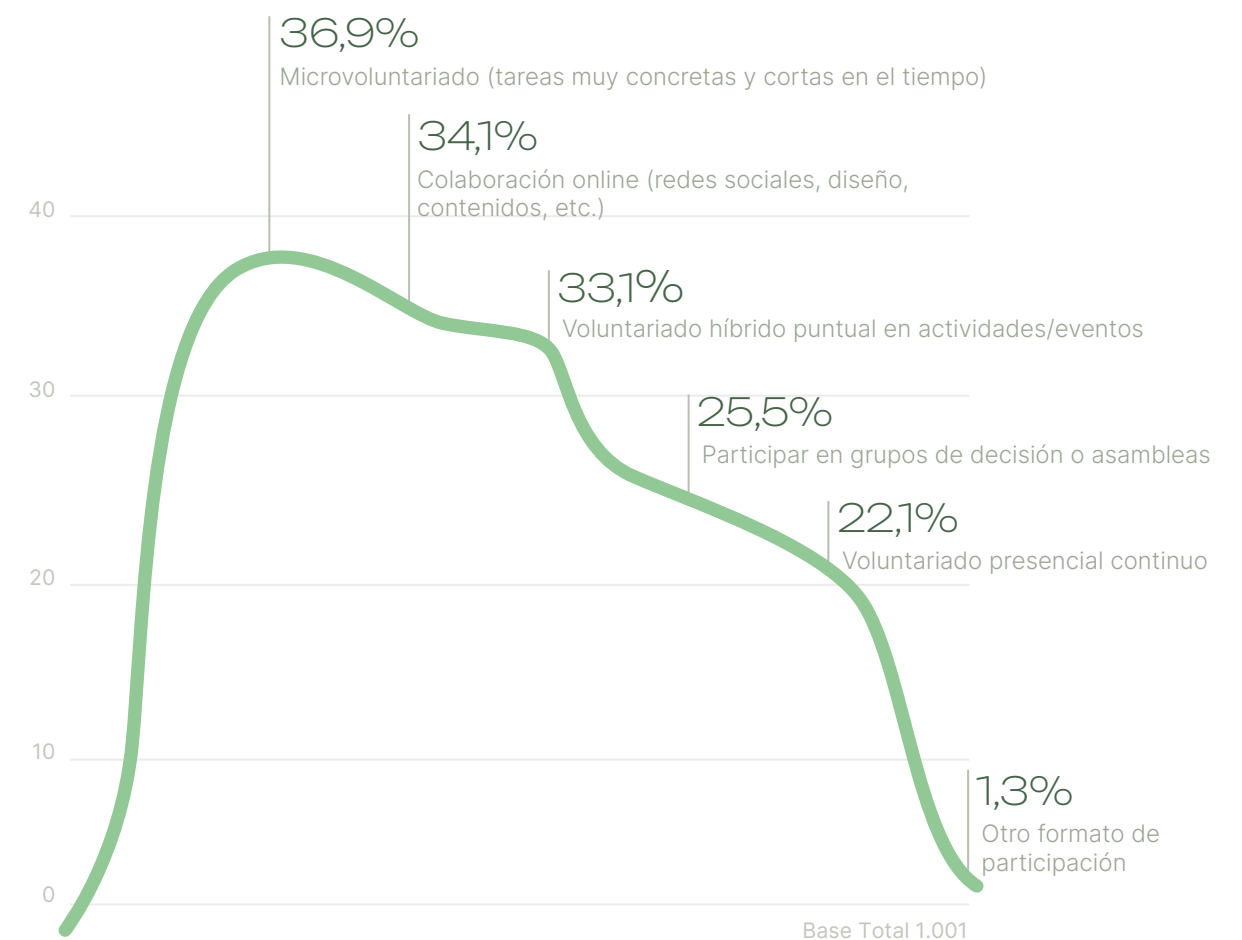
La necesidad de poder compatibilizar la participación con los estudios, el trabajo y la vida personal es algo más relevante entre las mujeres, destaca en Canarias y se sitúa por debajo entre las personas con menor nivel de estudios universitarios.

Por último, el reducido grupo que afirma que no necesita nada específico a cambio (4,1%) se compone de manera significativa por personas con estudios de primaria y de Formación Profesional.

Menos horas, más sentido: los formatos que mejor encajan hoy

En la misma línea, el formato de participación que mejor encaja con la vida actual es el microvoluntariado (entendido como un voluntariado por tareas con una colaboración puntual), seguido de la colaboración online y del voluntariado puntual o híbrido. Se consolida así una preferencia por modalidades flexibles y de baja dedicación continuada, compatibles con la incertidumbre y la multiplicidad de responsabilidades.

¿Qué formato/s de participación encaja/n mejor **con tu vida actual?**





La participación se sostiene cuando es flexible y cuando el reconocimiento tiene valor real (profesional o material).

No se detectan grandes diferencias globales en la preferencia por los distintos formatos de participación entre géneros, edad o territorio, aunque sí aparecen algunos patrones relevantes. El microvoluntariado muestra una aceptación especialmente elevada en el noroeste y en el área metropolitana de Barcelona, donde más de la mitad de las personas optan por este formato. También destaca entre quienes tienen bachillerato y máster o doctorado.

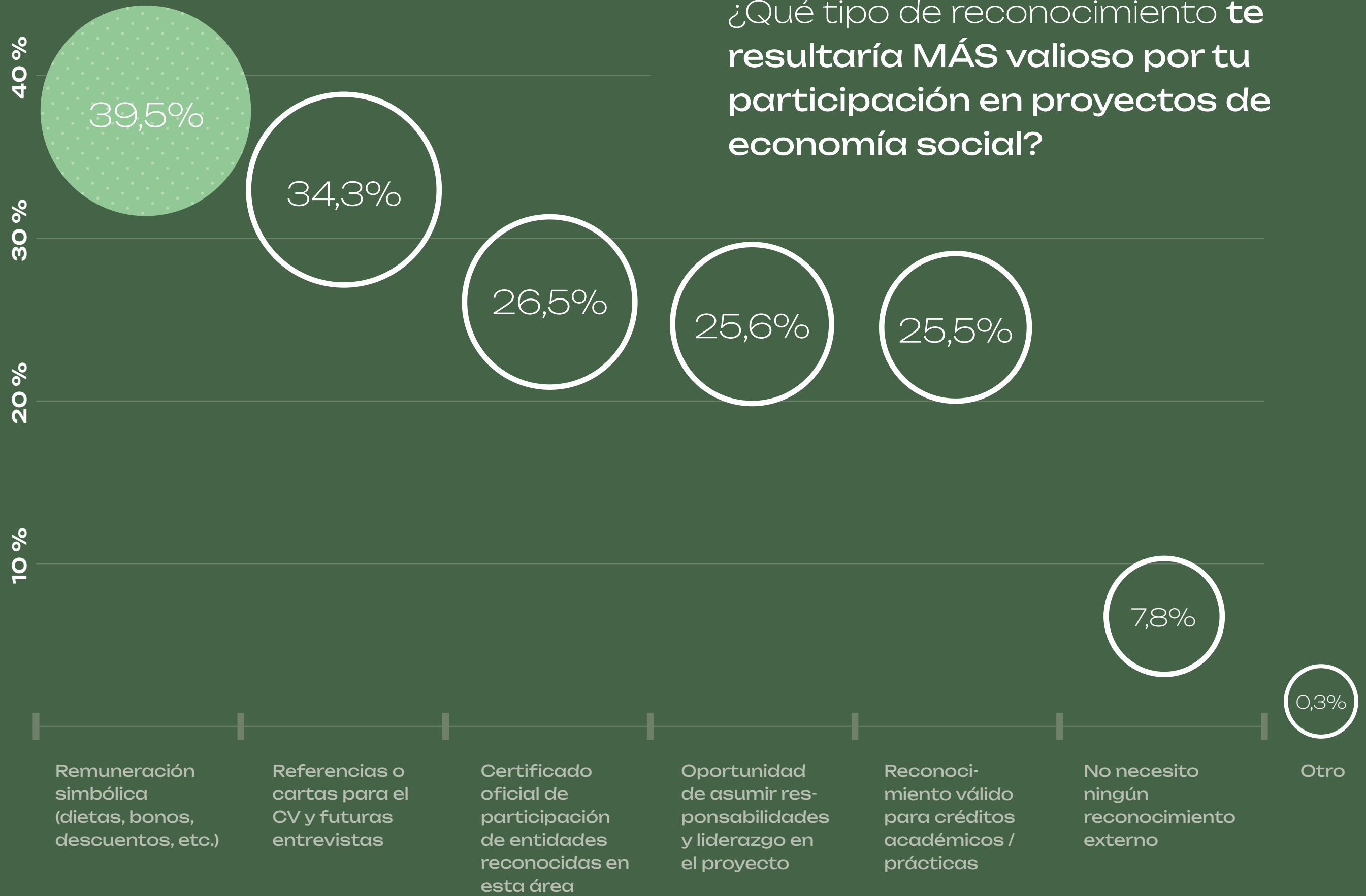
La colaboración online es claramente más preferida por las mujeres que por los hombres, y presenta valores algo más altos en el norte-centro y en el noreste (Cataluña y Baleares). El formato híbrido puntual también registra una mayor preferencia entre las mujeres, y destaca territorialmente en el área metropolitana de Madrid y en el noroeste.

La participación en grupos de decisión o asambleas es un formato que atrae en mayor medida a los hombres, marcando una diferencia clara por género. Por último, el voluntariado presencial continuo durante varios meses es más habitual entre las personas de 18 a 24 años, probablemente vinculado a la disponibilidad de tiempo durante periodos vacacionales.

Reconocer importa: cuando el agradecimiento tiene valor real

La pregunta sobre el reconocimiento más valioso confirma esta lógica. La remuneración simbólica (dietas, bonos o descuentos) aparece como la opción más mencionada con un 39,5%, seguida de referencias o cartas de recomendación para el currículum. Más abajo quedan otros reconocimientos (certificados, créditos académicos, mayor responsabilidad), y solo una minoría del 7,8 % afirma no necesitar reconocimiento. En síntesis: el reconocimiento funciona cuando se traduce en vida cotidiana o en oportunidades futuras.

¿Qué tipo de reconocimiento **te** resultaría **MÁS** valioso por tu participación en proyectos de economía social?



Base total 1.001

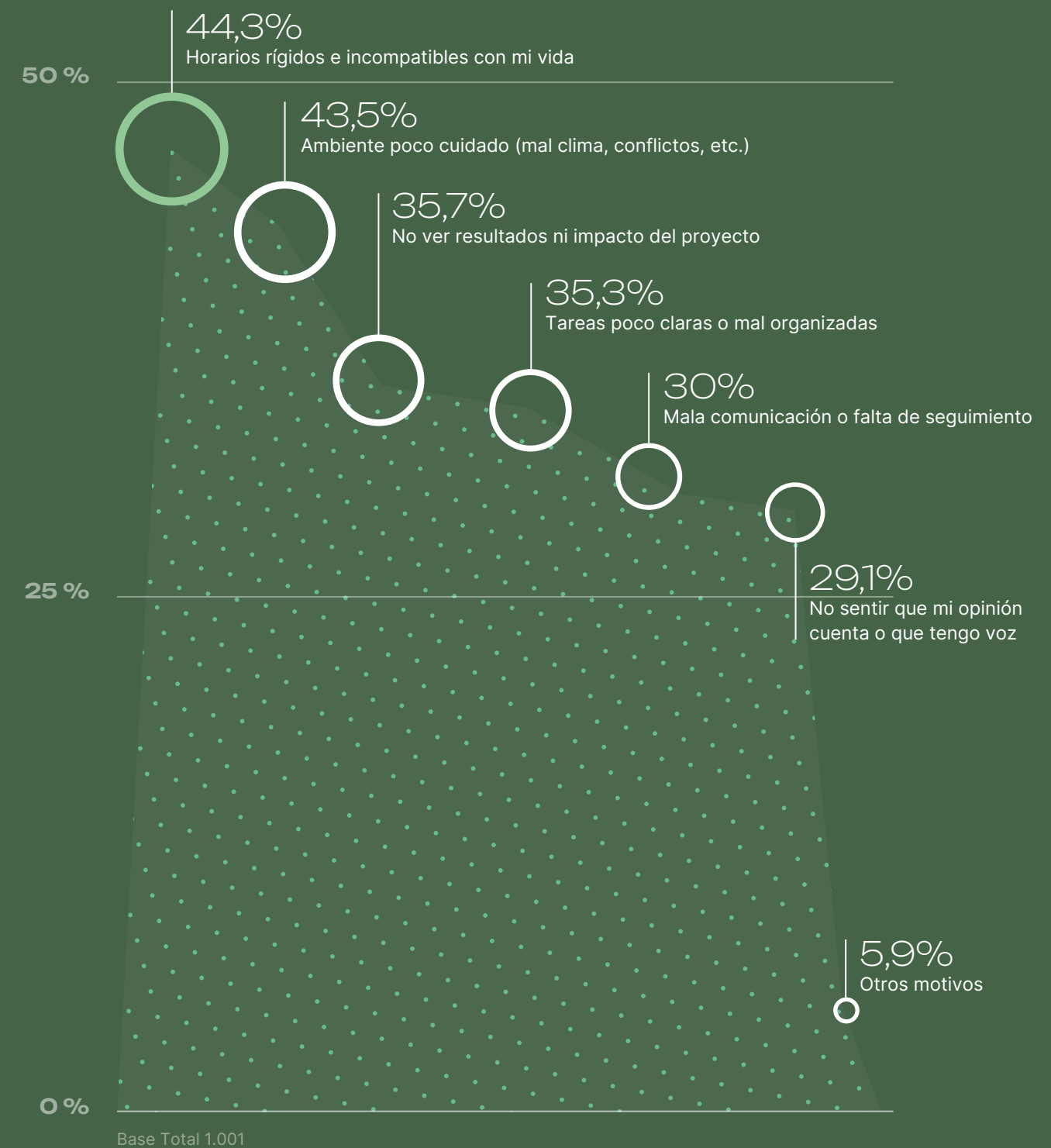
Destaca que la remuneración simbólica es especialmente valorada por las personas de 25 a 35 años, aparece ligeramente más mencionada entre las mujeres y destaca territorialmente en el noroeste y en el noreste (Cataluña y Baleares). Por nivel educativo, sobresale de forma clara entre quienes tienen máster o doctorado, donde supera el 52,7%. Las referencias o cartas de recomendación para el currículum son más demandadas por el grupo de 18 a 24 años, también algo más por las mujeres, y destacan en el noroeste y en el Sur / Andalucía. A nivel educativo, son especialmente relevantes entre personas con bachillerato.

El certificado oficial de participación resulta más atractivo para las personas más jóvenes (18 a 24 años), aparece ligeramente más entre los hombres y destaca en el sur de Andalucía y en el área metropolitana de Madrid. La opción de asumir mayores responsabilidades como forma de reconocimiento es más habitual entre las personas de 25 a 35 años, mientras que el reconocimiento válido para créditos académicos se concentra claramente en el grupo de 18 a 24 años. Por último, quienes afirman no necesitar ningún tipo de reconocimiento externo se concentran principalmente entre personas con estudios de primaria.

Por qué se abandona: cuando la organización expulsa el compromiso

Por último, los motivos de abandono temprano de un proyecto se concentran en dos factores organizativos. En primer lugar, horarios rígidos e incompatibles con un 44,3%; en segundo lugar, con un 43,5%, un ambiente poco cuidado, con mal clima interno o conflictos.

¿Qué aspectos harían que dejaras un proyecto de economía social al poco tiempo de haberte implicado?



En relación con los horarios rígidos e incompatibles, este motivo de abandono es mencionado con algo más de frecuencia por las personas de 25 a 35 años y ligeramente más por las mujeres. No se observan diferencias territoriales relevantes. Por nivel educativo, quienes menos lo señalan son las personas con primaria o ESO, mientras que adquiere mayor peso entre quienes tienen máster o doctorado y bachillerato.

El factor ambiente poco cuidado, clima interno o conflictos presenta un patrón aún más marcado. Es claramente más relevante entre las personas de 25 a 35 años en comparación con las de 18 a 24, y aparece nuevamente algo más entre las mujeres. Territorialmente, destaca en el noroeste y en el noreste (Cataluña y Baleares), mientras que su importancia es menor en el sur (Andalucía). Por nivel educativo, sobresale de forma muy clara entre las personas con máster o doctorado, para quienes este aspecto se convierte en el principal motivo de abandono, incluso por encima de la falta de flexibilidad horaria.

La percepción de no ver resultados en el proyecto, aunque se menciona en menor medida, muestra pocas diferencias por sexo y edad, así como escasas variaciones territoriales. Es donde menos influye en el noreste-centro (28,3%), frente a valores más elevados en el centro (43%) y en el área metropolitana de Madrid (40,3%). Por nivel educativo, es menos relevante entre las personas con primaria o ESO.

Por último, la falta de comunicación o de seguimiento afecta especialmente al grupo de 18 a 24 años y aparece ligeramente más entre los hombres. No se detectan diferencias significativas por zonas ni por nivel educativo, aunque este factor resulta algo más relevante entre quienes tienen bachillerato y Formación Profesional.

Estos datos invitan a mirar hacia dentro: no basta con convocar participación, hay que diseñarla bien y cuidarla en el día a día.

Cuando la participación falla, **el problema suele ser organizativo**



Desde la mirada de los agentes, los principales motivos de abandono señalados por la juventud -rigidez horaria, mal clima interno, falta de cuidado- no se interpretan como una falta de compromiso, sino como déficits en el diseño y la gestión de la participación. Los agentes coinciden en que muchas organizaciones siguen operando con esquemas de voluntariado pensados para otros ritmos de vida, sin adaptarse a la realidad actual.

Esta coincidencia entre juventud y ecosistema apunta a una idea clave: la participación no se sostiene solo con motivación, sino con estructuras cuidadas. Diseñar bien el tiempo, acompañar y reconocer no es un añadido, sino una condición para retener compromiso.

04

Conclusiones

Los resultados de este segundo estudio permiten dibujar un marco coherente a partir de una coincidencia clara entre la percepción de la juventud y la experiencia de los agentes del ecosistema: el interés por la economía social existe, pero su activación se ve limitada por barreras estructurales. No se trata de una falta de valores, motivación o compromiso, sino de la dificultad de imaginar trayectorias vitales sostenibles -en empleo, emprendimiento o participación- dentro de las condiciones actuales del sector.

Esta lectura compartida permite identificar un desplazamiento clave en el diagnóstico. El principal reto de la economía social no está hoy en reforzar el relato del impacto, sino en transformar las condiciones que hacen viable ese impacto como proyecto de vida. Salarios, estabilidad, acompañamiento y cuidado organizativo aparecen no como incentivos adicionales, sino como requisitos mínimos para la incorporación y permanencia de las nuevas generaciones.

En el ámbito del empleo, existe una predisposición moderadamente positiva hacia la economía social, pero no un interés lo suficientemente fuerte como para guiar por sí solo las decisiones laborales. Esta actitud favorable, aunque real, es frágil y queda rápidamente desplazada por factores más determinantes como el salario, la estabilidad o las perspectivas de futuro. En un contexto marcado por el aumento del coste de vida, el acceso a la vivienda y la incertidumbre laboral, la economía social compite no solo con el mercado, sino con la realidad vital de las personas. Por ello, los salarios y las oportunidades de entrada dejan de funcionar como incentivos para convertirse en requisitos estructurales. La información práctica -guías de salarios, prácticas, visitas a organizaciones y referentes jóvenes- aparece como el puente que permite tomar decisiones informadas y reducir la distancia entre interés y acción.

Tanto en el empleo como en el emprendimiento, la viabilidad percibida depende en gran medida de cómo se distribuye el riesgo. La juventud identifica la precariedad salarial, la temporalidad y la falta de colchón económico como frenos decisivos, mientras que los agentes del ecosistema reconocen que los modelos de financiación y los marcos administrativos actuales tienden a concentrar el riesgo en las personas. Esta asimetría limita el acceso

y reproduce desigualdades, especialmente entre quienes parten con menos recursos, condicionando quién puede permitirse trabajar o emprender con impacto.

En emprendimiento, el gran reto sigue siendo la transición entre “pensarlo” y “hacerlo”. La falta de colchón económico y la percepción de soledad actúan como frenos potentes. Los apoyos más valorados combinan acompañamiento (entidades, mentorías) y comunidad, mientras que las medidas más viabilizadoras se centran en apoyo económico inicial, simplificación administrativa y acceso a redes. En definitiva, emprender con impacto se percibe como una opción más accesible cuando el riesgo se reparte y el camino no se recorre en solitario.

En participación, la coincidencia entre juventud y ecosistema es igualmente clara: la motivación no desaparece, pero se rompe cuando las estructuras no acompañan. Los formatos flexibles ganan peso, y la permanencia depende de dos factores que a menudo se infravaloran: el diseño del tiempo y el cuidado de las relaciones. La rigidez horaria, la falta de reconocimiento y el mal clima organizativo no solo reducen la participación, sino que expulsan compromiso. La sostenibilidad de la participación juvenil pasa, por tanto, por rediseñar los formatos y por asumir el cuidado como una dimensión central de la gestión, no como un elemento accesorio.



El interés existe, pero no basta. En síntesis, para activar de forma sostenida la participación, el empleo y el emprendimiento en la economía social, es necesario pasar del relato inspirador a estructuras claras, sostenibles y acompañadas, que permitan a las personas imaginar y construir un proyecto de vida viable dentro del sector.

05

Propuestas de actuación

A partir de los hallazgos del estudio, se proponen líneas de actuación orientadas a aumentar la viabilidad percibida y real de la economía social para la juventud. Estas propuestas no sustituyen el trabajo del sector, pero ofrecen una hoja de ruta coherente con lo que la muestra señala como necesidades prioritarias.

5.1.

Empleo: convertir el propósito en proyecto de vida

Transparencia y orientación:

desarrollar guías claras de empleos y salarios, y mapas de itinerarios de entrada (roles, competencias, progresión). Mayor presencia en las Ferias de Empleo y colaboración con las Cámaras de Comercio.

Programas puente de entrada:

prácticas remuneradas y contratos de incorporación juvenil en entidades de economía social, con acompañamiento durante los primeros meses a través de convenios con centros educativos.

Mejora de condiciones:

impulsar acuerdos sectoriales o instrumentos públicos que faciliten mejoras salariales y estabilidad, especialmente en posiciones de entrada.

Experiencias de contacto:

visitas, sesiones abiertas y encuentros con jóvenes profesionales del sector, para “traducir” la economía social en experiencias reales.

5.2.

Emprendimiento: oxígeno inicial, simplificación y red

Ventanilla única y simplificación administrativa:

reducir trámites, tiempos y costes, especialmente para proyectos pequeños y fases tempranas.

Ecosistema de acompañamiento:

programas que combinen mentoría individual, acompañamiento desde entidades y grupos de pares para evitar la sensación de soledad.

Red de alianzas y primeros clientes:

espacios de networking, acuerdos con entidades tractoras y plataformas de visibilidad que faciliten la captación de oportunidades reales.

5.3.

Participación: flexibilidad, reconocimiento y cuidado

Diseñar participación flexible:

microvoluntariado, formatos híbridos y tareas acotadas en el tiempo, con expectativas claras desde el inicio.

Reconocimiento útil:

remuneración simbólica cuando sea posible y herramientas de reconocimiento profesional (cartas, referencias, certificados) sistematizadas.

Cuidar el clima interno:

formación en coordinación, resolución de conflictos, seguimiento y comunicación; el cuidado no es accesorio, es retención.

Itinerarios de continuidad:

ofrecer caminos para pasar de colaboración puntual a implicación estable o a oportunidades laborales, cuando encaje.





Impulsado por:



Con el apoyo de:

