

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo **GEM-Cantabria 2017/18**



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo **GEM-Cantabria 2017/18**

Equipo de investigación:

Ana Fernández Laviada (Directora)
Paula San Martín Espina (Coordinadora)
Carlos López Gutiérrez
Javier Montoya del Corte
Estefanía Palazuelos Cobo
Andrea Pérez Ruiz
Lidia Sánchez Ruiz



**Global Entrepreneurship Monitor.
Informe Ejecutivo GEM Cantabria 2017/18**

Autores

Ana Fernández Laviada (Directora)
Paula San Martín Espina (Coordinadora)
Carlos López Gutiérrez
Javier Montoya del Corte
Estefanía Palazuelos Cobo
Andrea Pérez Ruiz
Lidia Sánchez Ruiz

Edita

Cátedra Pyme. Universidad de Cantabria
Avda. de los Castros, s/n - 39005 Santander

Imprime

Tratamiento Gráfico del Documento. S.L.
Avda. de los Castros, s/n - Edif. Interfacultativo
39005 Santander

ISBN: 978-84-09-07675-8

Depósito Legal: SA-834-2018

ÍNDICE DE CONTENIDO

RED ESPAÑOLA DE EQUIPOS REGIONALES GEM 2017/18	2
PRESENTACIÓN DEL INFORME GEM CANTABRIA 2017/18	7
CARTA SODERCAN	9
PROYECTO GEM: INTRODUCCIÓN Y MODELO TEÓRICO	11
BALANCE SCORECARD 2017	21
RESUMEN EJECUTIVO	23
EXECUTIVE SUMMARY	25
CAPÍTULO 1: EL FENÓMENO EMPRENDEDOR	27
1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población cántabra	26
1.1.1. Introducción	28
1.1.2. Percepción de oportunidades	29
1.1.3. Posesión de red social emprendedora	30
1.1.4. Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender	31
1.1.5. El temor al fracaso como un obstáculo para emprender	33
1.1.6. Equidad en los estándares de vida vs. emprendimiento	34
1.1.7. Emprendimiento como opción profesional	35
1.1.8. Emprendimiento, estatus social y estatus económico	35
1.1.9. Difusión del emprendimiento en medios de comunicación	36
1.1.10. Análisis global de la influencia de los valores y actitudes sobre la tasa de actividad emprendedora	37
1.1.11. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento	38
1.1.12. Posicionamiento de Cantabria frente a España y Europa	39
1.1.13. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población desde la perspectiva de género	39
1.2. Actividad emprendedora y sus características	41
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	41
1.2.2. Dinámica de la actividad emprendedora	43
1.2.3. Motivación para emprender: oportunidad vs. necesidad	46
1.2.4. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	49
1.2.5. Financiación de la actividad emprendedora naciente en Cantabria	57
1.3. Características de las actividades emprendedoras en Cantabria	60
1.3.1. Introducción	60
1.3.2. Aspectos generales del negocio: sector de actividad	60
1.3.3. Aspectos generales del negocio: dimensión	61
1.3.4. Expectativas de crecimiento	62
1.3.5. Orientación innovadora	64
1.3.6. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras en fase inicial y las consolidadas	66
1.3.7. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras en fase inicial y en las consolidadas	67
1.3.8. Orientación internacional	68
1.3.9. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras en fase inicial y las consolidadas	69
1.3.10. Actividad emprendedora en organizaciones existentes	71
CAPÍTULO 2. EL ENTORNO EMPRENDEDOR	75
2.1. Introducción	76
2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cantabria	77
2.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cantabria	82
2.4. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las condiciones del entorno para emprender	88
ÍNDICE DE FIGURAS	91
ÍNDICE DE TABLAS	95



PRESENTACIÓN

La Universidad de Cantabria, por medio de su Cátedra Pyme, se incorporó en 2008 al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) mediante la firma del correspondiente Convenio de colaboración con el Instituto de Empresa, coordinador en ese momento del proyecto para España, y por el que asumimos la participación en la elaboración del Informe nacional y la realización del Informe regional para Cantabria.

En 2012, con la incorporación del Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) como institución líder del proyecto a nivel nacional, que coordina la red de equipos regionales, firmamos un nuevo convenio y continuamos con la labor de investigación.

El GEM es un proyecto de investigación y difusión del emprendimiento, que se refleja en un programa sistemático de recopilación, preparación de informes y colecciones de datos, así como la creación de varias actividades diseñadas para beneficio y ayuda de investigadores en el campo de la creación de empresas.

Este Proyecto constituye un referente en la investigación del fenómeno emprendedor y de creación de empresas en todo el mundo. Los equipos de cada nación y región dirigen su propia investigación, pero todos siguen una metodología común que permite no sólo establecer la situación de cada nación y región, sino también efectuar la comparación respecto del resto de participantes.

En la edición de 2017/18, se ha contado con la participación de 54 países, con el objetivo principal de elaborar un índice de la actividad emprendedora, distinguiendo entre la creación de iniciativas empresariales y nuevas empresas.

El Proyecto GEM España es uno de los más veteranos en el GEM Consortium (conjunto de los países y regiones que participan en el mismo), pues inició su andadura en el año 2000. Desde el año 2002 ha desarrollado un modelo único regional que le ha permitido crecer como no lo ha hecho ningún otro país, lo que nos hizo merecedores de un reconocimiento internacional como el "Mejor equipo nacional" por la labor ejemplar desarrollada.

GEM España se basa en una red universitaria, comprometida y emprendedora; con más de 130 investigadores de 21 universidades (acompañados de más de 90 instituciones por todo el territorio nacional) que profundiza en el conocimiento del fenómeno emprendedor, siendo la mayor red de universidades e investigadores en Emprendimiento en el país y probablemente en el mundo.

En 2017, la red siguió creciendo incorporando al equipo GEM Asturias y GEM Baleares completando así el mapa nacional y con la ayuda de CISE consiguió alcanzar el tamaño muestral de 23.400.

Este Informe GEM Cantabria 2017/18, se realiza dentro del contexto del Campus de Excelencia Internacional de la UC, mención obtenida en la primera convocatoria conjunta realizada en 2009 por los Ministerios de Educación y de Ciencia e Innovación, formando parte de las actuaciones de una de sus áreas estratégicas: "Banca, Finanzas y Actividad Empresarial". Es el noveno informe de la que esperamos siga siendo una larga serie que analice, describa, oriente y apoye las inquietudes e iniciativas emprendedoras de los sujetos de nuestra Región para que con su desarrollo participen en la creación de empresas y la conformación de un tejido empresarial sólido para Cantabria, que facilite la generación de riqueza, la creación de empleo y el bienestar de nuestros ciudadanos.

La incorporación a esta gran red internacional, que aporta conocimiento sobre la actividad emprendedora a nivel mundial, da respuesta a uno de los objetivos estratégicos de la Cátedra Pyme de la UC, que junto a la creación y desarrollo del Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de Cantabria (OpymeCan) y la participación como promotores, junto con las Universidades de Murcia y Politécnica de Cartagena, en la constitución de la Fundación para el Análisis y Desarrollo Estratégico de la Pequeña y Mediana Empresa (Faedpyme), nos permiten cumplir con los fines que le dan razón de ser: desarrollar actividades de investigación, formación y transferencia de conocimiento sobre las pequeñas y medianas empresas, a nivel nacional e internacional, pero con especial atención a nuestra Región.

La misión de la Cátedra Pyme de la UC consiste en elaborar y suministrar información útil sobre diferentes aspectos relacionados con las Pymes a entidades públicas y privadas, a las empresas, a los emprendedores y a la sociedad en general, de manera imparcial e independiente, constituyendo un instrumento básico de investigación generador de conocimiento y riqueza desde la Universidad de Cantabria hacia el entorno social en el que se proyecta.

Las actividades de la Cátedra son posibles, además de por el buen hacer de investigadores y colaboradores, por el apoyo recibido de las entidades e instituciones que la patrocinan: El Santander y la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Cantabria, a quienes queremos reconocer públicamente por la confianza que han depositado en nuestro trabajo.

Ana Fernández Laviada
Responsable del área de emprendimiento
de la Cátedra Pyme de la UC
Directora del Informe GEM Cantabria



Para la Sociedad Regional de Cantabria (SODERCAN) ha sido de gran interés incorporarnos en el Proyecto GEM, que constituye un referente en la investigación del proceso emprendedor y su posterior materialización en empresas reales a lo largo de todo el territorio nacional y mundial.

La participación de SODERCAN en el proyecto GEM se enmarca en su estrategia de actuación, como instrumento transversal a todas las Consejerías del Gobierno de Cantabria, que se encuentra alineada con la Estrategia de Investigación e Innovación 2020 para la Especialización Inteligente de Cantabria. En ese sentido, el despliegue estratégico de la Estrategia iCan2020 del Gobierno de Cantabria, contempla la definición de diferentes ejes estratégicos, entre ellos el eje de Emprendimiento.

En este contexto, las actuaciones que se promueven desde el proyecto GEM, coinciden plenamente con los objetivos que desde SODERCAN llevamos desarrollando desde hace cerca de 20 años en materia de creación empresarial: promover el carácter emprendedor, generar servicios que demandan las personas emprendedoras y apoyar en el proceso de creación, crecimiento y consolidación de nuevas iniciativas empresariales innovadoras.

Desde SODERCAN, consideramos fundamental establecer redes y alianzas, con entidades internacionales, nacionales y regionales para alcanzar el objetivo de potenciar las fortalezas de nuestro ecosistema emprendedor y transformar Cantabria en una región cada vez más atractiva para la implantación de nuevos proyectos empresariales.

Y en este sentido, con una visión compartida hacia la importancia indiscutible de la colaboración entre las instituciones, nos sumamos a esta iniciativa con el ánimo de generar el mayor número de sinergias que redunden en un conocimiento más preciso del mundo emprendedor y de esta manera, desarrollar e implementar servicios e instrumentos que aporten valor real a las personas que deciden dar el paso de emprender una actividad empresarial.

Iciar Amorrortu

Directora General de SODERCAN





PROYECTO GEM: INTRODUCCIÓN Y MODELO TEÓRICO

0.1 INTRODUCCIÓN

El Informe Ejecutivo GEM Cantabria 2017/18 que aquí presentamos recoge los resultados del estudio que se lleva a cabo sobre nuestra región, en el marco del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), con la finalidad de analizar el contexto y la problemática de la actividad emprendedora en Cantabria. Este informe, elaborado por noveno año consecutivo para Cantabria, permite, a través de una metodología consistente y testada a lo largo de su trayectoria en más de 100 países, obtener una visión precisa del fenómeno emprendedor en Cantabria y poder hacer, además, una comparativa a nivel nacional e internacional.

El Proyecto GEM es el observatorio internacional de la actividad emprendedora más ambicioso hasta la fecha, contando este año con la participación de 54 países. Este año el informe cubre el 67,8% de la población mundial y el 86% de su PIB. Y es que aunque el Proyecto nació con vocación fundamentalmente académica, con el paso del tiempo y dada la amplitud de su ámbito geográfico y de la serie temporal disponible, se ha convertido en la fuente de información más completa y de referencia sobre el fenómeno emprendedor, siendo prueba de ello la demanda de datos comparativos por parte de la OCDE sobre algunos de sus apartados, especialmente el de formación emprendedora de la población, medida por primera vez para 38 naciones el año 2008.

La iniciativa nació en el año 1997 bajo el auspicio de la London Business School y el Babson College (Massachusetts, Estados Unidos). Posteriormente, en 2004, se fundó un consorcio como organización sin ánimo de lucro, la Global Entrepreneurship Research Association (GERA), con más de 60 equipos de investigación GEM creados en otros tantos países y manteniéndose con una participación regular de más de 40 en los últimos

años. De este modo, el Proyecto GEM ha demostrado que la férrea voluntad de sus asociados puede mantener, aunque sea con gran esfuerzo, un amplio colectivo estable de investigadores volcados en la elaboración de información de calidad, caracterización, benchmarking y análisis de un objeto de estudio concreto: la actividad emprendedora.

Este Proyecto surgió para responder a la escasez de investigaciones y estadísticas internacionales homogéneas en torno a la actividad emprendedora, a pesar de ser uno de los principales factores considerados entre las fuerzas claves que actúan en el marco del cambio de las condiciones económicas de los diferentes países y regiones.

Desde el primer informe global publicado en el año 1999, con 10 países desarrollados, se han editado 19 informes globales GEM, constituyéndose en la investigación de referencia a nivel mundial para tratar de mejorar la comprensión del fenómeno emprendedor, a través del análisis de las relaciones existentes entre las percepciones de los integrantes del proceso emprendedor, las características de la propia actividad emprendedora y el crecimiento económico de los distintos países y regiones.

Estos informes persiguen fundamentalmente tres objetivos:

- Analizar las diferencias en el nivel de actividad emprendedora entre países y regiones.
- Descubrir los factores determinantes de los diferentes niveles nacionales y regionales de actividad emprendedora.
- Sugerir políticas y líneas de actuación que puedan incrementar el nivel de actividad emprendedora de las diferentes economías.



España, adherida al Proyecto desde su apertura Global en el año 2000, ha desarrollado, creando una estructura similar a la del Proyecto Global bajo la dirección actualmente del Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), un modelo de implantación y crecimiento del Proyecto que convierte a su Observatorio en el más completo de todos cuantos se han establecido en el mundo. Su modelo de participación regional ya ha sido adoptado por Argentina, Canadá, Chile, China, México y otras naciones estudian su implantación.

En la actualidad, España cuenta con 20 equipos territoriales con más de 130 investigadores. Por una parte, el equipo coordinador nacional, responsable de elaborar el informe a nivel nacional; y, por otra, 19 equipos autonómicos, responsables de elaborar los informes correspondientes a sus regiones. La aplicación de una metodología común para todos los países y regiones permite obtener una serie de indicadores homogéneos que garantizan a su vez la validez y el sentido de la comparación internacional de los resultados.

0.2 MODELO TEÓRICO

El Proyecto GEM fue diseñado para medir y comparar la actividad emprendedora de los países y analizar su relación con el desarrollo económico.

Su modelo teórico, establecido por los creadores del Observatorio, Michael Hay (London Business School), William D. Bygrave (Babson College), Paul Reynolds (Babson College) y Erkko Autio (Imperial College), ha sido modificado en varias ocasiones, a partir del avance en el conocimiento del fenómeno emprendedor que ha ido resultando de las investigaciones llevadas a cabo en el seno del Proyecto, siendo el que se utiliza actualmente el que se resume en la Figura 0.1.

Una de las principales aportaciones del Proyecto GEM es la creación de un indicador de la actividad emprendedora conocido como Total Entrepreneurial Activity Index o índice TEA.

Este índice permite cuantificar el “nivel emprendedor” de una región y compararlo con el de las regiones o países participantes en el Proyecto, así como a lo largo del tiempo.

Para comprender el significado de este indicador, es imprescindible tener en cuenta la definición de emprendedor en el entorno GEM.

En este contexto, GEM mide la actividad emprendedo-

ra como porcentajes de iniciativas declaradas por personas de 18 a 64 años que se hallan en alguna de las fases del proceso emprendedor que se recogen en la Figura 0.2.

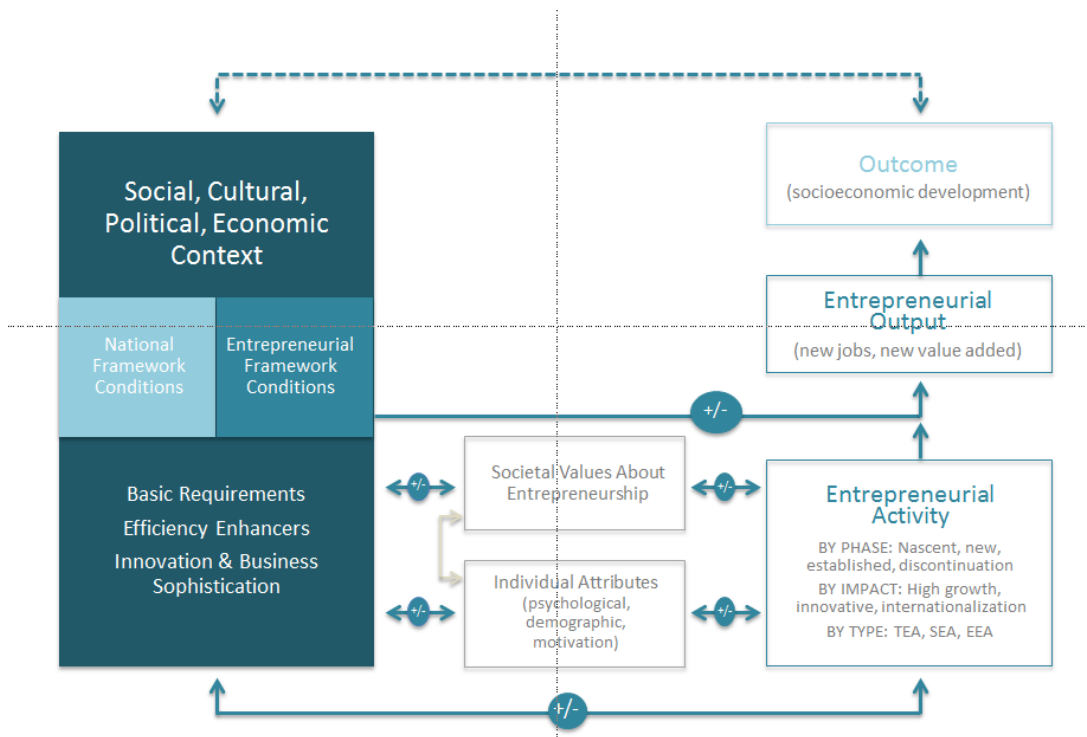
Por tanto, bajo el enfoque adoptado por el Proyecto GEM, el índice TEA o Total Entrepreneurial Activity Index representa el porcentaje de población adulta (18 a 64 años) de un país o región que manifiesta estar involucrada en iniciativas emprendedoras nacientes o nuevas, en base a los criterios expuestos en la definición anterior de emprendedor.

Esos porcentajes, elevados a la población de referencia, proporcionan una estimación del número de iniciativas emprendedoras nacientes o nuevas que hay en cualquier país o región participante en el Proyecto, en nuestro caso las estimaciones para Cantabria.

En la conceptualización del modelo GEM, el aspecto al que hay que prestar más atención de cara a la correcta interpretación de los resultados es el referido a las nuevas iniciativas empresariales. Leyendo este título, es lógico pensar inmediatamente en el registro de empresas y en las nuevas altas que tienen lugar en el mismo anualmente.

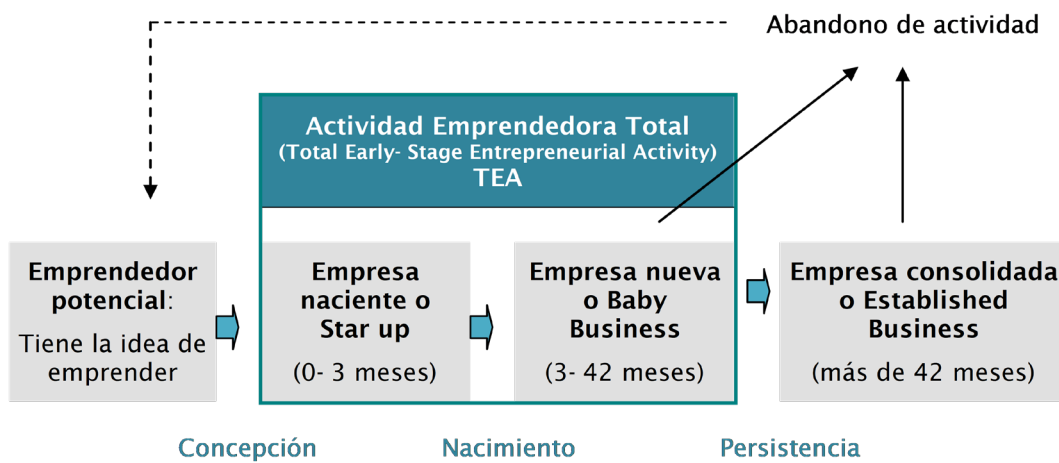
Sin embargo, en el seno del Proyecto GEM no se entiende lo mismo, sino más bien el volumen de iniciativas

Figura 0.1. El Modelo Conceptual del GEM revisado



Fuente: Informe GEM Global 2015

Figura 0.2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



que se captan en la población en un año determinado y que están en fase incipiente o de consolidación.

El momento crítico entre que una iniciativa sea considerada emprendedora o consolidada se establece en 42 meses, tal y como muestra la Figura 0.2, en la que se diferencian claramente las etapas del proceso emprendedor que se analizan en GEM.

Resultaría sencillo cambiar en el modelo el apartado “nuevas iniciativas empresariales” por “iniciativas emprendedoras”, entendiéndose por tales aquellas que no superan los 42 meses de actividad, pero el hecho de que GEM sea un Consorcio Investigador Internacional, complica a veces la terminología y, desde que España se adhirió al Proyecto en el año 2000, siempre se ha respetado la terminología original y se han asumido sus cambios cuando los ha habido.

Por consiguiente, tal y como se remarca en las ediciones GEM desde el año 2000 al actual, téngase presente que el registro de empresas, representado por el DIRCE en España, proporciona el número de altas habidas cada año, mientras que GEM informa del porcentaje de iniciativas de entre 0 y 42 meses de actividad captadas en la población de 18 a 64 años del país, conceptos y cifras no comparables de forma directa. No obstante, aglutinando las cifras GEM de iniciativas emprendedoras más las consolidadas, los resultados del Observatorio ya pueden compararse de forma exploratoria con los del registro de empresas DIRCE.

El tener una tasa de actividad emprendedora total alta o baja depende de múltiples factores y siempre debe valorarse en función de las características de los territorios en que se mide.

Desde el año 2000, se ha podido observar que las tasas de actividad emprendedora más elevadas corresponden a países y territorios en vías de desarrollo en los cuales, una buena parte de la población tiene que emprender por falta de otras alternativas de trabajo, es de-

cir, por necesidad (Marruecos, Uganda, China, Ecuador, Líbano, Brasil y otras naciones). Otros territorios tienen tasas notables de actividad emprendedora debidas a la propia tradición empresarial de su población (Estados Unidos, Nueva Zelanda, Cataluña y otros). También se observan tasas notables allí donde las políticas públicas han proporcionado un amplio impulso a los emprendedores o donde la propia población ha comprendido que era necesario evitar la despoblación, cambiar la mentalidad laboral y avanzar en el propio desarrollo (Irlanda, Finlandia, Madrid, Canarias). En cambio, en los países y territorios desarrollados se aprecian tasas de actividad emprendedora moderada porque la mayor parte del empleo está todavía en manos de los organismos públicos o de grandes empresas que ofertan mucho empleo.

Por este motivo, desde el año 2008, GEM adoptó la clasificación de países desarrollada por el índice de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial, pues para mayor claridad en la interpretación, era necesario presentar los resultados teniendo en cuenta al menos tres grupos económicos:

- El primero, se denomina “factor driven nations”, incluye países cuya economía está impulsada por los factores de producción tradicionales, siendo los menos desarrollados del conjunto global.
- El segundo, se denomina “efficiency driven nations”, incluye países cuya economía está impulsada por la eficiencia de los factores de producción.
- El tercero, se denomina “innovation driven nations”, incluye países cuya economía está impulsada por la innovación.

España está clasificada como una nación cuya economía se impulsa gracias a la innovación, al igual que el resto de países desarrollados de la UE. Tener en cuenta esta clasificación es fundamental para interpretar los indicadores GEM, puesto que los países con tasas de emprendimiento son, en general, los menos desarrollados, como consecuencia del mayor peso del emprendimiento por necesidad.

0.3 FICHA TÉCNICA

Los datos e indicadores ofrecidos por el observatorio GEM en Cantabria se basan en la información recogida a partir de las tres fuentes de información que sustentan todos los informes regionales y nacionales.

Para la realización del informe regional de Cantabria se han realizado 1.000 entrevistas, alcanzando éstas las 23.400 para toda España y cerca de 200.000 para los 53 países participantes en el APS del Informe Global GEM del año 2017/18. La Tabla 0.1 resume la ficha técnica de la encuesta en Cantabria y la fiabilidad de las estimaciones.

1. Encuesta a la población adulta

Esta encuesta se obtuvo a partir de entrevistas telefónicas asistidas por ordenador, mediante el sistema CATI (Computer Assistance Telephone Interview), realizadas por la empresa Opinòmetre, que realizó el proceso de encuestas para toda España. El motivo de la elección de este sistema de encuesta es doble:

- La mayor accesibilidad al universo, ya que las personas activas son difícilmente localizables si el trabajo de campo no se realiza entre las 18 y las 22 horas.
- Se evitan los problemas de encuesta directa, como son las barreras físicas (porterías, por ejemplo), u otros motivos que pueden elevar la tasa de no respuesta, como pueden ser la intimidación o la desconfianza.

El universo objeto de estudio fue definido como todas las personas, con edad comprendida entre los 18 y los 64 años, un total de 366.385 personas para Cantabria. Para la estratificación y selección final de la muestra, además de la variable provincia, también se establecieron cuotas teniendo en cuenta los siguientes criterios externos: variable hábitat (urbano/ rural), variable edad y variable sexo. Para la codificación y procesamiento de la información se utilizó el programa estadístico SPSS v.15.

Los datos extraídos de la encuesta a población adulta se calcularon teniendo en cuenta dos ponderaciones

Tabla 0.1. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta de Cantabria

Universo	Población residente en Cantabria de 18 a 64 años
Población objetivo	366.385 individuos
Muestra	1.000 individuos
Margen de confianza	95 %
Error de la muestra	± 3,09% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Periodo de realización de encuestas	Junio-Julio de 2017
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

diferentes:

- Los valores regionales son calculados mediante la ponderación regional facilitada por el INE.
- Los valores nacionales son calculados mediante la ponderación nacional facilitada por la base de datos internacional que publica US Census.

La información procedente de la Encuesta a la Población Adulta es la principal fuente de información de este informe, siendo la base para la elaboración del capítulo 1, así como para la práctica totalidad de la información presentada en el resumen ejecutivo y el balance scorecard, donde se realiza una síntesis de los principales resultados alcanzados.

2. Entrevistas a expertos regionales

Para la realización del informe regional de Cantabria se han realizado 36 entrevistas a expertos de la región. La información obtenida de las entrevistas a expertos regionales se ha utilizado para elaborar parcialmente el capítulo 1 y el 2 en su totalidad.



Se llevaron a cabo entre junio-julio de 2017 y se les pregunta sobre las nueve condiciones principales del entorno que según la literatura están relacionadas con la actividad emprendedora:

1. Apoyo financiero.
2. Políticas y programas gubernamentales.
3. Infraestructura física.
4. Infraestructura comercial.
5. Infraestructura de servicios a empresas.
6. Educación y formación.
7. Normas sociales y culturales.
8. Transferencia de I+D.
9. Apertura del mercado interno.

La Tabla 0.2. define con mayor detalle qué miden estas condiciones del entorno. Las nueve primeras condiciones coinciden con las anteriormente mencionadas y en virtud de ellas se clasifican a los expertos seleccionados, asegurando un número mínimo de especialistas en cada ámbito. Además, se añaden cinco condiciones más que sirven para la codificación de las respuestas del panel de expertos en las entrevistas semiestructuradas.

Cada país o región selecciona un panel de al menos 36 expertos, cuatro por cada una de las anteriores nueve condiciones del entorno. De estos cuatro, se busca que dos sean empresarios y los otros dos profesionales con conocimientos sobre las condiciones del entorno por las que han sido seleccionados. Cada equipo investigador realiza anualmente las encuestas a expertos entre abril y julio del año corriente, seleccionando las personas a entrevistar en los ámbitos adecuados.

Los expertos elegidos responden a entrevistas personales en las que expresan sus opiniones sobre el contexto regional para emprender y muestran las políticas que según ellos habría que realizar para aumentar la capacidad empresarial de cada región. De este modo, las encuestas realizadas a los expertos presentan dos partes diferenciadas: una primera parte formada por pregun-

tas cerradas, en las que mediante una escala de Likert de 5 puntos se valoran diferentes afirmaciones sobre las condiciones del entorno del emprendedor; y una segunda parte formada por tres preguntas abiertas, en las que el experto tiene que indicar su opinión sobre los tres principales obstáculos, apoyos y recomendaciones que ve a la hora de emprender en Cantabria.

3. Variables secundarias

Estas variables son utilizadas para la realización de análisis econométricos que se manejan en el estudio, ofrecidas por diferentes organismos, tal y como se detalla a continuación:

- Crecimiento y desarrollo nacional: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Empleo: Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y Banco Mundial (BM).
- Exportación: Organización Mundial de Comercio (OMC) y Company Law of Commercial Code.
- Demografía: US Census (US Census Bureau International Database) y Eurobarómetro.
- Educación: Banco Mundial (BM).
- Tecnología e información: NUA Internet Surveys, Banco Mundial y WCY.
- Papel del Gobierno en temas económicos: Anuario de Competitividad Global (IMD) y Banco Mundial (BM).
- Productividad: Anuario de Competitividad Global (IMD), Fondo Monetario Internacional y Organización Internacional del Trabajo.
- Renta: Banco Mundial (BM).
- Competitividad: Global Competitiveness Report, Anuario de Competitividad Global (IMD) e Índice de libertad económica (Heritage Foundation & The Wall Street Journal).
- Capital riesgo: Bankruptcy and Reorganisation Laws y Guía Internacional de Riesgo- País.

Además de los datos mencionados, también se utilizan datos procedentes de la ONU y otras fuentes oficiales de reconocido prestigio.

Estos datos se recopilan a nivel nacional y para trabajar algunos aspectos en las Comunidades Autónomas españolas, el equipo técnico español busca informaciones asimilables en las fuentes disponibles, especialmente el INE.

La confianza sobre estos datos radica en la que proporcionan todas estas instituciones, por lo que se considera que se trabaja con datos fiables y consensuados.



La información procedente de la Encuesta a la Población Adulta junto a las entrevistas a expertos son la principal fuente de información de este informe



Con estas fuentes el Proyecto GEM da respuesta a varios de sus objetivos:

FUENTE	CONCEPTO	OBJETIVO PRINCIPAL
Variables secundarias	Contexto social, cultural y político	Relacionar este contexto con el entorno general y con el que se enfrentan los emprendedores
Variables secundarias	Entorno general nacional	Relacionar el estado actual de la economía, las políticas públicas y otros aspectos generales con la actividad emprendedora.
Variables secundarias encuesta de expertos	Entorno general nacional para emprender	Establecer el diagnóstico actual sobre el estado de las condiciones del entorno que influyen en el desarrollo de la actividad emprendedora, financiación de la actividad, políticas y programas públicos, educación, acceso al mercado y otros.
Variables secundarias	Economía primaria Economía secundaria Nuevos desarrollos	Estudiar los indicadores referentes a estos apartados en el territorio analizado y disponer de información complementaria que ayude en la explicación de los resultados proporcionados por GEM
Encuesta GEM a la población de 18-64 años	Oportunidades para emprender	Medir directamente en la población su percepción de oportunidades para emprender y su grado de disposición de capacidad y habilidades naturales en esta materia
Encuesta de expertos	Capacidad y habilidad para emprender	Recabar la opinión de los expertos sobre el mismo tema y comparar con la anterior
Encuesta GEM a la población de 18-64 años	Nuevas iniciativas empresariales	Medir y caracterizar la actividad emprendedora del territorio.
Variables secundarias	Crecimiento económico	Relacionar los resultados sobre actividad emprendedora con el desarrollo.



Tabla 0.2. Condiciones específicas del entorno

EL APOYO FINANCIERO: se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y en crecimiento incluyendo subvenciones y subsidios.

LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES: se trata de determinar en qué medida las políticas del gobierno reflejadas en impuestos o regulaciones o la aplicación de éstas, contribuyen a apoyar a las empresas de nueva creación o en crecimiento.

LOS PROGRAMAS GUBERNAMENTALES: se refiere a la presencia de programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento, en todos los niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal).

LA EDUCACIÓN y FORMACIÓN: se refiere a la medida en que los sistemas educativos y de formación incorporan en sus programas las herramientas necesarias para formar a crear o a dirigir nuevas empresas.

LA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA E I+D: se trata de saber en qué medida la investigación y desarrollo de la región conducen a nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de los emprendedores.

LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL O PROFESIONAL: se refiere a la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales así como de instituciones que facilitan la creación o el desarrollo de negocios.

LA APERTURA DEL MERCADO INTERNO: se refiere a la dificultad para introducirse en el mercado que poseen las empresas nuevas y en crecimiento, y de competir y reemplazar a los proveedores existentes, subcontratistas y asesores.

LAS NORMAS SOCIALES Y CULTURALES: se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan, o desalientan acciones individuales que pueden llevar a una nueva manera de conducir los

negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y de la riqueza.

CAPACIDAD PARA EMPRENDER: se refiere a la existencia y comprensión de capacidad emprendedora; comprensión de los mercados (oferta y demanda); conocimiento, posesión y adquisición de las habilidades necesarias para emprender; reconocimiento de que emprender es un esfuerzo de equipo o que requiere múltiples habilidades; conocimiento del personal especializado que se ha de contratar; capacidad para gestionar el riesgo empresarial; experiencia empresarial; y la orientación empresarial dentro de los negocios corporativos

CLIMA ECONÓMICO: se refiere a si existe un clima económico general propicio para crear empresas; y a la influencia de bajas y altas tasas de desempleo sobre la actividad emprendedora.

CARACTERÍSTICAS DE LA PLANTILLA: se hace referencia a la disponibilidad y accesibilidad tanto de personas en general, como de personas con ciertas habilidades, dentro de la plantilla. Se recoge también en este apartado las referencias al coste de los trabajadores en general y al coste de los trabajadores con habilidades en particular.

COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN: se refiere a factores demográficos de la región tales como el tamaño y la diversidad de la población. En este último caso, se hace referencia a si existe una integración multicultural o bien fragmentación étnica o religiosa.

CONTEXTO POLÍTICO, INSTITUCIONAL Y SOCIAL: se refiere a la existencia de un clima político general que propicia la creación de empresas; eficiencia o ineficiencia de la administración pública; sistema judicial; tasa de criminalidad; y la corrupción (en la Administración, en la sociedad o en las prácticas empresariales).

0.4 GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actividad emprendedora total o early stage: agregación de emprendedores que están involucrados en la creación de empresas nacientes y empresas nuevas.

Actividad por necesidad: comportamiento que lleva al emprendedor a crear una empresa principalmente por motivos de supervivencia económica.

Actividad por oportunidad: comportamiento que lleva al emprendedor a crear una empresa principalmente para explotar una oportunidad de negocios detectada.

Business Angels: expresión anglosajona que hace referencia a los inversores informales. Se refiere a las personas que invierten en las empresas de otros sin utilizar mecanismos institucionales, excluyéndose de este concepto las inversiones en bolsa o en fondos de inversión.

Emprendedor: persona que está inmersa en el proceso de creación de una empresa o en sus primeras fases de consolidación. Puede ser independiente o autónomo – si lo hace por cuenta propia –, o corporativo – si forma parte de su trabajo habitual como empleado de otra empresa.

Empresas Consolidadas o Establecidas: personas que están involucradas en el proceso de crear nuevas empresas como propietarios y directores, y que llevan pagando salarios más de 42 meses (3,5 años).

Empresas Nacientes: personas involucradas en el proceso de crear nuevas empresas, como propietarios o copropietarios, y que no han empezado a pagar salarios durante más de tres meses.

Empresas Nuevas: personas involucradas en el proceso de crear nuevas empresas, como propietarios y gerentes, que han pagado salarios durante un espacio temporal de entre 3 y 42 meses.

Tasa de Cierre de Negocios: porcentaje de personas entrevistadas que han disuelto en los últimos 12 meses alguna actividad empresarial que venían dirigiendo.

Tasa de Empleados Emprendedores o EEA (*Employee Entrepreneurial Activity*): se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región/ciudad, que trabaja por cuenta ajena para organizaciones existentes, y que en los últimos 3 años han participado liderando activamente el desarrollo de nuevos productos/servicios y/o en la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs, spin-outs, start-ups*)





BALANCE SCORECARD 2017

Actitudes y aspiraciones emprendedoras de la población	Cantabria	España
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	31,8%	33,0%
Percibe oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	25,5%	31,9%
Posee habilidades, conocimientos y experiencias requeridas para emprender	43,8%	44,8%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	47,3%	43,6%
Considera que la mayoría de la población preferiría tener el mismo nivel de vida	70,9%	71,4%
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,8%	6,8%
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,6%	1,9%
Ha actuado como inversor informal o como <i>Business Angel</i>	2,6%	3,1%

Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años	Cantabria	España
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición		
% de iniciativas nacientes (start up)	3,3%	2,8%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (baby business)	3,0%	3,4%
TEA o % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	6,3%	6,2%
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses		
% TEA masculino (sobre total de población masculina entre 18-64)	7,2%	6,8%
% TEA femenino (sobre total de población femenina entre 18-64)	5,2%	5,6%
% TEA por oportunidad	71,1%	68,5%
% TEA por necesidad	25,7%	28,3%
% TEA por otro motivo	3,1%	3,2%
% TEA sector extractivo	0,0%	3,5%
% TEA sector transformador	19,4%	17,3%
% TEA sector servicios a empresas	14,2%	27,0%
% TEA sector orientado al consumo	66,5%	52,2%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	58,2%	59,2%
% TEA con 1-5 empleados	36,6%	34,6%
% TEA con 6-19 empleados	5,2%	3,5%
% TEA con 20+ empleados	0,0%	2,7%
% TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	9,8%	13,4%
% TEA iniciativas sin competidores en su principal mercado	12,6%	10,5%
% TEA iniciativas que usan tecnología nueva (menos de 1 año)	13,1%	11,9%
% TEA iniciativas que exportan de algún modo	29,3%	24,9%
% TEA iniciativas con notables expectativas de expansión en el mercado	4,9%	0,2%

EAA , porcentaje de la población española de 18-64 años involucrada en iniciativas (intra)emprendedoras	Cantabria	España
Población involucrada en iniciativas (intra) emprendedoras	2,0%	1,4%

Valoración media de los expertos de las condiciones de entorno (1 a 5)	Cantabria	España
Financiación para emprendedores	1,95	2,52
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,26	2,28
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,00	1,85
Programas gubernamentales	2,56	2,95
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,80	1,82
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,52	2,79
Transferencia de I + D	2,06	2,28
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,84	2,89
Dinámica del mercado interior	2,53	2,39
Barreras de acceso al mercado interno	2,37	2,18
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,65	3,54
Normas sociales y culturales	2,36	2,33





RESUMEN EJECUTIVO

La **tasa de actividad emprendedora (TEA)** en Cantabria ha aumentado con respecto al 2016, alcanzando una cifra de 6,3% ligeramente por encima de la española que en 2017 es de 6,2%. Este incremento del 12,5% se debe al aumento del porcentaje de emprendedores nacientes que pasó del 2,1% al 3,0% que compensa con creces la leve reducción del porcentaje de emprendedores nuevos que pasaron del 3,5% al 3,3%.

El factor que mayor importancia relativa muestra sobre la TEA es el poseer los **conocimientos, habilidades y experiencia en emprendimiento**, siendo también relevante la influencia de tener una red social y percibir oportunidades en el entorno.

La mayoría (71%) de las iniciativas emprendedoras cántabras se siguen creando por algún tipo de **oportunidad**, reduciéndose nuevamente el porcentaje de las iniciativas creadas por necesidad. La búsqueda de una **mayor independencia** es la principal motivación que subyace bajo el impulso de emprender por oportunidad en Cantabria.

La **edad media** de los emprendedores en fase inicial en 2017 se mantiene en los 39 años siendo nuevamente la franja de edad comprendida entre 35 y 44 años donde en Cantabria se concentra el mayor porcentaje de emprendedores. La probabilidad de emprender entre los individuos entre 25-44 es 4,6 veces mayor que entre los menores de 25 años. La mayoría de los emprendedores, en la etapa inicial, son **varones**, y las posiciones se distancian ligeramente, 58,1 frente al 53,3 en 2016. El 45,2% tiene educación **secundaria** y el 41,4% manifiesta haber recibido **formación específica para emprender** y solamente los que tienen formación superior manifiestan ser algo más de dos veces más propensos a emprender. El nivel de ingresos de los emprendedores se reduce siendo el porcentaje mayor el tercio de **nivel inferior de ingresos (44,7%)**.

La mayoría de las iniciativas emprendedoras en Cantabria (66,5%) se sitúan en el **sector orientado al consumo**. La mayoría de las iniciativas emprendedoras cántabras presentan una **dimensión** de microempresa. **Las expectativas de creación de empleo** en los próximos 5 años para las iniciativas emprendedoras mejoran notablemente duplicándose nuevamente las que esperan crecer entre 6 y 19 empleados. La mayoría se considera no **innovadora** en cuanto al producto o servicio que ofrecen pero vuelve a mejorar la situación con respecto a 2016 en cuanto que disminuye el porcentaje de aquellas que se definen como no innovadoras y se duplica el porcentaje de las consolidadas que se consideran completamente innovadoras. Disminuye al 12,6% las que creen no tener **competencia** en su mercado, volviéndose a la tendencia iniciada en 2013 y solo rota en 2016. Lo mismo sucede con el nivel de **tecnología** porque, aunque la mayoría la que usa tiene más de 5 años, se ha duplicado el porcentaje de aquellas que la tienen de última generación y aumentado notablemente las que tienen de 1 a 5 años.

Por último, y en la misma línea la mayoría sigue **sin exportar**, pero la situación mejora muy notablemente con respecto a 2016, pasando del 1,9 al 6,6% las que exportan entre el 75 y 100% de su producción.

El porcentaje de personas involucradas en actividades intra emprendedoras (**EEA**) es del 2%, superior a la media nacional que en 2017 es de 1,4%, y se sitúa en una buena posición con respecto al resto de Comunidades Autónomas en función de su PIB, solo por debajo de Madrid y Cataluña.

Las necesidades de financiación en términos del **capital medio** necesario para iniciar un proyecto emprendedor en Cantabria en 2017 estaban en 114.609 euros. Los datos del **capital semilla** obtenidos indican que éste varía entre los 500 y el millón de euros. La mediana se sitúa en 17.327 y la moda baja a los 15.000, lo que significa que los proyectos iniciados en la región son menos ambiciosos que en 2016 y que en España donde la moda se sitúa en 20.000. En Cantabria el 2,6% de la población ha actuado como **inversor informal** (tipo Business Angel) reduciéndose a casi la mitad del 2016 pero aportando de media casi 50.000 euros.

El porcentaje de cántabros que **percibe la existencia de oportunidades** para emprender aumenta a la cuarta parte de la población, especialmente entre aquellos que están involucrados en un proceso emprendedor que alcanza el 36,7%. De hecho, la población involucrada tiene 1,8 veces más probabilidad de percibir oportunidades que la no involucrada. Lo mismo sucede con los varones, los que tienen educación superior y formación específica para emprender que perciben esas oportunidades 1,3 veces más que las mujeres, 1,5 veces más que los que tienen educación básica y 1,6 veces más que los que no tienen dicha formación específica.

En **opinión de los expertos**, entre las **condiciones del entorno** que favorecen el emprendimiento mejor valorados se encuentran el acceso a la infraestructura física y comercial y los programas gubernamentales. En el año 2017 los mismos cuatro factores que en 2016 obtuvieron la peor valoración siempre por debajo del 3. Estos son: la transferencia de I+D, la política fiscal y burocracia, la financiación y la educación emprendedora en etapa escolar. Sin embargo, en todos ellos la opinión ha mejorado ligeramente.

El principal **obstáculo** para emprender en Cantabria son las políticas gubernamentales junto a la falta de apoyo financiero. Entre los **factores que** según los expertos más **apoyan** el emprendimiento se encuentran los programas gubernamentales, la educación y formación y las políticas gubernamentales. Por último, en lo referido a los **factores que los expertos recomiendan** que podrían favorecer y promover la actividad emprendedora destacan nuevamente: las políticas gubernamentales, la educación y formación y el apoyo financiero.





EXECUTIVE SUMMARY

The Total Entrepreneurial Activity (TEA) in Cantabria has increased compared to 2016, reaching a figure of 6.3%, which is slightly higher than the Spanish figure which in 2017 is 6.2%. This increase of 12.5% is due to the increase in the percentage of nascent entrepreneurs that went from 2.1% to 3.0%, which more than compensates for the slight decline in the percentage of new entrepreneurs that went from 3.5% to 3%.

The factor that shows the greatest relative importance for TEA is having the **knowledge, skills and experience in entrepreneurship**, being the influence of having a social network and perceiving opportunities in the environment also relevant.

The majority (71%) of Cantabrian entrepreneurial initiatives continue to be created due to some type of **opportunity**, reducing significantly the percentage of initiatives created out of necessity. The search for **greater independence** is the main reason underlying the motivation to become an entrepreneur due to an opportunity in Cantabria.

The **average age** of entrepreneurs in the initial stage in 2017 is still 39, where once again the highest percentage of entrepreneurs in Cantabria is in the 35-44 age group. The probability of undertaking among individuals aged between 25 and 44 is 4.6 times greater than among those under 25. The majority of entrepreneurs in the initial stage are **males** and the positions are slightly different, 58.1 compared to 53.1 in 2016. 45.2% have completed their **higher education** and 46.7% claim to have received **specific entrepreneurial training** and only those with higher education are shown to be more than twice as likely to undertake. The income level of entrepreneurs decreases, with a higher percentage a third of **the average income level (44.7%)**.

The majority of entrepreneurial initiatives in Cantabria (66.5%) are located in the consumer-oriented **sector**. The majority of Cantabrian entrepreneurial initiatives show a microenterprise **dimension**. The **expectations for employment** creation in entrepreneurial initiatives for the next five years are improving significantly, being double again those that are expected to increase between 6 and 19 employees. Most of them are considered **non-innovative** in terms of the product or service they provide, but the situation has improved again compared with 2016, in that the percentage of those defined as non-innovative decreases and the percentage of the consolidated ones, which are considered completely innovative increases. The percentage of those that believe there is no **competition** in their market decreases to 12.6%, going back to the trend that began in 2013 and only broken in 2016. The same happens with the **technology** level because although the majority that is used is more than 5 years old, the percentage of those initiatives that have

the latest generation technology has doubled and there has been a significant increase in the technology that is between 1 and 5 years old. Finally, and in the same line, the majority still does **not export**, but the situation has improved significantly compared with 2016, going from 1.9 to 6.6% those that export between 75 and 100% of their production.

The percentage of people involved in intra-entrepreneurial activities (**EEA**) is 2% higher than the national average, which in 2017 was 1.4%, and is in a good position compared to the rest of the Autonomous Communities according to their GDP, just below Madrid and Catalonia.

Financing needs in terms of **average capital** required to start an entrepreneurial project in Cantabria in 2017 was 114,609 Euros. The data obtained for **seed capital** varied between 500 Euros and 1,000,000 Euros. The median is 17,327 and the mode goes down to 15,000, which means that the projects initiated in the region are less ambitious than in 2016 and than in Spain, where the mode is 20,000. In Cantabria, 2.6% of the population has acted as an **informal investor** (Business Angel type) decreasing to almost half of 2016, but contributing on average to almost 50,000 Euros.

The percentage of Cantabrians **aware of the existence of opportunities** to become entrepreneurs increases to a quarter of the population, especially among those involved in an entrepreneurial process, which reaches 36.7%. In fact, the population involved is 1.8 times more likely to perceive opportunities than the non-involved population. The same happens with men, those that have higher education and specific training to become entrepreneurs perceive those opportunities 1.3 times more than women, 1.5 times more than those with basic education and 1.6 times more than those that do not have this specific training.

The main **obstacle** to entrepreneurship in Cantabria is government policies together with the lack of financial support. Government programmes, education and training, and government policies are some of the factors that according to experts most support entrepreneurship. Finally, regarding the factors recommended by experts that could favour and promote entrepreneurial activity, the following factors are once again highlighted: government policies, education and training and financial support.

According to experts, access to physical and commercial infrastructure and government programmes are included in the best valued **environmental conditions** that favour entrepreneurship. In 2017, the same four factors as in 2016 were also the worst rated, always below 3. These factors are R&D transfer, fiscal policy and bureaucracy, financing and entrepreneurial education at school. However, the opinion about all of them has improved slightly.



Este primer capítulo del informe aporta un diagnóstico de las principales características del fenómeno emprendedor obtenidas a partir de una muestra representativa de la población adulta cántabra. Asimismo, se presenta un análisis comparativo con otros países, Comunidades y Ciudades Autónomas que conforman el Estado.

CAPÍTULO

1

El fenómeno emprendedor



CAPÍTULO 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR

1.1 VALORES, PERCEPCIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA POBLACIÓN CÁNTABRA

1.1.1 Introducción

Si bien la decisión de emprender de una persona viene en cierta medida condicionada por factores racionales de tipo demográfico y económico como, por ejemplo, el nivel educativo, la experiencia previa o la situación laboral, entre otros, también se ve afectada notablemente por aspectos psicológicos y culturales como los valores, las percepciones y las actitudes emprendedoras de la persona y de la sociedad en la que se desenvuelve. Por este motivo, en este epígrafe se analiza la prevalencia de algunos de estos rasgos culturales en la población de Cantabria a fin de identificar el estado del proceso emprendedor en la región y su evolución en los últimos años.

Como en años anteriores, se adopta la metodología GEM, que presenta la evolución sobre las percepciones de la población cántabra de 18 a 64 años, y el análisis se complementa con las opiniones aportadas por diversos expertos en lo referido a los valores, actitudes personales y percepciones sobre la cultura de la sociedad cántabra en relación al emprendimiento.

El análisis se presenta tanto de manera global para el conjunto de la población cántabra como de forma desagregada para los colectivos de personas involucradas y no involucradas en el proceso emprendedor. En este sentido, la población involucrada se define como el

conjunto de personas que están iniciando un negocio o son propietarias de negocios ya establecidos. Por su parte, la población no involucrada representa al conjunto de personas que no están relacionadas de ninguna manera con una actividad empresarial concreta. Además de la información desagregada por colectivo, los resultados también muestran la evolución temporal de cada factor analizado desde el año 2015, lo que permite tener una perspectiva más completa de los cambios que han podido venir produciéndose en los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población cántabra en los últimos años.

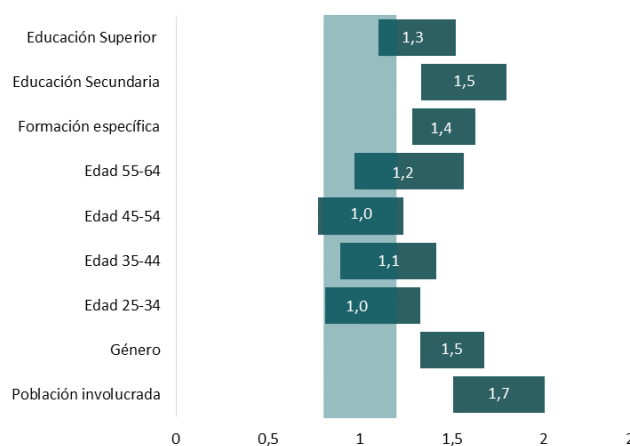
De manera adicional, en todos los factores los análisis vienen complementados con el estudio del efecto de diversas características personales de la población en los distintos factores del fenómeno emprendedor analizados en este capítulo. Dicho estudio se realiza tomando como referencia la última información disponible, correspondiente al año 2017.

Para ello, se ha realizado un análisis que permita determinar cómo esas características personales influyen en la probabilidad de poseer cada uno de los rasgos emprendedores. Esta influencia se expresa a través del Odd ratio, que indica la variación en la probabilidad de que se manifiesten los rasgos emprendedores en función de las características analizadas, es decir, cuántas veces es más probable que aparezca el rasgo analizado

Figura 1.1.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses



Figura 1.1.2. Influencia de las características personales sobre la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.



si se tiene cada una de las características personales. Para su representación se utiliza un gráfico de cajas (Box-plot), gráfico que consiste en una caja rectangular cuyo tamaño muestra el recorrido intercuartílico (los valores entre el primer y tercer cuartil), además del valor del Odd ratio medio.

1.1.2 Percepción de oportunidades

En primer lugar, se analiza el volumen de población cántabra que percibe oportunidades sólidas para emprender en un plazo corto de tiempo. En este sentido, se entiende que la identificación de una oportunidad de negocio representa la etapa más esencial de todo el proceso emprendedor, ya que puede ser uno de los pasos previos para crear nuevas empresas en el mercado. Por ello, conocer las percepciones que tienen las personas sobre dichas oportunidades resulta de vital importancia. El proyecto GEM permite conocer el porcentaje de población de 18 a 64 años que en cada región española percibe oportunidades emprendedoras en sus zonas de residencia que podrían materializarse en la creación de un nuevo negocio en el plazo máximo de seis meses.

En la edición GEM Cantabria 2017/18, los resultados del análisis muestran una notable mejoría de la percepción de oportunidades para emprender tanto a nivel global de la población como al analizar de manera indepen-

te el colectivo de personas involucradas y no involucradas en procesos emprendedores (Figura 1.1.1.).

Concretamente, un 25,5% del total de población cántabra de entre 18 y 64 años percibe oportunidades significativas para emprender un negocio en los próximos seis meses, lo que representa un incremento de cinco puntos porcentuales respecto al año 2016.

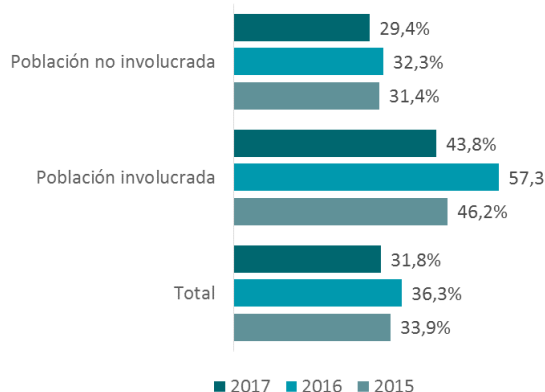
Además, la mejora de esta percepción se produce de manera equilibrada entre la población involucrada y no involucrada. Por ejemplo, entre la población cántabra involucrada en emprendimiento se produjo un aumento porcentual de cinco puntos y medio, de tal manera que el conjunto de personas que detectan oportunidades para emprender en este colectivo pasó de representar el 31,2% en 2016 al 36,7% en el presente año 2017.

En el caso de la población no involucrada, se pasó de un 18,2% en 2016 a un 23,4% en 2017, es decir, que se produjo una mejora porcentual de cinco puntos.

Una vez analizada la evolución temporal se presenta también el gráfico de cajas, que refleja cómo afectan las características personales a la percepción de oportunidades. Tal y como se ha señalado en la introducción de esta sección, la Figura 1.1.2. presenta, para cada una de las características, el valor del Odd ratio. El tamaño



Figura 1.1.3. Evolución de la posesión de red social emprendedora



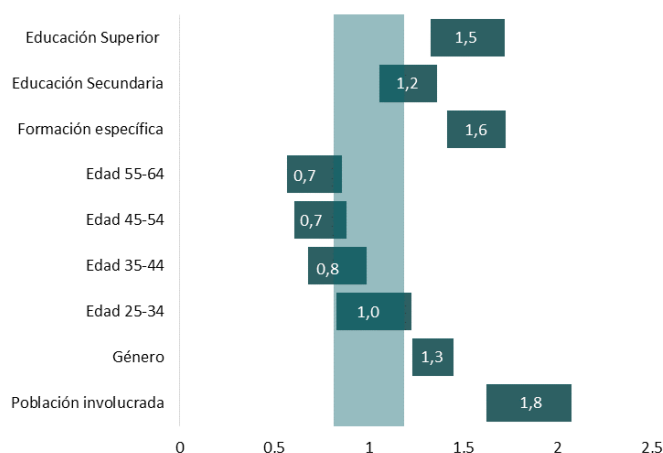
de las cajas refleja el rango entre el primer y el tercer cuartil, y la zona sombreada vertical entorno al valor 1 marca el rango en el que no se aprecian diferencias estadísticamente significativas. De esta forma, para que el valor medio de una variable sea estadísticamente diferente de 1 todo el rango debe estar fuera de la zona sombreada.

Como se puede observar, son varias las características personales que influyen en la percepción de oportunidades para emprender. Por un lado, la población involucrada tiene 1,7 veces más probabilidad de percibir oportunidades que la no involucrada. Además, también se observa que los hombres tienen mayor probabilidad de percibir oportunidades que las mujeres (1,5 veces), lo mismo que aquellas personas que tienen una formación específica para emprender (1,4 veces).

En el caso de la edad y el nivel de educación, al tener varios grupos de individuos, la interpretación se realiza con respecto a un grupo de referencia. En la edad se ha tomado como ese grupo de referencia a los que tienen entre 18 y 24 años, mientras que para el nivel de educación el grupo de referencia son los que tienen un nivel de educación máximo de primaria.

Así se observa que la percepción de oportunidades no se ve influida por la edad, mientras que en lo que se refiere al nivel de educación las personas con un nivel

Figura 1.1.4. Influencia de las características personales sobre la posesión de red social emprendedora



de educación de secundaria tienen una mayor probabilidad de percibir oportunidades (1,5 veces).

1.1.3 Posesión de red social emprendedora

Como un segundo factor relevante a la hora de comprender el fenómeno emprendedor en Cantabria, en este informe se incluye un breve análisis sobre la denominada posesión de red social emprendedora por parte de la población de la región.

En este sentido, la literatura académica frecuentemente considera el networking social como un elemento muy valioso para el fomento del emprendimiento, ya que implica que los potenciales emprendedores entren en contacto con otros emprendedores, conociendo sus experiencias y profundizando en sus propios conocimientos del fenómeno y sus implicaciones. Por tanto, la posesión de red social emprendedora se posiciona como una de las claves que ayuda, motiva y guía las intenciones de los nuevos emprendedores.

En Cantabria (Figura 1.1.3.), y frente al notable aumento de las percepciones de la población sobre su red social emprendedora en 2016, los datos reflejan un descenso significativo en 2017, retrocediendo incluso hasta niveles inferiores a los registrados en el año 2015.

Por tanto, y a pesar de que la población identifica mejoras en las oportunidades de emprendimiento de la región, también detecta un empeoramiento claro en el desarrollo de redes sociales emprendedoras, lo que puede tener un efecto contraproducente en su intención futura de emprendimiento.

En términos globales, los datos reflejan que tan sólo un 31,8% de la población cántabra asegura poseer una buena red social emprendedora, lo que refleja un descenso porcentual de más de cuatro puntos con respecto al 2016.

El empeoramiento de las percepciones fue especialmente acuciado en el segmento de población involucrada en emprendimiento, donde el porcentaje pasó de un 57,3% en 2016 a un 43,8% en 2017. En el caso de la población no involucrada, el porcentaje también se redujo, pero de manera menos acuciada, situándose en un 29,4% frente al 32,3% registrado en 2016.

Por tanto, y como ya vino comprobándose en anteriores ediciones de este informe, se observa que la evolución de la posesión de red social emprendedora es notablemente más irregular entre la población involucrada que entre la población no involucrada en emprendimiento. En este último caso, el porcentaje se mantuvo más estable, reduciéndose en menos de tres puntos porcentuales con respecto al año anterior (del 32,3% en 2016 al 29,4% en 2017).

Por lo que respecta a la caracterización de las personas que poseen una red social emprendedora, la Figura 1.1.4 presenta las características personales que la definen. En este caso, se observa que la población involucrada presenta casi el doble de probabilidad de poseer una red social emprendedora que la no involucrada (1.8 veces), lo que viene a confirmar las diferencias encontradas en la Figura 1.1.3. Esta diferencia reafirma la relevancia que los emprendedores le confieren a la red social y al contacto con otros agentes vinculados a la actividad emprendedora.

En relación con el género, se observa que los hombres tienen mayor probabilidad de tener una red social emprendedora, aunque en este caso la diferencia se en-

cuentra entorno al 30% (los hombres tienen 1,3 veces más probabilidad que las mujeres).

Si nos fijamos en el efecto de la edad no se observan diferencias significativas, por lo que la posesión de una red social emprendedora no se ve afectada por la edad de las personas encuestadas.

Sin embargo, se observa que aquellas personas que tienen una formación específica para emprender también poseen mayores probabilidades de tener una red social emprendedora (1,6 veces más). Esta diferencia también se observa en los que tienen un nivel de educación superior, con una probabilidad en este caso 1,5 veces mayor.

1.1.4 Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

El capital humano de la persona es otro elemento importante a la hora de motivar la intención de crear empresas entre los emprendedores. Más concretamente, por capital humano se entiende el conjunto de conocimientos, habilidades y experiencias previas acumuladas por un emprendedor a lo largo de su vida, ya sea a través de procesos educativos o de la mera experiencia con la que éste cuenta para la creación y desarrollo de empresas.

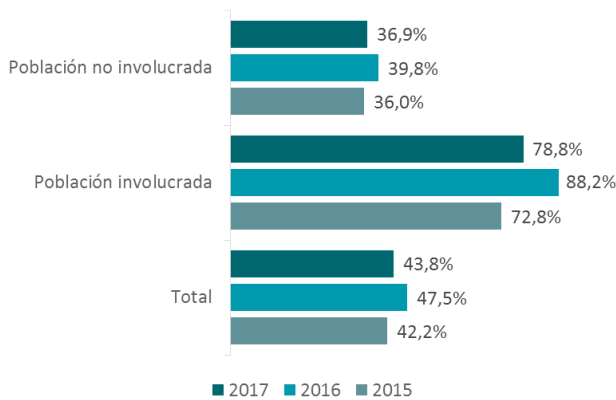
En este sentido, es bien sabido que hay personas que están mucho más preparadas que otras para afrontar los retos emprendedores y, por tanto, pueden afrontar en mejores condiciones no solo la creación de negocios sino también la consolidación de los mismos a lo largo del tiempo.

El proyecto GEM incluye una pregunta en esta dirección, en la que se consulta a la población la percepción que tiene sobre sus propios conocimientos, habilidades y experiencia previa en materia de emprendimiento. Los resultados que se muestran en la Figura 1.1.5. son los recabados para la población de Cantabria de 18 a 64 años entre 2015 y 2017.

Al igual que sucede con la posesión de red social emprendedora, la población cántabra empeora su auto



Figura 1.1.5. Evolución del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender



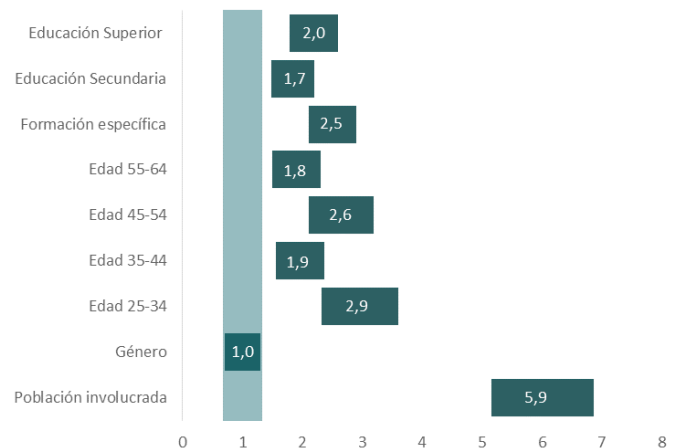
reconocimiento de experiencia, conocimientos y habilidades para emprender en 2017. Este hecho confirma que, si bien la población percibe oportunidades externas importantes para iniciar la actividad emprendedora, la evaluación de las propias características internas de la persona, es decir, las que dependen directamente de su propia actuación y trabajo, se ha visto perjudicada en el 2017.

Concretamente, un 43,8% de la población total de Cantabria reconoce poseer un buen nivel de conocimientos, habilidades y experiencia emprendedora para iniciar un negocio, frente al 47,5% cosechado en 2016.

Los datos empeoran tanto entre la población involucrada como no involucrada en emprendimiento, si bien se mantiene la diferencia sustancial de auto reconocimiento entre ambos colectivos, observada ya en ediciones anteriores del informe. En este sentido, hasta un 78,8% de la población cántabra involucrada en emprendimiento reconoce contar con los conocimientos, habilidades y experiencia previa necesaria, mientras que tan solo un 36,9% de la población no involucrada se auto percibe de esta misma manera.

La percepción de la posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender también se ve condicionada por las características personales, como se puede observar en la figura 1.1.6.

Figura 1.1.6. Influencia de las características personales en el auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender



Se observa que estar en la población involucrada afecta claramente al nivel de auto reconocimiento, puesto que los involucrados en actividades de emprendimiento presentan una probabilidad casi 6 veces mayor de percibir que poseen esos mayores conocimientos y habilidades para emprender.

En cuanto al efecto de la edad, se observa una influencia para los tramos de edad considerados, pero de magnitud no homogénea. A pesar de la variabilidad en estos resultados, se puede observar un patrón de comportamiento, que empieza por un menor nivel de auto reconocimiento para los individuos más jóvenes (entre 18 y 24 años), que o bien están aún en periodo de formación o dando sus primeros pasos en el mundo profesional. Una vez pasada esta etapa, se observa un mayor auto reconocimiento para los individuos entre 25 y 34 años, casi 3 veces mayor. Esta diferencia baja hasta 2 veces en la franja hasta 44 años, para volver a subir a 2,6 veces entre los individuos entre 45 y 54 años. Finalmente, para los que tienen entre 55 y 64 años la diferencia vuelve a bajar hasta 1,8 veces.

La formación específica para emprender también juega un papel relevante, puesto que las personas con esa formación también presentan un mayor auto reconocimiento (2,5 veces más). Esta diferencia también se observa en el nivel de educación, en donde se aprecia una tendencia que muestra como a medida que se tiene un

Figura 1.1.7. Evolución del temor al fracaso como obstáculo para emprender

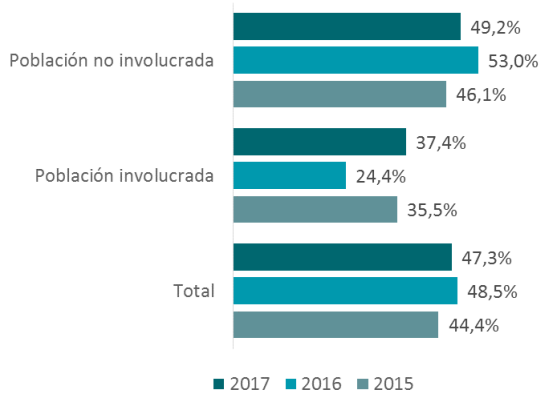
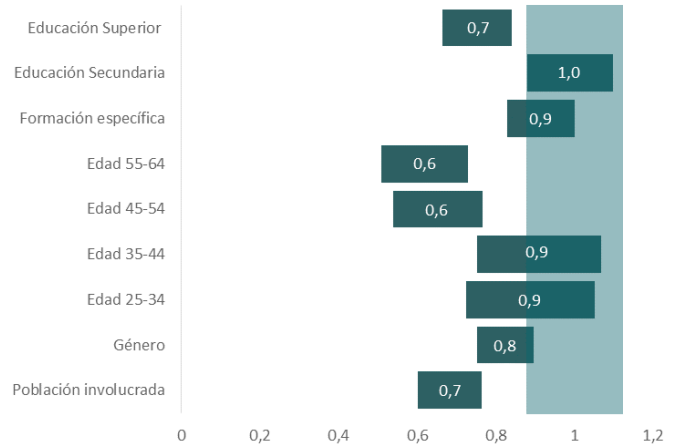


Figura 1.1.8. Influencia de las características personales sobre el temor al fracaso como obstáculo para emprender



mayor nivel de educación se incrementa la percepción de una mayor potencialidad en sus habilidades y conocimientos para emprender.

1.1.5 El temor al fracaso como un obstáculo para emprender

Otro factor importante a analizar, por cuanto está íntimamente ligado al carácter emprendedor de una persona, es la denominada tolerancia al riesgo del emprendedor. Tal y como se señala en el Informe GEM España 2017/18, los ingresos de un emprendedor están sujetos a un nivel de incertidumbre muy elevado, mientras que los costes del negocio deben afrontarse de manera periódica e inevitable. Este desfase temporal entre gastos e ingresos pone en riesgo el beneficio y éxito del negocio, de tal manera que estudiar el nivel de tolerancia al riesgo y de temor al fracaso de la población resulta de vital importancia para anticipar las intenciones personales y, por tanto, comprender en profundidad el fenómeno emprendedor de una región. Concretamente, a continuación se presentan los resultados para Cantabria en la pregunta que analiza en qué medida la población de la región percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender en un futuro (Figura 1.1.7.).

Los resultados muestran que para el 47,3% de la población de Cantabria el temor al fracaso supone un obs-

táculo para emprender, dato que representa un ligero descenso con respecto al año 2016, en el que se registró un porcentaje del 48,5%.

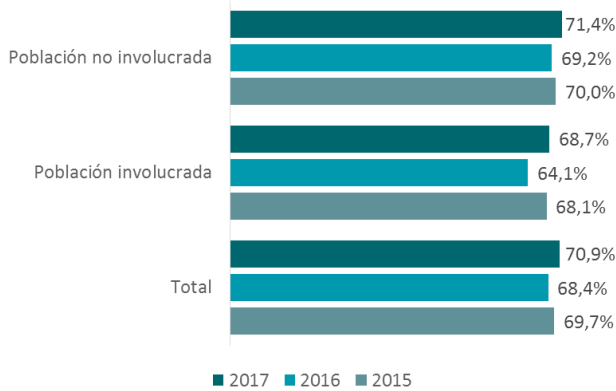
Como en años anteriores, esta variación presenta dos tendencias opuestas entre la población involucrada y la no involucrada, que parecen tener percepciones enfrentadas con respecto a su nivel de tolerancia al riesgo. Por un lado, entre la población involucrada el porcentaje de personas que consideran el temor al fracaso como un obstáculo para emprender ha aumentado notablemente respecto al pasado año, pasando del 24,4% (2016) al 37,4% (2017). Por el contrario, entre la población no involucrada este porcentaje ha disminuido de un 53,0% (2016) a un 49,2% (2017).

En cualquier caso, es reseñable que, un año más, el temor al fracaso sigue siendo menor entre la población involucrada en el emprendimiento que entre la población no involucrada (37,4% frente a 49,2%, respectivamente). Como en los factores anteriores, el temor al fracaso también se ve condicionado por las características personales, como se puede ver en la Figura 1.1.8.

Tal y como se ha visto en la Figura 1.1.7, aquí también se observa que el temor al fracaso como freno a la actividad emprendedora se ve claramente influenciado en función de que se trate o no de población involucrada. En concreto, la población involucrada presenta un 30%



Figura 1.1.9. Evolución de la opinión sobre la equidad en los estándares de vida



menos probabilidad de considerar el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender (0,7 veces con respecto a la no involucrada).

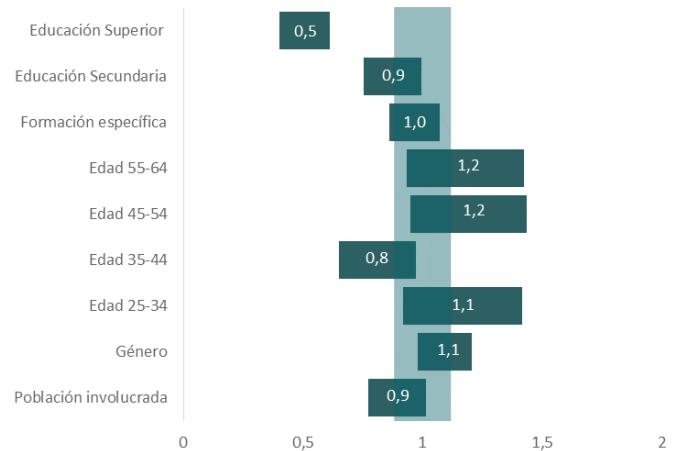
En cuanto al efecto de la edad, no se observan diferencias relevantes en los primeros tramos de edad, pero a partir de los 45 años la probabilidad de que el miedo al fracaso suponga un freno es un 40% menor (0,6 veces menos).

Finalmente, las personas con un nivel de educación superior también presentan un menor efecto del miedo al fracaso (0,7 veces con respecto al resto de los encuestados).

1.1.6 Equidad en los estándares de vida vs. emprendimiento

Toda decisión emprendedora suele estar motivada por las expectativas y los estándares de vida de la población, de ahí que la cultura de un país sea un factor clave a la hora de entender el fenómeno emprendedor. En este sentido, existen contextos muy favorables a la cultura emprendedora, donde los emprendedores son auténticas referencias para la sociedad y gozan de un alto estatus social, mientras que en otros contextos la percepción del emprendimiento es menos positiva y desincentiva las intenciones emprendedoras de la población.

Figura 1.1.10. Influencia de las características personales en la opinión sobre la equidad en los estándares de vida



Por este motivo, en este apartado se describe la preferencia de la población cántabra con respecto a la equidad en las condiciones de vida del país, es decir, se pregunta en qué medida la persona prefiere una sociedad en la que se prime la equidad en los estándares de vida o una sociedad en la que se fomente el emprendimiento y, con ello, que cada empresario perciba la totalidad de la ganancia generada con su propio trabajo. En este sentido, es bien sabido que en determinados países la equidad en los estándares de vida es un objetivo primordial de los poderes públicos, mientras que en otras sociedades se considera que cada cual tiene que recibir lo que se merece.

La Figura 1.1.9. muestra la evolución del porcentaje de la población cántabra que prefiere que exista equidad en los estándares de vida. Los resultados indican que el volumen de personas que tienen esta preferencia sigue siendo elevado en Cantabria (70,9%), dato que se confirma tanto entre la población involucrada (68,7%) como no involucrada (71,4%). Dichas cifras son indicativas de un bajo grado de competitividad del emprendimiento, que parece seguir siendo una opción profesional menos deseable que el trabajo por cuenta ajena. En este caso, las características personales apenas muestran diferencias relevantes (Figura 1.1.10).

Únicamente se observan diferencias en el caso del nivel de educación, en el que las personas con nivel de

Figura 1.1.11. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en Cantabria

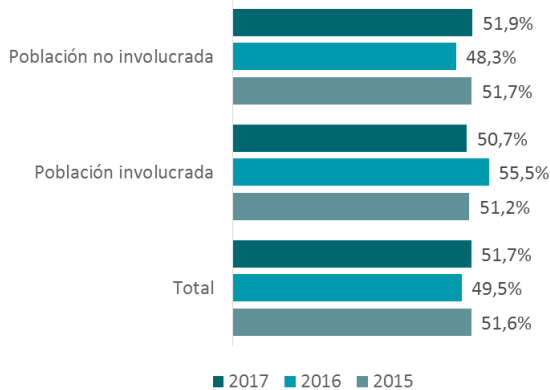
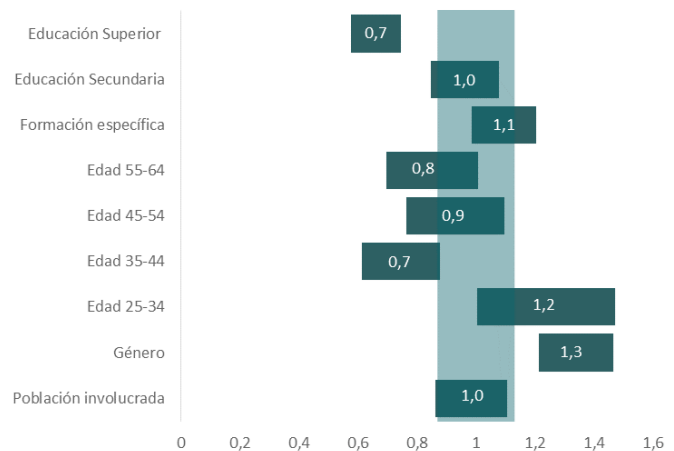


Figura 1.1.12. Influencia de las características personales sobre la opinión de que emprender es una buena opción profesional



educación superior tienen una menor probabilidad de mostrar una preferencia por la equidad en los estándares de vida (0,5 veces con respecto al resto de los encuestados).

1.1.7 Emprendimiento como opción profesional

En esta misma línea, otro indicador relevante para medir la cultura de un país viene dado por la opinión que tienen las personas sobre el emprendimiento como opción profesional, es decir, hasta qué punto la consideran como una profesión deseable. Concretamente, en el año 2017 el porcentaje de población cántabra que valora el emprendimiento como una buena opción profesional ha aumentado ligeramente en términos globales, de un 49,5% registrado en 2016 hasta el 51,7% actual (Figura 1.1.11.).

No obstante, cuando se analizan los datos de manera desagregada para población involucrada y no involucrada se observa una tendencia desigual entre ambos colectivos. En este sentido, mientras el porcentaje de población involucrada que percibe el emprendimiento como una buena opción profesional se ha reducido significativamente de un 55,5% en 2016 a un 50,7% en 2017, el volumen de población no involucrada ha aumentado del 48,3% en 2016 al 51,9% en 2017.

Las diferencias en el perfil personal de las personas que perciben el emprendimiento como una buena opción profesional tampoco son especialmente significativas (Figura 1.1.12).

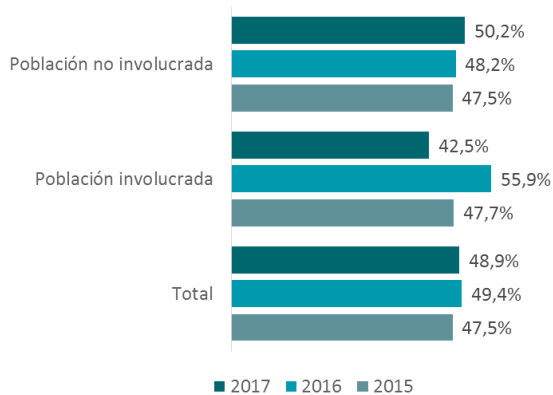
Sí que se observa que el género tiene una influencia relevante, siendo los hombres los que presentan mayor probabilidad de percibir el emprendimiento como una buena salida profesional. Además, también se observan diferencias en el caso del nivel de educación. En este caso, las personas con nivel de educación superior tienen una menor probabilidad de percibir el emprendimiento como una buena salida profesional (0,7 veces con respecto al resto de los encuestados).

1.1.8 Emprendimiento, estatus social y estatus económico

En este apartado se analiza un indicador similar al anterior, relativo a la percepción de la persona sobre el nivel en el que la actividad emprendedora brinda un buen estatus social y económico a la persona involucrada en ella. En cualquier caso, ambos factores presentan matices ya que, a diferencia del emprendimiento como opción profesional deseable, la relación entre emprendimiento y estatus social y económico aporta una cierta medida del nivel de valoración de la profesión para el conjunto de la sociedad, y no tanto si la profesión es deseable o no.



Figura 1.1.13. Evolución de la opinión de que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor



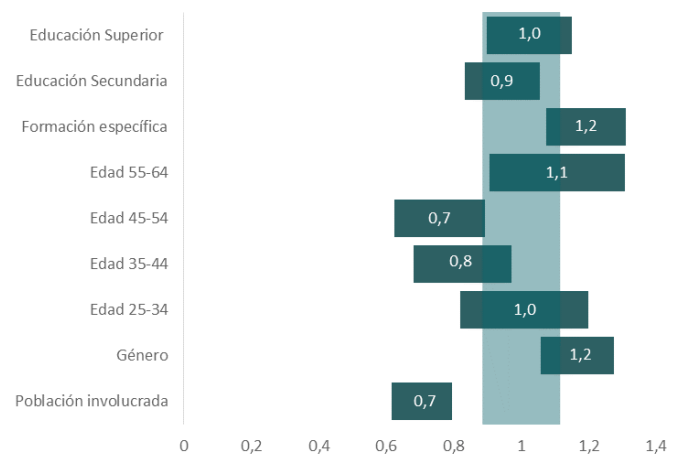
Los resultados del análisis (Figura 1.1.13.) muestran que, como en ediciones anteriores del informe, el porcentaje de población cántabra que considera que el emprendimiento de éxito se traduce en una buena posición social y económica se mantiene en niveles moderados año tras año. Concretamente, en el 2017 el porcentaje de población con esta opinión se sitúa en el 48,9%, dato similar al del 2015 (47,5%) y 2016 (49,4%).

No obstante, el porcentaje se reduce significativamente en el colectivo de población involucrada, que pasó de un 55,9% en 2016 a un 42,5% en 2017. Por el contrario, entre la población no involucrada la percepción de estatus social y económico se mantiene un año más, situándose en el 50,2%.

La consideración del emprendimiento de éxito como un indicador de una buena posición social y económica tampoco presenta diferencias relevantes en lo que a las características personales se refiere, como se puede observar en la Figura 1.1.14.

Únicamente cuando se trata de la población involucrada se observa un comportamiento diferencial. En concreto, la población involucrada presenta un 30% menos probabilidad de considerar que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica (0,7 veces con respecto a la no involucrada).

Figura 1.1.14. Influencia de las características personales sobre la opinión de que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor



1.1.9 Difusión del emprendimiento en medios de comunicación

Los medios de comunicación tienen un papel muy relevante en la configuración de las opiniones y percepciones de la sociedad, de ahí que el proyecto GEM incluya un indicador que mide específicamente hasta qué punto la población percibe que los medios de comunicación españoles ofrecen la debida visibilidad al fenómeno emprendedor y las personas involucradas en él.

Tal y como se muestra en la Figura 1.1.15., los datos de 2017 muestran que el porcentaje total de población cántabra que valora positivamente la labor comunicativa de los medios de comunicación de la región se ha reducido ligeramente este año. Concretamente, el porcentaje con esta opinión ha bajado hasta un 42,2% frente al 44,0% registrado en 2016.

El descenso más pronunciado se produce entre la población involucrada en el fenómeno emprendedor, que muestra una opinión especialmente crítica sobre la labor de los medios cántabros en el 2017. Frente al 54,8% de la población involucrada con una imagen positiva de la labor de los medios en el 2016, el porcentaje actual se sitúa en apenas un 40,8%.

Por el contrario, la percepción sobre los medios de comunicación entre el colectivo de población no involu-

Figura 1.1.15. Evolución de la opinión sobre la difusión en los medios de comunicación de historias y noticias sobre emprendimiento de éxito

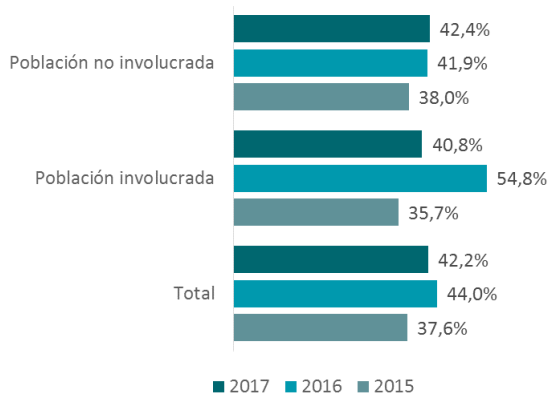
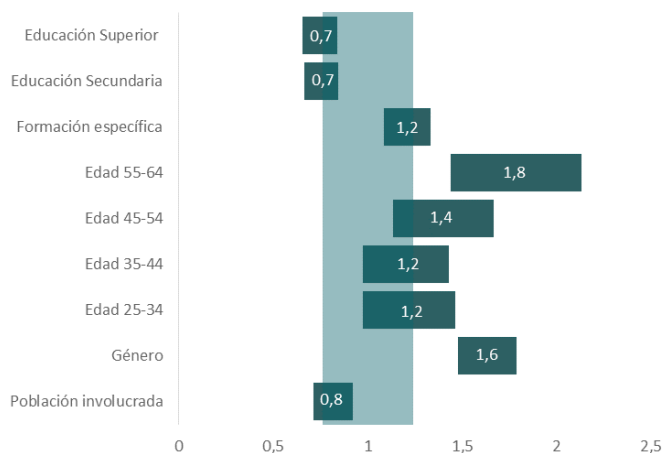


Figura 1.1.16. Influencia de las características personales en la opinión sobre la difusión en los medios de comunicación de historias y noticias sobre emprendimiento de éxito



crada en emprendimiento se mantiene más estable. En 2017 se sitúa en el 42,4% frente al 41,9% del 2016 y el 37,6% del 2015.

En el caso de la percepción de la labor que ejercen los medios de comunicación en relación con la actividad emprendedora, se observan también pocas diferencias, y relacionadas con el perfil personal de los entrevistados (Figura 1.1.16). De esta forma, los hombres se muestran más propensos a valorar de manera positiva la difusión que los medios hace de la actividad emprendedora (1,6 veces más que las mujeres), y lo mismo ocurre con los que se encuentran en el tramo de mayor edad, que también presentan una relación de 1,8 veces más que aquellos que el resto de los entrevistados.

1.1.10 Análisis global de la influencia de los valores y actitudes sobre la tasa de actividad emprendedora

Con el análisis realizado en los epígrafes anteriores se ha presentado una visión general de la situación en Cantabria con respecto a cada uno de los valores, percepciones y actitudes emprendedoras. De manera complementaria, en este apartado se presenta la influencia que cada uno de esos rasgos emprendedores tiene sobre la tasa de actividad emprendedora de manera conjunta. Los resultados se muestran en un

un gráfico de cajas, tal y como se ve en la Figura 1.1.17.

En primer lugar, se observa que los individuos que perciben que existen oportunidades tienen mayor probabilidad de emprender (2,5 veces mayor que aquellos que no perciben esas oportunidades). También se muestra como un factor diferencial la existencia de una red social emprendedora, de tal forma que la existencia de modelos de referencia relacionados con el emprendimiento multiplica por más de 2 la probabilidad de emprender.



Se observa que los individuos que perciben que existen oportunidades tienen mayor probabilidad de emprender



El factor que mayor importancia relativa muestra es la posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender. Las personas con estas características



Figura 1.17. Influencia de los valores y actitudes para emprender sobre la tasa de actividad emprendedora



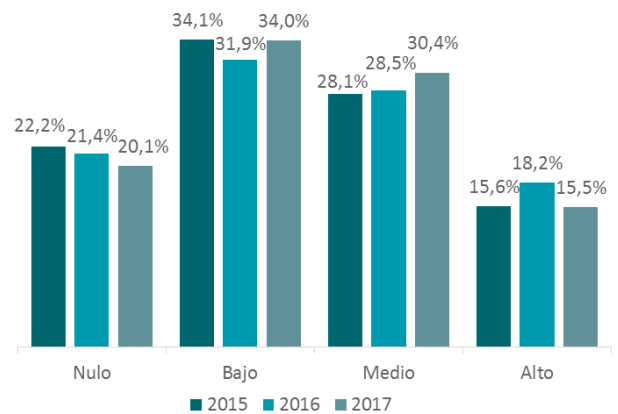
tienen una probabilidad de emprender más de 30 veces mayor que las que no lo tienen. No obstante, este resultado presenta un sesgo importante originado por la composición de la muestra, que hace que deba analizarse con cautela. En concreto, en la muestra del año 2017 el 92% de los entrevistados que manifiesta estar involucrada en iniciativas emprendedoras nacientes o nuevas también manifiesta tener conocimientos, habilidades y experiencia para emprender. Esa escasa variabilidad dentro de la muestra hace que el coeficiente tan elevado pueda no ser representativo de la población de Cantabria en su conjunto.

Otros factores como el temor al fracaso, la preferencia por una sociedad competitiva, la percepción del emprendimiento como una buena opción profesional, la visión del emprendimiento como una mejora del estatus social y el papel que se otorga a los medios de comunicación no muestran en la población analizada en el año 2017 una influencia relevante sobre la probabilidad de emprender.

1.1.11 Índice de cultura de apoyo al emprendimiento

El índice de cultura de apoyo a la actividad emprendedora, que sirve de base para conocer el impacto de la cultura regional en el fomento de la actividad emprendedora, se calcula a partir de los indicadores que

Figura 1.18. Distribución del índice de cultura de apoyo al emprendimiento

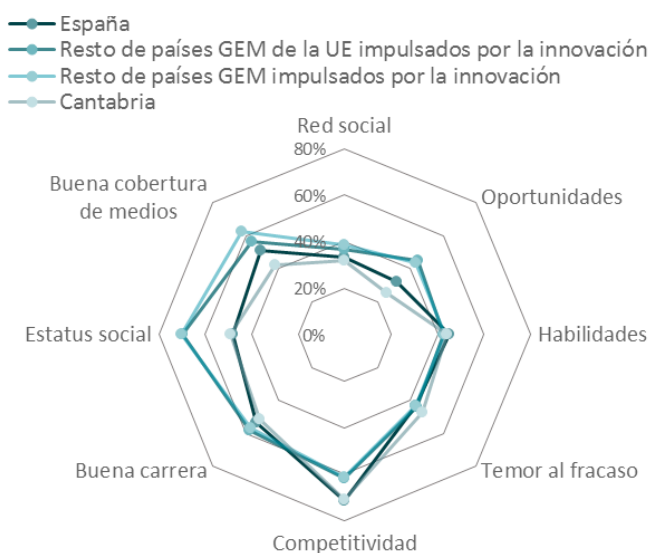


han sido analizados en esta sección. Concretamente se calcula a partir de: la percepción del emprendimiento como buena opción profesional, la opinión de que emprender brinda estatus social y económico y la opinión sobre la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación. Los resultados de este indicador para el año 2017 (Figura 1.1.18.) señalan que el porcentaje de personas que perciben un alto índice de cultura de apoyo al emprendimiento ha descendido ligeramente, pasando de un 18,2% en 2016 a un 15,5% en 2017.

Sin embargo, también ha disminuido sensiblemente el volumen de personas que perciben que el apoyo al emprendimiento es nulo. El porcentaje de población que ha optado por este valor del índice ha pasado del 21,4% en 2016 al 20,1% en 2017. Este dato confirma la tendencia a la baja del nivel de apoyo nulo, que sigue descendiendo paulatinamente desde el 22,2% registrado en 2015.

Como contrapartida a estos descensos en los niveles extremos del índice, el porcentaje de población en los niveles de apoyo bajo y medio ha aumentado en el 2017. Concretamente, el volumen de personas que consideran que el nivel de apoyo cultural al emprendimiento es medio aumenta del 28,5% del 2016 al 30,4% del 2017. Por su parte, el nivel bajo de apoyo se sitúa en el 34,0%, lo que representa un incremento de casi tres puntos porcentuales con respecto a 2016.

Figura 1.1.19. Prevalencia de factores culturales, valores, percepciones y actitudes emprendedoras: comparación de la prevalencia en Cantabria, España, la UE y resto de países GEM



1.1.12 Posicionamiento de Cantabria frente a España y Europa

Como en ediciones anteriores, en este apartado se muestra una comparativa entre Cantabria, España y el resto de países de la UE recogidos en el informe GEM mundial 2017/18 con respecto a la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y elementos de apoyo a la cultura emprendedora en la región.

En la Figura 1.1.19. se observa que en Cantabria la opinión está muy alineada con la media nacional en prácticamente todas las dimensiones analizadas (red social, habilidades, temor al fracaso, emprendimiento como opción profesional y estatus social). Sin embargo, se observan gaps significativos en los índices de cobertura en medios y detección de oportunidades, donde la media española es sensiblemente superior a la de Cantabria.

Como en el pasado, las diferencias se acrecientan al comparar Cantabria con el resto de los países GEM de la UE, ya que las opiniones de Cantabria (y de España en general) son notablemente más negativas en lo que se refiere a la existencia de una buena cobertura de los medios, el estatus social de los emprendedores y la existencia de buenas oportunidades de emprendi-

miento, tendencia que se mantiene estable desde hace ya algunos años.

1.1.13 Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población desde la perspectiva de género

En último lugar, cabe destacar la incorporación de un nuevo análisis en este informe GEM Cantabria 2017/2018 que compara los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población involucrada y no involucrada en el emprendimiento desde la perspectiva de género. Concretamente, en la Tabla 1.1.1. se muestran los resultados comparativos de diversos índices relacionados con dichos valores, percepciones y actitudes para hombres y mujeres clasificados tanto en el colectivo de población involucrada como en el de población no involucrada.

Por lo que respecta a la población involucrada en el emprendimiento, se observa que la proporción de hombres que conocen a alguna persona que ha emprendido en años anteriores es mayor que la de mujeres (46,5% vs. 39,7% respectivamente), dato que se corrobora también en el colectivo de personas no implicadas en emprendimiento (32,1% vs. 27,0% respectivamente).

De igual manera, los hombres perciben mayores oportunidades para emprender en el corto plazo que las mujeres, independientemente de que sea población involucrada (44,9% vs. 24,0% respectivamente) o no (26,9% vs. 20,0% respectivamente) en el emprendimiento.

Las diferencias más notables entre colectivos se producen en la posesión de conocimientos y habilidades para emprender ya que el volumen de población involucrada que percibe tener estos atributos es muy superior, tanto en el segmento masculino como femenino, al volumen de población no involucrada. Además, al comparar sexos dentro de cada colectivo, se observa que mientras entre las personas involucradas las mujeres son más proclives a percibirse hábiles y con conocimientos (79,4% frente al 77,8% de los hombres), en el caso de la población no involucrada se invierte la



Tabla 1.1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población cántabra desde la perspectiva de género

% de la población cántabra de 18-64 años que considera que...	Involucrado			No involucrado		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Conoce a otras personas que han emprendido el año anterior	46,5%	39,7%	43,8%	32,1%	27,0%	29,4%
Existen oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	44,9%	24,0%	36,7%	26,9%	20,0%	23,4%
Posee los conocimientos y habilidades para emprender	77,8%	79,4%	78,8%	38,3%	35,8%	36,9%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	35,0%	40,6%	37,4%	47,4%	50,9%	49,2%
La mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	71,4%	64,9%	68,7%	72,0%	70,6%	71,4%
Para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	54,9%	45,0%	50,7%	56,1%	47,8%	51,9%
Para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	41,6%	43,9%	42,5%	52,9%	47,8%	50,2%
A menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	50,6%	25,9%	40,8%	47,1%	38,0%	42,4%

tendencia, es decir, son los hombres los que se ven más formados y con más habilidades (38,3% frente al 35,8% de las mujeres).

En cuanto al temor al fracaso como obstáculo para el emprendimiento, en ambos colectivos las mujeres ven este factor como más limitante para los emprendedores que los hombres. Por ejemplo, entre la población involucrada, hasta un 40,6% de las mujeres mencionaron este factor, mientras que tan solo un 35,0% de los hombres lo identificaron de igual manera. En el colectivo de personas no involucradas la diferencia es de 50,9% (mujeres) frente a 47,4% (hombres).

Finalmente, por lo que respecta al resto de variables del análisis, se observa que en el colectivo de población no involucrada son siempre los hombres los que presentan una mayor preferencia por la equidad en los estándares de vida (72% frente al 70,6% de las mujeres), valoran más favorablemente el emprendimiento como opción profesional (56,1% y 47,8% respectivamente), consideran que emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico (52,9% y 47,8%

respectivamente) y evalúan mejor a los medios de comunicación en su labor de difusión de noticias sobre emprendimiento (47,1% y 38,0% respectivamente). Entre la población involucrada, los hombres también son más tendentes a preferir la equidad en los estándares de vida (71,4% y 64,9% respectivamente), a valorar el emprendimiento como profesión (54,9% y 45,0% respectivamente) y a juzgar positivamente a los medios de comunicación (50,6% y 25,9% respectivamente). Por el contrario, las mujeres perciben en mayor medida el estatus social y económico que aporta el emprendimiento (43,9% y 41,6% respectivamente).



Las diferencias más notables en función del género se producen en la posesión de conocimientos y habilidades para emprender



1.2 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y SUS CARACTERÍSTICAS

1.2.1 Indicadores del proceso emprendedor

En el contexto del proyecto GEM, el estudio del proceso emprendedor se aborda como el análisis de las distintas etapas en las que una persona emprendedora se puede involucrar, la intención de emprender en el futuro próximo, la puesta en marcha de un negocio naciente, la gestión de negocios nuevos o establecidos e incluso el abandono reciente de una actividad empresarial. Esto es, el emprendimiento se concibe como un proceso que abarca tanto la identificación como la evaluación y la explotación de nuevas oportunidades de negocio en el mercado.

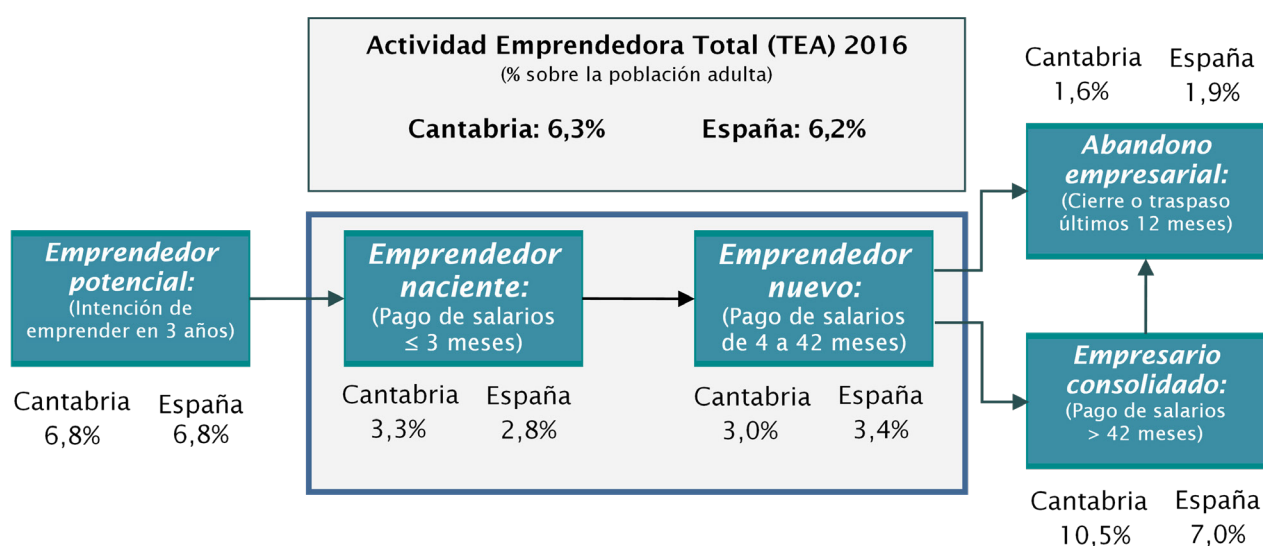
De ahí que, la metodología de análisis de la actividad emprendedora que se sigue a continuación, emplea un conjunto de indicadores vinculados a dicho proceso tales como:

- **Tasa de actividad emprendedora total (TEA):** Principal indicador que se corresponde con la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el

porcentaje de emprendedores nuevos.

- **Porcentaje de emprendedores nacientes:** personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses.
- **Porcentaje de emprendedores nuevos:** personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, que no se ha consolidado.
- **Porcentaje de emprendedores potenciales:** personas de la población adulta que han declarado su intención de poner en marcha una nueva empresa en los próximos 3 años.
- **Porcentaje de emprendedores consolidados:** personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios por más de 42 meses.
- **Indicador de abandono de la actividad empresarial:** porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses.

Figura 1.2.1. Proceso emprendedor en Cantabria en 2017





En 2017, la TEA asciende a 6,3% en Cantabria, encontrándose ligeramente por encima del TEA nacional



La situación del proceso emprendedor en Cantabria en 2017, difiere algo respecto a la ofrecida a nivel nacional, como puede observarse en la Figura 1.2.1.

Si analizamos comparativamente los valores, destaca que:

a) El indicador TEA arroja en 2017 una cifra del 6,3% en Cantabria frente al 6,2% a nivel nacional; lo cual significa que el porcentaje de personas sobre la población adulta, que estaban implicadas en las actividades emprendedoras en su fase inicial a mediados de 2017, era prácticamente el mismo en Cantabria y en España.

b) En Cantabria el valor de la TEA se distribuye entre emprendedores nacientes (3,3%) y emprendedores nuevos (3,0%). Por el contrario, en el caso de España, el porcentaje de emprendedores nacientes (2,8%) es menor que el porcentaje de emprendedores nuevos (3,4%). En comparación con los datos de 2016, en Cantabria, ha aumentado el porcentaje de emprendedores nacientes más de un punto porcentual mientras que el porcentaje de emprendedores nuevos se ha reducido 0,6 puntos porcentuales.

c) En Cantabria el porcentaje de emprendedores potenciales en 2017 alcanzó el 6,8%, mismo valor que en el caso de España. El aumento respecto al año 2016 cuando se registró un porcentaje del 4,9% ha sido notable. En el caso de las cifras nacionales, también se ha registrado un aumento del porcentaje de 0,7 puntos porcentuales.

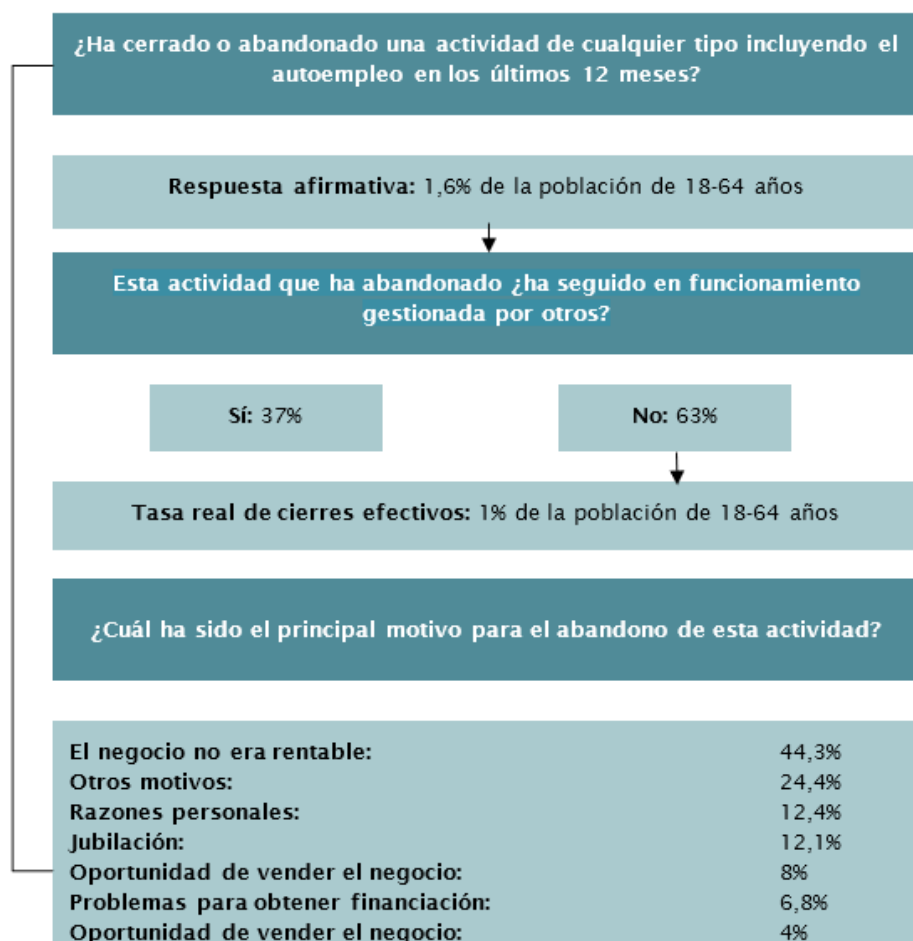
d) Asimismo, en Cantabria en 2017 el porcentaje de empresarios consolidados alcanzó el 10,5% de la población adulta, frente al 7,0% a nivel nacional. Tal brecha entre el dato regional y el nacional se ha reducido ligeramente respecto al año anterior, en el que el porcentaje de empresarios consolidados era del 10,4% y del 6,2% en Cantabria y España respectivamente.

e) Por último, en la presente edición, las personas que en el último año abandonaron una actividad empresarial en Cantabria alcanzaron el 1,6% de la población adulta, valor ligeramente inferior al indicador a nivel nacional (1,9%). Ambos valores son algo superiores a los del año anterior.

Centrándonos en el último dato, en el porcentaje de la población adulta que estuvo involucrada en el abandono de una actividad empresarial en 2017, cabe puntualizar que no todos los casos han supuesto el cierre definitivo de un negocio. Así, el porcentaje de iniciativas abandonadas en Cantabria que realmente no fueron cierres de actividad, sino que siguieron en funcionamiento gestionadas por otros, alcanza el 37%. El resto de abandonos no siguieron en funcionamiento por lo que fueron cierres efectivos de actividad. Esto supone que la tasa real de cierres en Cantabria en los doce meses previos a julio de 2017 sea del 1%, manteniéndose constante respecto a la observada en el periodo anterior.

Por otra parte, el abandono de la actividad empresarial se puede deber a diferentes razones, como se muestra en la Figura 1.2.2. Entre las motivaciones que

Figura 1.2.2. Abandono de la actividad emprendedora en Cantabria en 2017



condujeron a abandonos empresariales en 2017, la principal razón fue que el negocio no era rentable (44,3% de los casos en Cantabria y 46,2% en España).

En lo que respecta a Cantabria, el siguiente porcentaje se corresponde con otros motivos (24,4%), con razones personales (12,4%) y, en cuarto lugar, con la jubilación (12,1%). En el caso de España, las razones y su orden son coincidentes, aunque varían los porcentajes (19,9%, 11% y 5,6% respectivamente).

Si consideramos los motivos de abandono manifestados en Cantabria en la edición anterior, cabe destacar que en 2016 la heterogeneidad de razones fue menor que lo manifestado en 2017. En el pasado ejercicio, las

principales razones para el abandono de la actividad fueron que el negocio no era rentable (48%), la jubilación (20%), otros motivos (20%) y otro trabajo u oportunidad de negocio (8%).

1.2.2 Dinámica de la actividad emprendedora

Por lo que se refiere al porcentaje de emprendedores potenciales, se observa que éste ha aumentado considerablemente respecto al ejercicio anterior, pasando del 4,9% al 6,8%. En el caso nacional, también se registra un aumento, pero de menor magnitud.

Asimismo, como se muestra en la figura 1.2.3., se pue-

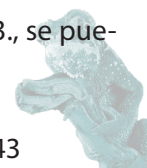
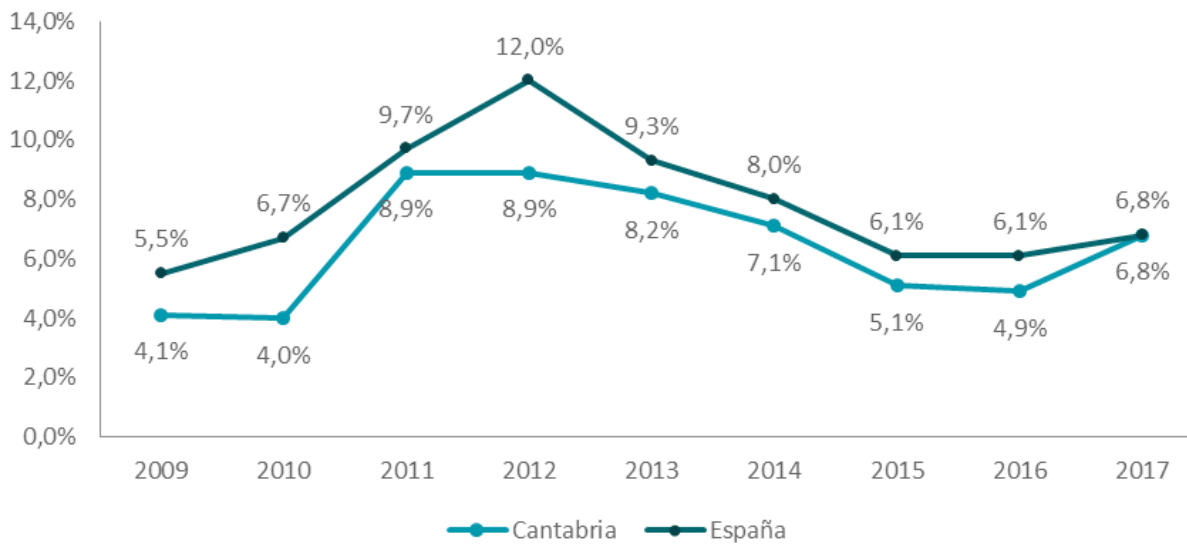


Figura 1.2.3. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en Cantabria (periodo 2009-2017)

de observar que la evolución en el valor del porcentaje de emprendedores potenciales para Cantabria sigue una tendencia similar a la de nivel nacional. De hecho, en el año 2017, el porcentaje regional ha alcanzado el nivel nacional.

Como se apuntó anteriormente, la TEA de Cantabria en 2017 es superior que el valor del año anterior, pasando del 5,6% al 6,3% (Figura 1.2.4.) Este aumento se debe a un aumento notable en el porcentaje de emprendedores nacientes (2,1% en 2016 a 3,0% en 2017) que ha compensado con creces la ligera disminución en el porcentaje de emprendedores nuevos (3,5% en 2016 a 3,3% en 2017).

A nivel nacional se ha producido un aumento tanto en el porcentaje de emprendedores nacientes (2,3% a 2,8%) como en el porcentaje de emprendedores nuevos (2,9% a 3,4%). Esto se ha reflejado en un aumento de la TEA a nivel nacional desde 5,2% a 6,2%.

Si consideramos el periodo de tiempo desde 2009 hasta 2017, se puede observar que desde el 2011 se ha registrado una tendencia creciente, que fue únicamente interrumpida en los años 2013 y 2016. Cabe destacar que el porcentaje de este año es el más alto que se ha registrado en todo el periodo analizado.

Por otro lado, cabe destacar que la TEA registrada en el año 2017 es superior a la registrada en el año 2016 (Figura 1.2.4.) y su evolución es muy similar a la observada en España.

En el caso de la evolución del porcentaje de la población adulta de Cantabria que fue identificada como empresarios consolidados, tal y como se observa la figura 1.2.5., en el año 2017 se continúa con la tendencia creciente que comenzó en el año 2013.

Este comportamiento difiere ligeramente de lo que ocurre a nivel nacional donde, dados los continuos altibajos, no se detecta una tendencia clara.

Considerando todo el periodo desde 2009 a 2017 no parece advertirse una trayectoria uniforme en la evolución de este indicador, ni paralela a la observada a nivel nacional (véase la figura 1.2.5).

Por último, como se observa en la figura 1.2.6., y por lo que respecta al porcentaje de personas que ha abandonado una actividad empresarial en el último año, el valor de este indicador se ha aumentado ligeramente respecto a la edición anterior, pasando del 1,3% al 1,6%. En el caso de España ha sucedido algo similar y este indicador ha pasado de 1,6% en 2016 a 1,9% en 2017.

Figura 1.2.4. Evolución de la TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y nuevos en Cantabria (periodo 2009-2017)

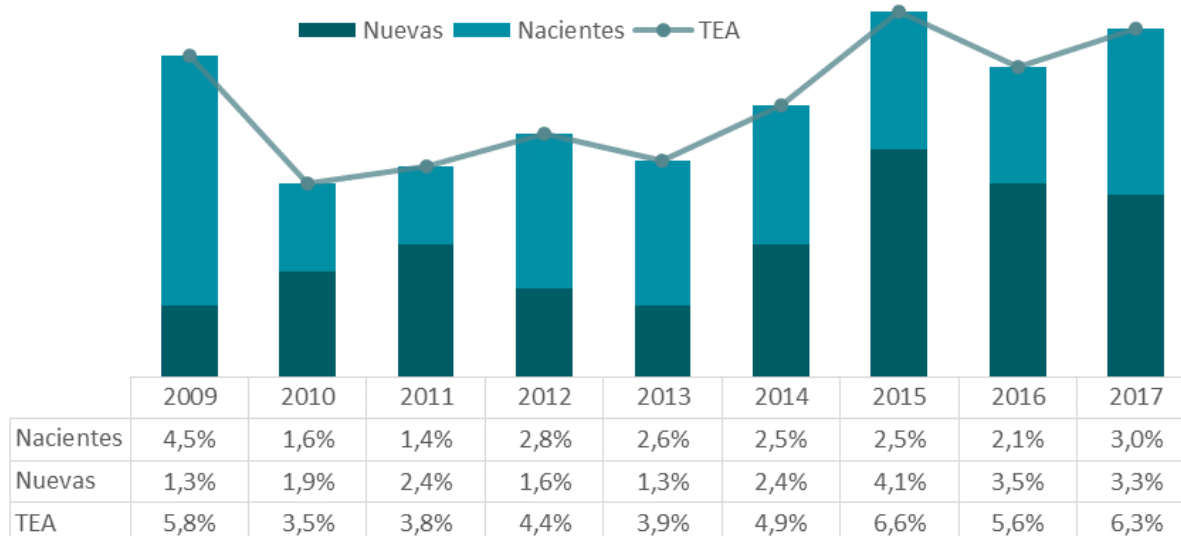


Figura 1.2.5. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Cantabria (periodo 2009-2017)

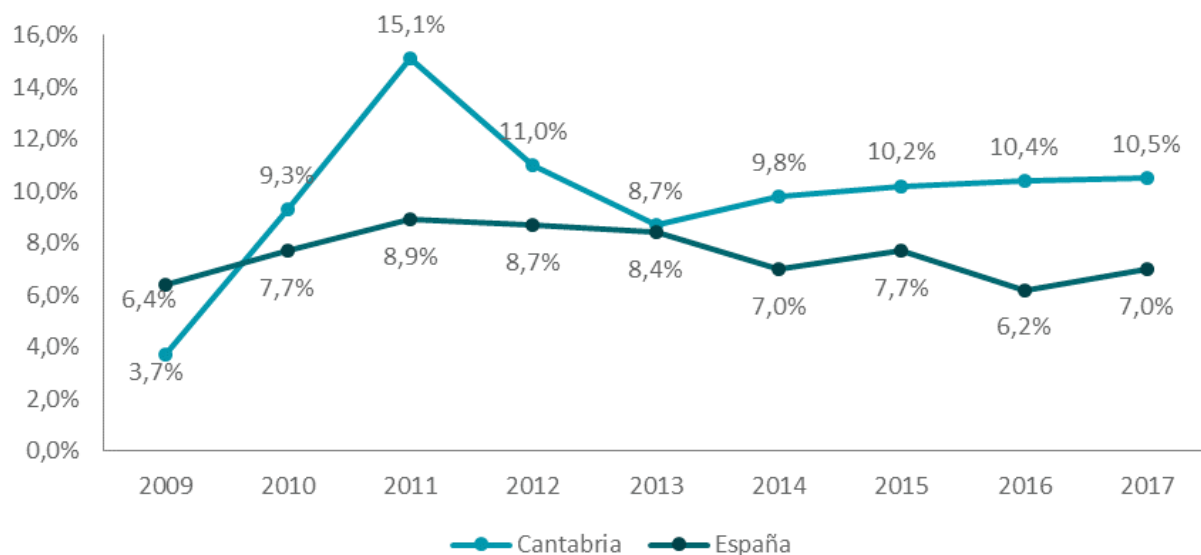
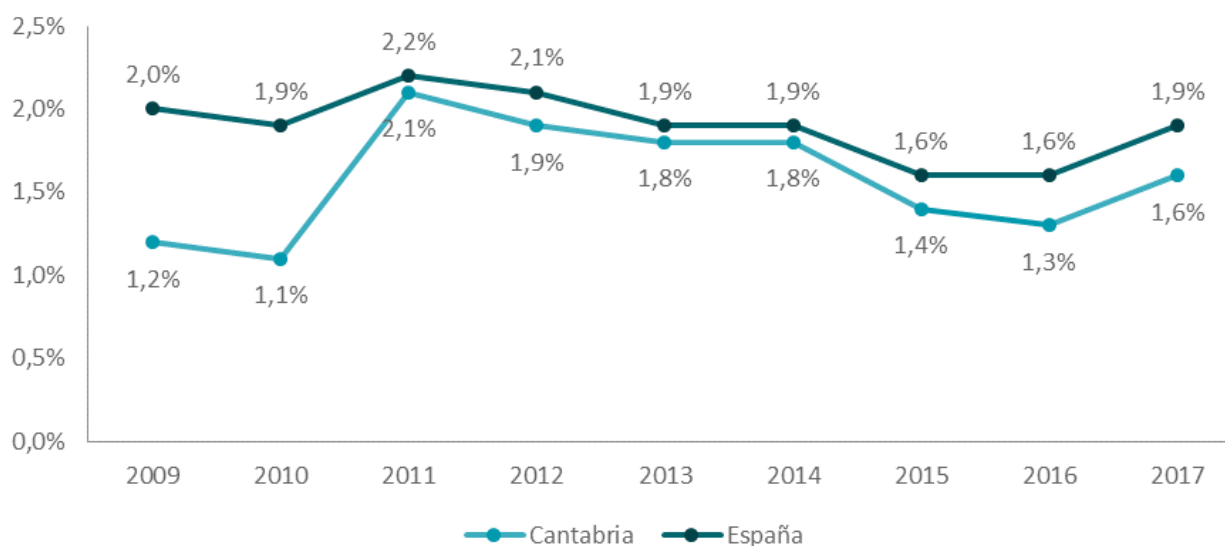


Figura 1.2.6. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cantabria (periodo 2009-2017)



1.2.3 Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad

La diferenciación entre el emprendedor por necesidad (aquel que se encuentra inmerso en el proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral) y el emprendedor por oportunidad (aquel que decide crear una empresa basándose en la idea de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada por las empresas existentes) es reconocida en el proyecto GEM.

Como se observa en la figura 1.2.7 del 6,3% de la población adulta que en 2017 fue identificada como emprendedores en fase inicial de acuerdo al índice TEA, se puede diferenciar, por un lado, los emprendedores motivados por oportunidad, bien de forma exclusiva (3,1%) o al menos en parte (1,3%); y, por otro lado, los emprendedores motivados puramente por necesidad que representan un 1,6%.

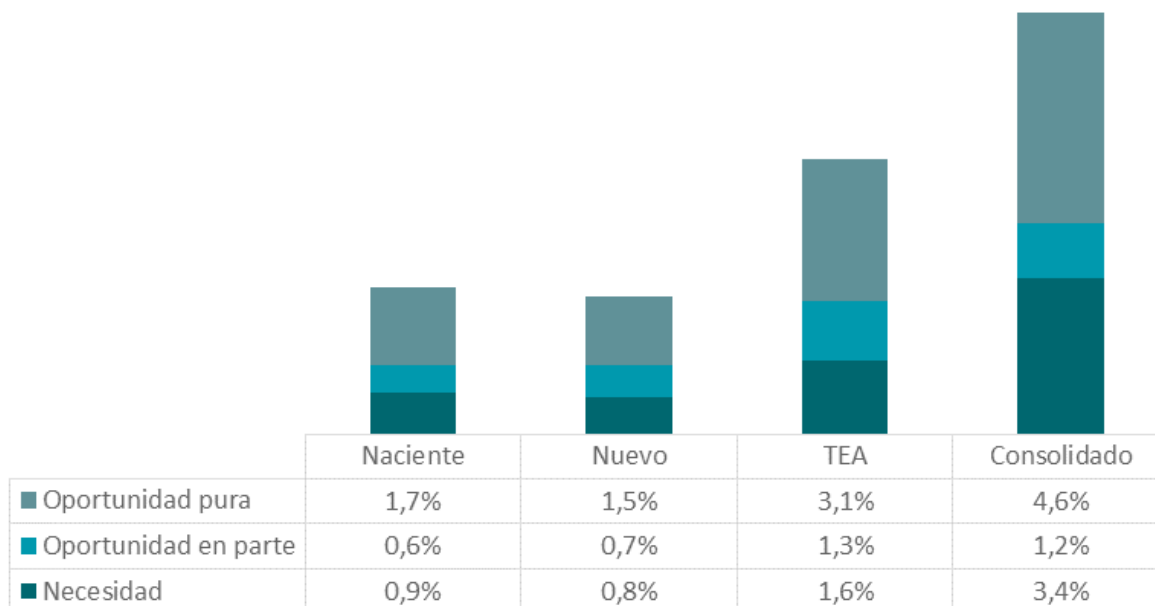
En comparación con los resultados nacionales, los porcentajes obtenidos para el caso regional de Cantabria son muy similares en el año 2017. Así, a nivel nacional los emprendedores en fase inicial motivados por oportu-

nidad pura fueron el 3,2%, por oportunidad parcial el 1% y por necesidad el 1,8%.

Por lo que se refiere al desglose de los datos anteriores para Cantabria en 2017, anticipar que éste es similar al que puede observarse para España en 2017. Así, el 4,4% de las personas adultas identificadas como emprendedores en fase inicial por oportunidad, un 2,3% corresponde específicamente a emprendedores nacientes por oportunidad (1,7% por oportunidad pura y 0,6% por oportunidad parcial) y un 2,2% a emprendedores nuevos por oportunidad (1,5% por oportunidad pura y 0,7% por oportunidad parcial). Sin embargo, del 1,6% de las personas adultas identificadas como emprendedores en fase inicial por necesidad, un 0,9% corresponde a emprendedores nacientes por necesidad y un 0,8% corresponde a emprendedores nuevos por necesidad.

Asimismo, un 4,6% de la población adulta en 2017 fue identificada como empresarios consolidados que en su momento emprendieron puramente por oportunidad, un 1,2% fue identificado como empresarios consolidados que emprendieron en parte por oportunidad y un 3,4% por necesidad.

Figura 1.2.7. El proceso emprendedor en Cantabria en 2017 según el motivo para emprender



La Figura 1.2.8. muestra la distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo para emprender. Así, el 71,1% de la TEA de Cantabria de 2017 se corresponde a emprendedores en fase inicial por oportunidad; y el 25,7% de dicho índice se corresponde a emprendedores en fase inicial por necesidad. En comparación con los datos nacionales, el porcentaje por oportunidad es tres puntos porcentuales mayor en Cantabria; mientras que el porcentaje por necesidad es inferior en el caso regional (25,7% para Cantabria frente a 28,3% para España); y el porcentaje de otros motivos es 3,2% en el caso de España y 3,1% en el caso regional.

A su vez, entre los emprendedores por oportunidad se puede desagregar en función de lo que buscaban con la puesta en marcha de la iniciativa. Así, en dicho colectivo, la mayoría dice buscar una mayor independencia (36,9%), seguido del mantenimiento de los ingresos (32,8%), del aumento de los ingresos (27,1%) y de otros casos (3,1%).

En la Figura 1.2.9 se muestra la evolución de la distribución del índice TEA en Cantabria según el motivo para emprender. A lo largo de toda la serie temporal analizada, la oportunidad parece ser la principal motivación para emprender, aunque en el último ejercicio

ha disminuido un par de puntos porcentuales respecto al dato del año anterior. La necesidad sigue reduciendo su representatividad, continuando con la tendencia de los últimos ejercicios, hasta alcanzar el 25,7% en el año 2017.

En comparación con los datos nacionales, la evolución de la motivación por oportunidad es similar, es decir, también se ha reducido. Sin embargo, a diferencia del caso regional, el porcentaje del TEA por necesidad ha aumentado a nivel nacional pasando del 26% del año 2016 al 28,3% del 2017.

En la Figura 1.2.10. se recoge la evolución de la TEA por oportunidad en Cantabria según las razones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender durante el periodo 2009-2017.

La motivación de mayor peso relativo para la puesta en marcha de las iniciativas varía a lo largo de los años entre aumentar los ingresos (2009, 2010, 2012, 2013 y 2016) y la búsqueda de una mayor independencia (2011, 2014, 2015 y 2017). A nivel nacional esta alternancia se repite, aunque los años en los que predomina una u otra no siempre son coincidentes con la situación regional.



Figura 1.2.8. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo para emprender

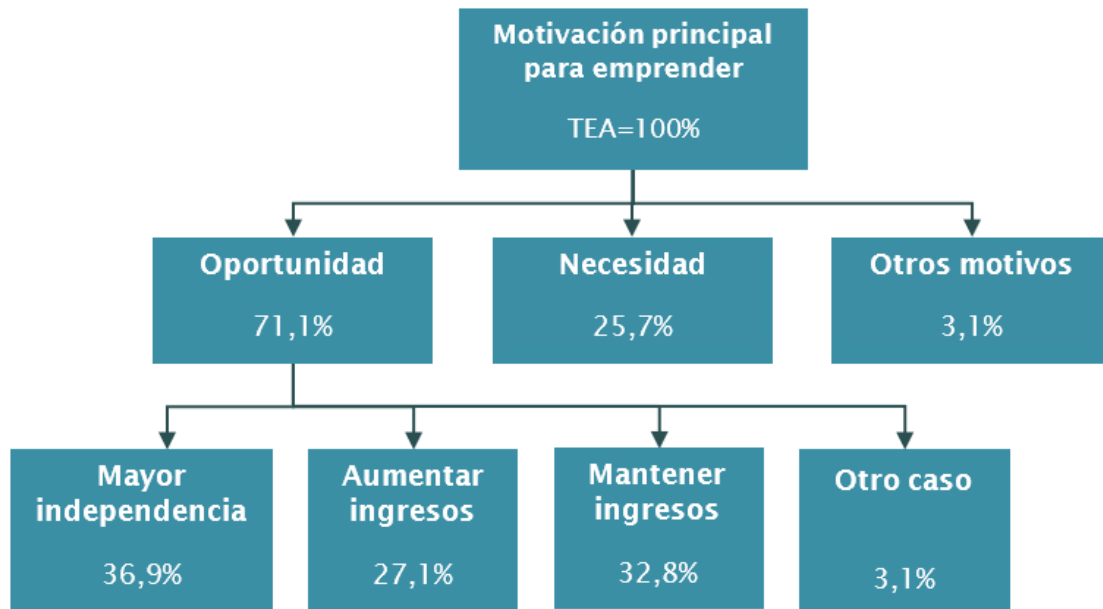


Figura 1.2.9. Evolución de la TEA en Cantabria según el motivo para emprender (periodo 2009-2017)

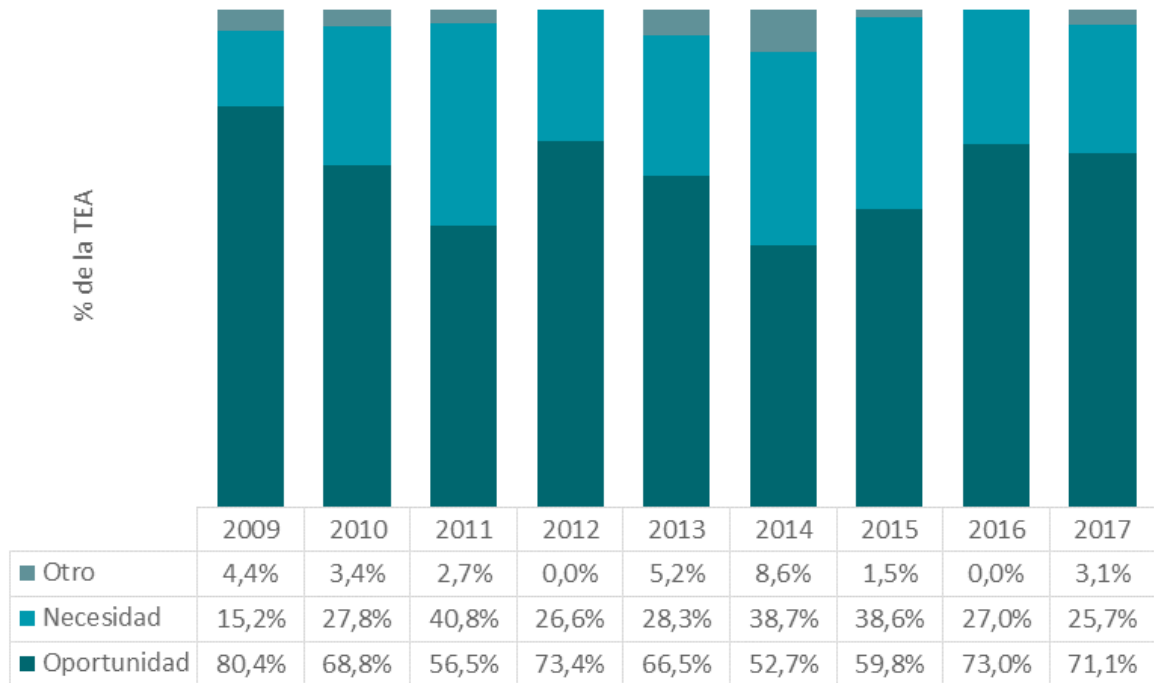
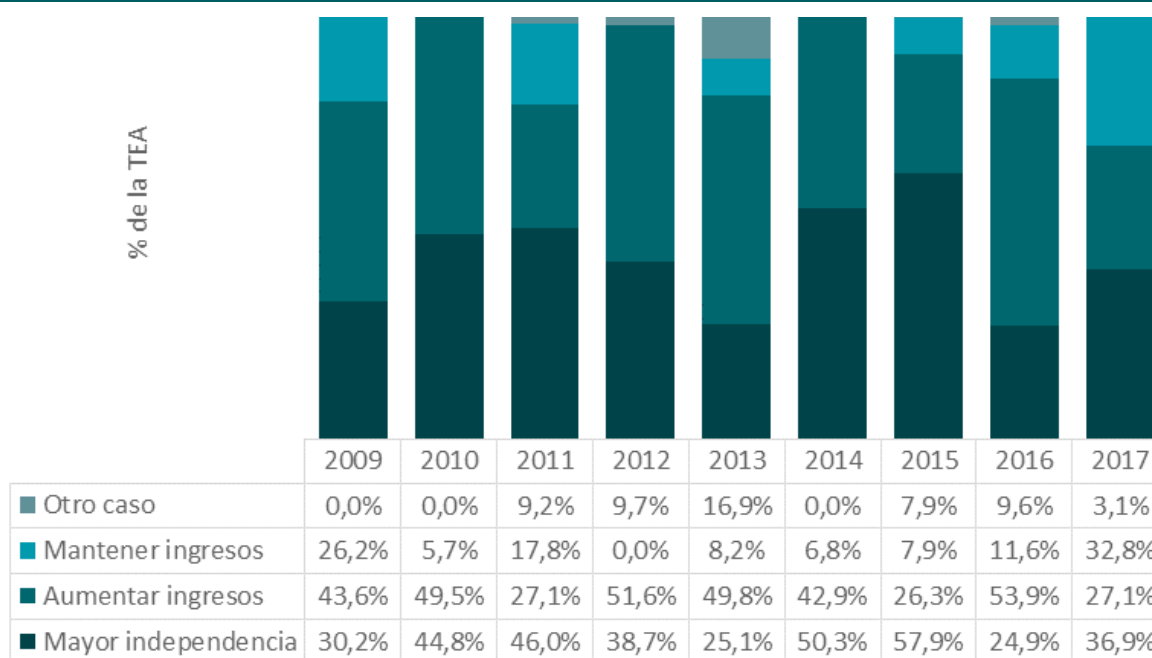


Figura 1.2.10. Evolución de la TEA por oportunidad en Cantabria según las razones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender (periodo 2009-2017)



1.2.4 Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este apartado se pretende reflejar algunas características de las personas involucradas en la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas en Cantabria a fin de configurar un perfil relevante de las mismas.

En consecuencia, a continuación, se muestran las características demográficas más relevantes de los emprendedores identificados por el proyecto GEM, en función de la fase del proceso emprendedor en la que están.

Distribución por edad

El primer rasgo demográfico analizado es la edad. Como puede observarse en la Figura 1.2.11., el rango de edad de los emprendedores varía según el colectivo emprendedor al que pertenezcan.

Así, los emprendedores potenciales tienen edades comprendidas principalmente entre los 45 a 54 años (29,9%), siguiéndoles los tramos de edad de 35 a 44 años (28,4%) y 25 a 34 años (19,4%).

En el caso de los emprendedores en fase inicial, estos se sitúan principalmente en el tramo de 35 a 44 años que alcanza el 33,3% del total, seguido del tramo de edad de los 25 a 34 años (28,4%) y del tramo de 45 a 54 (23,8%). Esta ordenación se mantiene si se analizan de forma independiente los emprendedores nacientes y los emprendedores nuevos.

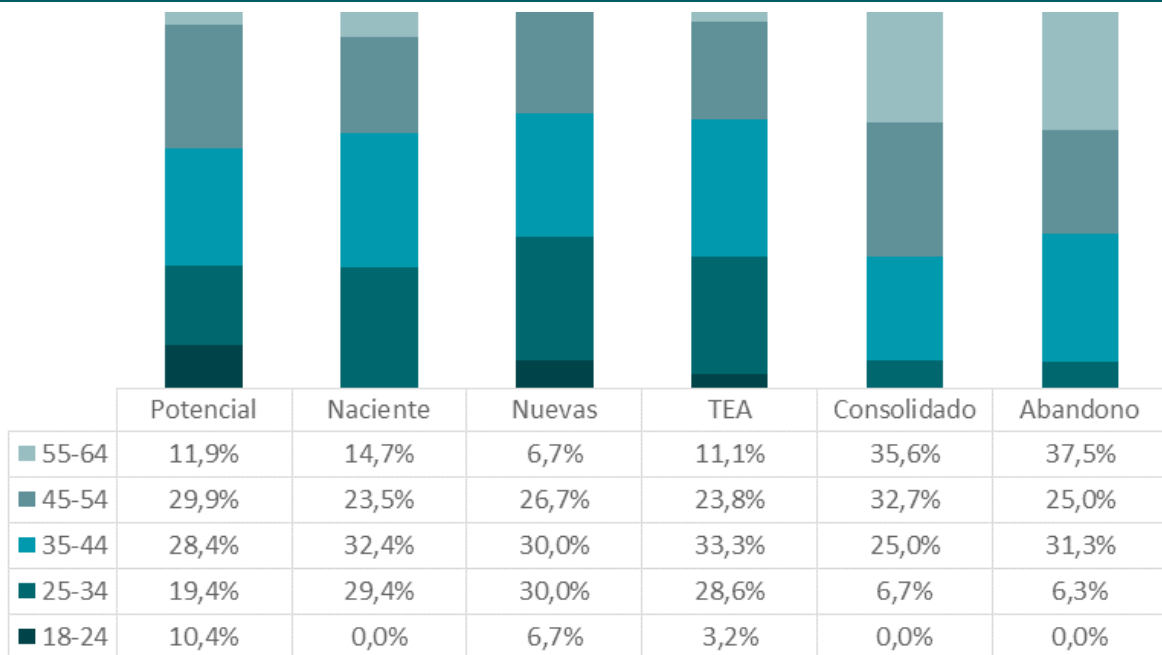
Para el caso de los empresarios consolidados los tramos de edad entre los 55 y los 64 años es el que más aglutina (35,6%), seguido del tramo de 45 a 54 (32,7%) y de 35 a 44 (25%).

Por último, la distribución por edades entre los emprendedores que han afirmado abandonar su negocio en los últimos 12 meses, el mayor tramo de edad se encuentra entre los 55 y 64 años (37,5%), seguido por los tramos de edad de 35 a 44 años (31,3%) y de 45 a 54 años (25%). En el caso nacional, aunque con porcentajes diferentes, la distribución por edades tiene unas características similares a las del caso regional.

En lo que se refiere a la edad media de los diferentes colectivos, el grupo de mayor edad media es el de los



Figura 1.2.11. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cantabria 2017



emprendedores que afirman haber cerrado su actividad en los últimos 12 meses (50 años), seguidos por los emprendedores consolidados (49,7 años). El resto de grupos de emprendedores se sitúan en una franja de edad muy similar, con ligeras diferencias. Así, los emprendedores nacientes tienen la mayor edad media (43 años), seguidos por los emprendedores potenciales (40,8 años) y por los emprendedores nuevos (39,4 años).

Asimismo, en la Figura 1.2.12 se muestra el índice TEA para los distintos tramos de edad, tanto para Cantabria como para España. De acuerdo con los datos recogidos en 2017, el mayor índice TEA aparece en el tramo de edad situado entre los 25 y los 34 años en el caso de Cantabria, a diferencia del año anterior en el que el grupo con mayor TEA era el de 35 a 44 años. En el caso de España, el mayor TEA se encuentra también en la franja de edad situada entre los 25 y los 34 años.

Por otro lado, el menor índice TEA se encuentra en el menor tramo de edad (18-25 años) para el caso de Cantabria y en el mayor tramo de edad (55 a 64 años) en el caso de España.

Se observa que el índice TEA es superior en Cantabria en todos los tramos de edad excepto el menor.

Distribución por género

Por lo que respecta a la distribución de la población emprendedora por género la Figura 1.2.13 muestra que emprender en Cantabria es una actividad en la cual la participación masculina y femenina varía levemente en función de la fase en la que se encuentre el emprendedor, siendo en todos los casos superior el porcentaje de hombres que de mujeres. El caso de los emprendedores potenciales es el que presenta una distribución más igualada entre ambos géneros (48,5% para las mujeres y 51,5% para los hombres).

En el caso de los emprendedores en fase inicial, las mujeres disminuyen su presencia hasta el 41,9% frente al 58,1% de los hombres. Este caso se repite tanto con los emprendedores nacientes, de los cuales el 60,6% pertenecen al género masculino; como con los emprendedores nuevos (55,2% para hombres, 44,8% para las mujeres).

Figura 1.2.12. Índice TEA por edades en Cantabria y España en el año 2017

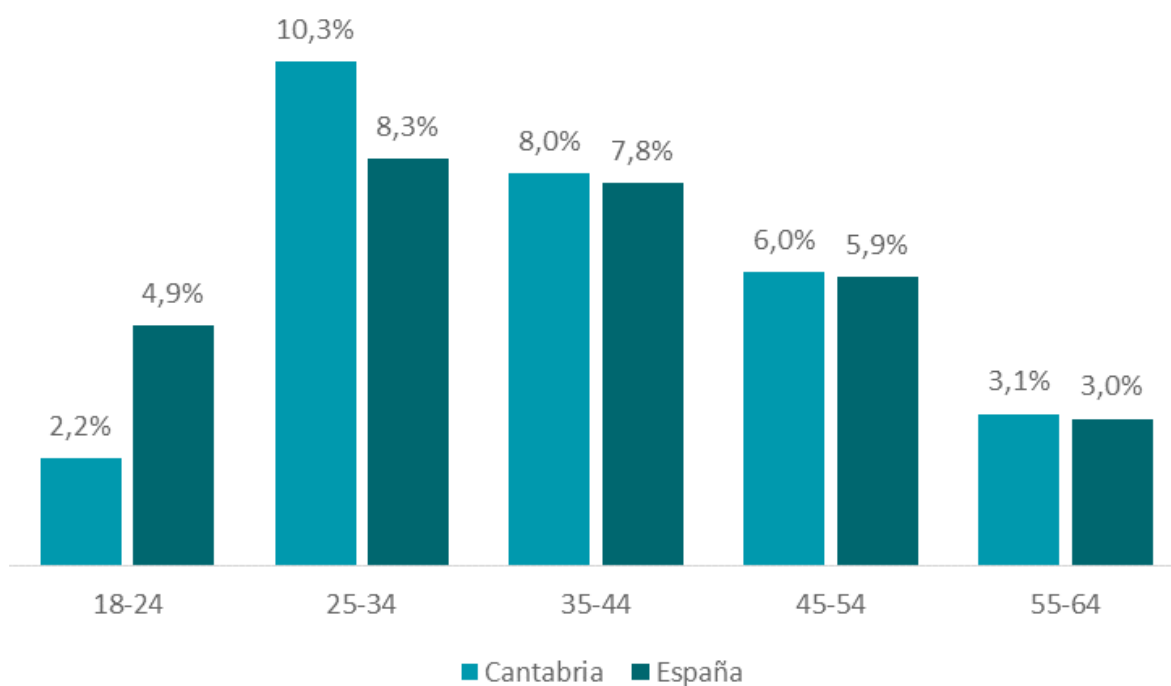


Figura 1.2.13. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cantabria en 2017

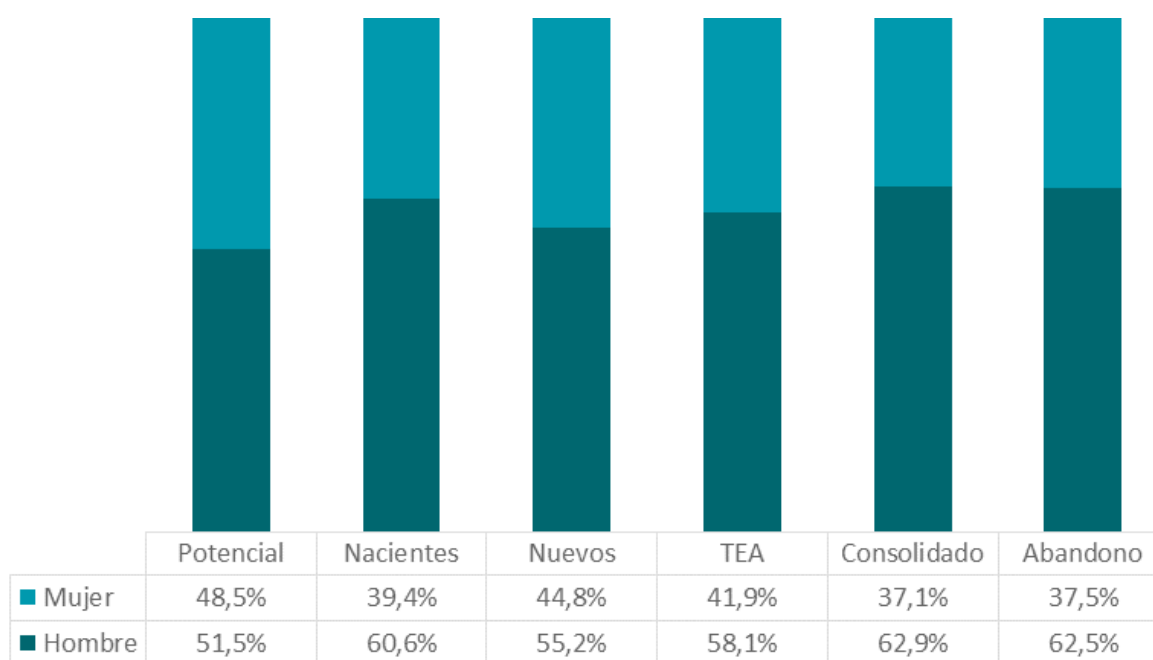
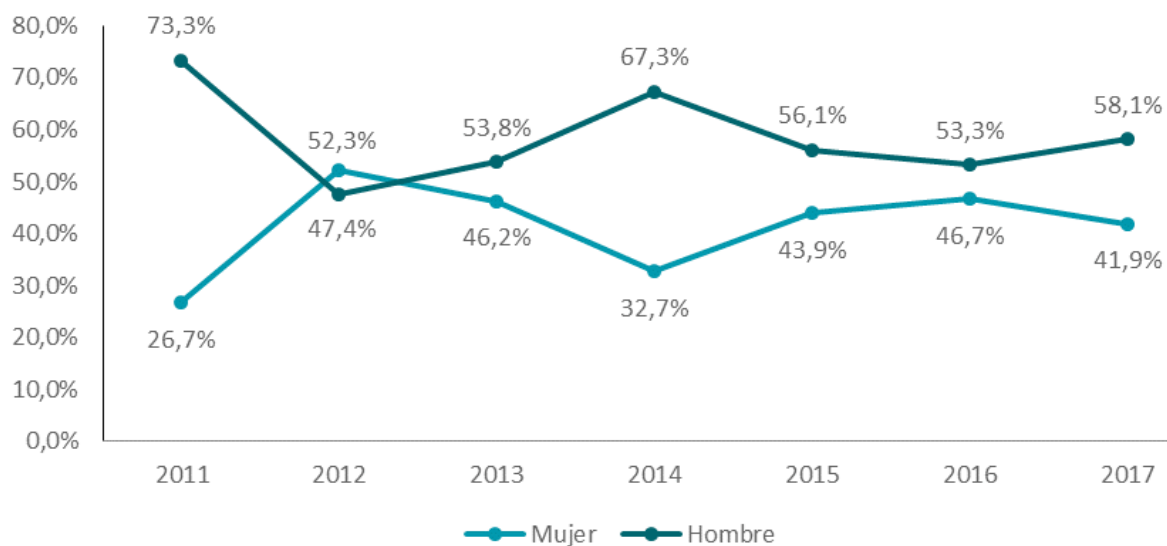


Figura 1.2.14. Evolución de la distribución por género en Cantabria (periodo 2011-2017)



Por otro lado, entre los empresarios consolidados se observa un porcentaje mayor de hombres (62,9%). Finalmente, entre los emprendedores que reconocen haber cerrado la actividad en los últimos 12 meses, la distribución entre géneros vuelve a ser desigual, alcanzando el género masculino el 62,5%.

En la Figura 1.2.15 se recoge una comparativa del índice TEA por género en Cantabria y España. Se observa que el índice TEA es superior en España para el caso de las mujeres (5,6 en España frente al 5,2 en Cantabria), pero inferior en el caso de los hombres (6,8 en España frente a 7,2 en Cantabria). También se puede comprobar como el TEA masculino es superior al femenino en ambos casos.

Distribución por nivel educativo

En cuanto a la variable demográfica del nivel de educación, la distribución de los distintos grupos de emprendedores observada en el proyecto GEM Cantabria 2017 es la recogida en la Figura 1.2.16.

Los emprendedores potenciales cuentan mayoritariamente con estudios secundarios (45,5%) y superiores (36,4%). Esta distribución se repite para los emprendedores en fase inicial, ya que el 45,2% dispone de estu-

dios secundarios y el 35,5% estudios superiores. Con ligeras variaciones en los porcentajes esta situación se replica en los emprendedores nacientes y nuevos.

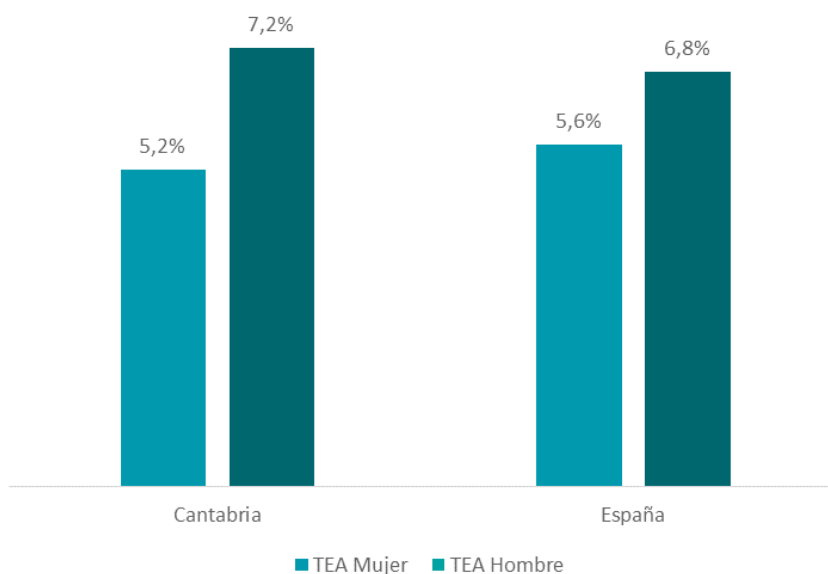
Por otro lado, el mayor porcentaje de emprendedores consolidados contaba con estudios secundarios (38,1%), seguido por los estudios superiores (27,6%) y la formación primaria (25,7%).

Por último, los emprendedores que afirmaron haber cerrado su negocio en los últimos doce meses tenían estudios secundarios en el 62,5% de los casos, y estudios primarios y superiores en el 18,8%.

Si tenemos en cuenta los resultados mostrados en el ejercicio anterior en Cantabria, podemos afirmar que se mantiene la misma tendencia en términos generales. El único cambio destacable se da en los emprendedores potenciales que parecen presentar un mayor nivel de estudios. Así, en el ejercicio 2016, los emprendedores potenciales disponían de estudios secundarios (46,2%) y primarios (30,8%) en su mayoría, a diferencia de lo que ocurre en este ejercicio en el que predominan los estudios secundarios (45,5%) y superiores (36,4%).

El proyecto GEM también analiza la información refe-

Figura 1.2.15. Índice TEA por género en Cantabria y España en el año 2017



rente a la formación específica para emprender que han recibido los emprendedores. Como puede observarse en la Figura 1.2.17, el 41,4% de los emprendedores en fase inicial y el 49,3% de los emprendedores potenciales afirmaron haber recibido algún tipo de formación específica para emprender a lo largo de sus vidas. Para el caso de los emprendedores consolidados, el 40% afirmó haber recibido algún tipo de formación.

Finalmente, el porcentaje más bajo de formación específica sobre emprendimiento (37,5%) se encuentra entre los emprendedores que afirmaron haber cesado su actividad en el último año.

Al igual que en el año 2016, se observa que los emprendedores que se encuentran en las primeras etapas tienen más formación en temas específicos. Ahora bien, en el caso de los emprendedores en fase inicial el porcentaje es menor que el año anterior (41,4% en 2017 frente a 46,7% en 2016). Lo mismo ocurre con los emprendedores consolidados (40% en 2016 frente a 42,9% en 2017).

En comparación con los resultados nacionales de 2017, los porcentajes regionales son ligeramente inferiores a los nacionales. Únicamente el porcentaje de empre-

dedores que afirman haber abandonado un negocio en el último año tiene un porcentaje de formación mayor en Cantabria (37,5%) que en España (36,6%).

Distribución por nivel de renta

A continuación, se presenta el análisis de la propensión a emprender entre la población adulta en base a otra variable demográfica, el nivel de renta. La financiación necesaria para poner en marcha un proyecto emprendedor puede proceder de recursos propios o de fuentes externas. Consecuentemente, el nivel de renta se convierte en un aspecto determinante que puede facilitar los esfuerzos de las personas que se involucran en actividades emprendedoras.

Si se analizan los datos mostrados en la Tabla 1.2.1 sobre la distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases del proceso emprendedor en Cantabria, cabe afirmar que, en 2017 en el caso de los emprendedores iniciales, el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio inferior de renta ha sido mayor que el nivel de actividad emprendedora de la población que se encuentra en los otros dos tercios. Sin embargo, en el caso de los emprendedores potenciales el nivel de actividad emprendedora se concentra en mayor medida en el tercio medio de renta.



Figura 1.2.16. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cantabria en 2017

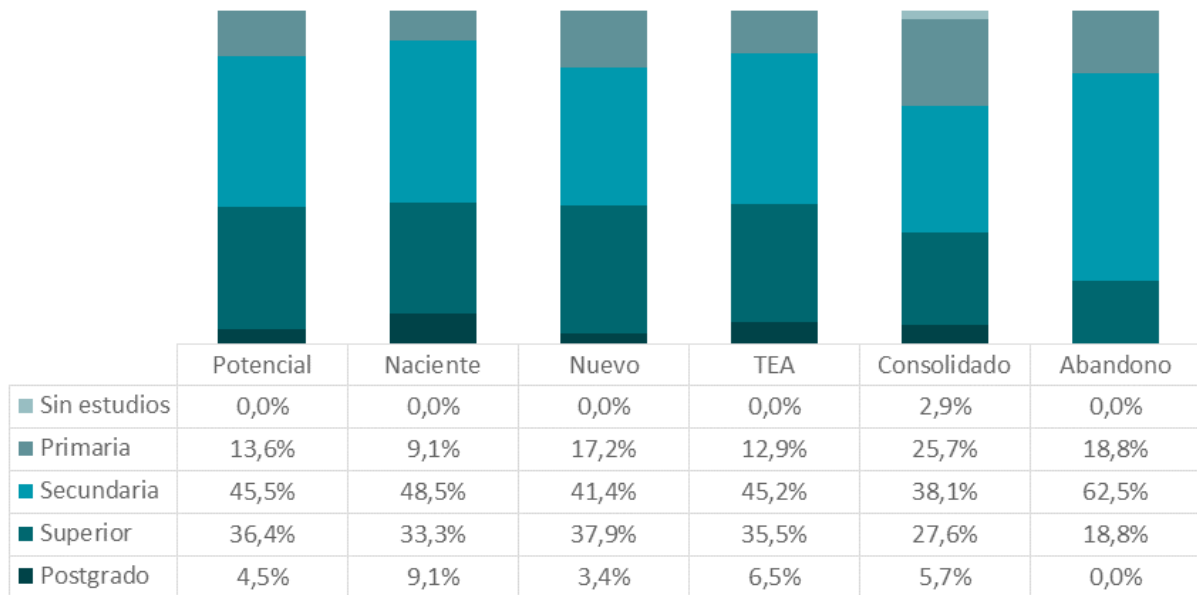


Figura 1.2.17. Distribución de los colectivos emprendedores en Cantabria en 2017, en función de la formación específica para emprender

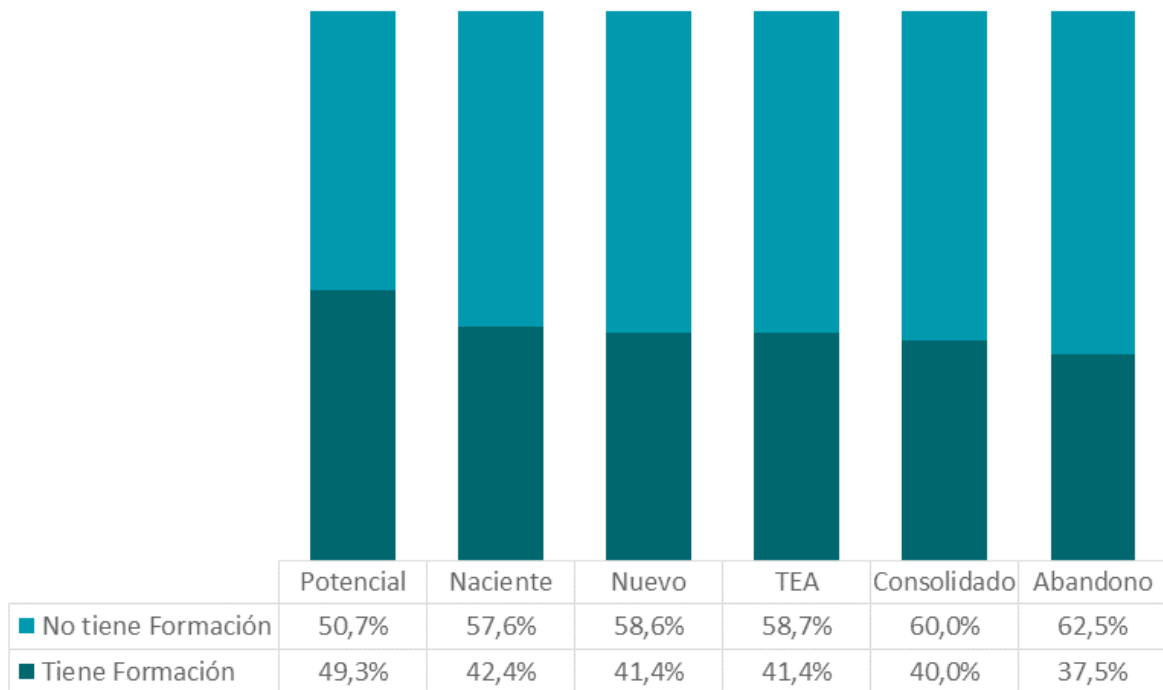


Tabla 1.2.1. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases del proceso emprendedor en Cantabria

Tipo de emprendedor		Potencial	TEA	Consolidado
2017	Tercio inferior	32,1%	44,7%	42,5%
	Tercio medio	35,8%	21,3%	31,3%
	Tercio superior	32,1%	34,0%	26,3%
2016	Tercio inferior	66,7%	30,8%	23,8%
	Tercio medio	22,2%	38,5%	33,3%
	Tercio superior	11,1%	30,8%	42,9%
2015	Tercio inferior	42,1%	32,0%	43,9%
	Tercio medio	25,0%	29,1%	20,5%
	Tercio superior	32,9%	38,8%	35,6%
2014	Tercio inferior	22,0%	25,8%	12,5%
	Tercio medio	34,0%	22,6%	34,4%
	Tercio superior	45,8%	51,6%	53,1%

A través de la tabla 1.2.2. se puede analizar el nivel de actividad (TEA) de los distintos tramos de renta establecidos. A partir de los datos puede observarse que la ordenación ha cambiado respecto al ejercicio anterior.

Así, en el año 2017, el tercio superior de renta presenta el índice TEA más alto (9%), seguido por el tercio inferior (6,4%) y el tercio medio (5,1%). En el año 2016, sin embargo, el mayor TEA aparecía en el tercio medio (10,6%), seguido del tercio superior (8,2%) y del tercio inferior (4,3%).

En cuanto a la evolución en cada uno de los tercios establecidos, se observa que el único que ha disminuido su índice TEA es el tercio medio, en los otros dos casos, se ha incrementado.

Influencia conjunta de las características demográficas sobre la TEA

Una vez presentadas cada una de las características de las personas involucradas en actividades de emprendimiento, resulta de interés realizar un análisis conjunto que permita determinar la magnitud y relevancia de cada una de ellas en la explicación de la tasa de actividad emprendedora. Para ello, en la figura 1.2.18. se

presenta un gráfico de cajas con el efecto de cada de las características demográficas individuales analizadas previamente, y su influencia sobre la TEA. Al igual que los gráficos presentados en el apartado 1.1., el gráfico presenta el valor del Odd ratio, siendo el tamaño de las cajas el rango entre el primer y el tercer cuartil. Para una correcta interpretación también se señala una zona sombreada vertical entorno al valor 1, que marca el rango en el que no se aprecian diferencias estadísticamente significativas.

En primer lugar, no se observan diferencias en función del género, por lo que hombres y mujeres no muestran diferencias en la propensión a emprender.

En segundo lugar, la edad sí que parece jugar un papel relevante en la probabilidad de realizar actividades emprendedoras. Tomando como grupo de referencia a los menores de 25 años, se observa que los individuos entre 25 y 44 años tienen una propensión a emprender mucho más alta, manifestándose el efecto de manera gradual. En este sentido, para aquellos que tienen entre 25 y 34 años la probabilidad de realizar actividades de emprendimiento es 4,6 veces superior que la de los menores de 25 años, mientras que esta diferencia se re-



Tabla 1.2.2. Evolución del índice TEA por tramo de renta en Cantabria en los años 2016 y 2017

Renta	2016	2017
Tercio inferior	4,3%	6,4%
Tercio medio	10,6%	5,1%
Tercio superior	8,2%	9,0%

Tabla 1.2.3. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en Cantabria (periodo 2015- 2017)

	Capital semilla necesario por Start up (€)					
	Cantabria			España		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Media	114.609	41.054	75.721	93.552	97.563	55.683
Mediana	17.327	20.000	15.000	20.000	15.000	17.810
Moda	15.000	60.000	10.000	20.000	30.000	20.000
Desv. Típica	264.549	85.080	270.397	288.489	809.018	157.308
Mínimo	500	1.500	500	50	-	300
Máximo	1.000.000	600.000	1.800.000	4.000.000	-	2.000.000

duce a 3,5 veces para los que tienen entre 35 y 44 años. Sin embargo, a partir de los 45 años esta diferencia desaparece, lo que puede reflejar la existencia de factores relacionados con la edad que se han venido identificando como causantes de una reducción de la propensión a emprender (como la búsqueda de mayor estabilidad o el acercamiento de la edad de jubilación). En cualquier caso se observa una gran variabilidad, por lo que dentro de cada tramo de edad el comportamiento es bastante heterogéneo.

En lo que se refiere a la formación específica en emprendimiento, no se observa que ejerza una influencia significativa sobre la propensión a emprender. Sin embargo, si nos fijamos en el nivel de educación se observa que la propensión a emprender para las personas con niveles de educación superior es más del doble que el resto de los encuestados (en concreto, 2,2 veces mayor).

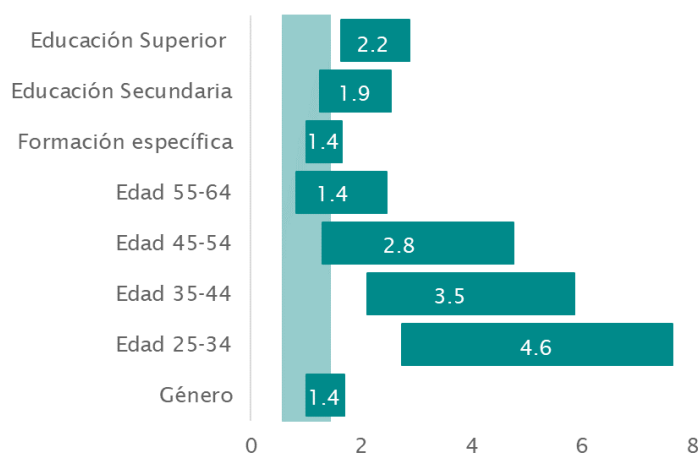


No existen diferencias significativas en función del género y la formación específica a la hora de emprender.

Sin embargo existen diferencias en función de la edad y del nivel educativo



Figura 1.2.18. Influencia conjunta de las características demográficas sobre la TEA



1.2.5 Financiación de la actividad emprendedora naciente en Cantabria

Como se apuntaba anteriormente, la financiación necesaria para poner en marcha un proyecto emprendedor puede proceder de recursos propios o de fuentes externas. Consecuentemente, la financiación de la actividad emprendedora es un aspecto crítico en su desarrollo y, la obtención de aquella una tarea difícil, en especial, en las primeras etapas del proceso emprendedor (cuando aún no se han generado suficientes ingresos como para validar el negocio, ni se pueden acreditar garantías).

Al igual que se realiza a nivel de España, este tema es analizado desde un doble punto de vista. En primer lugar, desde la demanda de capital que requieren los proyectos emprendedores y, por otro lado, desde la oferta de inversores que apuestan por proyectos emprendedores de terceras personas.

Por lo que respecta a la demanda de financiación, la Tabla 1.2.3 describe las características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en Cantabria y España en 2017. En promedio, en Cantabria el capital semilla de estos proyectos nacientes fue de 114.609 euros.

Debido a la enorme dispersión que existe en las nece-

sidades de capital semilla de los distintos proyectos (desde los quinientos euros hasta un millón de euros), la media de este indicador es sensible a los valores extremos, siendo necesario analizar también la mediana.

Así, en Cantabria en 2017, el 50% de los proyectos ha necesitado una inversión de al menos 17.327 euros, mientras que el restante 50% ha necesitado cantidades que fueron inferiores a dicha cifra. Asimismo, la cantidad de capital semilla más común entre los proyectos de negocio de los emprendedores nacientes de 2017 fue de 15.000 euros, una cuarta parte del valor más repetido en 2016.

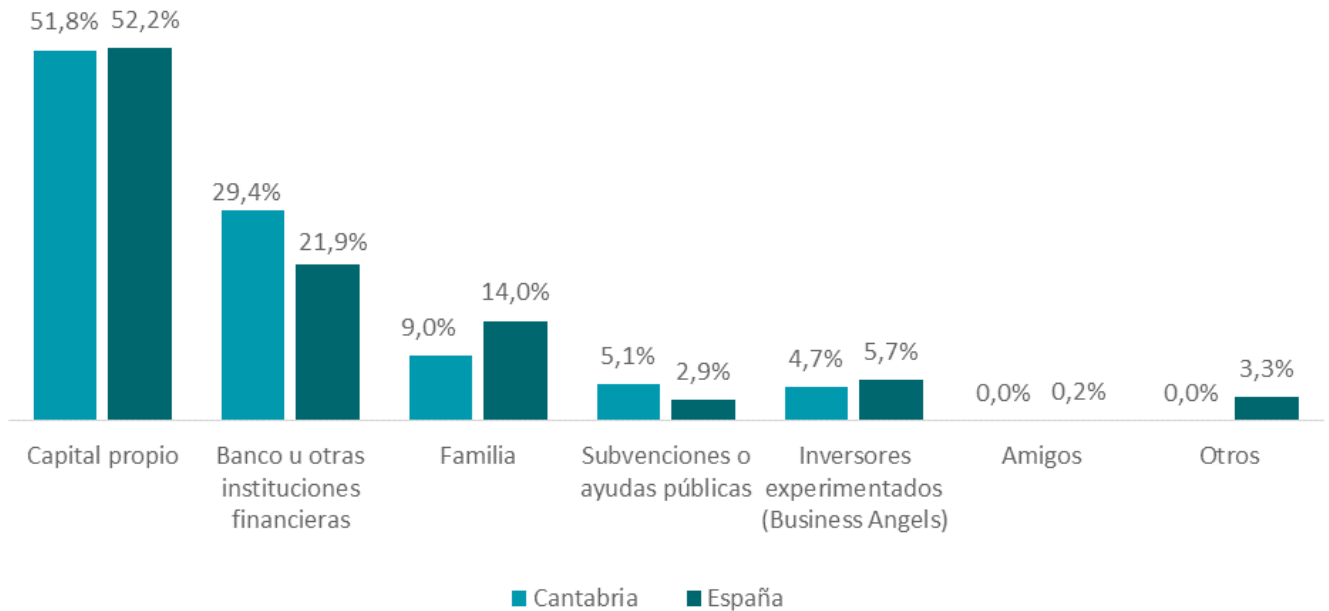
Analizando la evolución de estos datos en Cantabria, cabe destacar que el valor de la media ha aumentado drásticamente respecto al año 2016, superando también las cifras del año 2015. La mediana, sin embargo, se ha reducido ligeramente, aunque supera la cifra del año 2015.

Por otro lado, como se muestra en la Tabla 1.2.3, si comparamos estos datos con los correspondientes a España en 2017, cabe afirmar que:

- El capital semilla de los proyectos nacientes en España en 2017 es unos 20.000 euros inferior al promedio de Cantabria.



Figura 1.2.19. Procedencia de los fondos de financiación en Cantabria y España en el año 2017



- El 50% de estos proyectos en España han necesitado una inversión de al menos 20.000 euros, ligeramente superior al importe para Cantabria.
- La cuantía de capital semilla más repetida en España en el caso de los emprendedores nacientes es de 20.000€, superior a la de Cantabria.

En lo que se refiere a la procedencia de los fondos, en la Figura 1.2.19 se recoge la comparativa entre Cantabria y España. Tal y como se aprecia en la citada figura, la mayor parte de los fondos proviene del capital propio, tanto a nivel regional (51,83%) como a nivel nacional (52,16%). En segundo lugar, se encuentran los fondos procedentes de instituciones financieras, que suponen el 29,37% de las iniciativas a nivel regional y el 21,85% a nivel nacional.

Tras estas dos principales fuentes de procedencia, le siguen la familia (9,0% en Cantabria, 14,0% en España),

las subvenciones o ayudas públicas (5,1% en Cantabria, 2,9% en España) y los inversores especializados (4,7% en Cantabria, 5,6% en España). Además en el caso nacional un 3,3% de la financiación procede de otras fuentes y un 0,2% procede de los amigos. Estas dos últimas fuentes son inexistentes a nivel regional. Por último, cabe destacar que el 17,4% de los casos regionales no necesitó financiación, un dato ligeramente superior al caso nacional (16,2%).



La mayoría de los emprendedores cántabros se financian con capital propio



Por lo que se refiere a la oferta de financiación, los datos recogidos en 2017 por el proyecto GEM muestran que las características más relevantes de las personas que han actuado en los últimos tres años como inversor privado en negocios de otras personas, en los que no participa directamente en la gestión, son las siguientes:

- Únicamente el 2,6% de las personas encuestadas había actuado como inversor en negocios de un tercero.
- De media, un inversor informal aporta 48.290€.
- El 57% ha actuado como inversor en negocios de un familiar cercano.
- El 15,9% ha actuado como inversor en negocios de otros familiares.
- El 3,7% ha actuado como inversor en negocios de algún compañero de trabajo.
- El 15,9% ha actuado como inversor en negocios de un amigo o vecino.
- El 63,1% de los inversores informales son hombres frente al 36,9% de inversores femeninos.
- El 88,7% se encuentra en una situación laboral activa (sea a tiempo completo o parcial, incluyendo autoempleo).
- Respecto a los niveles de renta de los inversores informales: el 34,8% pertenecen al tercio inferior de renta, el 30,6% al tercio medio, y el 34,6% al tercio superior.
- El 62,7% ha cursado la educación secundaria.
- Por otro lado, en lo que respecta a la formación en emprendimiento, el 44,1% afirmó haber recibido algún tipo de información relacionada con el emprendimiento o los negocios a lo largo de su vida.
- El 12,2% de los inversores afirma que existen posibilidades de que en los próximos tres años comience algún tipo de negocio.
- El 41,2% afirma conocer personalmente a alguien que ha comenzado un negocio en los últimos dos años.
- El 42,7% considera que, en el área en el que vive, existirán buenas condiciones para emprender en los próximos dos años.
- El 61,8% cree que posee los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarias para comenzar un nuevo negocio.
- El 43,8% dice que el miedo al fracaso no le frenaría si decide crear un nuevo negocio.



El 2,6% de los cántabros ha actuado como inversor de un negocio de un tercero. De media, la inversión fue de 48.290€



1.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES EMPRENDEDORAS EN CANTABRIA

1.3.1 Introducción

El presente epígrafe está dedicado al estudio de las características generales de las iniciativas emprendedoras (en fase inicial y consolidada) desarrolladas en Cantabria en los últimos años, así como al análisis de sus expectativas de crecimiento, su orientación innovadora y su orientación internacional. Esta somera descripción ayudará a comprender mejor la evolución que está experimentando el tejido emprendedor español en lo que a su calidad de negocio se refiere.

En concreto se presentan datos relativos a los aspectos siguientes:

1. Aspectos generales del negocio: sector de actividad y dimensión, medida en número de empleados.
2. Expectativas de crecimiento y creación de empleo del negocio.
3. Orientación innovadora de las iniciativas emprendedoras.
4. Grado de competencia afrontado por el negocio.
5. Uso de nuevas tecnologías.
6. Orientación internacional del negocio.
7. Grado de expansión esperada en el mercado.
8. Actividad emprendedora en organizaciones ya existentes y consolidadas en el mercado.

1.3.2 Aspectos generales del negocio: sector de actividad

Teniendo en cuenta la clasificación sectorial utilizada por el GEM a nivel mundial, que diferencia entre el sector orientado al consumo, el sector de servicios a em-

presas, la industria transformadora y la industria extractiva, se observa que las iniciativas emprendedoras en fase inicial registradas en Cantabria en el año 2017, al igual que en años anteriores, se centran principalmente en el sector orientado al consumo (66,5%) (Figura 1.3.1.). Además, el porcentaje de estas iniciativas en la región sigue creciendo año tras año, habiendo pasado de un 48,4% en 2015 a un 65,1% en 2016 y al actual 66,5% en 2017.

Esta tendencia evidencia una permanente tercerización de la economía cántabra durante la última década, tendencia que coincide con los datos que, a nivel nacional, arroja el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Por el contrario, los sectores de servicios a empresas (14,2%) y la industria transformadora (19,4%) representan un volumen notablemente inferior de actividad en Cantabria, manteniéndose en niveles similares a ediciones anteriores de este informe.

Destaca especialmente el caso de la industria extractiva que, frente al 6,8% de iniciativas emprendedoras en fase inicial que representaba en 2016, en 2017 registra un 0% de las actividades económicas emprendidas en Cantabria.

Por lo que respecta a las iniciativas emprendedoras ya consolidadas, es decir, las que cuentan con una edad superior a los 42 meses, los datos de la Figura 1.3.2. muestran que las actividades económicas se encuentran bastante más repartidas entre las cuatro industrias analizadas en el proyecto GEM.

Concretamente, si bien es cierto que las iniciativas orientadas al consumo son las más numerosas, el porcentaje de empresas dedicadas a este ámbito se ha reducido notablemente en el último año, pasando de un 48,5% en 2016 a un 38,3% en 2017. También se ha

Figura 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora en fase inicial (entre 0 y 42 meses) por sectores

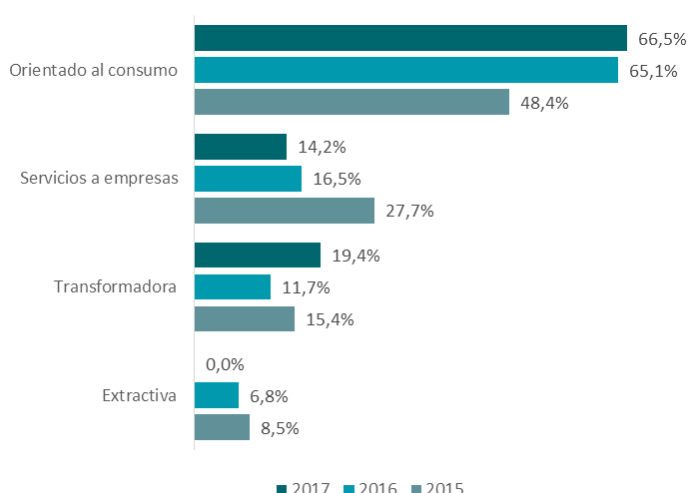
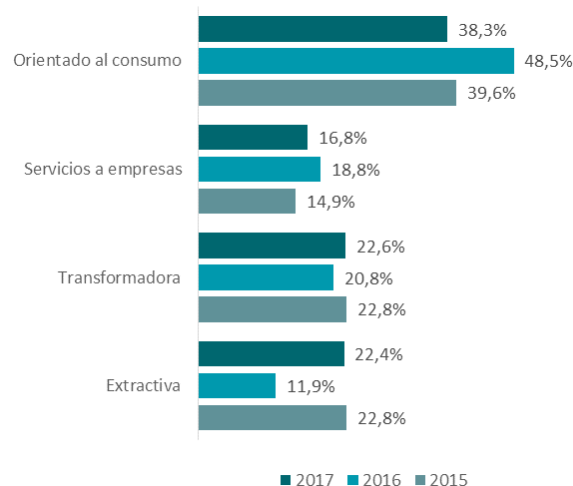


Figura 1.3.2. Distribución de la actividad emprendedora consolidada (más de 42 meses) por sectores



reducido el número de iniciativas emprendedoras que ofrecen servicios a empresas, pasando de un 18,8% en 2016 a un 16,8% en 2017.

Por el contrario, la industria transformadora y extractiva han experimentado un incremento en el número de iniciativas emprendedoras dedicadas a estas actividades, que resulta especialmente destacado en el caso de la industria extractiva. Concretamente, las actividades emprendedoras consolidadas en esta industria han pasado del 11,9% registrado en 2016 al 22,4% en 2017. Por su parte, la industria transformadora aglutina actualmente al 22,6% de las iniciativas, frente al 20,8% registrado en 2016.

1.3.3 Aspectos generales del negocio: dimensión

A continuación se presenta un análisis del número de iniciativas emprendedoras en fase inicial y consolidada en Cantabria en función de la dimensión del negocio, es decir, en función del número de empleados con que cuentan. En este sentido, cabe destacar que, según la clasificación realizada por el proyecto GEM, por microempresas se entiende a aquellas iniciativas que no superan los 10 empleados; las pequeñas empresas cuentan con entre 10 y 49 empleados; las iniciativas medianas se encuentra entre 50 y 249 empleados; y, finalmente, las grandes iniciativas son las que superan los 249 puestos de trabajo.

La Figura 1.3.3. muestra que el mayor porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial en 2017 presentan una dimensión de microempresa, con un 58,2% del total de iniciativas que no generan empleo y otro 36,6% que tienen entre 1 y 5 empleados. Se observa también un nuevo repunte del número de empresas entre 6 y 19 empleados, que alcanzó el 5,2% del total de iniciativas emprendedoras en fase inicial en la región, frente al 2,5% cosechado en 2016. En cualquier caso, en 2017 Cantabria sigue sin contar con iniciativas emprendedoras en fase inicial de más de 20 empleados.

Además, los datos de Cantabria muestran una tendencia muy similar a la media española (Figura 1.3.4.). En España, nuevamente las iniciativas microempresariales son las más frecuentes, con un 59,2% de negocios que no crean puestos de trabajo y un 34,5% de negocios entre 1 y 5 empleados. Las iniciativas entre 6 y 19 empleados representan el 3,6% de las empresas españolas y existe hasta un 2,7% de iniciativas emprendedoras en fase inicial con 20 o más empleados.

Con respecto a las iniciativas consolidadas (Figura 1.3.5.), la situación en 2017 muestra nuevamente el predominio de las iniciativas que no son generadoras de puestos de trabajo (55,7%), seguidas de las iniciativas que generan entre 1 y 5 empleos (36,4%), las iniciativas de entre 6 y 19 empleados (4,8%) y las grandes iniciativas generadoras de más de 20 puestos de trabajo (3,1%).



Figura 1.3.3. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras en fase inicial (entre 0 y 42 meses)

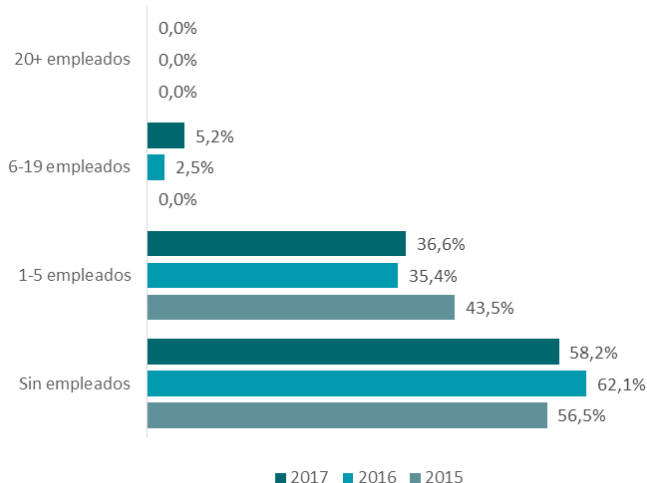


Figura 1.3.4. Comparativa España-Cantabria del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras en fase inicial en 2017

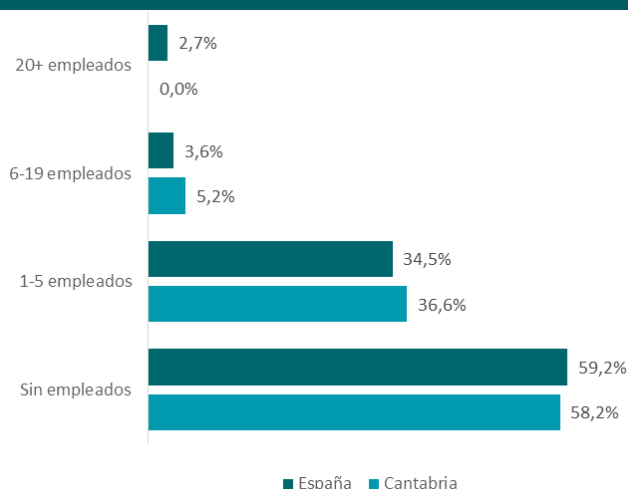


Figura 1.3.5. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses)

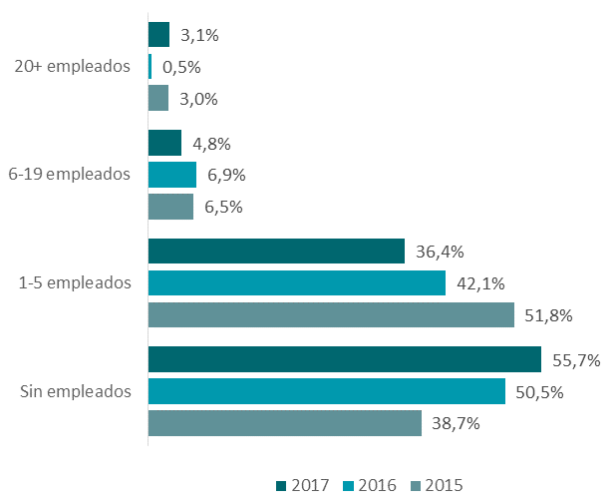
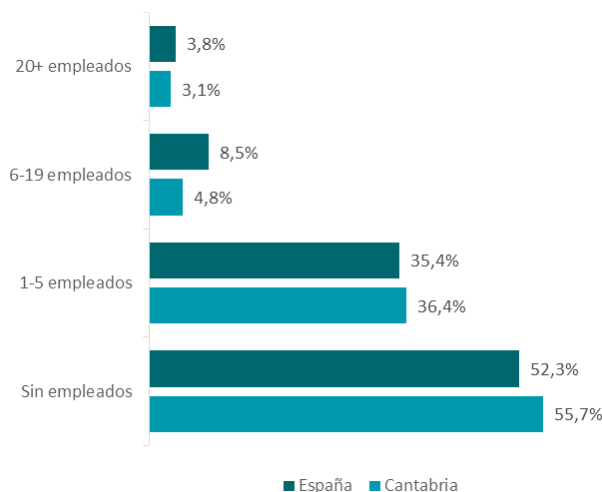


Figura 1.3.6. Comparativa España-Cantabria del número actual de empleados de iniciativas consolidadas en 2017



Las estadísticas apuntan, por tanto, a la consolidación progresiva de las iniciativas empresariales que no generan nuevos puestos de trabajo frente a las iniciativas que generan al menos un nuevo empleo en la región.

Si se compara nuevamente la situación de la región con la nacional (Figura 1.3.6.), se aprecia que Cantabria mantiene la misma tendencia que el conjunto de la economía nacional. Por ejemplo, en 2017 en España se registraron un total de 52,3% iniciativas sin empleados, un 35,4% de iniciativas generadoras de entre 1 y 5 puestos de trabajo, un 8,5% de iniciativas entre 6 y 19

empleos y, finalmente, un 3,8% de empresas de 20 o más empleados.

1.3.4 Expectativas de crecimiento

El proceso emprendedor parte de una idea que se transforma en una acción emprendedora, como la creación de un negocio empresarial. En este sentido, la mayor parte de los negocios suelen darse por satisfechos con tal de lograr que la empresa perdure en el tiempo, evitando el cierre del negocio. Sin embargo, son muy pocas las iniciativas emprendedoras para las que los

Figura 1.3.7. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas emprendedoras en fase inicial (entre 0 y 42 meses)

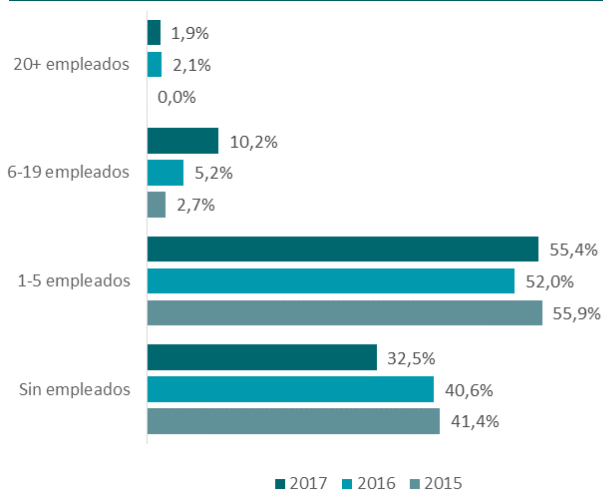
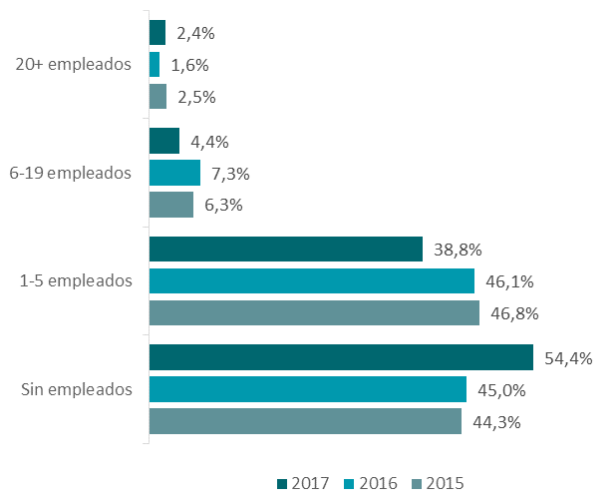


Figura 1.3.8. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses)



fundadores se plantean realmente unas expectativas de crecimiento ambiciosas.

En este epígrafe se analiza dicha ambición de los emprendedores a través del estudio de sus expectativas de creación de empleo en el medio y largo plazo, concretamente tras transcurrir 5 años desde el presente año 2017.

En este sentido, las Figuras 1.3.7. y 1.3.8. muestran la evolución de los resultados relacionados con las actividades emprendedoras en fase inicial y consolidada en Cantabria desde 2015.

En términos generales, se comprueba que las expectativas son cautas, en cuanto a la mayoría de emprendedores en fase inicial estiman que sus iniciativas emprendedoras se mantengan en la categoría de microempresas dentro de 5 años. Por el contrario, porcentajes más reducidos de emprendedores nuevos o consolidados se plantean negocios que generen más de 6 puestos de trabajo.

Por ejemplo, entre las iniciativas emprendedoras en fase inicial (Figura 1.3.7.), el 32,5% de los emprendedores consideran que su negocio no tendrá empleados dentro de 5 años, mientras que el 55,4% espera generar entre 1 y 5 puestos de trabajo en ese plazo de tiempo.

En cualquier caso, los emprendedores en esta fase parecen ser más optimistas que en ediciones anteriores de este informe al incrementarse notablemente el porcentaje de ellos que indican que crearán entre 6 y 19 puestos de trabajo (de 5,2% en 2016 a 10,2% en 2017). Este aumento coincide con la reducción del número de iniciativas emprendedoras en fase inicial sin empleados, que pasó del 40,6% en 2016 al actual 32,5%.

Por otro lado, la Figura 1.3.8. muestra la situación de las iniciativas consolidadas en Cantabria. En este caso, las iniciativas que prevén no ser capaces de generar ningún puesto de trabajo se situaron en el 54,4% en el 2017, porcentaje notablemente superior al 45,0% registrado en 2016.

Frente a este dato, las que prevén que van a crear entre 1 y 5 puestos de trabajo representaron el 38,8% del total, cifra muy por debajo del 46,1% registrado en 2016. Las iniciativas de entre 6 y 19 empleados alcanzaron un 4,4% frente al 7,3% registrado en 2016 y, finalmente, las iniciativas de más de 20 empleados aumentaron hasta el 2,4% frente al 1,6% del 2016.



Las expectativas de las empresas más jóvenes son superiores a las de las consolidadas



Tabla 1.3.1. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas en fase inicial y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media (Desviación Típica)		
	2015	2016	2017
Iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses de actividad)	0,87 (1,98)	2,89 (20,18)	1,51 (3,44)
Iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,19 (2,89)	0,68 (3,94)	0,32 (1,78)

En la Tabla 1.3.1. se recoge el crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas (empreendedoras en fase inicial y consolidadas) y la dispersión en torno a la media de empleados; resultados medidos en ambos casos en número de personas.

Un año más se constata que las expectativas y aspiraciones de crecimiento de las empresas más jóvenes son superiores a las de las consolidadas. De esta forma, en el 2017, frente a la media de 1,51 empleos generados por parte de las iniciativas emprendedoras de menos de 42 meses de actividad, las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad) presentan una media de 0,32 empleados.

En cualquier caso, en ambos casos se observa que este último año se ha producido un notable retroceso en el porcentaje de emprendedores que afirma aspirar a generar empleo en su negocio a cinco años vista.

Al contrario de lo observado en el año 2016, para el 2017 tanto los emprendedores en fase inicial como los consolidados muestran unas estimaciones de creación de empleo mucho más limitadas.

Por lo que respecta a las iniciativas emprendedoras de menos de 42 meses de actividad, la tasa media de creación de empleo ha pasado de 2,89 empleados en 2016 a los actuales 1,51 empleados.

En el caso de las iniciativas consolidadas de más de 42 meses de actividad, la tasa media de creación de empleo también retrocede, pasando de 0,68 empleados en 2016 a 0,32 empleados en 2017.

1.3.5 Orientación innovadora

De manera esporádica, los nuevos negocios constituyen una inyección importante de innovación en la economía. Algunas empresas crean y desarrollan nuevas tecnologías que no solamente inciden en la transformación de una organización, sino incluso pueden llegar a alterar las pautas ordinarias de funcionamiento de un mercado o sector económico (por ejemplo, boom de las tecnologías de la información y de la comunicación, de las empresas de biotecnología, nanotecnología, energías renovables, etc.).

En este sentido, el proyecto GEM pretende captar información sobre la predisposición que muestran las personas emprendedoras hacia el lanzamiento de nuevos negocios innovadores. En este sentido, el concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista como la gestión, producción, distribución, implantación y otros.

No obstante, en los últimos años, el proyecto GEM se ha centrado especialmente en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por

Figura 1.3.9. Porcentaje de iniciativas innovadoras en la fase inicial (0-42 meses) en cuanto al producto o servicio ofrecido en Cantabria

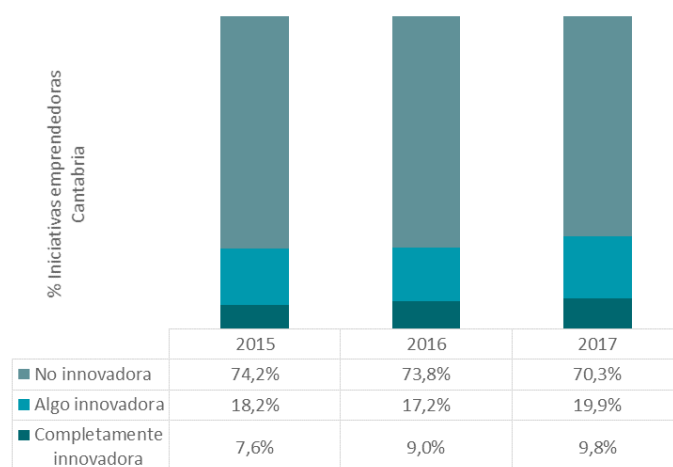
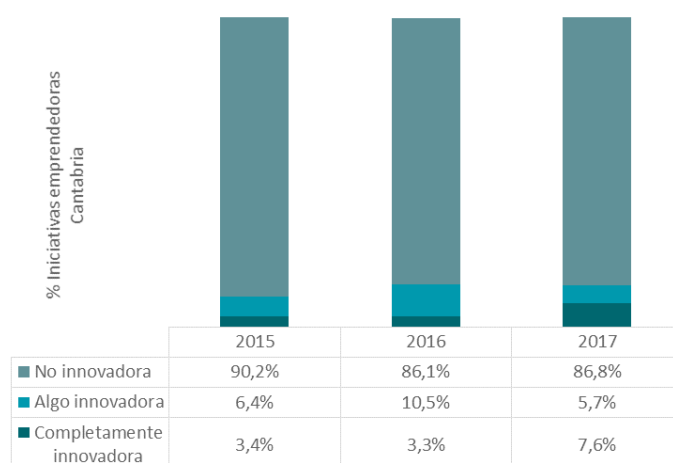


Figura 1.3.10. Porcentaje de iniciativas innovadoras en la fase consolidada (más de 42 meses) en cuanto al producto o servicio ofrecido en Cantabria



tanto, una de las consultas que se dirigen a las personas emprendedoras y que forma parte de este informe se relaciona concretamente con el grado de novedad del producto o servicio de las iniciativas emprendedoras.

La Figura 1.3.9. muestra que la proporción de iniciativas emprendedoras en fase inicial cántabras (0-42 meses) que presentan un grado de innovación mayor en la oferta de sus productos y servicios alcanzó en 2017 un 9,8% del total, frente al 19,9% que se definieron como algo innovadoras. Además, el porcentaje de iniciativas no innovadoras se situó en el 70,3%.

Estos datos vienen a confirmar la tendencia creciente hacia la innovación entre los emprendedores en fase

inicial cántabros, al constatarse que el porcentaje de iniciativas nada innovadoras desciende año tras año mientras que los porcentajes de iniciativas algo o completamente innovadoras sigue en aumento.

Con respecto al porcentaje de iniciativas innovadoras en la fase consolidada del negocio, un año más los resultados obtenidos resultan menos positivos (Figura 1.3.10.). En este caso, el rango de iniciativas muy innovadoras presentó un porcentaje de 7,6%, lo que se sitúa notablemente por encima del 3,3% registrado en 2016. Sin embargo, el aumento de este porcentaje se consigue a costa de la reducción del porcentaje de iniciativas que se clasifican como algo innovadoras, que desciende del 10,5% en 2016 hasta el actual 5,7%.



Figura 1.3.11. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en la fase inicial (0-42 meses) en función del grado de competencia que afrontan en su mercado en Cantabria

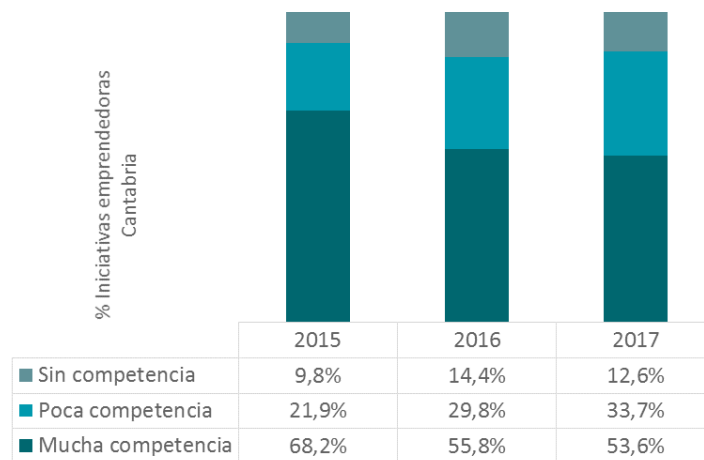
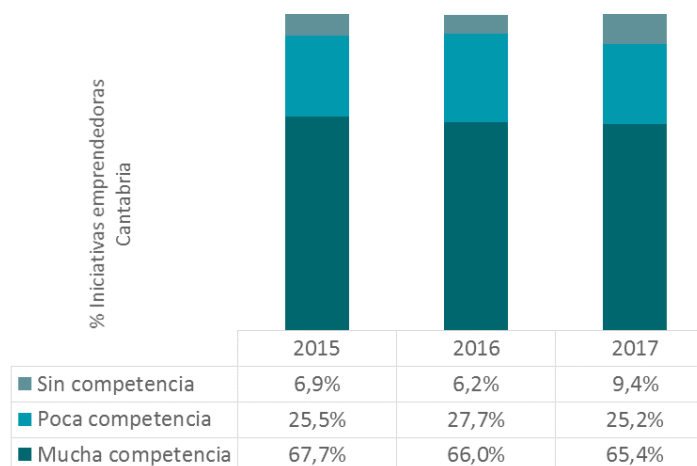


Figura 1.3.12. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función del grado de competencia que afrontan en su mercado en Cantabria



Por el contrario, el porcentaje de iniciativas consolidadas que se declaran no innovadoras se mantiene estable con respecto a años anteriores, incluso aumentando ligeramente con respecto a 2016 (86,8% en 2017 frente al 86,1% registrado en 2016).

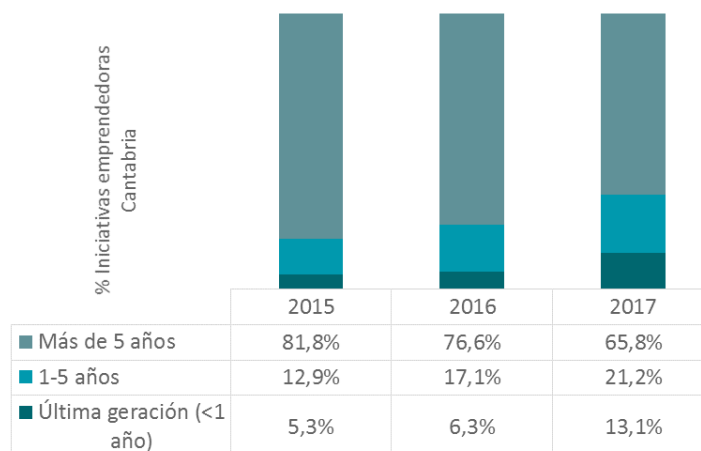
1.3.6 Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras en fase inicial y las consolidadas

En este apartado se estudia el nivel de competencia que perciben afrontar tanto las iniciativas emprendedoras en fase inicial como las consolidadas de Cantabria en 2017, así como su evolución desde el pasado año 2015 (Figuras 1.3.11. y 1.3.12.).

El interés que este tema despertó en ediciones pasadas del informe se mantiene debido a la importancia que tienen aquellas empresas que sean capaces de diferenciarse en mayor medida de sus competidores en cuanto a producto y servicio y que, además, tengan mejor relación calidad/precio, ya que serán las que tengan unas posibilidades más altas de supervivencia ante una situación de caída en el consumo.

En primer lugar, y por lo que respecta a este estudio entre las iniciativas emprendedoras en fase inicial (menos de 42 meses) de la región, la Figura 1.3.11. muestra que los emprendedores siguen percibiendo un nivel de competencia bastante alto en el mercado. Concretamente, mientras que un 12,6% perciben desenvolverse

Figura 1.3.13. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios en Cantabria



en un mercado sin competencia, un 33,7% perciben un nivel de competencia bajo y un 53,6% perciben mucha competencia en la región.

Además, parece que el nivel de competencia aumenta ligeramente con respecto a años anteriores. Por ejemplo, el porcentaje de emprendedores en fase inicial cántabros que perciben que no tienen competencia pasa del 14,4% en 2016 a 12,6% en 2017. Sin embargo, el nivel de poca competencia aumenta del 29,8% en 2016 a 33,7% en 2017. En cualquier caso, en el nivel de mucha competencia sí se registra una ligera disminución, pasando de un 55,8% en 2016 a un 53,6% en 2017.

En lo que respecta a las iniciativas emprendedoras consolidadas (más de 42 meses de actividad), los datos que se muestran en la Figura 1.3.12. vuelven a indicar una tendencia algo mejor a la de años precedentes, si bien sigue identificándose una situación muy competitiva.

Así, las iniciativas que tienen mucha competencia representan en 2017 el 65,4% del total de iniciativas consolidadas en Cantabria, lo que supone un porcentaje algo inferior al 66,0% registrado en 2016 y al 67,7% registrado en 2015. Por el contrario, el volumen de empresas con poca competencia se redujo en el 2017, pasando del 27,7% de 2016 al 25,2% actual. Finalmente, las empresas sin competencia representan el 9,4% de la muestra frente al 6,2% del 2016 y el 6,9% registrado en el 2015.

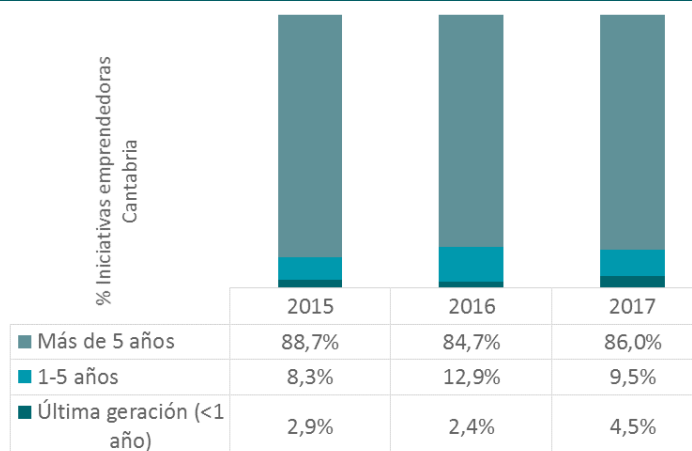
1.3.7 Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras en fase inicial y en las consolidadas

Con respecto a los datos referentes a la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las empresas para producir sus bienes y servicios, las Figuras 1.3.13. y 1.3.14. muestran los resultados para las iniciativas emprendedoras en fase inicial y las empresas consolidadas, respectivamente.

En el año 2017, los datos registrados son especialmente optimistas entre el colectivo de iniciativas emprendedoras en fase inicial, si bien las iniciativas consolidadas muestran una tendencia más conservadora en su uso de nuevas tecnologías en el mercado.

Concretamente, los datos que se muestran en la Figura 1.3.13. indican que un 13,1% de las iniciativas en fase inicial en Cantabria asegura utilizar tecnologías de última generación, lo que supone un notable aumento con respecto al 6,3% registrado en 2016. Además, un 21,2% indica utilizar tecnologías de entre 1 y 5 años de antigüedad, lo que también supone un aumento notable frente al 17,1% alcanzado el año anterior. Estos aumentos se producen a costa de la reducción significativa de iniciativas emprendedoras que indican utilizar tecnología más antigua (más de 5 años), que baja del 76,6% del 2016 al 65,8% en el 2017.



Figura 1.3.14. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios en Cantabria

A este respecto, los resultados del año 2017 vuelven a suponer una clara mejora del nivel de modernidad de la tecnología utilizada por las iniciativas emprendedoras en fase inicial de la región que, tras registrar valores bastante positivos en 2014, habían empeorado en 2015. Por el contrario, en 2016 y 2017, el porcentaje de iniciativas emprendedoras de Cantabria que utilizan tecnología de última generación, de 1 a 5 años y de más de 5 años vuelve a situarse en valores muy positivos.

Por lo que se refiere a la situación de las iniciativas consolidadas (Figura 1.3.14.), el porcentaje de empresas que emplean tecnologías de última generación (4,5% del total) ha aumentado ligeramente con respecto al año 2016, en el que alcanzaba un valor del 2,4%. Sin embargo, dicho aumento se consigue a costa de que se reduzca notablemente el volumen de empresas que utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años de antigüedad, que desciende del 12,9% en 2016 al 9,5% en 2017. Por el contrario, el volumen de iniciativas que utilizan tecnología antigua aumenta hasta el 86,0% frente al 84,7% registrado en 2016.

1.3.8 Orientación internacional

Las nuevas empresas que son capaces de competir a nivel internacional son las que pueden crecer más y generar un mayor impacto económico. Por tanto, estudiar la orientación internacional de las iniciativas emprendedoras de un país o región resulta de vital importancia

para comprender en mayor profundidad el alcance del fenómeno emprendedor en ese ámbito geográfico.

En este sentido, los datos obtenidos en esta edición 2017 ponen de manifiesto que si bien las empresas consolidadas apenas han experimentado variación alguna en su tendencia de penetración de mercados exteriores (Figura 1.3.16.), las nuevas empresas de más reciente creación presentan una mejoría clara en su orientación internacional (Figura 1.3.15.). Además, cabe destacar que, si bien los datos relativos a las iniciativas consolidadas se mantienen en línea con la tendencia general española, la información relativa a los emprendedores en fase inicial representa una característica destacada de Cantabria, ya que a nivel nacional la tendencia a la internacionalización entre estas iniciativas más jóvenes ha sufrido un retroceso y las empresas muestran una menor vocación y capacidad para la internacionalización que en nuestra región.

En este sentido, el porcentaje de iniciativas en fase inicial cántabras que no son exportadoras se situó en 2017 en el 70,7% (Figura 1.3.15.), notablemente por debajo del 78,3% registrado en 2016 y del 83,5% registrado en 2015. Por el contrario, las iniciativas emprendedoras que exportaron entre el 1% y el 25% de su producto o servicio en 2017 supusieron en Cantabria un 17,4% frente al 18,8% de 2016. Además, el volumen de empresas que exportaron entre el 25% y 75% aumentó del 1,0% en 2016 hasta el 5,3% en 2017. Finalmente, el

Figura 1.3.15. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios en Cantabria

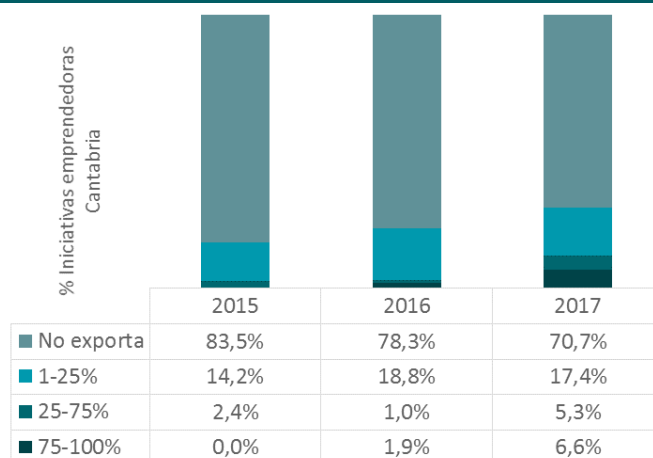
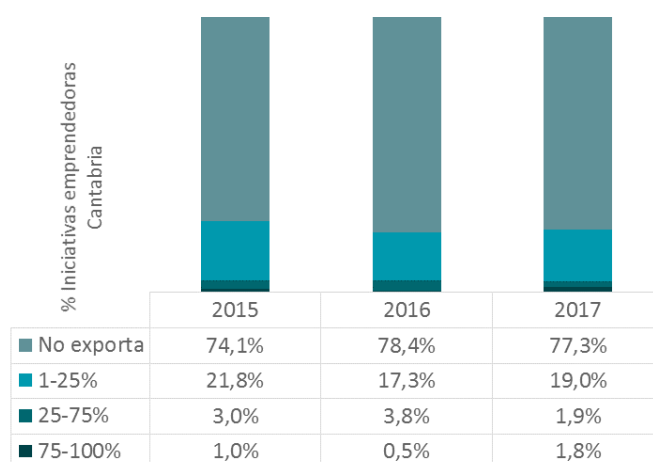


Figura 1.3.16. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios en Cantabria



porcentaje de empresas que exportaron entre el 75% y el 100% aumentó hasta el 6,6% tras haberse situado en el 0,0% en el año 2015 y apenas un 1,9% en 2016.

Por lo que respecta a las iniciativas emprendedoras consolidadas, los datos que se presentan en la Figura 1.3.16. muestran que el porcentaje de empresas que no exportaron nada en el 2017 se mantuvo en el 77,3%, apenas variando con respecto al 78,4% registrado en 2016.

Por otra parte, el porcentaje de empresas que exportaron entre el 1% y el 25% de su producción aumentó ligeramente, pasando del 17,3% en 2016 al 19,0% en 2017. Las iniciativas que exportaron del 25% al 75% se

redujeron del 3,8% en 2016 al 1,9% en 2017. Finalmente, las empresas que exportaron del 75% al 100% de sus bienes y servicios pasó del 0,5% en 2016 al 1,8% en 2017.

1.3.9 Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras en fase inicial y las consolidadas

Tomando como referencia las características de las actividades de emprendimiento, en este epígrafe del informe se calcula un índice de potencial expansión en el mercado tanto para las iniciativas emprendedoras en fase inicial como para las ya consolidadas (Figuras 1.3.17. y 1.3.18.).



Figura 1.3.17. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de su potencial estimado de expansión en su mercado

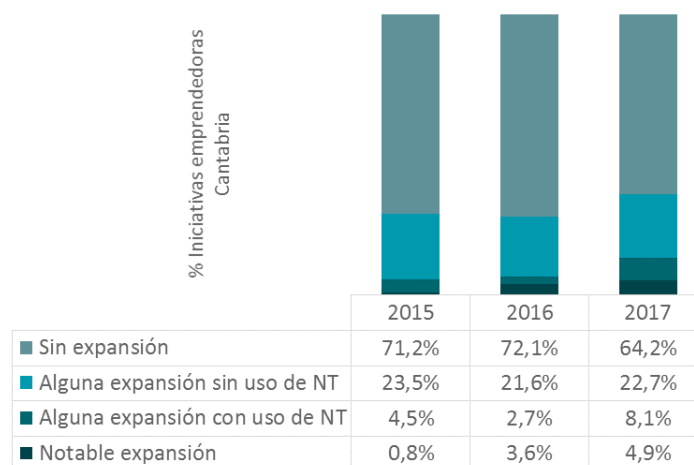
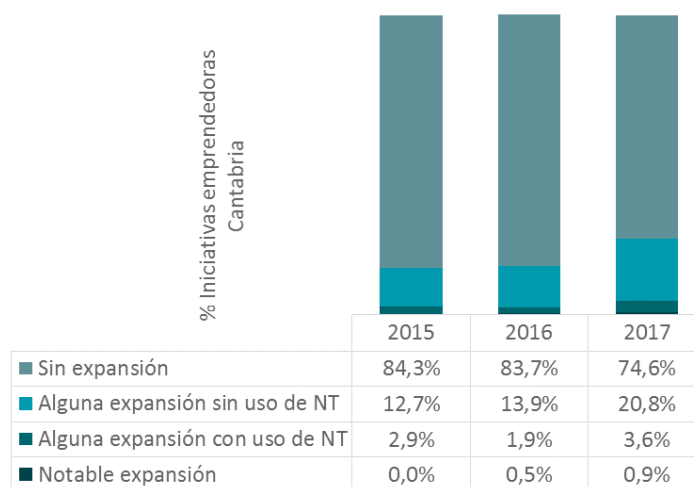


Figura 1.3.18. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de su potencial estimado de expansión en su mercado



Respecto a las iniciativas emprendedoras de reciente creación (0-42 meses), la Figura 1.3.17. muestra que el 64,2% no presentan expectativas de expansión en el mercado, porcentaje que desciende notablemente con respecto al 72,1% registrado en el 2016. Este descenso provoca que aumenten notablemente los porcentajes de empresas que esperan obtener una pequeña o notable expansión, bien sea sin uso o con uso de nuevas tecnologías. Concretamente, el porcentaje de empresas que presentan alguna expectativa de expansión sin el uso de nuevas tecnologías pasó del 21,6% del 2016 al 22,7% del 2017. El porcentaje también aumenta entre las empresas que esperan obtener alguna expansión con el uso de nuevas tecnologías, que pasa del 2,7% (2016) al 8,1% (2017). Finalmente, las iniciativas em-

prendedoras en fase inicial que esperan obtener una notable expansión se sitúa en el 4,9% frente al 3,6% del 2016 y el 0,8% registrado en el 2015.

Para el caso de las empresas consolidadas (Figura 1.3.18.), también se observa una notable mejoría de las expectativas de expansión frente a los datos cosechados en 2016. Concretamente, se reduce el porcentaje de empresas que no tienen expectativas de expansión (74,6% en 2017 frente a 83,7% en 2016), mientras que aumentan el resto de porcentajes en las categorías de expansión sin uso de tecnologías, expansión basada en uso de nuevas tecnologías y expansión notable.

Por ejemplo, las iniciativas que esperan obtener alguna

Figura 1.3.19. Evolución en el porcentaje de la población cántabra de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA)

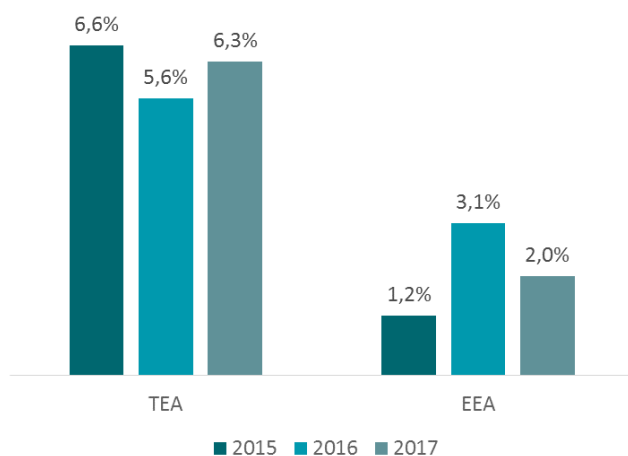
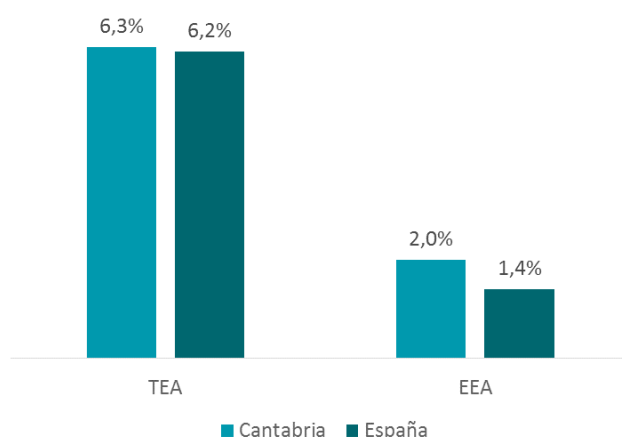


Figura 1.3.20. Comparativa Cantabria-España en el porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en 2017



expansión sin el uso de nuevas tecnologías aumentan del 13,9% (2016) al 20,8% (2017). En el caso de las iniciativas que obtendrían expansión con el uso de nuevas tecnologías el porcentaje aumenta del 1,9% (2016) al 3,6% (2017). Finalmente, las iniciativas que obtendrían una notable expansión aumentan ligeramente del 0,5% (2016) al 0,9% (2017).

1.3.10 Actividad emprendedora en organizaciones existentes

Desde la edición 2014, el proyecto GEM ha hecho una apuesta por la medición de la actividad emprendedora que se lleva a cabo en las organizaciones existentes como resultado de su orientación estratégica en ámbitos como el rejuvenecimiento, la diversificación o el desempeño económico. Desde la perspectiva de la metodología GEM, la actividad (intra) emprendedora es concebida como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores (EEA – Entrepreneurial Employee Activity) de organizaciones cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos y servicios y/o la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (spin-offs, spin-outs, start-ups).

En este sentido, la Figura 1.3.19. muestra la evolución en el porcentaje de la población cántabra de 18 a 64

años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido dentro del seno de organizaciones existentes (EEA). En 2017 el 2,0% de la población cántabra de 18 a 64 años ha participado activamente o ha liderado la generación y puesta en marcha de ideas emprendedoras en las organizaciones en las que desempeñaba su trabajo (EEA).

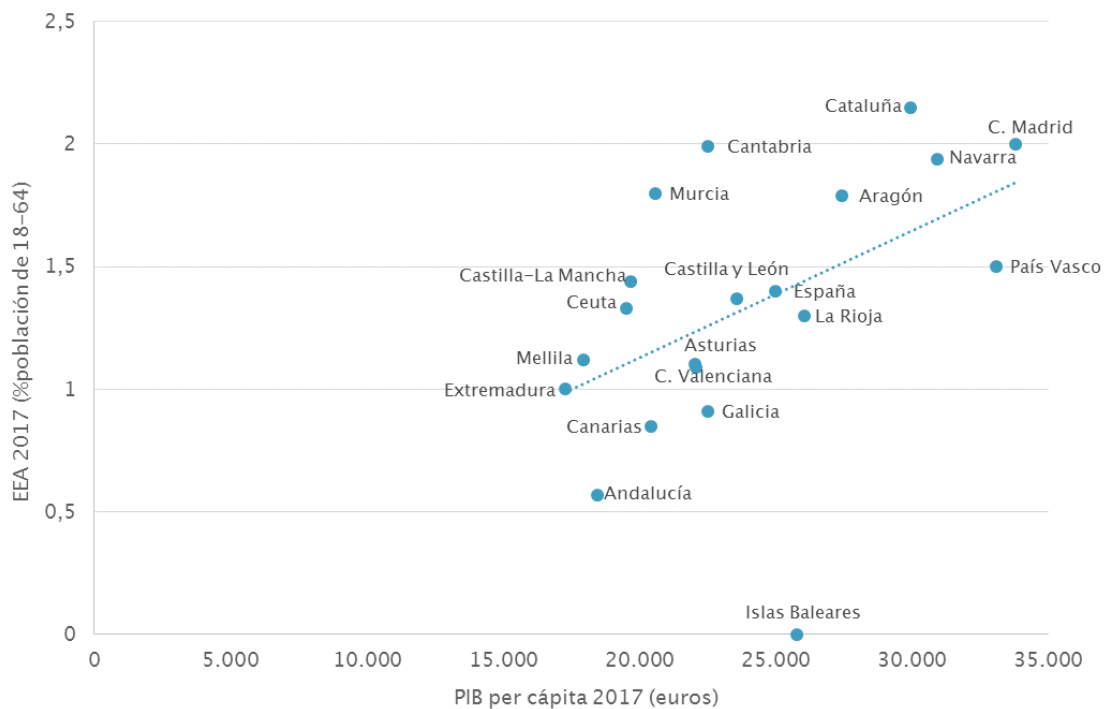
Tal y como se observa, a pesar de que la tendencia de la EEA fue positiva en años anteriores, en el 2017 se ha visto resentida. Mientras que la TEA ha aumentado respecto al 2016 (6,3% en 2017 vs. 5,6% en 2016), la EEA presenta una disminución de más de un punto porcentual, pasando del 3,1% (2016) al 2,0% (2017).



La EEA en Cantabria (2%) supera la media en el resto de España (1,4%)



Figura 1.3.21. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparativa Cantabria-Resto de España



Por lo que respecta a la comparativa de esas dos variables (TEA vs. EEA) entre Cantabria y España en el año 2017, un año más la Figura 1.3.20. muestra resultados similares entre la Comunidad Autónoma y el país. No obstante, como en años anteriores Cantabria vuelve a situarse ligeramente por encima de España en ambos indicadores. Concretamente, el 6,3% de la población cántabra ha emprendido de manera independiente (TEA) frente al 6,2% de la población española. En el caso del (intra) emprendimiento (EEA), los porcentajes son del 2,0% para Cantabria frente al 1,4% de España.

Para concluir el epígrafe, cabe mencionar que una de las bondades importantes de la actividad (intra) emprendedora de una economía es su impacto en el desarrollo socio-económico debido a su alto componente innovador o tecnológico. Por ello, se esperan mayores tasas de actividad emprendedora en economías que poseen un ecosistema emprendedor e innovador más maduro/evolucionado. En este sentido, la Figura 1.3.21. muestra la relación entre el número de empleados emprendedores de la población de 18 a 64 años y el PIB

per cápita de las distintas Comunidades Autónomas de España.

Los datos muestran que regiones con alto nivel de ingresos, como la Comunidad de Madrid, Navarra, Cataluña o Aragón, presentan un elevado porcentaje de su población adulta involucrada en el desarrollo de iniciativas (intra) emprendedoras. Asimismo, regiones con bajo nivel de ingresos se caracterizan por porcentajes menores de actividad (intra) emprendedora (Andalucía, Extremadura, Melilla, etc).

Así, por tanto, del análisis se deriva que Cantabria presenta una buena situación en este indicador con respecto a la mayor parte de Comunidades Autónomas españolas, lo que demuestra una mayor involucración de la población cántabra en la actividad emprendedora de la región. De hecho, y a pesar de que el nivel de PIB per cápita medio del país es más elevado que el de Cantabria, el indicador EEA 2017 es notablemente superior en nuestra región.



En este segundo capítulo, se recogen las opiniones de 36 expertos cántabros cualificados sobre las condiciones del contexto para emprender, así como sobre los obstáculos y los estímulos más significativos para el desarrollo del emprendimiento en Cantabria.

CAPÍTULO 2

El entorno emprendedor



CAPÍTULO 2.

EL ENTORNO EMPRENDEDOR

2.1 INTRODUCCIÓN

Puesto que el entorno es una variable clave que condiciona la puesta en marcha de una empresa y su consolidación, el Observatorio GEM incorpora en su modelo los siguientes factores del entorno:

- **El apoyo financiero** (la disponibilidad de recursos financieros propios, y deuda, para empresas nuevas y emergentes, incluyendo ayudas y subsidios).
- **Las políticas gubernamentales** (en el sentido de que el nivel impositivo, las normativas y su aplicación son centrales y/o si estas políticas las disuaden o fomentan).
- **Los programas gubernamentales** (la presencia de programas directos para ayudar a las empresas nuevas y en consolidación a todos los niveles, nacional, regional y municipal).
- **La educación y formación** (la creación y gestión de pequeñas y nuevas empresas depende del sistema formativo y educativo y de la calidad, relevancia e intensidad de dicha educación y formación).
- **La transferencia de la investigación y el desarrollo** (en el sentido de que la investigación nacional y el desarrollo lleva a nuevas oportunidades comerciales).
- **La infraestructura comercial y profesional** (la influencia de los servicios comerciales, contables o legales y de las instituciones que permiten la promoción de empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento).
- **La apertura de mercados y barreras a la entrada** (en la medida en que los acuerdos comerciales les impide someterse a constantes cambios y re-despliegue, impidiendo las empresas nuevas y en crecimiento de la competencia y la sustitución de los proveedores existentes, subcontratistas y consultores).
- **El acceso a infraestructura física** (acceso a recursos físicos, comunicación, instalaciones, transporte, terreno, espacio, a un precio que no discrimine a las empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento).
- **Las normas sociales y culturales** (en relación con la existencia de normas que fomenten o no disuadan las acciones individuales que supongan nuevas maneras de realizar negocios o actividades económicas y en consecuencia, lleven a una mayor extensión de la riqueza y los ingresos).

La metodología utilizada es la realización de un panel de expertos. Se les ha pedido a 36 profesionales y empresarios, elegidos por su experiencia y conocimientos sobre estos factores, que valoren una serie de afirmaciones sobre las condiciones del entorno expresadas con una escala Likert de 1 a 5 (donde 1 corresponde a completamente falso y 5 a completamente verdadero).

Además los expertos entrevistados también contribuyen en el Informe GEM a través de preguntas abiertas. Cada uno de ellos puede mencionar hasta tres temas que considera que pueden ser obstáculos, apoyos o recomendaciones a la actividad emprendedora.

Después se estima el porcentaje de cada obstáculo, apoyo o recomendación sobre el total de respuestas. Hasta 2012, esto se estimaba a través de tablas de multi-respuesta.

A partir de 2013, los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir del listado de 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el porcentaje de cada grupo sobre el total de respuestas.

Este capítulo está estructurado en tres partes. En la primera, se muestra el resultado del análisis del estado medio general de las condiciones del entorno para emprender en Cantabria. En la segunda parte se analiza la evolución de los obstáculos, los apoyos y las recomendaciones para el fomento del emprendimiento en la región. Y, finalmente, se analiza la posición de Cantabria en comparación con el resto de las Comunidades Autónomas y el resto de países de la UE.

2.2 VALORACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN CANTABRIA

En la Tabla 2.1. se observan las valoraciones medias de las condiciones del entorno para el año 2017 en Cantabria. Como factores mejor valorados se encuentran la infraestructura física (3,75), la infraestructura comercial (2,85) y los programas gubernamentales (2,85). Se repite por lo tanto el mismo resultado que en el ejercicio anterior.

Dado que las valoraciones se realizan en base a una escala de cinco puntos, todas aquellas condiciones situadas por debajo de 3 no se encuentran en una situación deseable. En el año 2017, únicamente un factor supera esta puntuación, el resto se encuentran por debajo de ese límite: infraestructura comercial (2,85), programas gubernamentales (2,85), educación emprendedora post escolar (2,63), normas sociales y culturales (2,62), dinámica mercado interno (2,56), barreras mercado interno (2,51), políticas, prioridad y apoyo (2,42), la transferencia de I+D (2,36), la política fiscal y burocracia (2,24), la financiación (2,13) y la educación emprendedora escolar (1,96).

En comparación con el año 2016, cabe señalar que todos los factores han mejorado en mayor o menor medida las puntuaciones, por lo tanto en términos generales parece detectarse una mejoría.

Como complemento al análisis anterior, en la tabla 2.2. se recogen las valoraciones medias individualizadas de cada uno de los elementos que componen cada factor.

Es importante señalar que, a diferencia de ejercicios anteriores, la valoración de estos factores se ha realizado en una escala Likert de 1 a 9.

La tabla 2.2. ofrece un mayor nivel de detalle. Por ejemplo, el factor infraestructura física, que es el mejor valorado, se compone de cinco elementos. Entre ellos, los dos más valorados se refieren a la facilidad de una nueva empresa o una en crecimiento para acceder a sistemas de comunicación.

Por el contrario, el elemento menos valorado se refiere a las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones...). En ambos casos, tanto en el elemento más valorado como en el elemento menos valorado, se repite el resultado del año 2016.

En el lado opuesto, el factor menos valorado es la educación emprendedora escolar. De acuerdo con la tabla 2.2. se observa que los expertos consideran que en la educación primaria y secundaria no se aportan conocimientos suficientes de la economía de mercado, ni se aportan conocimientos suficientes acerca de los principios de una economía de mercado.

En el lado opuesto, los expertos consideran que los sistemas de formación profesional y formación continua si ofrecen preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las ya establecidas.



Tabla 2.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cantabria (periodo 2016-2017)

Valoración media de las condiciones del entorno según los expertos	CANTABRIA	
	2016	2017
Infraestructura física	3,65	3,75
Infraestructura comercial	2,84	2,85
Programas gubernamentales	2,56	2,85
Educación Emprendedora post escolar	2,52	2,63
Normas sociales y culturales	2,36	2,62
Dinámica mercado interno	2,53	2,56
Barreras Mercado interno	2,37	2,51
Políticas, prioridad y apoyo	2,26	2,42
Transferencia I+D	2,06	2,36
Política fiscal y burocracia	2,00	2,24
Financiación	1,95	2,13
Educación Emprendedora escolar	1,8	1,96

Tabla 2.2. Valoraciones de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cantabria (2017)**Tópico A. Apoyo financiero. En Cantabria...**

Los emprendedores disponen de suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	3,26
Hay suficientes medios de financiación procedentes de entidades financieras privadas para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,83
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	4,30
Es bastante común el obtener financiación proporcionada por inversores informales (familiares, amigos, compañeros de trabajo y similares) personas privadas (que no poseen parte de las empresas en que invierten) para las empresas nuevas y en crecimiento.	6,40
Hay suficiente oferta de financiación procedente de Asociaciones profesionales de Business Angels para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,20
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	2,72
La salida a bolsa es un recurso habitualmente utilizado para proporcionar financiación para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,56
Es bastante común el obtener financiación procedente de prestamistas privados tipo "crowdfunding" para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,81

Tópico B. Políticas gubernamentales. En Cantabria ...

Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo, licitaciones o aprovisionamientos públicos).	3,14
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política del gobierno estatal.	4,11
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad de la política de las administraciones autonómicas.	4,50
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2,74
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	4,14
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	4,41
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento NO representa una especial dificultad	3,54

Tópico C. Programas gubernamentales. En Cantabria ...

Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público (ventanilla única).	4,69
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	5,29
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	4,51
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	5,35
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	4,39
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	4,53

Tópico D. Educación y formación emprendedora. En Cantabria ...

En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	3,38
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	3,06
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	3,02
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	4,06
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	4,61
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	4,65



Tópico E. Transferencia de I+D. En Cantabria...

Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	4,09
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	4,36
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	3,35
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	3,44
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	5,53
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	3,65

Tópico F. Infraestructura comercial y profesional. En Cantabria...

Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	5,46
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	3,50
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	4,78
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	5,17
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	4,89

Tópico G. Apertura del mercado interno. En Cantabria ...

Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	4,96
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	4,42
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	4,47
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	3,75
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	4,21
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	4,63

Tópico H. Infraestructura física y de servicios. En Cantabria ...

Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	5,97
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	6,33
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	6,33
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	6,13
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	6,18

Tópico I. Normas sociales y culturales. En Cantabria...

Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	4,97
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	4,69
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	3,56
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	4,06
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	4,75



El factor mejor valorado del entorno emprendedor en Cantabria por los expertos es el de la infraestructura física y el peor valorado es el de la educación emprendedora escolar



2.3 ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS, APOYOS Y RECOMENDACIONES A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CANTABRIA

En la Tabla 2.3. se muestran los obstáculos al emprendimiento en Cantabria comparados con en el año 2016. El apoyo financiero y las políticas gubernamentales son los principales obstáculos, coincidiendo con los resultados del año anterior. El segundo lugar lo ocupa la capacidad emprendedora, que ha subido tres posiciones respecto al año anterior. Y, por último la tercera posición la ocupa la educación y formación, factor que en el año 2016 ocupaba la séptima posición.

Por otro lado, los obstáculos menos valorados por los expertos son el contexto político, social e intelectual; el estado del mercado laboral; el desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas; la infraestructura comercial y profesional; los costes laborales, acceso y regulación; la corrupción; el acceso a la información; y la internacionalización. Todos estos obstáculos no han sido seleccionados por ningún experto. En la mayoría de los casos estos factores tampoco fueron seleccionados en el año 2016.

La Tabla 2.4. muestra los factores que favorecen la actividad emprendedora. Los programas gubernamentales, la educación y formación, y las políticas gubernamentales son los factores mejor valorados.

Los programas gubernamentales han mejorado notablemente su posición desde un quinto puesto en el año 2016, hasta el primer puesto en este ejercicio. Algo similar ha ocurrido con el factor de costes laborales, acceso y regulación que han pasado de la undécima a la cuarta posición. Por el contrario, la mayor caída aparece en el factor normas sociales y culturales que, tras ocupar la primera posición en el año 2016, se encuentra en la séptima posición. Otro empeoramiento destacable es el del factor estado del mercado laboral que ha pasado de la cuarta a la décima posición.

Los apoyos menos valorados, coincidentes en su mayoría con los menos valorados del año anterior, son el estado del mercado laboral; la composición percibida de la población; la corrupción; el desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas; la infraestructura comercial y profesional; y la internacionalización.

La tabla 2.5 muestra factores que pueden favorecer la actividad emprendedora, en base a las recomendaciones realizadas por los expertos. Los más importantes son las políticas gubernamentales, seguidas de la educación y la formación, así como del apoyo financiero.

En el extremo opuesto, los factores que para los expertos parecen ser menos importantes son: las normas sociales y culturales; el contexto político, social e intelectual; la infraestructura comercial y profesional; el desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas; el estado del mercado laboral; la corrupción; la crisis económica; el ambiente económico; los costes laborales, acceso y regulación; y la composición percibida de la población.

Para terminar con este apartado, en la tabla 2.6. se recogen los comentarios expuestos por los expertos sobre los obstáculos, los apoyos y las recomendaciones para emprender.



Los programas gubernamentales, la educación y formación, y las políticas gubernamentales son los factores mejor valorados para favorecer la actividad emprendedora



Tabla 2.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017

Obstáculos a la actividad emprendedora en Cantabria, ordenados por orden de dificultad en 2017	2017	RANKING CANTABRIA	
		2017	2016
Apoyo financiero	58,30%	1	1
Políticas gubernamentales	58,30%	1	2
Capacidad emprendedora	55,60%	2	5
Educación y formación	25,00%	3	7
Acceso al mercado, barreras	11,10%	4	8
Acceso a las infraestructuras físicas	11,10%	4	9
Normas sociales y culturales	8,30%	5	3
Programas gubernamentales	8,30%	5	6
Ambiente económico	5,60%	6	3
Composición percibida de la población	5,60%	6	11
Crisis económica	2,80%	7	11
Transferencias de I+D	2,80%	7	11
Contexto político, social e intelectual	0,00%	8	4
Estado del mercado laboral	0,00%	8	8
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,00%	8	9
Infraestructura comercial y profesional	0,00%	8	10
Costes laborales, acceso y regulación	0,00%	8	11
Corrupción	0,00%	8	11
Acceso a la información	0,00%	8	11
Internacionalización	0,00%	8	11
Otros	0,00%	8	11



Tabla 2.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017

Apoyos a la actividad emprendedora en Cantabria, ordenados por orden de importancia en 2017	2017	RANKING CANTABRIA	
		2017	2016
Programas gubernamentales	45,70%	1	5
Educación y formación	37,10%	2	2
Políticas gubernamentales	31,40%	3	3
Costes laborales, acceso y regulación	28,60%	4	11
Capacidad emprendedora	25,70%	5	8
Apoyo financiero	20,00%	6	9
Normas sociales y culturales	11,40%	7	1
Ambiente económico	5,70%	8	6
Acceso a las infraestructuras físicas	5,70%	8	7
Contexto político, social e intelectual	5,70%	8	10
Acceso al mercado, barreras	5,70%	8	10
Crisis económica	5,70%	8	11
Transferencias de I+D	2,90%	9	10
Acceso a la información	2,90%	9	11
Estado del mercado laboral	0,00%	10	4
Composición percibida de la población	0,00%	10	11
Corrupción	0,00%	10	11
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,00%	10	11
Infraestructura comercial y profesional	0,00%	10	11
Internacionalización	0,00%	10	11
Otros	0,00%	10	11

Tabla 2.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017

Recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en Cantabria, ordenados por orden de importancia en 2017	2017	RANKING CANTABRIA	
		2017	2016
Políticas gubernamentales	61,10%	1	1
Educación y formación	41,70%	2	1
Apoyo financiero	36,10%	3	4
Programas gubernamentales	33,30%	4	2
Capacidad emprendedora	27,80%	5	7
Acceso a las infraestructuras físicas	19,40%	6	3
Acceso a la información	5,60%	7	9
Transferencias de I+D	2,80%	8	5
Internacionalización	2,80%	8	8
Acceso al mercado, barreras	2,80%	8	9
Normas sociales y culturales	0,00%	9	3
Contexto político, social e intelectual	0,00%	9	5
Infraestructura comercial y profesional	0,00%	9	6
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,00%	9	8
Estado del mercado laboral	0,00%	9	9
Corrupción	0,00%	9	9
Crisis económica	0,00%	9	9
Ambiente económico	0,00%	9	9
Costes laborales, acceso y regulación	0,00%	9	9
Composición percibida de la población	0,00%	9	9
Otros	0,00%	9	9



Tabla 2.6. Valoraciones de los expertos. Respuestas abiertas.

Obstáculos a la actividad emprendedora

Escasa e inadecuada educación empresarial y emprendedora.
Dificultad de acceso a la financiación, falta de inversores privados y venture capital.
Exceso de burocracia (autorizaciones y licencias).
Incertidumbre económica.
Falta de ideas de negocio que desemboquen en proyectos rentables .
Poca información sobre cómo emprender una actividad que realmente tenga probabilidades de mantenerse.
Escasa apuesta por la economía social y poco apoyo al cooperativismo como fórmula empresarial.
Escasa cultura emprendedora, predominando el espíritu funcionarial y el conformismo.
El tamaño pequeño de la región.
Falta de coordinación entre los diferentes agentes que intervienen en el proceso emprendedor (ayudas, profesionales y entidades).
Falta de referentes y modelos exitosos a imitar.
Falta línea clara de apoyo a la asunción de riesgos por la sociedad en emprendimiento.
Dificultades añadidas para emprender en zonas rurales.
Política fiscal inadecuada.
Elevado emprendimiento por necesidad.
Falta de apoyo institucional.
Política de subvenciones inadecuada, ajena a la realidad empresarial.
Envejecimiento de la población.
Estancamiento del consumo y de la actividad general.
Desarrollo de políticas de fomento del emprendimiento excesivamente centradas en la puesta en marcha y en la financiación y no en el acompañamiento a los emprendedores.

Apoyos a la actividad emprendedora

Existencia de ayudas y subvenciones para promover el emprendimiento.
Nuevo impulso entre la población joven.
Programas para promover la cultura emprendedora a nivel académico.
La falta de empleo por cuenta ajena y la precariedad laboral, empujan a muchos profesionales a crear su propia empresa.
Universidad/CISE/CDTUC y otras entidades que fomentan el emprendimiento (actividades y programas).
El aumento de visitantes internacionales por turismo o negocios.
La iniciativa personal de muchos individuos brillantes.
Políticas gubernamentales.
Programas de apoyo al emprendimiento como Espacio Coworking Santander, Lanzaderas de Empleo y Emprendimiento solidario, el programa Start Innova promovido por el Diario Montañés, etc.
Mejora de las comunicaciones y las infraestructuras regionales.
Aumento de la concienciación de la sociedad.
Mayor externalización de servicios profesionales por parte de las grandes empresas y administración.
El impulso y los programas de apoyo a las empresas de base tecnológica.
Posibilidades que las nuevas tecnologías dan de trabajar en local y con perspectiva global.

Esfuerzos en difundir la actividad emprendedora como socialmente deseable.

Paulatina apertura de la universidad a las empresas, especialmente a través de la implantación masiva de becarios (COIE) en su primer contacto con la industria.

La crisis de 2008-2014 con la consiguiente necesidad de recortar costes, de sobrevivir y de internacionalizarse ha obligado a incrementar la competitividad muchísimo.

Implantación de la Licencia Express en Santander y Subvención del Gobierno de Cantabria para la creación de Empleo Autónomo.

El desarrollo de emprendimientos en el ámbito rural.

Buenas prácticas como la ley de cooperativas en Andalucía.

Recomendaciones de los expertos

Minimizar costes de inicio de actividad.

Fomentos fiscales para la implantación de venture capital.

Generar programas innovadores de apoyo empresarial: oportunidades en la red, internacionalización, fuentes de financiación alternativa.

Poner en marcha el reglamento de las EBT para crear spin-off en la UC .

En los programas académicos que promueven el emprendimiento, se explota la creatividad sin hacer hincapié en los riesgos económicos a sobrellevar. Estos deben estar claros desde el primer momento.

Generalizar la educación emprendedora en las etapas de educación obligatoria.

Mejora de las tecnologías y acceso ADSL y TIC de calidad en zonas rurales.

Simplificar los requisitos de acceso a las ayudas para emprendedores, eliminar requisitos innecesarios que no le aportan nada al emprendedor, agilizar los procedimientos y mejorar sustancialmente la atención, información y asesoramiento de los servicios públicos que promueven y gestionan las convocatorias de ayudas y subvenciones.

Habilitar espacios de encuentro 'físicos' y 'políticos' para generar sinergias entre los colectivos de emprendedores y empresarios.

Mejorar conexión entre inversores y emprendedores.

Menor intervencionismo del gobierno regional, menores impuestos y menos subvenciones

Reorientación de las políticas fiscales y económicas al emprendimiento para lograr mayor coordinación.

Formentar la formación empresarial y emprendedora.

Ligar la Cuota de RETA a los ingresos reales percibidos por los autónomos.

Promocionar la actividad exportadora, la internacionalización de las empresas y la inversión en el exterior.

Mejora de la Ley de Cooperativas de Cantabria.

Facilitar los trámites y reducir los tiempos a la hora de emprender.

Inclusión de una asignatura obligatoria en la que haya que crear un proyecto de creación empresarial en todas las facultades universitarias, en paralelo al trabajo de fin de grado.

Mejorar la coordinación entre los diferentes agentes y hacer un uso más eficiente de los recursos (hay ayudas repetitivas que concentran las subvenciones en unas pocas iniciativas).

Creación de una aceleradora gestionada por emprendedores de referencia.

Involucrar a emprendedores consolidados en la tracción de nuevos proyectos. Asesoramiento real no institucional.

En los programas de emprendimiento se debe seleccionar a aquellos que estén verdaderamente dispuestos a arriesgarse en un negocio, es decir, a invertir sus recursos económicos personales.



Fomentar el emprendimiento en gente no capacitada para ello es un acto de irresponsabilidad.

Desarrollo de programas de fomento de las competencias emprendedoras en todas las etapas de la educación formal y no formal.

Reducción de cargas impositivas.

Invertir en una incubadora (Cantabria es la única comunidad de España que no posee una Incubadora de negocios), es un gran paso. Fomentar los coworkings con instituciones públicas y privadas y conferencias de expertos incrementa el espíritu empresarial emprendedor.

Marca de calidad y mayor apoyo sector agroalimentario y productivo.

Simplificación y coordinación de la normativa y regulaciones de las administraciones públicas.

Crear asesoramiento gratuito no solo fiscal y laboral, también estratégico con técnicos profesionales especialistas de sector.

Ampliar la red de infraestructuras físicas de apoyo (incubadoras, viveros, espacios de coworking), extendiéndolas a proyectos encuadrados en sectores de actividad no tecnológicos.

Impulso de una política europea común de incentivos al emprendimiento.

Apoyar a emprendedores con profesionales de apoyo a tiempo parcial y facilitar contactos.

Ventanilla única y clara, reducir centros de información.

Facilitar y flexibilizar el acceso a la financiación.

Difundir casos de éxito.

2.4 BENCHMARKING INTERNACIONAL Y POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS SOBRE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER

En la Figura 2.1. se recoge una comparación de la valoración media de las condiciones del entorno expresadas por los expertos en el año 2017 para el caso de Cantabria, España y la media de los países de la UE basados en la innovación.

La Figura 2.1. muestra un paralelismo total entre los resultados de las tres áreas geográficas, siendo necesario un análisis detallado para poder percibir las diferencias. En términos generales, las valoraciones medias para los países de la UE basados en la innovación son ligeramente superiores a las de España y las de Cantabria en todos los factores. Únicamente aparece con una menor valoración en el factor programas gubernamentales.

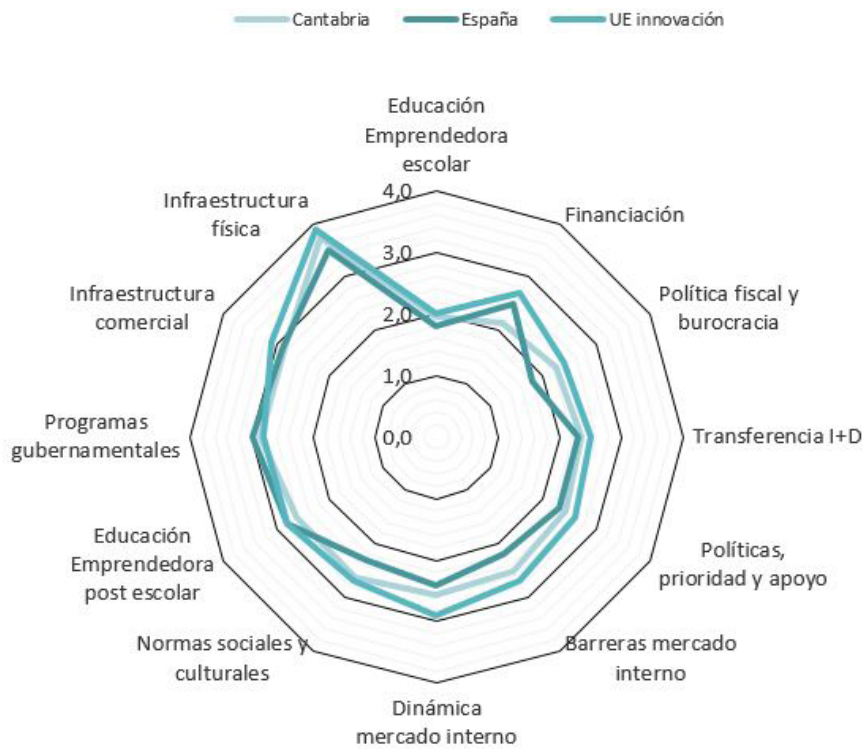
En el caso de Cantabria, además de su mejor valoración en el factor programas gubernamentales, también cabe señalar que tiene una media superior a la española en los factores de financiación, y educación emprendedora post escolar.

“

Cantabria tiene una media superior a la española en los factores de financiación, y educación emprendedora post escolar.

”

Figura 2.1. Comparación de la valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cantabria, España, y media los países de la UE basados en la innovación, año 2017



Sin embargo, presenta valores más bajos que España y que los países de la UE basados en la innovación en el resto de factores. Especialmente destacable es el ítem política fiscal y burocracia, en el que Cantabria presenta una diferencia destacable.

“

Existe una elevada similitud entre las valoraciones de Cantabria y el resto de valoraciones tanto nacionales como de la UE.

”

Esta información se recoge de forma más amplia y detallada en la Tabla 2.7. En ella se pueden consultar las valoraciones otorgadas por los expertos a los diferentes factores que influyen el entorno emprendedor no sólo para Cantabria, España y los países de la UE, sino también para cada una de las CCAA españolas de forma individualizada.

La principal conclusión a extraer de la información de la Tabla 2.7, al igual que ya se expresó en la Figura 2.2. anterior, es la elevada similitud entre las valoraciones de Cantabria y el resto de valoraciones tanto nacionales como de la UE.



Tabla 2.7. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cantabria, España, países de la UE basados en la innovación y CCAA españolas en 2017

	Educación Emprendedora escolar	Financiación	Política fiscal y burocracia	Transferencia I+D	Políticas, prioridad y apoyo	Barreras mercado interno	Dinámica mercado interno	Normas sociales y culturales	Educación Emprendedora post escolar	Programas gubernamentales	Infraestructura comercial	Infraestructura física	Educación Emprendedora escolar
Cantabria	2	2,1	2,2	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,6	2,9	2,9	3,8	2
España	1,8	2,5	1,8	2,3	2,3	2,2	2,4	2,3	2,8	3	2,9	3,5	1,8
UE innovación	2	2,7	2,4	2,5	2,6	2,7	2,9	2,7	2,8	2,8	3,1	3,9	2
Andalucía	1,7	2	1,8	2,3	2,1	2,3	2,4	2,3	2,6	2,7	2,7	3,7	1,7
Aragón	2,1	2,2	2,3	2,5	2,4	2,5	2,6	2,5	2,7	3,3	3,1	3,8	2,1
Canarias	1,8	2,3	1,8	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	2,2	3,1	2,7	3,9	1,8
Castilla León	1,9	1,9	1,9	2,3	1,9	2,5	2,2	2,8	2,8	2,8	2,7	4	1,9
Castilla la Mancha	1,8	2	2	2,3	1,9	2	2,3	2,3	2,8	2,8	2,9	3,8	1,8
Cataluña	1,9	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,5	2,7	2,8	2,9	3,1	3,6	1,9
Ceuta	1,7	2,3	2,1	2,3	2,3	2,2	2,8	2,4	2,6	2,8	2,9	3,6	1,7
C.Valenciana	2	2,5	2,2	2,4	2,4	2,4	2,3	3,1	2,7	3,3	3,3	3,7	2
Extremadura	2	2,4	2,1	2,5	2,4	2,3	2,2	2,6	3,7	2,6	2,8	3,4	2
Galicia	1,9	2,2	2,1	2,3	2,3	2,6	2,3	2,8	3,1	3,2	3,3	3,9	1,9
Madrid CA.	1,8	2,1	2,1	2,5	2,8	2,4	2,7	2,5	2,9	3	3,2	3,8	1,8
Madrid C	1,8	2,3	1,9	2,5	2,6	2,6	2,5	2,6	2,6	3,1	2,8	3,8	1,8
Melilla	1,9	2,5	2,9	2,9	3,3	2,5	2,5	2,7	2,8	3,8	3,2	4,2	1,9
Murcia	1,6	2,4	2,1	2,3	2,2	2,4	2,1	2,4	2,9	3	2,8	4	1,6
Navarra	1,9	2,5	2,5	2,2	2,8	2,5	2,6	2,9	2,6	3,4	3,1	4	1,9
País Vasco	2,2	2,3	2,3	2,6	3,1	2,4	2,6	2,8	3,4	2,8	2,7	3,4	2,2
Rioja	2	2,4	2,5	2,4	2,7	2,6	2,3	2,8	3,2	3,4	3,2	4	2

ÍNDICE DE FIGURAS



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 0.1. El modelo conceptual del GEM revisado	13
Figura 0.2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM	13
Figura 1.1.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	29
Figura 1.1.2. Influencia de las características personales sobre la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	29
Figura 1.1.3. Evolución de la posesión de red social emprendedora	30
Figura 1.1.4. Influencia de las características personales sobre la posesión de red social emprendedora	30
Figura 1.1.5. Evolución del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender	32
Figura 1.1.6. Influencia de las características personales en el auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender	32
Figura 1.1.7. Evolución del temor al fracaso como obstáculo para emprender	33
Figura 1.1.8. Influencia de las características personales sobre el temor al fracaso como obstáculo para emprender	33
Figura 1.1.9. Evolución de la opinión sobre la equidad en los estándares de vida	34
Figura 1.1.10. Influencia de las características personales en la opinión sobre la equidad en los estándares de vida	34
Figura 1.1.11. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en Cantabria	35
Figura 1.1.12. Influencia de las características personales sobre la opinión de que emprender es una buena opción profesional	35
Figura 1.1.13. Evolución de la opinión de que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor	36
Figura 1.1.14. Influencia de las características personales sobre la opinión de que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor	36
Figura 1.1.15. Evolución de la opinión sobre la difusión en los medios de comunicación de historias y noticias sobre emprendimiento de éxito	37
Figura 1.1.16. Influencia de las características personales en la opinión sobre la difusión en los medios de comunicación de historias y noticias sobre emprendimiento de éxito	37
Figura 1.1.17. Influencia de los valores y actitudes para emprender sobre la tasa de actividad emprendedora	38
Figura 1.1.18. Distribución del índice de cultura de apoyo al emprendimiento	38
Figura 1.1.19. Prevalencia de factores culturales, valores, percepciones y actitudes emprendedoras: comparación de la prevalencia en Cantabria, España, la UE y resto de países GEM	39
Figura 1.2.1. Proceso emprendedor en Cantabria en 2017	41
Figura 1.2.2. Abandono de la actividad emprendedora en Cantabria en 2017	43
Figura 1.2.3. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en Cantabria (periodo 2009-2017)	44

Figura 1.2.4. Evolución de la TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y nuevos en Cantabria (periodo 2009-2017)	45
Figura 1.2.5. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Cantabria (periodo 2009-2017)	45
Figura 1.2.6. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cantabria (periodo 2009-2017)	46
Figura 1.2.7. El proceso emprendedor en Cantabria en 2017 según el motivo para emprender	47
Figura 1.2.8. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo para emprender	48
Figura 1.2.9. Evolución de la TEA en Cantabria según el motivo para emprender (periodo 2009-2017)	48
Figura 1.2.10. Evolución de la TEA por oportunidad en Cantabria según las razones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender (periodo 2009-2017)	49
Figura 1.2.11. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cantabria 2017	50
Figura 1.2.12. Índice TEA por edades en Cantabria y España en el año 2017	51
Figura 1.2.13. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cantabria en 2017	51
Figura 1.2.14. Evolución de la distribución por género en Cantabria (periodo 2011-2017)	52
Figura 1.2.15. Índice TEA por género en Cantabria y España en el año 2017	53
Figura 1.2.16. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cantabria en 2017	54
Figura 1.2.17. Distribución de los colectivos emprendedores en Cantabria en 2017, en función de la formación específica para emprender	54
Figura 1.2.18. Influencia conjunta de las características demográficas sobre la TEA	57
Figura 1.2.19. Procedencia de los fondos de financiación en Cantabria y España en el año 2017	58
Figura 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora en fase inicial (entre 0 y 42 meses) por sectores	61
Figura 1.3.2. Distribución de la actividad emprendedora consolidada (más de 42 meses) por sectores	61
Figura 1.3.3. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras en fase inicial (entre 0 y 42 meses)	62
Figura 1.3.4. Comparativa España-Cantabria del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras en fase inicial en 2017	62
Figura 1.3.5. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses)	62
Figura 1.3.6. Comparativa España-Cantabria del número actual de empleados de iniciativas consolidadas en 2017	62
Figura 1.3.7. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas emprendedoras en fase inicial (entre 0 y 42 meses)	63
Figura 1.3.8. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses)	63
Figura 1.3.9. Porcentaje de iniciativas innovadoras en la fase inicial (0-42 meses) en cuanto al producto o servicio ofrecido en Cantabria	65
Figura 1.3.10. Porcentaje de iniciativas innovadoras en la fase consolidada (más de 42 meses) en cuanto al producto o servicio ofrecido en Cantabria	65
Figura 1.3.11. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en la fase inicial (0-42 meses) en función del grado de competencia que afrontan en su mercado en Cantabria	66
Figura 1.3.12. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función del grado de competencia que afrontan en su mercado en Cantabria	66



Figura 1.3.13. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios en Cantabria	67
Figura 1.3.14. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios en Cantabria	68
Figura 1.3.15. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios en Cantabria	69
Figura 1.3.16. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios en Cantabria	69
Figura 1.3.17. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) en función de su potencial estimado de expansión en su mercado	70
Figura 1.3.18. Porcentaje de iniciativas consolidadas (más de 42 meses) en función de su potencial estimado de expansión en su mercado	70
Figura 1.3.19. Evolución en el porcentaje de la población cántabra de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA)	71
Figura 1.3.20. Comparativa Cantabria-España en el porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en 2017	71
Figura 1.3.21. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparativa Cantabria-Resto de España	72
Figura 2.1. Comparación de la valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cantabria, España, y media los países de la UE basados en la innovación, año 2017	89

ÍNDICE DE TABLAS



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 0.1. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta de Cantabria	16
Tabla 0.2. Condiciones específicas del entorno	18
Tabla 1.1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población cántabra desde la perspectiva de género	40
Tabla 1.2.1. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases del proceso emprendedor en Cantabria	55
Tabla 1.2.2. Evolución del índice TEA por tramo de renta en Cantabria en los años 2016 y 2017	60
Tabla 1.2.3. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en Cantabria (periodo 2015-2017)	56
Tabla 1.3.1. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas en fase inicial y consolidadas para dentro de cinco años	64
Tabla 2.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cantabria (periodo 2016-2017)	78
Tabla 2.2. Valoraciones de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cantabria (2017)	78
Tabla 2.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017	83
Tabla 2.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017	84
Tabla 2.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cantabria, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2017	85
Tabla 2.6. Valoraciones de los expertos. Respuestas abiertas	86
Tabla 2.7. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cantabria, España, países de la UE basados en la innovación y CCAA españolas en 2017	90



Informe GEM Cantabria 2017/18

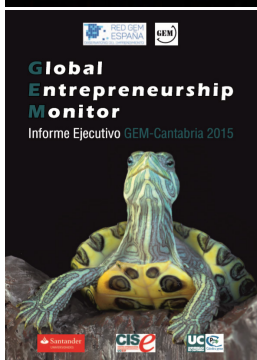
“Como el camaleón, aprendemos a adaptarnos y descubrir nuevas oportunidades en todas las direcciones.”





Informe GEM Cantabria 2016/17

“Como el colibrí, único pájaro que vuela hacia atrás, un año de ligero retroceso pero con grandes expectativas”



Informe GEM Cantabria 2015/16

“Como la tortuga, crecimiento lento pero seguro y con la cabeza bien alta para encontrar nuevas oportunidades”



Informe GEM Cantabria 2014/15

“Como la ranita, un año para aguantar el chaparrón”



Informe GEM Cantabria 2013/14

“Como el cisne, comenzamos lentamente a alzar el vuelo con paso firme”



Informe GEM Cantabria 2012/13

“Como las hormigas, en año de crisis, toca trabajar duro y en equipo para después recoger los frutos”

El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM Cantabria 2017/18, analiza y describe la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma de Cantabria. En este informe se estudia, por un lado, la actividad emprendedora de dicha Comunidad comparándola con la de otros países de la Unión Europea, y por otro lado, se contrasta con la situación de los emprendedores en el resto de las Comunidades y Ciudades Autónomas de España.

The Global Entrepreneurship Monitor study, GEM Cantabria 2017/2018, analyses and describes the entrepreneur activity in the Autonomous Community of Cantabria. In this report we study, on one hand, the entrepreneur activity of the region comparing it with that of other European Union countries, and on the other hand, it compares this situation with that of entrepreneurs in the resto of Autonomous Communities and Cities of Spain.



RED GEM
ESPAÑA

OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO



ISBN:978-84-09-07675-8

