

# Newsletter Dimensión Empresarial

**El Programa Innobideak-Lehiabide 2017  
apoya los procesos de crecimiento  
empresarial.**

**A mayor tamaño, más salario.**

**Numerosas empresas vascas apuestan  
por el crecimiento.**

**Dos nuevos estudios inciden en la  
importancia de contar con un tamaño  
empresarial adecuado.**



## Contenido

Programa Innobideak-Lehiabide	2
Dimensión empresarial y salarios en la CAPV	5
Hablando de dimensión empresarial	6
Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer	7
Informes y estudios sobre dimensión empresarial	7
Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	7

# El Programa Innobideak-Lehiabide 2017 apoya los procesos de crecimiento empresarial

El Gobierno Vasco, a través de SPRI, ha aprobado y convocado el **Programa Innobideak-Lehiabide** para el año 2017. Dicho programa, al igual que en años anteriores, apoya el desarrollo de proyectos individuales o en cooperación que sirvan para definir y planificar estrategias de diversificación en producto, servicio y/o mercado, orientadas a favorecer significativamente la mejora de la posición competitiva de las empresas beneficiarias.

**Pero en 2017, el Programa incorpora una importante novedad, dado que también da apoyo a la definición, planificación, análisis y diseño de operaciones que supongan una mayor dimensión empresarial.**

## *Características del Programa Innobideak-Lehiabide 2017*

### *Objetivos del Programa:*

- Apoyar proyectos individuales o en cooperación, que sirvan para definir y planificar estrategias de diversificación en producto, servicio y/o mercado orientadas a favorecer de manera significativa la **mejora del posicionamiento competitivo de las entidades beneficiarias.**
- **Definir y planificar, así como analizar y diseñar, operaciones que supongan una mayor dimensión empresarial.**

### *Empresas beneficiarias del Programa:*

- Empresas industriales extractivas, transformadoras, o productivas, o de servicios técnicos ligados al proceso productivo de las anteriores y del ámbito de la sociedad de la información y las comunicaciones.
- Con una plantilla media de al menos 10 empleos en el caso de proyectos individuales, o de al menos 5 empleos en el caso de proyectos en cooperación, siempre que el conjunto de las empresas participantes agrupen plantillas medias de al menos 20 empleos.
- Deben tener un centro de actividad económica en la CAPV, centro en el que el proyecto desarrollado deberá tener impacto.

### *Actuaciones subvencionables:*

Proyectos enfocados a la definición y planificación de estrategias para la diversificación que permitan, entre otros:

- Incrementar la penetración en mercados actuales, a través del aumento de la cifra de negocio, entre la clientela actual o por la captación de nueva clientela.
- Desarrollar nuevos mercados a través de la apertura de mercados adicionales, atracción de otros sectores del mercado y/o diseño de nuevas políticas de distribución y posicionamiento.
- Identificar, evaluar y seleccionar oportunidades y diseñar conceptualmente nuevos productos y servicios o mejora de los existentes, tanto para los mercados actuales como para nuevos mercados.
- Definir y desarrollar sistemas de apoyo al intraemprendimiento que permitan generar nuevas unidades de negocio o la creación de nuevas empresas (start-up).
- Procesos de Integración/Concentración Empresarial. Alcanzados bien por la adquisición de una o sucesivas empresas (integración empresarial), por fusión de dos o más empresas (concentración empresarial), o por fusión de actividades/inversión conjunta en un negocio común, vía joint venture (convergencia empresarial).

### *Tipo de Ayuda: Subvención*

- Proyectos individuales: 50% de los gastos elegibles del proyecto. Máximo 45.000€ por empresa.
- Proyectos en cooperación: 60% de los gastos elegibles, con límite de 35.000€ por empresa y 100.000€ por proyecto. Si cuentan con la colaboración de un agente de carácter sectorial, empresarial o territorial, el importe máximo financiable será de 10.000€.

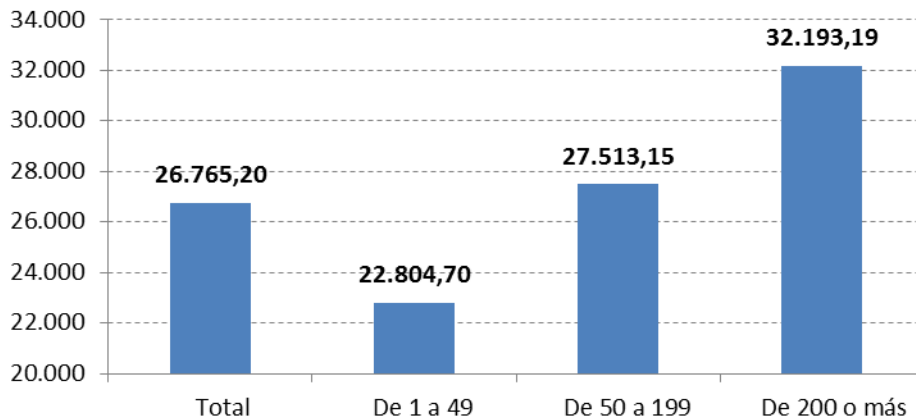
### *Plazo de presentación:*

Desde el 28 de abril de 2017 hasta el 28 de septiembre de 2017.

[Para más información](#)

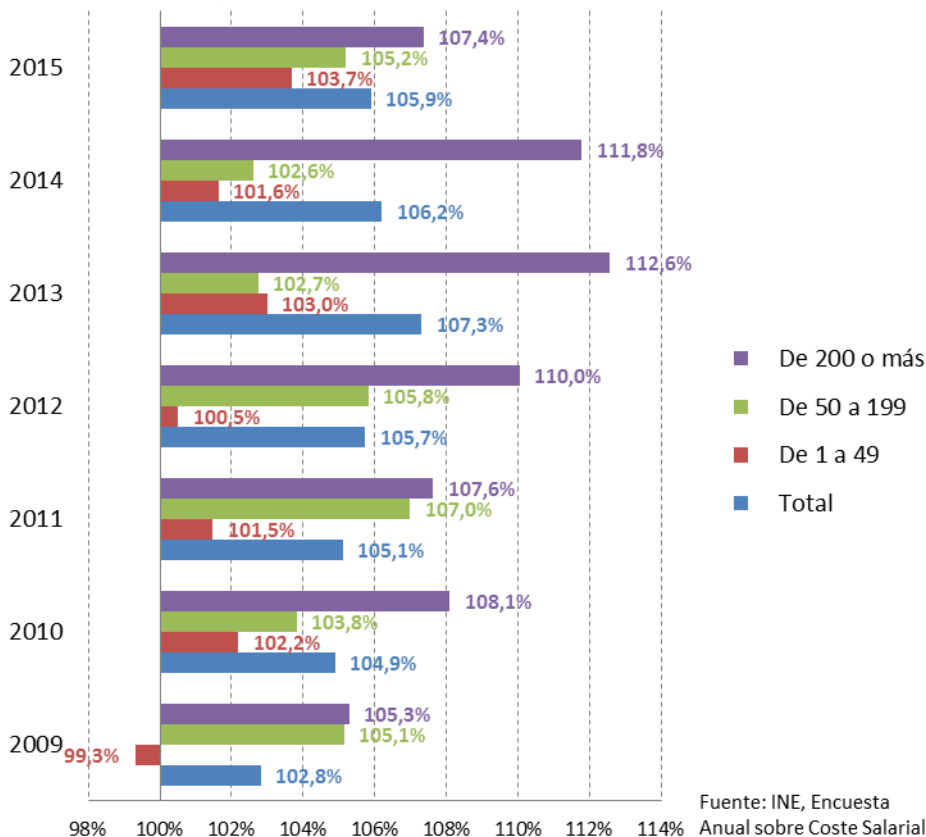
## Dimensión empresarial y salarios en la CAPV

Salarios pagados en la CAPV en 2015 según el tamaño de la empresa (euros/año)



Fuente: INE, Encuesta Anual sobre Coste Salarial

Evolución de los salarios pagados en la CAPV 2008-2015 según el tamaño de la empresa (2008=100)



Fuente: INE, Encuesta Anual sobre Coste Salarial

### A mayor tamaño, más salario

Frente a un salario medio de 26.765 € en 2015 en la CAPV, en las empresas grandes de más de 200 empleados el salario medio se situó en 32.193 €, es decir, un 20% más que el salario medio.

En las empresas medianas de 50 a 199 empleados, el salario medio ascendió a 27.513 €, un 3% superior al salario medio del conjunto de empresas.

Sin embargo, en las empresas pequeñas (de menos de 50 empleados) el salario medio ascendió a 22.805 €, un 15% inferior a la media.

### En la crisis, los salarios se han resentido menos cuanto mayor tamaño tiene la empresa

Comparando la evolución de los salarios entre 2008 y 2015, se observa que el crecimiento salarial ha sido mayor cuanto mayor era el tamaño de la empresa.

Frente a un aumento salarial total del 5,9% entre 2008 y 2015, la subida en las empresas más grandes fue del 7,4%, en las medianas del 5,2% y en las más pequeñas del 3,7%.

# Hablando de dimensión empresarial

*“Hay cuatro aspectos clave para asentar un modelo productivo de futuro: la eficiencia del mercado laboral, la ganancia de tamaño empresarial, la internacionalización y la transformación digital”.*

*“Es necesario reducir las barreras al crecimiento de la empresa”*

*“Existe una relación creciente entre tamaño de empresa y productividad, y las empresas más grandes tienen mayores probabilidades de sobrevivir.”*

*“El 75% de la brecha de productividad entre Alemania y España se explica por el superior tamaño medio de las empresas alemanas con respecto a sus homónimas españolas”.*

Rafael Domenech, Responsable de Análisis Macroeconómico de BBVA Research

Valencia Plaza, 12-4-2017

*“Crecer solo y seguir solo está claro que un tanto por ciento de organizaciones lo van a seguir haciendo. Pero el ejemplo que nos dan las grandes empresas, cuanto más grandes, es que, encima, más se unen y más grandes quieren ser. Sin embargo, a la pequeña le cuesta hacer eso”.*

*“Hacer eso es una de las grandes asignaturas que tiene pendiente el empresariado vasco. El hacer uniones. El desarrollarse para poder crecer con otros, de aquí o de fuera. No solamente yendo a países nuevos. Dar ese salto que te aporte algo más de volumen, que crecer, que te aporte ese desarrollo que es clientes y conocimiento”.*

*“El tamaño cada vez es más problema... En el País Vasco ya casi no nos queda ninguna empresa grande porque se las comen otras grandes y, por eso, tenemos que llenar esos espacios medianos con empresas medianas”.*

Koldo Saratxaga, Impulsor de K2K Emocionando y de NER Group

Transporte XXI, 1-2-2017

*“El predominio de la microempresa en España es un obstáculo para la productividad y la internacionalización de las sociedades españolas: invertir en comercio internacional o en automatización es prácticamente imposible para una firma de tan reducido tamaño.”*

*¿Por qué predomina tanto la microempresa en nuestro país? Una de las principales hipótesis es que las regulaciones que tratan de favorecer a la pequeña empresa suponen, a la vez, un obstáculo para dejar de serlo. “*

*“El riesgo que significan tales regulaciones es que si crecer supone que la empresa se enfrente a unos costes regulatorios más elevados, el empresario prefiera quedarse por debajo del umbral en el que estas le afectan, sea este de 10 o de 50 empleados. Este tipo de restricciones podrían contribuir a explicar el enorme predominio de la microempresa en España y así contribuir a explicar la baja productividad y la baja internacionalización de nuestra economía.”*

Luis Garicano, Calire Lelarge y John Van Reenen, El País, 22-1-2017



*“En un mercado que ha pasado a ser global, alcanzar el tamaño apropiado supone crecer; la alternativa no es mantenerse, puesto que los competidores se mueven. En realidad, las opciones son crecer o entrar en decadencia.”*

*“El crecimiento es una señal de adaptación al mercado y de capacidad para crear valor, cualidades esenciales para la supervivencia empresarial a medio y largo plazo. Desarrollo y diversificación de mercados, innovación y diversificación de productos, acceso a nuevos segmentos cliente y desarrollo de nuevas líneas de negocio son los vectores que deben guiar el crecimiento empresarial. Una empresa con proyectos alrededor de los vectores citados habrá reflexionado previamente sobre su futuro, tiene claras las acciones que va a cometer para alcanzarlo, podrá acceder a financiación ajena de manera más sencilla y atraerá talento profesional.”*

*“Crecer de forma orgánica ha sido, hasta ahora, la modalidad habitualmente elegida por la mayoría de nuestras empresas. No implica cambios en el gobierno y en la dirección; resulta complicada, sin embargo, para mercados maduros (y ya quedan muy pocos que no lo sean) al añadir capacidad de producción a entornos en los que existen situaciones de sobrecapacidad instalada y es la modalidad que origina un crecimiento más lento.”*

*Al acometer -opción de crecimiento inorgánico- operaciones de adquisición o fusión, toca elegir adecuadamente los nuevos socios. Son procesos laboriosos que requieren de visión empresarial y altura de miras... Esta forma de crecer tiene una ventaja muy clara: permite la expansión de la actividad empresarial de una manera mucho más rápida. El mundo cada vez se mueve más rápido y se hace más pequeño. Es hora de considerar -por favor, diseñe y revise su estrategia periódicamente- ambas formas de crecer e incorporar decididamente el crecimiento inorgánico a la caja de herramientas, analizando joint ventures, procesos de integración (adquisiciones) o procesos de concentración (fusiones) con empresas competidoras o que complementen oferta añadiendo integralidad a la misma.”*

*“...rodéese de un buen equipo, analice su posición, diseñe sus estrategias -contemple muy seriamente las posibilidades de crecer conjuntamente con otras empresas-y persevere en su desarrollo y puesta en marcha... o aumentará su riesgo de desaparecer -su empresa.”*

Esteban Barrenechea, Presidente de IKEI

Artículo “Crecer o desaparecer” El Diario Vasco, 19-3-2017

## Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- Diez empresas vascas del mueble se unen y crean **Basque Retail**, para luchar en el mercado del equipamiento comercial.
- **Gestamp** abre nuevas fábricas en Brasil, India, Eslovaquia y Japón, y adquiere una fábrica en Rumanía.
- **Ibermática** se consolida en Centroeuropa, al cerrar ocho proyectos relacionados con la Industria 4.0, gracias a su alianza con la alemana DPS. Además, anuncia la probable compra de dos empresas en México y Colombia.
- **Uvesco** compra la cadena de supermercados madrileña Gigante, por 10,5 millones de euros.
- **Ampo** abre una planta en India, con una inversión de 13 millones de euros.
- **Ibarmia** firma un acuerdo de intenciones para crear una “joint-venture” en China.
- La ingeniería **Tecman** adquiere la madrileña Energía y Control Industrial (ECI), ampliando así su oferta de servicios.
- Ocho empresas vascas constituyen el consorcio **Windbox**, para liderar el mercado de aerogeneradores marinos.
- **Symplo y Sisteplant** crean una compañía dedicada a crear e implantar soluciones tecnológicas de Industria 4.0
- **Sidenor y Outokumpu** se asocian para comercializar de forma conjunta aceros inoxidables en Europa
- **CIE Automotive** se consolida en EEUU y compra por 100 millones de euros la empresa de automoción Newcor
- **Aernnova** adquiere la empresa californiana Brek, fabricante de componentes aeroespaciales de alta complejidad.
- **Urola** crea una empresa conjunta con el grupo chino Giant, para abrir una fábrica en China.
- Cinco empresas del sector TICs crean **Gaia Trade Factory (GTF)**, para acceder a licitaciones de los organismos europeos.
- La empresa vizcaína **Rua** se integra en el grupo de mecanizado **Mek**, que fortalece así su posición en el mercado.
- El grupo vasco de automoción **Teknia** compra la empresa turca Ustun Makine, dedicada a estampación.
- **Orona** compra la empresa noruega Scan Heis, para consolidar su presencia en dicho país.

## Informes y estudios sobre dimensión empresarial

### [“La dimensión empresarial como factor de competitividad”](#)

Instituto de la Empresa Familiar. Abril 2017

Detallado estudio que constata la importancia del crecimiento empresarial para la evolución socio-económica del país. Analiza los factores que según los empresarios favorecerían el desarrollo del tejido productivo, y plantea 50 reformas en educación, fiscalidad, administración pública, regulación, financiación y mercado laboral, para superar las trabas que dificultan el crecimiento de las empresas y la creación de empleo.



### [“Mapeo y caracterización de líderes en nichos de mercado internacionales en la Comunidad Autónoma del País Vasco”](#)

Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad. Marzo 2017

Informe que pone en perspectiva las características y prestaciones de los líderes en nichos de mercado internacionales (INMLs) de la CAPV. Incide, entre otras cosas, en que para buena parte de empresas es relevante dotarse de un tamaño y músculo adecuado, dado que los INMLs vascos son más bien pequeños en relación con los INMLs de otros lugares.



## Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial



Bind4.0, programa público-privado impulsado por el Gobierno Vasco de aceleración en sus primeras fases de startups Industry 4.0 (big data, manufactura aditiva, visión artificial, realidad aumentada, computación en la nube, ciberseguridad, sistemas ciberfísicos, robótica colaborativa), en colaboración con empresas tractoras vascas



Iniciativa impulsada por la Fundación Innovación Bankinter, el ICEX y el Círculo de Empresarios para impulsar el crecimiento empresarial



Portal para la compra-venta de empresas, impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo



Iniciativa de la Secretaría General de Industria y Pyme (SGIPYME) que ofrece asesoramiento personalizado en digitalización, innovación, finanzas, marketing y comercialización, operaciones y recursos humanos a pymes con potencial para mejorar y crecer