

# Newsletter Dimensión Empresarial

**Entrevista a Koldo  
Arandia, director general  
de IBARMIA.**

“La pelota de la dimensión está en el tejado de los empresarios. Somos nosotros los que debemos de interiorizar esa necesidad y meterla dentro de nuestras prioridades”

## Actividad exportadora y dimensión empresarial:

- **Enorme diferencia en actividad exportadora según el tamaño.**
- **A mayor tamaño, más arraigada está la exportación.**
- **El volumen de exportación está muy concentrado en un reducido número de empresas.**

## Importante acogida de la tercera edición del programa de aceleración de startups BIND 4.0



### Contenido

Casos de crecimiento empresarial en la CAPV: Hablamos con Koldo Arandia, Presidente de Ibarria	2
Actividad exportadora y Dimensión empresarial	4
Hablando de dimensión empresarial	5
Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer	6
Informes y estudios sobre dimensión empresarial	7
Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	7
Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	8

## Koldo Arandia, director general de **IBARMIA**.



*Koldo Arandia, director general de Ibarmia*

“La pelota de la dimensión está en el tejado de los empresarios. Somos nosotros los que debemos de interiorizar esa necesidad y meterla dentro de nuestras prioridades”

***IBARMIA es una pyme de origen familiar, situada en Azkoitia (Gipuzkoa) que desempeña su actividad en el Sector de la máquina-herramienta, proponiendo soluciones de alto valor añadido al mercado. Su orientación al cliente ha posibilitado su evolución y pervivencia en el mercado, desde su fundación, hace ahora 65 años.***

***Desempeña su actividad con planes estratégicos trianuales, que dan sentido a la actividad diaria de la empresa, acompañados con pactos sociales con el conjunto de sus trabajadores por idénticos periodos. El crecimiento para su sostenibilidad, la reducción al mínimo de los riesgos para sus personas y el impacto sobre el medio ambiente, son vectores de su actividad.***

***IBARMIA se caracteriza por su decidida apuesta por la innovación y su estrecha implicación con las necesidades del cliente. La firma guipuzcoana destina el 90% de sus productos y servicios a la exportación, y está presente en aquellos países y mercados de mayor potencial de consumo (EU, USA, China, India...). En la actualidad es un referente en el sector, tanto en Euskadi como en el mundo.***

### ***Ibarmia, 65 años de recorrido***

Este año Ibarmia cumple 65 años como fabricante de producto propio en el Sector de la máquina-herramienta, aunque unos años antes la familia se dedicó al mecanizado de piezas para el Sector. Ibarmia fue líder mundial en la fabricación de taladros de columna y hoy en día fabrica centros de mecanizado de control numérico de 5 ejes y en un porcentaje elevado, multitarea, es decir, que integran gran parte de los procesos de arranque de viruta como el fresado, torneado,...

En la actualidad Ibarmia emplea a 125 personas en la sede central de Azkoitia, 30 personas -en el primer año de actividad- en su filial productiva de Jinan en China y 5 personas en su oficina de venta y de asistencia próxima a Stuttgart.

Ibarmia prevé cerrar el año 2018 con una facturación de 33 millones de euros, con un objetivo de superar los 40 en el próximo ejercicio.

El año pasado supimos que habían ampliado sus instalaciones en Azkoitia y que para su primera planta en el extranjero apostaban por China, un país del que por cierto acaba de regresar. ¿Cómo va la experiencia en ese país, y porqué dar ese salto?

*“Éramos conscientes que no iba a resultar sencillo trasladar una actividad tan compleja, de alta precisión y multidisciplinar a aquel país. No obstante, se han dado pasos muy firmes y valoramos positivamente el recorrido logrado en estos meses. La gran apuesta de China por la alta tecnología, en sus vertientes de usuario y productor, su creciente proteccionismo y el sin sentido de enviar muchos elementos de nuestras máquinas desde Euskadi hasta China, unidos al interés de un potente y “homologado” socio local, nos llevaron a dar el paso.”*

Tengo entendido que también India es otro mercado estratégico para ustedes... y en verano también supimos de su acuerdo con la empresa californiana Ellison Technologies para la distribución en exclusiva de sus productos en el mercado estadounidense. Sin duda, otro mercado clave.

*“India viaja a otro ritmo comparada con China. Su tremenda burocracia y su compleja estructura social la convierten en un mercado difícil y absorbente. Estados Unidos es otra cuestión, un mercado muy dinámico y transparente donde la agilidad de respuesta es determinante. Arrancamos hace unos meses con uno de los principales distribuidores del territorio, muy conocido por la distribución de grandes marcas japonesas, alemanas, suizas y coreanas y los primeros resultados están siendo muy satisfactorios.”*

## Por qué ganar tamaño

¿Ganar dimensión facilita la internacionalización o es posible conquistar mercados internacionales sin ganar tamaño?

*“El factor tamaño es relativo; una empresa pequeña se puede desenvolver entre competidores pequeños, pero nosotros, una empresa media, competimos contra verdaderos gigantes. Esto resulta extenuante y sólo es posible gracias al gran compromiso de nuestras personas. Claro que se necesita una mínima producción, un equipo mínimo para poder salir al exterior y más en nuestro caso que tenemos que hacer montajes y dar servicio en casa de los usuarios. Siento que todavía estamos a medio camino de nuestro tamaño mínimo de eficiencia.”*

¿Cuáles son las principales dificultades a los que se ha tenido que enfrentar una empresa como la suya para salir y ganar tamaño?

*“A pesar de tener un ADN exportador y de que la internacionalización sea consustancial a nuestra actividad y plantilla, muchísimas. Por citar dos, la construcción de una sólida red de ventas ganándonos el reconocimiento de buenos distribuidores desde un origen de marca menos prestigioso que otros, y la dificultad de encontrar personas con alta disponibilidad para viajar, sobre todo de personal técnico para hacer montajes y puestas en marcha en el extranjero.”*

Y desde un punto de vista más general, usted conoce perfectamente la realidad empresarial tanto de Euskadi como de otros muchos países. ¿Cuáles diría que son las principales diferencias a las que se enfrentan ustedes para ganar dimensión o internacionalizarse respecto a otras zonas del mundo?

*“Opino que la atomización juega en nuestra contra. Esa falta de dimensión dificulta abordar tecnologías y realidades que están aquí y que competidores internacionales de mayor dimensión las están integrando. La digitalización, la visión artificial, los multimateriales, la robotización, aspectos de la Industria 4.0 requieren de preparados equipos humanos y de altos niveles de inversión.”*

*“Contamos con unas pocas grandes corporaciones, con clara vocación de crecimiento, pero en general pecamos de una falta de ambición, que en el fondo esconde una falta de estrategia. Vemos que nuestras empresas son un caramelo para muchas multinacionales, cuando en casa somos incapaces de dar solución a nuestros problemas de dimensión, relevo generacional, etc.”*

Hace poco leíamos de un representante institucional en Euskadi que ‘la empresa, o crece, o muere’. Supongo que irá por sectores y desde luego posibilidades. Pero para una empresa como Ibarria, de muy alta especialización y que dedica el 90% de lo que produce a la exportación, le parece que esa frase es aplicable?

*“Absolutamente. Yo tengo otra que dice que “el que no crece, decrece” ya que tus competidores siguen creciendo y tú cada día vas a ser más pequeño, más marginal. En 30 años en el Sector, he conocido una mortandad tremenda por ese efecto. Las empresas con recorrido expansivo se cuentan con los dedos de una mano. Desde los Consejos de Administración hay que dar respuesta a cuestiones como ¿Para qué tenemos la empresa? ¿Dónde nos vemos, dónde queremos estar en 15/20 años?”*



En un Newsletter anterior analizamos los datos correspondientes a I+D+I en las empresas, y comprobamos que aquellas que mejor aguantan la crisis son las que más invierten en innovación. Y que, simultáneamente, esa variable está muy relacionada con su dimensión ¿Las pymes vascas corren el riesgo de no ser competitivas sino ganan tamaño?

*“Es que no hay otra. Si no estás al nivel de los líderes, no estarás y eso pasa por la innovación. Afortunadamente, en Euskadi contamos con un riquísimo ecosistema de innovación abierto a todos. Es nuestra responsabilidad, cada uno desde su dimensión y posibilidades, hacer uso de él. Evidentemente, el tener recursos humanos y materiales, facilita esa relación y esa incorporación de la innovación.”*

Ibarria pertenece a un sector de nuestra economía, el de Máquina Herramienta, que es considerado la vanguardia de nuestra industria. Ahí parece más factible hablar de crecimiento, dimensión o I+D+I. Pero, por lo que usted conoce, ¿cree que la pyme vasca, por término medio, está preparada para el reto de competitividad que supone todo eso? ¿Qué diagnóstico genérico haría usted de la empresa vasca en ese sentido?

*“Veo con preocupación el futuro de muchas pequeñas empresas y talleres en un escenario de falta de personas y falta de talento. ¿Qué proyectos, qué atractivo pueden ofrecer a sus futuros trabajadores?”*

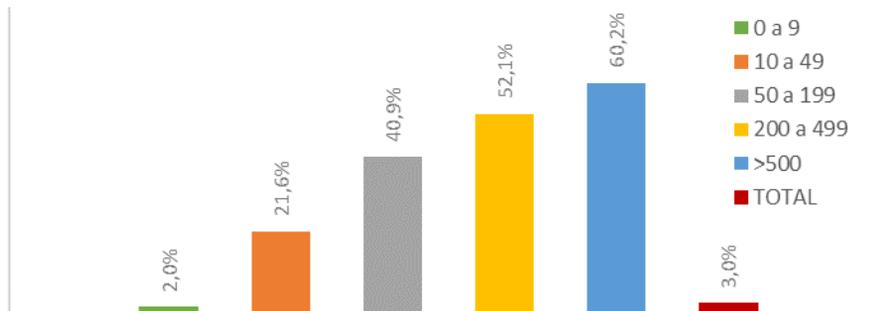
*“Se habla mucho de competitividad empresarial y muy poco de competitividad territorial y van de la mano. Echo en falta una visión seria y compartida, alejada de la demagogia y populismo de un proyecto País, de lo que queremos ser y cómo lo vamos a conseguir. Este partido se juega fuera y no podemos perderle la cara al toro.”*

Por último, ¿echa en falta algo en Euskadi (instituciones, empuje emprendedor en general, apoyo financiero...) a la hora de ganar dimensión, alguna medida, incentivo, en concreto?

*“La pelota de la dimensión está en el tejado de los empresarios. Somos nosotros los que debemos de interiorizar esa necesidad y meterla dentro de nuestras prioridades, ser más ambiciosos y entenderla como una fórmula de sostenibilidad empresarial. Las instituciones hacen una labor importante de sensibilización y deben ser facilitadoras. Un fondo potente vasco que participara en empresas medias locales industriales, podría ser interesante, pero antes hacen falta convencimiento y vocación y luego acompañamiento.”*

## Actividad exportadora y dimensión empresarial

PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRE EL TOTAL DE EMPRESAS POR TAMAÑO



DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS POR TAMAÑOS ENTRE ESTABLES Y NO ESTABLES

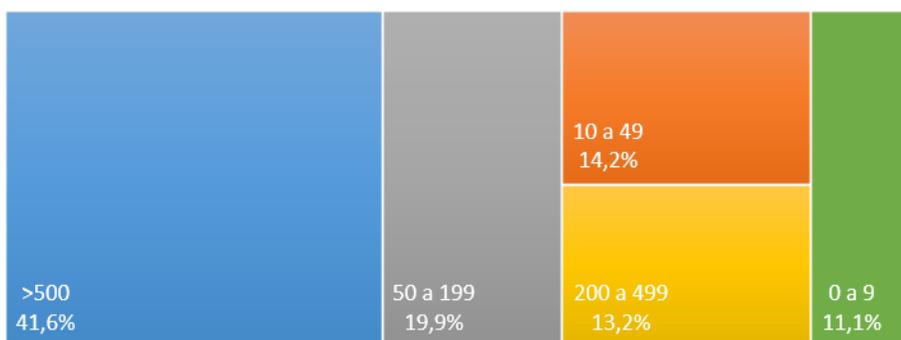


EXPORTADORAS ESTABLES

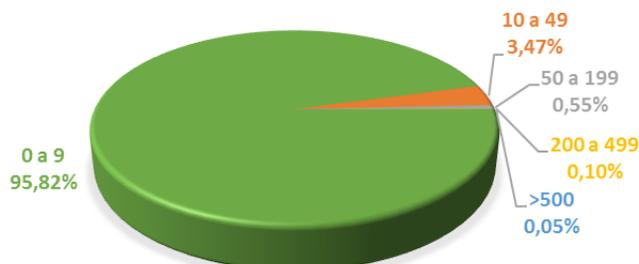
EXPORTADORAS NO ESTABLES

Fuente: Confebask con datos de la AEAT.

DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA



DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO



Fuente: Confebask con datos de la AEAT.

### Enorme diferencia en actividad exportadora según el tamaño

El 3% de las empresas españolas exportan, con gran diferencia entre empresas medianas y grandes, frente a las pequeñas.

Así, el 60% de las empresas de 500 o más empleados, y el 52% de las de 200 a 499 empleados, y el 41% de las de 50 a 199 empleados son exportadoras.

En cambio, sólo el 22% de las empresas de 10 a 49 empleados exporta, porcentaje que baja al 2% para las microempresas de 0 a 9 empleados.

### A mayor tamaño, más arraigada está la exportación

Del conjunto de empresas exportadoras, el 46% son exportadoras estables, es decir, exportan de manera continua.

Por tamaño de empresa, el porcentaje de exportadoras estables supera el 75% para las empresas de 50 o más empleados, y es del 63% para las empresas de 10 a 50 empleados. En cambio, sólo una de cada tres empresas exportadoras de 0 a 9 empleados exporta de manera habitual.

### El volumen de exportación está muy concentrado en un reducido número de empresas

Las empresas de 50 y más empleados, ce suponen el 0,16% del total de empresas, exportaron el 61,5% del total.

En cambio, las microempresas de 0 a 9 empleados, que suponen el 95,82% de las empresas, apenas exportaron el 11,1% del total.

## Hablando de dimensión empresarial

*“Debemos abordar seriamente la financiación, la formación, la colaboración público-privada, la innovación (tecnológica y de procesos) y, de manera más específica, el desarrollo de la Inteligencia Artificial y del Internet de las Cosas. Es decir, ser parte de la Industria 4.0 que está transformando la producción, el empleo, los ciclos de producto y, en definitiva, los sistemas económicos en todo el mundo.*

*Para abordar ese desafío, será fundamental ayudar a nuestras empresas industriales a crecer. Nuestro PIB podría incrementarse en un 7,5% si tuvieran el tamaño medio de las alemanas o las británicas. Y, sobre todo, las empresas españolas podrían aprovechar economías de escala, acceder con más garantías a la financiación, invertir más en I+D o salir con más determinación a los mercados internacionales. Para ello serían recomendables medidas que no penalicen el crecimiento de las empresas, tanto en facturación como en número de empleados, así como promover proyectos de consolidación empresarial, concentrando actividades en sectores y zonas geográficas estratégicas.”*

Antonio Moreno, Presidente de Alstom España y de la Comisión de Industria de la Cámara de Comercio de España

El País, 3-8-2018

*“La consolidación de empresas en los diferentes sectores es una necesidad clara para aumentar la competitividad internacional y capacidad de innovación. Sin ella es difícil alcanzar escenarios donde la productividad y eficiencia nos permitan competir con otros grandes grupos empresariales del exterior. Esta consolidación la producen en muchas ocasiones empresas internacionales a través de adquisiciones, por lo que, efectivamente, es importante trabajar en modelos de colaboración, pero también de crear alicientes para los inversores de manera que se logren concentrar mayores grupos industriales en nuestro sector.”*

Alberto López de Biñaspere, Director General de Lantek  
Noticias de Gipuzkoa, 16-9-2018

*“Hay que reinventar nuevos modelos de negocio y el tamaño de las empresas sigue siendo un problema importante. Tenemos que consolidar la estructura financiera de nuestras empresas y hay que recuperar los márgenes empresariales que permitan aumentar la inversión.”*

Josu Sánchez, Presidente de Elkargi  
Noticias de Gipuzkoa, 23-7-2018



*“En el mundo actual y viendo cómo marchan las cosas, el que se queda solamente con lo que está haciendo hoy realmente le va a quedar muy poco futuro. Hay que estar todos los días pensando en todo lo nuevo que viene...”*

*... Siempre que estamos hablando de la industria vasca, siempre tenemos el mismo problema, la falta de dimensión de nuestras empresas. Hacemos las cosas muy bien pero nos falta dimensión. En nuestro caso, CIE fue siempre diseñada desde el principio para poder tener una buena dimensión. Estamos ahora en más de 30.000 personas y un centenar de empresas, entre otros, pero yo creo que vamos a seguir creciendo. Estoy seguro.”*

Antón Pradera, Presidente de CIE Automotive  
SPRI, 16-10-2018

*“La situación en el País Vasco es de auténtico apetito por entrar e invertir en una economía que, como la de Euskadi, ha tenido un crecimiento sólido y con una estructura industrial que incita a la concentración y también a afrontar planes de expansión.*

*En este momento en que hay mucha liquidez en el mundo, el tejido industrial vasco es realmente interesante. Hay una gran presencia de sectores que han invertido mucho en investigación y desarrollo, como es el caso de los bienes de equipo o el automóvil, y sin embargo el tamaño medio de las empresas es muy pequeño.*

*Ante una desaceleración de la economía, la industria vasca puede sufrir una ralentización. Pero más allá de lo que pueden ser aspectos comunes que afectarían a las empresas de cualquier otra parte, la industria vasca tiene dos características que incrementan su atractivo; una es la prudencia de los empresarios vascos que, salvo excepciones, han sido muy comedidos a la hora de recurrir al endeudamiento. Eso hace que la salud del balance se aprecie. El segundo es el tamaño, hay muy buenas empresas en el País Vasco, pero muy pequeñas. El tamaño medio es ocho veces inferior al que encuentras por ejemplo en Alemania, y eso condiciona mucho sus posibilidades de crecimiento o de internacionalización.*

*Además, un buen número de empresas vascas han superado ya la etapa de su fundador y ahora están en manos de sus herederos, entre los que nacen intereses dispares. Unos pueden estar interesados en seguir con la empresa, pero otros no. De ahí que no sólo hay muchos inversores dispuestos a entrar, sino que además existe el caldo de cultivo apropiado. Y a veces no necesariamente tiene que ser para vender, sino también para encontrar un compañero de viaje. En los sectores industriales en los que está la empresa vasca, la globalización es un hecho y eso exige esfuerzos financieros que muchas veces superan la capacidad de la propia compañía y de sus actuales propietarios.”*

Javier Giral y Enrique Gutiérrez, Directivos de Deloitte  
El Correo, 10-10-2018

## Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- **Angulas Aguinaga** adquiere la palentina Viveros Merimar, que produce y distribuye pulpo marroquí. Con esta operación prevé aumentar ventas un 25%, hasta los 200 millones de euros.
- La empresa vasca **NUUK** anuncia el inminente lanzamiento en Europa de sus primeras motos eléctricas con diseño y desarrollo propios.
- **Loramendi y Aurrenak** diseñan en colaboración la mayor máquina del mundo para fabricar motores, por encargo de una multinacional estadounidense.
- **Ingeteam** adquiere una planta en Ortuella para fabricar equipos eléctricos y firma un acuerdo de suministro, puesta en marcha y servicios del mayor proyecto solar fotovoltaico de Europa, que se ubicará en Murcia. Además, firma un acuerdo de cooperación para el sector naval con el astillero coreano Hyundai Heavy Industries, el mayor del mundo, ofreciendo soluciones innovadoras de alto nivel tecnológico en barcos gaseros y petroleros.
- **Gestamp** inaugura su nueva planta en Reino Unido, la quinta abierta esta año en todo el mundo, tras invertir 50 millones de libras.
- La biofarmacéutica vasca **Histocell** inaugura una nueva planta en Larrabetzu, cuyos productos supondrán unas ventas de 6 millones.
- **CIE Automotive** adquiere Inteva Roof Systems por 650 millones. La compañía adquirida, especializada en el diseño y producción de techos para el sector de la automoción, aportará una facturación adicional de unos 850 millones de euros, y cuenta con 4.400 empleados y 16 plantas productivas en seis países.
- **Vivebiotech** consigue tres nuevos contratos en Europa y consolida su posición en el mercado de la terapia contra el cáncer, por valor de 1,4 millones de euros.
- **ITP Aero** invertirá 14,2 millones en una nueva planta en Derio que entrará en funcionamiento en 2019, dedicada al diseño y fabricación de Externals, componentes de recubrimiento de motores aeronáuticos. La nueva planta supondrá la creación de 60 puestos de trabajo netos.
- **Baika Steel Tubular Systems** afronta una nueva etapa de crecimiento y expansión tras retomar la actividad de su predecesora, STS Tubular Group, en la fabricación de tubos a medida de cada proyecto para grandes conducciones de gas, agua y petróleo.

## Informes y estudios sobre dimensión empresarial

### [“Cambios de domicilio. Segundo trimestre 2018”](#)

Informa D & B. Septiembre 2018

Informe referido a los cambios de domicilio de empresas entre las distintas comunidades autónomas que han tenido lugar en el segundo trimestre de 2018.

En el caso concreto de Euskadi, salen 72 empresas y llegan 43, pero el valor de las ventas de las empresas que han llegado es muy superior (73,5 millones), al de las ventas de las empresas que han salido (8,8 millones).

Destaca la fuerte salida de empresas de Cataluña, dado que se han ido 595 empresas y han llegado 124 empresas en el segundo trimestre.



### [“Informe de Competitividad del País Vasco 2018”](#)

Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad. Octubre 2018

Estudio de Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad, en el que se analiza la situación y evolución de la competitividad del País Vasco que recoge la evolución de los principales indicadores de competitividad y bienestar, a través de los cuales se realiza una comparación con otros territorios. El País Vasco ha mejorado en muchos de los determinantes de la competitividad que se analizan en el informe. Sin embargo, no es el único territorio que ha mejorado en estos parámetros. Otros territorios también lo han hecho, lo que explica la erosión de la posición relativa del País Vasco en algunos de los indicadores. Uno de los indicadores en los que hay campo de mejora es el del tamaño medio empresarial, que es inferior al de las regiones de referencia con las que se compara Euskadi en el Informe.



### [“Ranking Financial Times de las 1000 empresas europeas de mayor crecimiento 2018”](#)

Financial Times. 2018

Ranking en formato web con las 1000 empresas europeas de mayor crecimiento en ingresos entre los años 2013 y 2016. De esas 1000 empresas, 133 son españolas, frente a las 101 empresas españolas que aparecían en la edición 2017 de dicho ranking.



## Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial

- El **ICO** negocia la puesta en marcha de un plan de 1.680 millones de euros para impulsar el crecimiento de las pymes españolas. Dicha iniciativa contempla la creación de una plataforma por parte del ICO para promover durante un período de tres años inversiones de compañías españolas de tamaño pequeño y mediano. Este plan cuenta con el respaldo del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (FEIE), que se enmarca en el Plan Juncker. El ICO está a la espera de confirmar la aprobación de la primera línea de crédito por parte del BEI por valor de 350 millones de euros.
- 524 startups procedentes de 63 países se presentan a la **tercera edición del programa BIND 4.0**, de aceleración de startups. Supone un 36% más que en la edición del programa de 2017. Al programa han acudido 40 empresas y consultoras, frente a las 24 del año anterior, y se ha incorporado al programa por primera vez el sector de Tecnologías de la Salud, que se añade a los previamente existentes de Fabricación Avanzada y Energía.
- La gran **industria vasca** ha realizado **adquisiciones de empresas** por al menos 2.300 millones de euros en 2017 y lo que llevamos de 2018.
- **CEOE** y **Cepyme** renuevan para 2018 el **Convenio** con el Ministerio de Hacienda y Función Pública **para identificar las cargas que lastran la actividad de las empresas**. Desde 2009, y gracias a estos convenios, se han presentado casi 400 propuestas para reducir estas cargas. Para 2018 el convenio se centra en analizar los efectos de la Ley del Procedimiento Administrativo Común de las AAPP en las distintas administraciones, y las repercusiones de la nueva Ley de Contratos del Sector Público.

## Enlaces de interés a 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, aplicadas en los ámbitos de manufactura avanzada, energía y salud.



Plataforma Basque Trade Licitaciones, creada para impulsar la participación de las empresas en las licitaciones públicas financiadas por organismos multilaterales.



Iniciativa impulsada por la Fundación Innovación Bankinter, el ICEX y el Círculo de Empresarios para impulsar el crecimiento empresarial, mediante el acompañamiento en su hoja de ruta para crecer a empresas seleccionadas con alto potencial de crecimiento.



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.



Plataforma virtual que ofrece información y formación a sus socios con el objetivo de reforzar y dar continuidad a los servicios ofrecidos por el Programa de Crecimiento Empresarial. Podrán asociarse las empresas que hayan participado en cualquiera de sus ediciones y deseen, consolidar los avances conseguidos en la implantación de sus planes de crecimiento, o identificar nuevos cambios que puedan afectar a su estrategia de crecimiento empresarial.



Programa Innobideak Lehiabide que, entre otros ámbitos, apoya la definición, planificación, análisis y diseño de operaciones que supongan una mayor dimensión empresarial. La convocatoria 2018 finaliza el 27 de septiembre.



Iniciativa de Cepyme que identifica, selecciona y promueve a un conjunto de 500 empresas medianas que lideran el crecimiento empresarial, en base a unos criterios de facturación, crecimiento sostenido, tamaño y rentabilidad. Otorga reconocimiento y proyección nacional e internacional a las empresas seleccionadas, e irá ofreciendo a dichas empresas servicios complementarios. De las 500 empresas seleccionadas, 25 son vascas.



Creceer+ es una iniciativa de ORKESTRA (Instituto Vasco de Competitividad). La red nace con el objetivo de generar un ecosistema emprendedor que apoye tanto a las start ups en su búsqueda de financiación, como a los inversores o business angels interesados en invertir y apoyar proyectos emprendedores con alto potencial de crecimiento. Cuenta con una red consolidada de inversores y business angels donde tiene cabida todo tipo de proyecto empresarial, ya sea industrial, TIC, etc..., y agrupa a inversores individuales, corporativos, family offices y grupos inversores locales interesados en invertir tanto en proyectos locales como de otras Comunidades Autónomas.