

ConfeBask

ADEGI CEBEK se

Newsletter Dimensión Empresarial

Entrevista a Javier Raya
(Director Financiero de grupo | **NBI**[®]):

“Para nosotros es de obligado cumplimiento ganar tamaño si queremos ser un referente en el sector industrial. ¡Y queremos!”

“Lo más difícil ha sido alinear a las PERSONAS para conseguir objetivos comunes”

Tras la pandemia, la empresa vasca sigue avanzando en términos de dimensión:

- En 2021 creció el tamaño medio de las empresas vascas, marcando un nuevo máximo.
- Respecto a 2020 crece el peso de las empresas que no son micro.
- En 2021 bajó el número de microempresas y creció en el resto de tamaños.

Comienza el desarrollo de los proyectos de la 7ª edición del programa de aceleración de startups BIND 4.0 y se abre convocatoria a nuevos partners



Contenido

Casos de crecimiento empresarial en la CAPV: Hablamos con Javier Raya, Director Financiero de NBI	2
Dimensión empresarial en 2021	4
Hablando de dimensión empresarial	5
Noticias de 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

Javier Raya, Director Financiero de grupo **NBI**[®]



Instalaciones grupo NBI Bearings (Oquendo-Álava)

“Para nosotros es de obligado cumplimiento ganar tamaño si queremos ser un referente en el sector industrial. ¡Y queremos!”

“Lo más difícil ha sido alinear a las PERSONAS para conseguir objetivos comunes”

Grupo NBI, fundado en 2002, es un grupo de empresas dedicadas al diseño, fabricación y comercialización de rodamientos de precisión y productos de alto valor técnico añadido, dirigidos fundamentalmente a sectores industriales, automoción y aeronáutica.

Opera en más de 50 países, factura 47 millones de euros, y cuenta con una plantilla de 315 trabajadores, distribuidos en dos divisiones de negocio, Rodamientos e Industrial. Esta última, a su vez, se divide en tres unidades de negocio: Transformación metálica (estampación y calderería), Mecanizado (decoletaaje y aeronáutica), y Fundición, inyección y mecanizado de piezas de aluminio.

Dispone de 8 plantas productivas distribuidas entre Euskadi (5 de ellas), Rumanía e India y tiene asimismo un acuerdo estratégico con una planta productiva de rodamientos situada en China.

En sus 21 años de recorrido, ha ido elevando su dimensión con distintas fórmulas, destacando en los últimos 8 años su salida a bolsa y la adquisición de varias compañías.

NBI, 21 años de crecimiento

NBI nació en el año 2002 como un distribuidor de rodamientos y elementos de transmisión de potencia. Cuatro amigos crearon la sociedad en junio de ese año con el objetivo de ir paulatinamente creciendo y convirtiéndonos en un referente en el sector de los rodamientos.

La tasa anual media de crecimiento compuesto de NBI en los últimos 8 años se sitúa por encima del 20%. Como ejemplo, en el año 2014 – un año antes de que NBI saliera a cotizar en bolsa – la facturación se situaba cercana a los 8 millones de euros anuales y contaba con 30 empleados. En la actualidad, los ingresos son seis veces superiores a las cifras de aquel año y el número de empleados ha crecido en más de 10 veces.

NBI ha adquirido un importante número de empresas. ¿Cuántas, en dónde se focalizan y por qué?

“NBI ha adquirido 7 empresas, todas ellas en el período 2016-2020. La primera adquisición fue en septiembre de 2016; compramos 3 empresas al mismo propietario con el objetivo de integrarnos verticalmente en la fabricación de rodamientos y sus componentes. Después, vimos que existían otro tipo de sinergias, al margen de las productivas, y supimos integrarlas en la nueva dimensión del grupo. De esta forma nació la división industrial de Grupo NBI.

En el período 2018-2020 hemos adquirido tres empresas más con el objetivo de potenciar y reforzar la división industrial. También hemos adquirido una planta de rodamientos en la India, para fortalecer la división de rodamientos.

Actualmente una pieza fundamental de la estrategia de NBI es el crecimiento inorgánico. Buscamos fortalecer las dos divisiones del grupo, tanto a nivel productivo como comercial y buscamos un mix de posicionamiento local y extranjero, ya que la mayor parte de nuestros clientes operan fuera de España y precisan de producto y servicio “region to region”.

Por qué ganar tamaño

¿Por qué tomaron la decisión de ganar tamaño y qué ventajas les aporta?

“NBI es una empresa de nicho, de pequeño tamaño, que compite con multinacionales de gran tamaño. Nuestros clientes son, en su mayoría, clientes finales (OEM) también de gran volumen, que buscan una solución integral a su demanda, esto es, producto, servicio, inventario, rapidez y servicio técnico.

Para nosotros es de obligado cumplimiento ganar tamaño si queremos ser un referente en el sector industrial. ¡Y queremos!. Por lo tanto, no tenemos otra alternativa que convertimos en una empresa con una masa crítica mínima para poder aparecer en el mapa industrial. Esto, llevado a números, consiste en facturar 100 millones de euros anuales. Entendemos que con ese tamaño tendremos muchas más facilidades para llegar a los grandes consumidores de piezas industriales.”

A la hora de ganar dimensión hay distintas fórmulas y ustedes, de hecho, han utilizado varias. ¿Qué ventajas e inconvenientes tienen las distintas fórmulas para crecer (crecimiento orgánico, adquisiciones, salida a bolsa...)? ¿Hay alguna más recomendable que otra?

“En nuestro caso hemos utilizado los dos caminos, crecimiento orgánico e inorgánico. Ambas opciones han tenido éxito y, en nuestra opinión, la mejor estrategia es una combinación de ambas.

En entornos industriales muchas veces es mejor comprar una actividad “que ya esté corriendo” e integrarla que comprar los medios productivos desde cero para fabricar lo que necesitas. Esta última opción también la hemos elegido en varias ocasiones, resultando mejor que un potencial crecimiento inorgánico.

Lo que si tenemos claro es analizar ambas opciones cuando vemos una oportunidad clara de crecimiento.

La salida a bolsa ayudó a financiar el crecimiento experimentado en los primeros años desde que NBI comenzó a cotizar (especialmente de 2015 a 2019). También los bancos e instituciones han ayudado a NBI a experimentar el crecimiento explicado. En este caso, igual que el anterior, una combinación óptima del origen de los recursos ha resultado definitiva para ofrecer un balance solvente.”

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

“Si dejamos de lado lo relativo a factores exógenos (pandemia, conflicto bélico, inflación, etc.) lo más difícil ha sido alinear a las PERSONAS para conseguir objetivos comunes. No olvidemos que las PERSONAS son la clave para que las organizaciones, de cualquier tipo, tengan éxito.

En un contexto de crecimiento a doble dígito, de varias integraciones dentro del grupo, que las PERSONAS asuman la cultura, valores y objetivos de NBI, los compartan y los difundan en una organización en constante cambio, es un reto difícil de gestionar.”

Hace poco leíamos de un representante institucional en Euskadi que ‘la empresa, o crece, o muere’. ¿Coincide con esa frase?

“Totalmente de acuerdo. Lo que no mejora, siempre empeora. En un mundo global con competidores cada vez más grandes, si no eres capaz de crecer, puedes tener serias dificultades para que la empresa sea sostenible con el paso del tiempo. En NBI esta afirmación la tenemos clara y todo el equipo tiene asumido que el crecimiento es absolutamente necesario para que la empresa sea sostenible en el tiempo.”



Y por lo que respecta al apoyo para afrontar ese reto, ¿echa en falta algo en Euskadi (instituciones, empuje emprendedor en general, apoyo financiero ...) a la hora de ganar dimensión, alguna medida, incentivo, en concreto?

“En Euskadi tenemos empresas de mucho nivel. En el sector industrial, que es el que conocemos, el nivel empresarial es muy alto. Ahora bien, existe también un problema de tamaño: empresas que compiten con multinacionales con un tamaño demasiado pequeño.

Por tanto, todos los actores (empresas, instituciones, empleados), debemos plantearnos: si queremos seguir compitiendo con los líderes mundiales en nuestro sector, seguir exportando nuestros productos a todo el mundo, inevitablemente tendremos que ganar tamaño. Más despacio, más rápido, el ritmo lo marcará cada uno, pero habrá que hacerlo para contribuir a la sostenibilidad de las empresas en el largo plazo.

Bajo esta idea y siempre buscando que los centros de decisión sigan en Euskadi y se cree empleo, si nos gustaría ver un mayor apoyo a aquellas empresas que intentan crecer y ganar tamaño. Apoyo puede ser financiación blanda, asesoramiento por parte de grupos empresariales que lo hayan hecho antes, incentivos fiscales, etc.”

Por lo que usted conoce, ¿cree que la pyme vasca – en general y por término medio – está haciendo un esfuerzo por ganar dimensión o que, por lo contrario, es reacia a dar el paso? ¿Qué diagnóstico genérico haría usted de la empresa vasca en ese sentido?

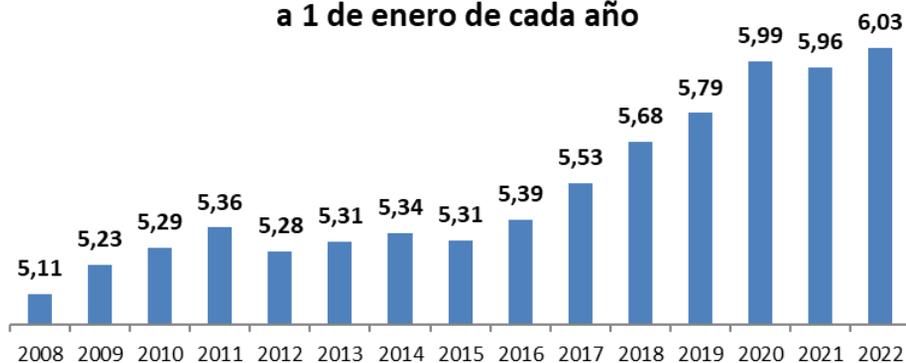
“Creo que la Pyme vasca antes era más reacia a ganar tamaño. En los últimos años, multitud de grupos Empresariales de pequeño o mediano tamaño han hecho esfuerzos por ganar dimensión, internacionalizarse, en definitiva, crecer. El diagnóstico es claro: en los últimos años ha calado en las empresas que ganar tamaño para competir es fundamental. Creo que la evolución hacia esta idea ya se ha dado, falta que se vaya materializando. Será cuestión de tiempo.”

Y, por último, ya sabe que desde hace varios años se habla mucho de la falta de personas para determinados perfiles, algo que en Euskadi es todavía más acusado por la crisis demográfica. ¿Tienen ustedes dificultades para encontrar las personas que necesitan en Euskadi? ¿Supone algún tipo de freno a la hora de ganar dimensión, competitividad, etc.?

“A nivel general no tenemos problemas para encontrar los perfiles profesionales que necesitamos. En algunos casos específicos sabemos que tenemos que ofrecer mucha formación interna para llevar al profesional a conocer perfectamente su ámbito de actuación, pero en general no tenemos problemas para encontrar lo que buscamos. Sí podemos decir que, más que perfiles, echamos en falta más profesionales que tengan la capacidad de influir en sus colaboradores. En los procesos de selección que hemos abierto en los últimos dos años hemos visto una carencia en este sentido, esto es, personas con habilidades técnicas formidables pero que no son tan capaces de empujar a sus colaboradores. De hecho, en las formaciones internas que ofrecemos a puestos de mandos intermedios y directivos, estamos haciendo mucho hincapié en reforzar el liderazgo y las habilidades comunicativas, porque hemos detectado que no es fácil de conseguir.”

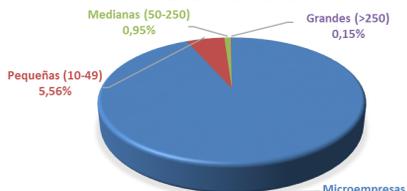
Tras la pandemia, la empresa vasca sigue avanzando en términos de dimensión

Evolución del tamaño medio de las empresas vascas a 1 de enero de cada año



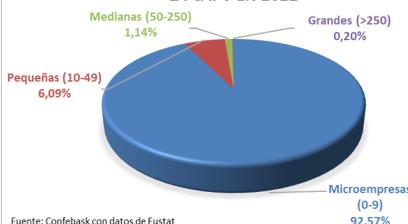
Fuente: Confebask con datos de Eustat

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LA CAPV EN 2008



Fuente: Confebask con datos de Eustat

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LA CAPV EN 2022



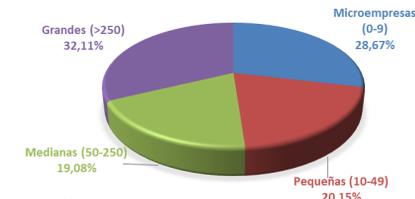
Fuente: Confebask con datos de Eustat

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS DE LA CAPV EN 2008



Fuente: Confebask con datos de Eustat

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS DE LA CAPV EN 2022



Fuente: Confebask con datos de Eustat

En 2021 creció el tamaño medio de las empresas vascas

El tamaño medio de las empresas vascas se situó al comenzar 2022 en 6,03 empleados por empresa, 0,07 más que a comienzos de 2021, lo que supone un nuevo máximo, tras el retroceso en términos de tamaño provocado por la pandemia, continuando la tendencia creciente iniciada en 2015.

Desde 2008, el tamaño medio ha subido un 18%, de 5,11 empleados a 6,03 empleados.

Respecto a 2020 crece el peso de las empresas que no son micro

Respecto a comienzos de 2021 se reduce el peso de las microempresas tanto en número como en el empleo que ocupan, y crece en el resto tamaños de empresa, que marcan porcentajes máximos, en número de empresas, y en términos de empleo en el caso de las mediana y grandes.

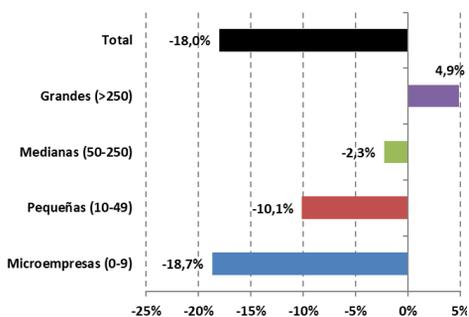
Respecto a 2008, a 1-1-2022 las empresas grandes elevan su peso tanto en número de empresas (del 0,15% al 0,20%) como en el porcentaje de empleo (del 26,65% al 32,11%), mientras que las medianas elevan su número del 0,95% al 1,14%, y su empleo del 18,33% al 20,15%.

En 2021 bajó el número de microempresas y creció en el resto

A comienzos de 2022 había un 1,1% menos microempresas que una año antes, frente al aumento del 0,9%/1,4% del resto de tamaños.

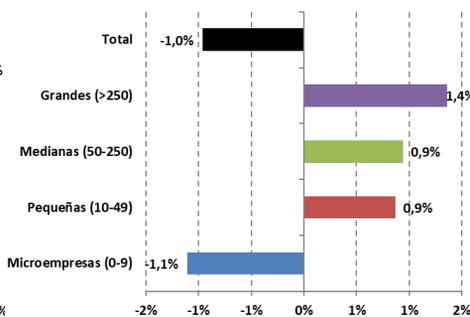
Si se compara con el año 2008, sólo creció el número de empresas en el tramo de grandes empresas, al haber un 4,9% más que en 2008, frente a las caídas del 2,3% del número de empresas medianas, del -10,1% en empresas pequeñas, y del -18,7% en el número de microempresas.

Variación del número de empresas vascas en 2008-2022 por estrato de empleo



Fuente: Confebask con datos de Eustat

Variación del número de empresas vascas en 2021-2022 por estrato de empleo



Fuente: Confebask con datos de Eustat

Hablando de dimensión empresarial

"Nos hemos enorgullecido de ser un país de pymes y, lo siento, pero a mí me gustaría ser un país de grandes empresas, porque invierten más en I+D, cuidan más a los trabajadores y generan un desarrollo económico y social, en general, superior al de las pequeñas empresas. Necesitamos más empresas y más grandes."

Jordi Sevilla, Ex presidente de Red Eléctrica Española

Información, 17-12-2022



"La economía crece cuando las empresas ya existentes crecen y/o se crean nuevas empresas. En el caso de la economía española, el marco regulatorio y las políticas que se aplican tienden, en general, a entorpecer el crecimiento empresarial, configurando un tejido empresarial con un tamaño medio reducido cuando se compara con los países de nuestro entorno. En este sentido, resulta fundamental configurar un clima favorable a la actividad empresarial, que permita mejorar la competitividad de nuestro tejido productivo a través de un mayor dinamismo y desarrollo empresarial."

Gregorio Izquierdo, Director de Economía de CEOE

"La dimensión empresarial implica una mayor vocación internacional, visión a largo plazo, innovación, gerencia profesional y una vinculación a la comunidad en la que se establecen mediante acuerdos con instituciones del ámbito universitario o profesional, lo que contribuye a aumentar el valor añadido y la calidad del empleo generado, en un entorno en el que cerca del 95% de las empresas tienen menos trabajadores o ninguno. Para que crezca el porcentaje de grandes empresas es necesario seguridad jurídica, fomento de la innovación, eliminación de las barreras al crecimiento empresarial, (tanto en el ámbito laboral, como en el fiscal, financiero y administrativo-regulatorio). Y se debe avanzar en cooperación, formación, innovación y digitalización para así ganar competitividad, sin olvidar la reforma del sistema educativo que incide en las habilidades, los valores, la actitud y el espíritu emprendedor, con el fracaso integrado en el proceso de aprendizaje."

Círculo de Empresarios

"Es importante contar con un marco regulatorio favorable para el crecimiento del tamaño de la empresa, que no penalice el incremento de la facturación o el aumento de plantilla con múltiples requerimientos de carácter administrativo, fiscal o laboral innecesarios o excesivos."

Cámara de España

"Una mayor dimensión permite atraer el mejor talento, incrementar la motivación y el compromiso de los empleados y fidelizar a los puestos y personas críticas. Adicionalmente, orienta a invertir en las acciones de desarrollo adecuadas para cada colectivo o individuo, lo que garantiza un retorno adecuado. Esta agilidad es, sin duda, una clara ventaja competitiva respecto al resto de empresas."

Fernando Guijarro, Director General de Morgan Phillips Talent Consulting de España

"Las empresas grandes contribuyen no solo a generar PIB, riqueza, sino que, en muchas ocasiones también tienen un papel determinante en las exportaciones, tienen mayor tendencia a exportar, lo que contribuye a reducir las necesidades de financiación externa de la economía. Las empresas más grandes muchas veces tienen los recursos que les permiten pagar salarios más elevados, el salario medio supera en un 50% al de las empresas de menos de 50 empleados y la contratación indefinida es mayor en porcentaje en empresas de mayor tamaño."

Pedro Aznar, profesor de ESADE

"Las empresas españolas de gran tamaño son muy pocas, pero muy productivas, con una productividad incluso más alta que el promedio en otros países con altos ingresos. Desafortunadamente, no sucede lo mismo con la mayoría de las empresas españolas de pequeño tamaño, cuyo impacto es muy relevante en diferentes dimensiones, pero cuya productividad está algo por debajo del promedio en comparación con empresas de similar tamaño en otros países. Una serie de regulaciones ineficientes y obligaciones administrativas para las empresas a partir de los 50 empleados ha reducido los incentivos a incrementar el tamaño de las mismas en los últimos años. La competencia fiscal y financiera con las grandes empresas también dificulta su crecimiento y el salto necesario para la pequeña empresa."

Borja Santos, IE University

ABC, 30-10-2022

Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- La multinacional vasca de la automoción, **Gestamp**, que cuenta con 100 plantas en 24 países y 40.000 empleados, instalará en Araba, en el polígono de Subillabide, a las afueras de Vitoria, una fábrica conectada, inteligente, virtualizada y escalable, un paso que va más allá de la industria 4.0 y que trata de priorizar los criterios de flexibilidad y cercanía en la elaboración de componentes de automoción para los grandes fabricantes. La fábrica ocupará la nave de 10.000 metros y su ampliación en una parcela total de 30.000 metros cuadrados para ser el primer centro de producción con esta tecnología de 'fábrica inteligente' que realizará y suministrará varios productos para diferentes fabricantes de vehículos. Además, Gestamp adquiere una participación del 33,3% en el Grupo Gescrap, grupo multinacional fundado en 1994 dedicado al reciclaje de metales y gestión total de residuos para la industria, y líder en Europa en la gestión de chatarra de alta calidad. Finalmente, inaugura en India una nueva línea de estampación en caliente.
- **Befesa**, líder en reciclaje de residuos peligrosos para las industrias del acero y aluminio, con sede en Bizkaia, ha anunciado la adquisición por 47 millones de dólares del 93% restante del negocio de refinado de zinc en Estados Unidos a los antiguos propietarios de AZR, como parte de la adquisición de American Zinc Recycling que se cerró en agosto de 2021.
- La empresa vasca **Histocell** ha inaugurado su planta de fabricación en Larrabetzu (Bizkaia), dedicada a medicamentos de terapia celular y biológicos, con una inversión de 2,5 millones en un año. La instalación multiplica por diez la capacidad productiva de Histocell en este tipo de productos y en este ámbito constituye una de las plantas de fabricación con mayor capacidad del Estado.
- **Vidrala**, empresa vasca líder en la fabricación de envases de vidrio, adquiere -a través de su división británica Encirc- las instalaciones de embotellado y la infraestructura logística operadas por Accolade Wines en Bristol, Reino Unido, con un coste de 30 millones de libras esterlinas.
- **H2SITE** pone en marcha en Loiu (Bizkaia) la primera planta en el mundo de producción industrial de membranas para obtener hidrógeno. La compañía cuenta con pedidos de más de 5 millones de euros y su objetivo es duplicar esa cifra en 2023, y elevar la plantilla a más de 50 profesionales.
- La compañía con sede en Gasteiz, **Acceleration Robotics** -startup de robótica de semiconductores- ha anunciado su expansión a Asia tomando el control de TechnoYantra, una consultora india de robótica con sede en Pune, especializada en el Sistema Operativo de Robots (ROS) .
- Cuatro empresas líderes en transición energética, las compañías Viuda de Sainz, Edinor (filial de Petronor), GNE Finance (participada por Fundación Repsol), y el Grupo Kursaal han puesto en marcha en Euskadi la empresa **MUGABI Agente Rehabilitador** dedicada a la rehabilitación energética de viviendas. Se trata de una promotora especializada en rehabilitación que ayuda a comunidades de propietarios, administradores de fincas, arquitectos, aparejadores y ciudadanos en la toma de decisiones, ejecución y financiación de los proyectos de rehabilitación de edificios para lograr viviendas energéticamente más eficientes.
- El grupo industrial vasco **COUTH**, líder en marcaje y trazabilidad industrial y sistemas de visión artificial inteligente, con sede central en Hernani (Gipuzkoa), abre una nueva filial en Italia. COUTH, nacida en 1954, tiene presencia en 66 países, a los que exporta el 84% de su facturación.
- **CAF** logra el contrato de suministro del operador holandés NS (Nederlandse Spoorwegen), de su nueva flota de trenes de dos pisos destinados a servicios interurbanos. Supone el suministro de 30 unidades de 4 coches y 30 unidades de 6 coches, así como el soporte técnico para su mantenimiento, actividad que realizará el propio NS. El contrato supera los 600 millones de euros, y contempla opciones adicionales de contratación de más unidades.
- La vasca **Satlantis**, con sede en el campus científico de la UPV/EHU en Leioa (Bizkaia), compra a Everis (NTT Data actualmente), consultoría estratégica, su actividad espacial en el área de Defensa y Observación de la Tierra.
- **Arteche** abre nueva planta en Asia, tras adquirir la empresa Esitas, con sedes en Turquía e Indonesia., reforzando su liderazgo en el negocio de medida y monitorización.
- **Ingeteam** cerró 2022 con récord en entrada de pedidos en operación y mantenimiento, tras conseguir nuevos contratos por 2,25 GW, lo que sitúa la potencia total que mantiene en todo el mundo en más de 22 GW. Ingeteam emplea a 4.800 personas presentes en 24 países.

Informes y estudios sobre dimensión empresarial

[“Crecimiento Empresarial. Situación de las pymes de España comparada con la de otros países europeos”](#)

Cepyme. Diciembre 2022

Análisis comparado del tejido empresarial en España con el de Europa. Se constata un tejido con empresas más pequeñas, y los problemas que ello supone, y se analizan los obstáculos que impiden un mayor crecimiento de las empresas, entre los que destacan las excesivas regulaciones a medida que la empresa crece. Además, se definen los beneficios de elevar el tamaño medio de las empresas, y se realizan propuestas para favorecer el crecimiento empresarial.



[“Las pymes españolas con forma societaria. Evolución 2016-2020 y avance 2021”](#)

Colegio de Registradores. Diciembre 2022

Análisis de la evolución de las empresas por tramo de empleo de 2016 a 2020 y un avance de 2021. Una de las principales conclusiones es que en 2021 se recuperó buena parte de lo perdido en la pandemia en la mayor parte de los indicadores analizados.



[“Cambios de domicilio 2022”](#)

Informa D&B. Febrero 2023

Informe referido a los cambios de domicilio de empresas entre las distintas comunidades autónomas en el conjunto del año 2022. En el caso de Euskadi, salen 207 empresas y llegan 189, con un saldo negativo de 18 empresas. El valor de las ventas de las empresas que han llegado a Euskadi supera en 2.280 millones al valor de las ventas de las empresas que han salido. Destacan los saldos negativos entrada/salida de empresas de Cataluña (-218 empresas) y Aragón (-67 empresas), frente al saldo positivo de Madrid (+332 empresas) y Valencia (+40 empresas).



[“Indicador CEPYME sobre la situación de la pyme del IITri22”](#)

Cepyme. Octubre 2022

Informe que muestra la situación que atraviesan las pymes españolas. Se constata un deterioro de la situación de las pymes en el segundo trimestre del año, con un fuerte incremento de los costes, un estrechamiento de los márgenes y un aumento del endeudamiento, si bien ha seguido creciendo tanto el empleo como el número de empresas. Se ha abierto una brecha entre la situación de las pequeñas empresas, por un lado, y de las medianas, por otro, siendo la situación de estas últimas mejor.



Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial

- La plataforma de innovación abierta, **BIND 4.0**, comienza la fase de aceleración e innovación abierta con las 26 startups seleccionadas dentro de su **séptima edición de su programa de aceleración de startups con grandes empresas industriales**, seleccionada de entre las más de 700 candidaturas inscritas de 70 países diferentes. 14 de las 26 startups seleccionadas apuestan por la Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas y la Visión Artificial aplicadas a la Industria. La fase de desarrollo de los proyectos durará 24 semanas. Las startups seleccionadas cuentan con soluciones innovadoras que pueden aplicarse en un 77% al sector de la industria inteligente, un 23% a la energía limpia y sostenible, otro 27% al sector de la salud y un 11% a la alimentación. Y en algunos casos, estas tecnologías se pueden implementar en más de un sector de actividad. En relación a la procedencia de las participantes, un 35% son startups internacionales, de las cuales 7 son europeas (27%). Un 35% (9) son de Euskadi, y otro 31% del resto del Estado. Además, se abre durante el mes de marzo la convocatoria de inscripción de empresas que buscan liderar el futuro y la transformación de la Industria.
- Cre100do** presenta las nuevas compañías que participan en el programa, que suman ya 125, 8 de las cuales son vascas.

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 Vasca de 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.



Plataforma confidencial de inversión para conectar empresas industriales y de servicios conexos con necesidades de financiación con potenciales inversores. La búsqueda de un inversor puede ser para reforzar el negocio, ganar tamaño, sucesión o relevo generacional, o para dar alternativas de continuidad por dificultades económico-financieras y/o una solución en proceso concursal.



Programa Bateratu, de apoyo a actuaciones de consolidación de empresas, tras la puesta en marcha de planes de fusión y/o absorción, como consecuencia de la situación económica derivada de la COVID-19, para hacer frente a los efectos de la misma y asegurar su supervivencia impulsando el crecimiento y la mejora de la productividad y competitividad de las empresas resultantes. La convocatoria 2022 finalizó el 6 de mayo.



Programa Bilakatu de apoyo a diversificación y relocalización de actividad empresarial, con ayudas a empresas a inversiones productivas en Euskadi, dirigidas a diversificar la actividad hacia nuevas líneas de negocio, productos, servicios, mercados, etc...y/o dirigidas a procesos de relocalización de capacidades en Euskadi. La convocatoria 2022 finalizó el 6 de mayo.



Iniciativa de Cepyme que identifica, selecciona y promociona 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, y ofrece a dichas empresas servicios complementarios. De las 500 empresas seleccionadas, 26 son vascas.