

ConfeBask

ADEGI CEBEK se

Newsletter Dimensión Empresarial

Entrevista a Gerardo Cuerva
(Presidente de **CEPYME**):

“La empresa española es más pequeña que la media europea y eso merma su competitividad y su productividad”

- **La posición de Euskadi en términos de tamaño empresarial es mejor que en España y similar a Europa, pero a distancia de los países de referencia**
- **Facilitar el crecimiento de las pymes conllevaría una mejora de competitividad de las empresas y de la economía en general. Es una tarea que va en beneficio de todos: empresas, trabajadores, Gobierno y sociedad.**

BIND 4.0 cierra su octava edición con récord de candidaturas, de las que selecciona 77 finalistas, 40 de ellas del exterior, con un gran número de proyectos en los que se aplica la Inteligencia Artificial en las soluciones propuestas



Contenido

Hablamos con Gerardo Cuerva, Presidente de CEPYME, sobre el informe sobre situación de las pymes en España comparada con la de otros países europeos	2
Análisis comparado del tamaño empresarial con Europa	4
Conclusiones y propuestas del estudio de CEPYME para promover el crecimiento empresarial	5
Hablando de dimensión empresarial	6
Noticias de empresas vascas que deciden crecer	7
Informes y estudios sobre dimensión empresarial	8
Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	8
Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	9

Gerardo Cuerva, Presidente de CEPYME



Gerardo Cuerva, Presidente de CEPYME

“La empresa española es más pequeña que la media europea y eso merma su competitividad y su productividad”

Recientemente, CEPYME ha presentado un informe sobre ‘Crecimiento empresarial’ en el que se aborda la situación de las pymes en España en comparación con la de otros países europeos.

Se describe cómo es el tejido empresarial español, cuáles las consecuencias de tener una dimensión empresarial demasiado pequeña, los beneficios de aumentar el tamaño medio de las empresas, cuáles son los obstáculos al crecimiento empresarial y, asimismo, también se dan a conocer propuestas para promover el crecimiento empresarial.

Hablamos con el presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva, para conocer cuáles son las principales conclusiones de este estudio.

- En el estudio se dice que la empresa española tiene, de media, 4,7 ocupados, pero que el 94% de las compañías apenas llega a 1,7 ocupados. Una cifra que seguro que sorprende a muchos... Este reducido tamaño ¿es algo relativamente nuevo o algo tradicional de hace muchos años?

“Las empresas españolas son más pequeñas que la media europea. España cuenta con 3,4 millones de empresas, de las que más del 99% son pymes. Del total de empresas, solo 5.470 grandes empresas, con más de 250 empleados.

Que España es un país de pymes es una evidencia, y no es nuevo, tradicionalmente ha sido así. Tampoco es una característica exclusiva de nuestro país, nuestros socios europeos comparten esta misma situación. Pero, lo que sí nos distingue es el menor tamaño de nuestras empresas. La media de ocupados en las empresas europeas es de 5,7; en España es 4,7; pero es que, además, el 94% de las empresas españolas (3,2 millones) son microempresas, con una media de tan solo 1,7 ocupados.

Esta realidad determina un tejido empresarial, menos productivo, con mayores dificultades para acceder a la financiación y menor capacidad de resistencia y de supervivencia en situaciones difíciles.”

- ¿Por qué es bueno ganar tamaño?

“La economía española necesita empresas fuertes y competitivas y a medida que aumenta el tamaño de una empresa se incrementan sus recursos, su capacidad de gestión y las posibilidades de acceder a la financiación y de afrontar las posibles crisis. Entre 2007 y 2013, la crisis inmobiliaria, se destruyeron un 22,4% de las empresas más grandes, frente a un 32,7% de las empresas pequeñas. Parecida situación se repitió en 2020, durante la reciente crisis del covid. Entonces, el número de grandes empresas apenas se redujo un 0,7%, frente a una pérdida del 5,7% de las pequeñas empresas.

En definitiva, contar con una estructura empresarial más fuerte y más competitiva es prioritario para fortalecer la economía.

El crecimiento empresarial beneficia a las propias empresas, a sus trabajadores, clientes y proveedores e incluso a la Administración y al conjunto de la sociedad.

No olvidemos que aumentar el tamaño medio de la empresa española hasta la media europea permitiría, entre otras cosas, bajar de forma permanente la tasa de paro en 5 puntos porcentuales; aumentar el crecimiento potencial de la economía; reducir el déficit fiscal en el equivalente a cerca de 2% del PIB sin aumentar la presión tributaria y recortar en más de 4 puntos porcentuales la relación deuda pública/PIB.”

- La empresa española tiene un menor tamaño que la europea y, de hecho, las pequeñas tienen un mayor peso en España que en países de nuestro entorno. ¿Cuál es el principal obstáculo que han detectado en su estudio para el crecimiento empresarial en España? En un momento del informe aseguran que, entre otras cosas, 'aquí se legisla como si todas fueran grandes'...

"El principal obstáculo para el crecimiento empresarial es el exceso de burocracia y de normativas que, además, en la mayor parte de los casos, no tienen en cuenta las necesidades específicas de las pymes. Desde CEPYME hemos identificado más de 100 regulaciones de tipo fiscal, laboral, contable, financiero o de otro tipo que desalientan estos procesos de crecimiento."

La mayor presión tributaria, las normas laborales más rígidas, el absentismo y la carga burocrática hacen que la pyme española sea menos rentable y, por tanto, limita sus recursos financieros y su capacidad para crecer."

- ¿Qué papel juega en la poca dimensión de las compañías españolas la rivalidad entre las propias empresas? ¿Hay una menor predisposición que en otros países de Europa a 'colaborar', a fusionarse para ganar tamaño?

"La búsqueda de sinergias y ámbitos de colaboración y las fusiones son algunas de las vías para impulsar el crecimiento empresarial. Desde CEPYME, tratamos de fomentar este tipo de colaboraciones a través de programas como CEPYME500, en el que las empresas que lo integran, todas ellas compañías medianas con alto potencial de crecimiento, tienen la oportunidad de conectar entre ellas para buscar proyectos conjuntos de interés mutuo."

Además, en el ámbito concreto de las fusiones, desde CEPYME proponemos promover este tipo de actuaciones con deducciones fiscales que compensen los costes de la fusión y un régimen temporal específico que prevea facilidades laborales, tributarias o de otro tipo."

- ¿Hay sectores en los que hayan detectado que por su actividad concreta sea más complicado ganar tamaño, bien porque las empresas se resisten más a fusionarse, bien porque su actividad esté demasiado atomizada?

"Como venimos destacando, el tejido empresarial español está muy atomizado y esto es especialmente evidente en sectores como los servicios, el comercio, la hostelería u otras actividades que tienen un peso importante en nuestra estructura económica. Evidentemente, hay actividades en las que las pymes son esenciales, por su capilaridad y cercanía a los consumidores, pero es necesario que todas las compañías puedan tener las mayores facilidades y un entorno favorable que les permita acometer nuevos proyectos y dar el paso para seguir creciendo."

- Facilitar el crecimiento de las pymes conllevaría una mejora de la competitividad que, aseguran, irían en beneficios de todos: empresas, trabajadores gobierno y sociedad. ¿Qué medidas concretas plantean para conseguirlo? ¿Por dónde habría que empezar?

"No hay una fórmula mágica para aumentar el tamaño de la empresa española. Es necesario crear un entorno favorable a la actividad productiva, que tanga en cuenta la realidad de las pymes y promueva su desarrollo. Desde CEPYME hemos propuesto algunas líneas de actuación prioritarias, como:

La necesidad de tener en cuenta la verdadera dimensión de la empresa española a la hora de legislar, lo que se conoce como Think Small First. Toda legislación debe partir de tener en cuenta. Como antes comentábamos, actualmente se legisla, prácticamente, como si todas las empresas fueran grandes.

Reducir la sobrerregulación y la burocracia, aplicando el principio de calidad normativa "una más, (al menos) una menos". Es decir, que, por cada norma nueva, se debería derogar al menos una norma del mismo rango. En la misma línea, es prioritario reducir costes, cargas burocráticas y barreras regulatorias, que lastran los recursos de las pymes evitando que puedan destinarse a inversión, expansión y crecimiento de las empresas.

Hacer efectivos los escalones regulatorios después de cuatro años consecutivos de cumplimiento de los requisitos. Lo que evitaría que se disparen por un crecimiento circunstancial y da tiempo a la pyme para seguir creciendo.

Asimismo, como comentábamos antes, es necesario promover las fusiones de empresas, con incentivos de distinto tipo y favorecer la inversión en pymes españolas por parte de personas físicas y jurídicas como forma alternativa de financiar su crecimiento."



- En su estudio hacen referencia a factores muy concretos que dificultan ganar dimensión como, por ejemplo, el SMI o el elevado nivel de absentismo...

"Los costes totales que soportan las pymes españolas se encuentran un 19,3% por encima del nivel de hace dos años. Destaca el alza sostenida de los costes laborales totales que soportan, encadenando incrementos trimestrales en torno al 5% en tasa interanual en los dos últimos años."

Por eso hemos pedido al Gobierno contención en las políticas de subida de los costes laborales, que lastran el crecimiento y la productividad de las pymes y que se han visto catapultados por alzas continuadas de las cotizaciones sociales durante los últimos cinco años y el incremento progresivo del salario mínimo interprofesional (SMI) desde 2018, por encima de la inflación y sin tener en cuenta la pérdida de productividad de la economía española en ese mismo periodo, de casi cuatro puntos, la peor de entre los países de nuestro entorno."

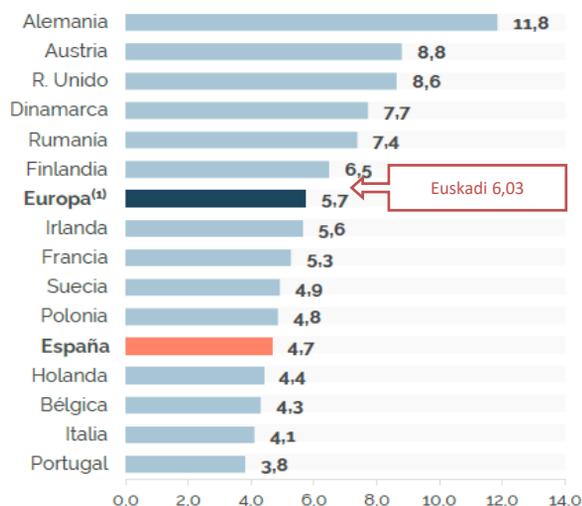
- Por último, ¿creen ustedes que las autoridades políticas - en general- son sensibles a estos argumentos? ¿Tienen la esperanza de que promuevan alguna de las medidas que plantean para ganar tamaño?

"Promover el crecimiento empresarial es una línea estratégica prioritaria para CEPYME; en la que venimos trabajando con programas específicos de apoyo a las empresas, como CEPYME500 y Crecepyme y, también, con propuestas que trasladamos al Ejecutivo para mejorar el entorno en el que se desenvuelven las pymes y favorecer su crecimiento. Es un trabajo arduo, especialmente en momentos como los actuales, en los que las empresas son objetos de ataques y no se reconoce su papel, como generadores de riqueza, empleo y progreso. Pero desde CEPYME no vamos a cejar en este empeño y vamos a seguir trabajando para poner a las empresas, especialmente a las pymes, en el eje de las políticas económicas en nuestro país."

La posición de Euskadi en términos de tamaño empresarial es mejor que en España y similar a Europa, pero a distancia de los países de referencia

Ocupados por empresa

Datos para 2020; sector privado no financiero



Euskadi cuenta con un tamaño medio empresarial muy superior al español, 6,03 empleados por empresa frente a 4,7 en España, y ligeramente mayor que el Europeo (5,7), pero alejado de países de referencia como Alemania (11,8), Austria (8,8), o Reino Unido (8,6).

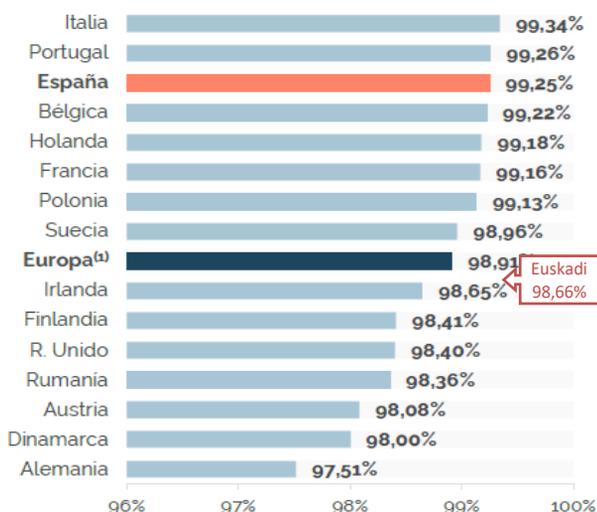
El porcentaje de pequeñas empresas (de menos de 50 empleados) en Euskadi es similar al europeo (98,66% en Euskadi y 98,91% en Europa), e inferior al que tienen en España (99,25%). En Alemania sólo suponen el 97,51% del total de empresas.

En cuanto al volumen de empleo en pequeñas empresas respecto al empleo total, el peso en Euskadi supera al Europeo (48,82% en Euskadi frente al 47,1% en Europa), aunque queda claramente por debajo al de España, donde supone el 54,7%. En Reino Unido, Suecia, Francia y Alemania se sitúan dicho porcentaje en el 40% o menos.

(1) Europa es la suma de la UE-27 y el Reino Unido.
Fuente: CEPYME sobre la base de Eurostat

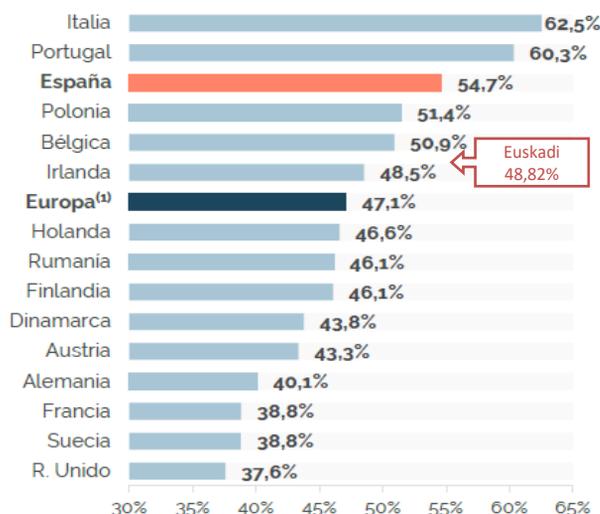
% de empresas pequeñas en el total

2020; empresas con hasta 49 ocupados; sector privado no financiero



Ocupados en pequeñas empresas como % del total

2020; empresas con hasta 49 ocupados; sector privado no financiero



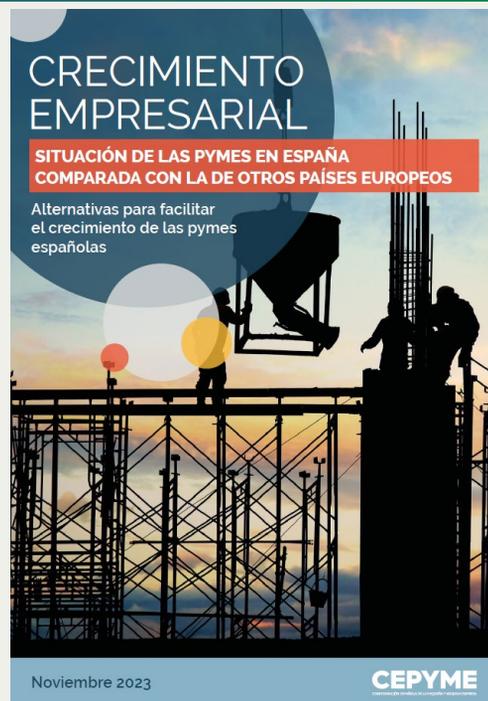
(1) Europa es la suma de la UE-27 y el Reino Unido.
Fuente: CEPYME sobre la base de Eurostat

(1) Europa es la suma de la UE-27 y el Reino Unido.
Fuente: CEPYME sobre la base de Eurostat

Conclusiones y propuestas del estudio de CEPYME para promover el crecimiento empresarial

Principales conclusiones del estudio sobre situación comparada de las pymes

- El tamaño medio de la empresa española es muy inferior al europeo, lo que supone una productividad inferior del conjunto de la economía.
- Este menor tamaño complica el acceso a la financiación y la encarecen, resultado de lo cual se reduce la disponibilidad de recursos para innovar, invertir en mejoras y captar y retener talento.
- La burocracia y las elevadas cargas normativas tributarias, contables y laborales son un fuerte obstáculo para el crecimiento empresarial, pues las cargas aumentan con el tamaño de la empresa.
- Las cargas normativas son superiores a las que tienen que soportar las empresas de la mayor parte del resto de países europeos, y afectan más a las pymes, que tienen menos recursos y estructura para gestionarlas.
- Facilitar el crecimiento de las pymes españolas conllevaría una mejora de competitividad de las empresas y de la economía española en general. Es una tarea que va en beneficio de todos: empresas, trabajadores, Gobierno y sociedad.



Propuestas para promover el crecimiento empresarial

1. **Think small first.** Tener en cuenta al legislar la verdadera dimensión de la empresa española, y no legislar como si todas las empresas fueran grandes.
2. **Una más, (al menos) una menos.** Para evitar la sobreregulación y la burocracia. Por cada norma nueva, se debería derogar al menos una norma del mismo rango; es la única forma de contener el aluvión normativo que castiga especialmente a las pymes.
3. **Reducción de costes, cargas burocráticas y barreras regulatorias.** En los últimos años, las continuadas subidas de costes aprobadas afectan especialmente a las empresas de menor tamaño, lastrando sus recursos hacia cuestiones no productivas y mermando por tanto su potencial de crecimiento. Reducir costes, cargas burocráticas y regulación liberaría recursos de las empresas que podría utilizar en su inversión, expansión y crecimiento.
4. **Hacer efectivos los escalones regulatorios después de cuatro años consecutivos de cumplimiento de los requisitos.** Eso evita que se disparen por un crecimiento circunstancial y da tiempo a la pyme para seguir creciendo, por lo que el umbral regulatorio deja de ser un obstáculo.
5. **Medidas que promuevan y hagan muy atractiva la fusión de empresas.** Por ejemplo, con deducciones fiscales que compensen los costes de fusionarse, un régimen temporal específico que brinde facilidades laborales, tributarias, etc.
6. **Promover el acceso de las pymes a la financiación alternativa con el fin de permitir la aceleración y consolidación del crecimiento de proyectos. Medidas que favorezcan la inversión en pymes españolas** por parte de personas físicas y jurídicas ayudarían a financiar su crecimiento.
7. **Medidas que promuevan la profesionalización de la gestión de las pymes,** así como la formación y el re-skilling de los empresarios para poder dirigir sus compañías en el nuevo entorno...

Hablando de dimensión empresarial

“Euskadi tiene una fuerte base competitiva. Las instituciones están muy implicadas y las empresas industriales tienen una vocación internacional, con un rigor de competitividad y coste mayor. Los hándicaps son que el tamaño medio de las empresas vascas es de 6 empleados, con un 98% de pymes, lo que dificulta el crecimiento. El tamaño es relevante en la competitividad exterior, ya que competimos con empresas de mucho mayor tamaño”.

Marco Pineda, Director General de Mirai Investments

“En los últimos años se han ido creando grupos empresariales. Hay que seguir en esa línea, y continuar consolidando grupos e internacionalizarse, para hacerse cada vez más potentes”.

Idoia Bengoa, Directora General Corporativa de Talde Gestión

Jornada BasKeep Konnekt, 5-10-2023

“El fuerte aumento de los costes financieros empieza a suponer un problema para las pymes, lo que hace aún más necesario para ellas ganar tamaño. Por ello, se prevén más procesos de concentración en sectores industriales, que pueden contar con la colaboración de diferentes figuras inversoras que han surgido en el País Vasco, como Artizarra, Mirai (herramienta del grupo Sidenor) o Bidegiñ, impulsada por Kutxabank y Elkargi”.

Amaia Jugo, Directora de la Fundación Artizarra

El Correo, 12-11-2023



“Es cierto que el tamaño importa y cuanto más grande eres puedes ser más saludable, pero hay que buscar el tamaño idóneo para cada caso. Hay empresas a las que les molesta tener como proveedor a una compañía más grande que ellos y también hay que reconocer que muchas pequeñas tienen una capacidad de reacción más ágil que las grandes.”

Lander Arteche, Presidente de Elkargi

El Correo, 19-11-2023

“De aquí a 2030, todos los empresarios del baby boom que crearon una compañía o heredaron negocios familiares, hace más de 40 años. Hay más de 1,1 millones de pymes sin relevo generacional. ¿Qué van a hacer con esas empresas en las que han invertido todos sus esfuerzos si no tienen familiares que se hagan cargo de ellas? Seguramente las pymes españolas se dirigen hacia las transacciones corporativas, para crecer en tamaño y ser más resilientes, y porque ante la falta de sucesión buscan vender, fusionarse o adquirir otra empresa. Hay más apertura corporativa entre las empresas familiares, tradicionalmente conservadoras y recelosas de la entrada en el capital de un socio financiero por temor a la pérdida de control, y cada vez hay más operaciones en las que el socio fundador se mantiene en el accionariado (con participación minoritaria) para “disfrutar” de ese viaje de crecimiento al que le va a llevar el private equity. También ha cambiado la mentalidad de los empresarios en cuanto a la venta de su empresa. Todo empresario tiene amigos empresarios que han vendido la empresa, por lo que empieza a formar parte de la normalidad y ha transitado de ser una cosa vergonzosa a ser un símbolo de éxito. Y el Covid también ha provocado un cambio de actitud vital: la gente quiere vivir la vida.

Por otro lado, el tamaño sí importa, nuestras empresas no es que no sean competitivas, es que son pequeñas comparadas con las alemanas, francesas o inglesas... Los empresarios tienen muy claro que para sobrevivir necesitan dimensión, hemos visto que las empresas medianas han resistido mejor a la crisis del Covid y a la crisis inflacionaria.

Hay un porcentaje muy elevado de empresas españolas de menos de 50 empleados que son líderes en sus nichos de mercado. Pero se han dado cuenta de que, al final, estamos en un mercado global, compitiendo no solo con nuestros vecinos, sino con todo el mundo, y que necesitan ganar tamaño para seguir siendo líderes, y crecer orgánicamente es casi imposible. Esto también está llevando a fusiones entre empresas del mismo sector y estamos viendo fusiones y adquisiciones en sectores en los que no se habían visto hasta ahora este tipo de operaciones.

Han comprendido que estamos en un cambio de época y que esta incertidumbre ha venido para quedarse. Estamos en un escenario de inestabilidad prolongado; por lo tanto, no es cuestión de esperar a que pase: si quiero vender, cuanto antes, mejor. Por todo ello, en los próximos años la tendencia será la concentración con el objetivo de ganar tamaño, obtener sinergias y un mayor poder de negociación”.

Rosa Cañadas, Presidenta de Trea Capital Partners

Crónica Global, 1-10-2023

Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- La firma vasca **NUUK mobility solutions** consigue algo más del 58% del mercado nacional de ciclomotores eléctricos comercializados en el primer semestre del año, comercializando hasta junio 1.575 de sus modelos CARGOPRO, CIKLO y su nuevo modelo CITYK, dirigidos a flotas de empresas, y se posicionado como líder destacado en el segmento de ciclomotores eléctricos, con pedidos importantes de clientes como Burger King® España y Portugal o Correos.
- **Aernnova Engineering** abre nuevas oficinas en Zamudio y Madrid, para responder a “las oportunidades de negocio alrededor de la nueva Movilidad Aérea Avanzada”.
- **Alberdi** ha incrementado su facturación un 42% desde 2020, cuando adquirió Mecanizados Gurrutxaga, pasando de los 3,5 M€ que vendía en solitario a los más de 5 M€ que ingresó en 2022. Su Plan Estratégico 2023-2025 contempla un crecimiento sostenido del 5% anual en los próximos años. La compañía está digitalizando sus instalaciones e implantará un Sistema MES antes de avanzar en otras áreas de la Industria 4.0.
- **CAF Solaris** se adjudica el suministro de más de 200 autobuses de hidrógeno para Italia y Alemania, con un valor de unos 150 M€, que podrían incrementarse en caso de ejercerse las ampliaciones contempladas en los mismos. Solaris es el mayor fabricante europeo de autobuses de hidrógeno, con una cuota de mercado del 60% en 2022, que espera elevar gracias al nuevo modelo articulado de 18 metros. Entre proyectos ya entregados y pedidos en cartera el número de autobuses de hidrógeno Solaris supera las 300 unidades, destinadas a ocho países europeos.
- La tecnológica vasca **Irisbond** ha captado 2 M€ de fondos público-privados para impulsar su 'eye-tracking' en el ámbito sanitario y su expansión en EE.UU. Esta financiación procede de inversores como Sociedad de Capital Riesgo, SGEIC, del Grupo SPRI, así como otra parte al programa Hazitek Singular Estratégico, impulsado por el Gobierno Vasco, que financia el desarrollo de un proyecto de más de 2,5 M€ para los próximos tres años.
- **Ingeteam** alcanza los 78 GW de capacidad instalada de energía eólica, el 8% de la potencia eólica mundial, y se consolida como primer proveedor global independiente para el sector eólico. La compañía dispone de 5 plantas productivas, está entre los tres primeros fabricantes independientes occidentales de generadores eólicos, y destina el 5% de su facturación anual a I+D+i.
- **Tubacex** se fortalece en Oriente Medio al entrar Alpha Dhabi Holding en su filial NTS Amega Global, que cuenta con 7 plantas de fabricación en todo el mundo (EAU, Arabia Saudita, EE.UU., Canadá, Guyana, Noruega y Singapur), e ingresos superiores a los 120 M€, y que está especializada en el mecanizado de alta precisión de materiales de aleación sofisticados, y entrega valor principalmente al segmento de exploración y producción de petróleo y gas.
- **Aceros Olarra** invertirá 20 M€ el próximo trienio en ampliar su planta de Loiu en 20.000 m², con una nave de producción y un almacén de expediciones, que espera tener operativos antes de 2027.
- **Talleres ZB** prevé un crecimiento sostenido anual de en torno al 12% y situar la facturación entre 16 y 18 M€ dentro de cuatro años. La actividad de la empresa de Errenteria, que cuenta con casi 50 empleados, está centrada en el diseño y fabricación de soluciones para el reciclaje de chatarra.
- **Iris Chains**, fabricante eibarrés de cadenas industriales y de moto, vive un proceso de internacionalización creciente en los últimos años, y ya exporta el 70% de su producción a 52 países, entre los que destacan Francia, Alemania, Polonia, países escandinavos e Italia. La compañía es uno de los principales proveedores de cadenas de rodillos de empresas nacionales e internacionales, dedicadas a sectores de equipos de automoción, industriales y agrícolas.
- La consignataria **Grupo Toro y Betolaza** ha trazado un plan estratégico para seguir siendo un "actor fundamental" en el puerto de Bilbao. La compañía, agente exclusivo de la naviera Finnlines en la dársena vasca, prevé invertir más de 5 M€ en instalaciones y maquinaria. La mayor parte de presupuesto previsto se destinará a comprar dos grúas puente con mejoras de última generación.
- **Haizea Wind Group**, líder mundial en la fabricación de torres eólicas, invierte 150 M€ en sus nuevas instalaciones en el Puerto de Bilbao. A las tres naves actuales, se sumarán otras tres, y una nueva área de almacenamiento adicional. Todo ello precisará incorporar de forma estable a estas instalaciones a 295 profesionales especializados en áreas como calderería, pintura y tratamiento superficial o ingeniería, entre otros.
- **Grupo Oribay** prevé pasar de 30 M€ de facturación a 200 M€ en 5 años, y empezará a producir en Detroit (EE.UU.) a finales de 2024, algo que ya hace en China, Alemania o Turquía. La empresa desarrolla soluciones innovadoras en el sector de vidrios para automóviles y es uno de los dos únicos fabricantes mundiales de adhesivos estructurales.

Informes y estudios sobre dimensión empresarial

["Productividad en España: Mucho trecho por mejorar"](#)

Caixabank Research. Informe mensual Octubre 2023

Análisis de la productividad en España, comparada con otros países europeos. Una de las principales conclusiones es que la baja productividad se explica en parte por el reducido tamaño de las empresas. En España, el nivel de productividad de las grandes empresas es más del doble que el de las microempresas. Sin embargo, el peso de las empresas de tamaño mediano o grande en la economía española es menor que en otros países. España necesita potenciar más el crecimiento de sus microempresas y pymes.



["Cambios de domicilio II tr 2023"](#)

Informa D&B. Septiembre 2023

Informe referido a los cambios de domicilio de empresas entre las distintas comunidades autónomas en el segundo trimestre de 2023.

En el caso de Euskadi, salen 70 empresas y llegan 62, con un saldo negativo de 8 empresas.

El valor de las ventas de las empresas que han salido de Euskadi supera en 46 millones al valor de las ventas de las empresas que han llegado.

Destacan los saldos negativos entrada/salida de empresas de Cataluña (-33 empresas) y Madrid (-18 empresas), frente al saldo positivo de Andalucía (+60 empresas) y Castilla-La Mancha (+20 empresas).



["Global Entrepreneurship Monitor CAPV 2022-2023"](#)

Observatorio Vasco del Emprendimiento. Octubre 2023

Análisis de la situación del emprendimiento en Euskadi en comparación con el Estado, con el resto de CC.AA. y con los países del entorno.

Por un lado, se observa una mejora generalizada y estable de resultados del emprendimiento vasco, tanto en cantidad, como en calidad, y por otro, nos encontramos con un contexto para emprender referente en el ámbito estatal y europeo que no consigue impulsar de manera decidida valores de cultura emprendedora.



["Indicador CEPYME sobre la situación de la pyme del II TR 23"](#)

Cepyme. Septiembre 2023

Informe que muestra la situación que atraviesan las pymes españolas.

Se destacan las tendencias contrapuestas que hay en la economía española. Las ventas mejoran, aunque suavemente, al tiempo que los costes, si bien moderan su ritmo de incremento, continúan presionando los márgenes. El empleo de las pymes evoluciona de forma robusta, dado el contexto. En lo inmediato, la fuerte subida de los tipos de interés multiplica el esfuerzo financiero de las pymes, en un contexto de crédito bancario más escaso, que deriva en una restricción del crédito comercial. La expectativa generalizada es que en la segunda mitad del año se haga más evidente la desaceleración económica ya en marcha.



Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial

- La plataforma de innovación abierta, **BIND 4.0**, ha cerrado la convocatoria para la octava edición de su programa de aceleración con 77 candidaturas, el mayor número de startups registrado en sus ocho ediciones. De entre ellas se han seleccionado 77 finalistas, y la selección final se hará en enero. En cuanto a la procedencia de las finalistas, destacan las de origen internacional, que suman 40 startups, un 52% del total, provenientes de países como Alemania (7) Reino Unido (5), e Italia (3). El 48%, equivalente a 37 startups proceden de España y 18 son de Euskadi, 8 de Gipuzkoa, 7 de Bizkaia y 3 de Álava. Entre los proyectos seleccionados, un 36% aplican la Inteligencia Artificial en sus soluciones (destacando el Machine Learning, la IA adaptativa y el procesamiento natural del lenguaje (NLP)), además de las tecnologías de software, como las plataformas en la nube y soluciones Web3, las tecnologías limpias y la robótica colaborativa.
- CEPYME mentoriza a 77 pymes para ayudarlas a ganar tamaño y mejorar en sostenibilidad, digitalización y gestión del talento a través de la aceleradora de empresas **CRECEPYME**, que ha mentorizado ya a 77 empresas en las tres ediciones del programa.

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.



Basque Enterprise Europe Network (EEN Basque). Red que ayuda a las pymes a crecer e internacionalizarse, facilitando asesoramiento y oportunidades de negocio de la Unión Europea, en los procesos de transferencia de tecnología y el acceso a los programas europeos de financiación de la I+D+i. La red conecta a las pymes con mercados globales para que no dependan en exclusiva de su ámbito local y accedan a nuevas oportunidades. Y contribuye a que se adapten a las transformaciones sobre digitalización y sostenibilidad ganando capacidad de respuesta ante situaciones de crisis.



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.



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, 18 son vascas.



Aceleradora de pymes impulsada por Cepyme para fomentar el crecimiento empresarial en el que las grandes empresas mentorizan a pequeñas y medianas compañías y comparten con ellas su experiencia y su generación de valor. El proyecto busca ayudar a las pymes a afrontar el futuro con nuevas herramientas y conocimiento en áreas como son la digitalización, la experiencia y gestión de clientes, el talento, el medioambiente, la comunicación, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), la estrategia online, el Internet de las Cosas y la Inteligencia Artificial.