

ConfeBask

ADEGI CEBEK se

# Newsletter Dimensión Empresarial

La formación continua crece con el tamaño de la empresa:

- Cuanto mayor en la empresa, más activa es en la formación continua de sus trabajadores.
- El porcentaje de trabajadores que realiza actividades de formación continua crece con el tamaño de la empresa.

La novena convocatoria de BIND atrae a 867 candidaturas procedentes de 82 países para desarrollar proyectos de innovación tecnológica.

El informe “The Future of European Competitiveness”, elaborado por Mario Draghi para la Comisión Europea, analiza las claves para asegurar la competitividad europea, y realiza propuestas al respecto, entre ellas, apostar por empresas más grandes, sobre todo tecnológicas.

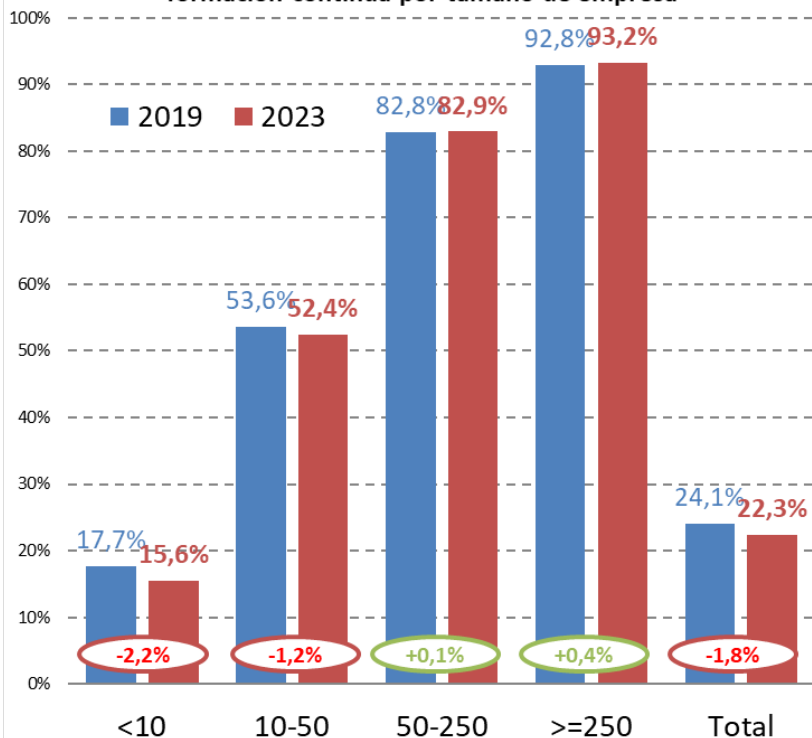


## Contenido

Dimensión empresarial y Formación Continua	2
Hablando de dimensión empresarial	4
Noticias de empresas vascas que deciden crecer	5
Informes y estudios sobre dimensión empresarial	6
Noticias sobre iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	6
Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	7

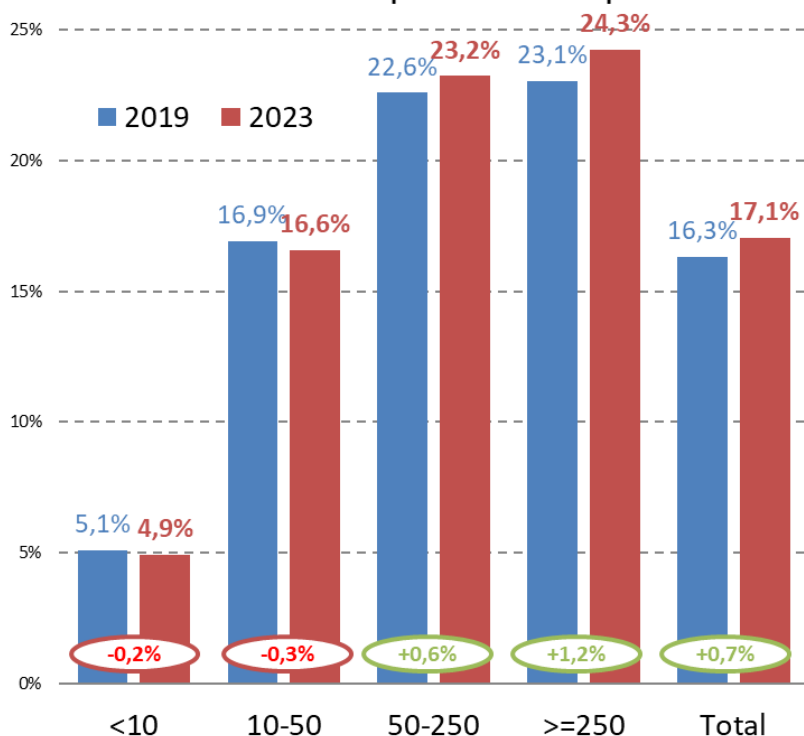
# La formación continua crece con el tamaño de la empresa

Porcentaje de empresas que realizan actividades de formación continua por tamaño de empresa



Fuente: Confebask con datos de FUNDAE y Eustat

Porcentaje de trabajadores que realizan actividades de formación continua por tamaño de empresa



Fuente: Confebask con datos de FUNDAE y Eustat

## Cuanto mayor es la empresa, más activa es en la formación continua de sus trabajadores

En 2023 el 22,3% de las empresas realizaron actividades de formación continua de sus trabajadores, con una gran diferencia en función del tamaño.

Así, el 93,2% de las grandes empresas hicieron este tipo de formación, así como el 82,9% de las medianas, mientras que en el caso de las pequeñas el porcentaje baja al 52,4%, y en el de las microempresas al 15,6%.

Respecto al nivel prepandemia (2019), crece el porcentaje de medianas y grandes con actividades de formación continua, y desciende en el caso de las pequeñas empresas y de las microempresas, cayendo también en el agregado total de empresas.

## El porcentaje de trabajadores que realiza actividades de formación continua crece con el tamaño de la empresa

En 2023 el 17,1% de los trabajadores realizaron algún tipo de formación continua, con grandes diferencias según el tamaño de la empresa, dado que en el caso de las grandes empresas fue del 24,3%, en el de las medianas del 23,2%, y ya cae al 16,6% en las pequeñas, y al 4,9% en el caso de las microempresas.

Respecto a la situación pre-pandemia (2019), crece el porcentaje de trabajadores que hacen formación continua en el caso de las grandes y medianas empresas (también en el agregado total de empresas), y se reduce en el caso de las pequeñas empresas y de las microempresas.



# Hablando de dimensión empresarial

*“En un mercado cada vez más global, crecer es una obligación. Solo así se consigue invertir en innovación y tecnología, que es lo que acaba por impulsar la competitividad de las empresas. Las vascas lo son, pero si no crecen dejarán de tener tantos recursos como las que sí; y aquellas que no lo hagan acabarán perdiendo la competitividad.”*

Kepa Santisteban, KPMG

*“Una empresa puede ser pequeña y dominar en un determinado nicho, pero eso solo puede ser temporal. El problema de Euskadi es que, si no cuenta con el suficiente número de empresas grandes, con posibilidades de proyección profesional, los jóvenes se irán a Madrid porque aquí no ven oportunidades interesantes. Los líderes de opinión tienen que transmitir que las empresas grandes son buenas. Cuando se crece en una misma rama de actividad vas más rápido, metes menos la pata, pero no mitigas el riesgo. Sobre todo, en sectores cíclicos que sufren periódicos vendavales, como el del acero.”*

José Antonio Jainaga, Presidente de Sidenor

*“El verdadero desafío no solo es innovar, sino crecer. Euskadi necesita apostar por empresas más grandes. No es un camino fácil. Nuestras empresas familiares a menudo temen perder su esencia en el proceso de crecimiento.”*

Cosme Carral, KPMG

Foro Empresarial El Correo-KPMG, 25-9-2024

*“Que 30 años después continuemos con una estructura empresarial de PYMES con una dimensión muy inferior a la media europea y muy alejada de la dimensión de las empresas del centro de Europa es algo que nos debiera preocupar en términos de competitividad. Un tejido empresarial fundamentado en empresas de pequeña dimensión que no converge hacia la estructura en términos de dimensión de sus países más próximos es, a largo plazo, un tejido empresarial débil y con menos capacidades para afrontar los retos del futuro. Una empresa de pequeña dimensión tiene condicionantes estratégicos que la hacen más vulnerable en periodos de crisis y dificulta su crecimiento y financiación. Entre otras, las empresas de pequeña dimensión tienen una menor resiliencia a las crisis y una mayor tasa de mortalidad, su capacidad de innovación y de inversión en I+D+i es limitada, tiene mayores dificultades para la internacionalización y la exportación, su capacidad de obtener recursos financieros es menor y normalmente lo son con recurso a sus socios y cuenta con una menor capacidad de atracción del talento y dificultades para mantenerlo.”*

*“Mi conclusión, después de 20 años dedicados a las Fusiones y Adquisiciones y habiendo mantenido muchas conversaciones con cientos de empresarios es que es una cuestión cultural del empresariado del país que, aunque aprecio que está cambiando en los últimos años, se mantiene en el ADN de muchos empresarios. Uno de los pilares del crecimiento empresarial, además del desarrollo orgánico, es el crecimiento inorgánico, una adquisición, fusión o integración empresarial que aporta crecimiento, sinergias, mejor posicionamiento ante clientes y proveedores, recursos adicionales para inversión en I+D e internacionalización y un largo etcétera. Sin embargo, el empresario clásico tradicionalmente ha desconfiado de cualquier asociación, integración o fusión con un competidor o alguna empresa complementaria, además socialmente la percepción de la venta de una empresa o de una fusión con un tercero, ha tenido un cierto matiz negativo que no ha facilitado este tipo de procesos.”*

*“En la actualidad, observo un cierto cambio en estas actitudes, una mayor apertura a la incorporación de socios a la empresa, a compartir proyecto, aunque los accionistas originales se queden en minoría, una cultura empresarial que valora el crecimiento y la aportación que otras empresas o socios pueden realizar al proyecto empresarial común. Una contribución importante a este cambio la ha realizado el Capital Riesgo o Private Equity que, tras muchos años luchando contra esas barreras mentales del empresariado, ha demostrado, con importantes casos de éxito, cómo una asociación entre un empresario y un financiero, incorporando otras empresas posteriormente mediante adquisiciones o fusiones, redonda en un proyecto empresarial mucho más sólido, rentable e interesante para todos los integrantes del mismo, incrementando significativamente el tamaño de las empresas en las que invierten y colaborando activamente en el crecimiento del tamaño medio de las PYMES españolas.”*

*“Por otra parte, el ecosistema de emprendimiento, start-ups, empresas de base tecnológica desarrollado en el país en los últimos años con un enfoque empresarial mucho más anglosajón, enfocado al crecimiento, a las rondas de financiación, al compartir proyectos entre varios perfiles de socios, ha generado una nueva clase de empresarios mucho más proclives al crecimiento empresarial y a los proyectos compartidos que ayuda, cada vez más, a dinamizar la PYME hacia una mayor dimensión.”*

*“A pesar de que cada vez que se actualiza la foto, seguimos viendo ese gap entre el tamaño de nuestras PYMES y el de nuestros vecinos europeos, creo que estamos evolucionando hacia una estructura de PYMES más dinámicas, orientadas al crecimiento, conscientes de los retos y de las necesidades de dimensión de las empresas para afrontar los retos estratégicos, tecnológicos y de mercado a que se enfrentan. Todo ello me hace confiar en que poco a poco esa foto irá evolucionando hacia una estructura con PYMES de una dimensión que se aproxime más a la media europea con la aportación en términos de competitividad, supervivencia y valor añadido que esto supone.”*

Alejandro Azcona, Socio de Albia. El Economista, 12-9-2024

## Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- **CAF Solaris** suministrará 88 autobuses eléctricos más en Suecia, urbanos e interurbanos. La entrega de las unidades está prevista entre los años 2024 y 2025. El volumen del acuerdo supera los 50 M€. Se trata de un nuevo pedido de autobuses eléctricos Solaris para Suecia en un corto período de tiempo, tras varios contratos obtenidos el año pasado, para el suministro de otros 78 autobuses eléctricos.
- La empresa **Madit**, experta en fabricación aditiva de piezas metálicas para la industria con sede en Zamudio (Bizkaia), invierte 3M€ para su traslado a una nueva fábrica y para la compra de maquinaria para competir con empresas europeas en alta producción seriada. La facturación de la compañía ha crecido exponencialmente desde su fundación en 2020. En los próximos tres años prevén triplicar esa facturación, duplicar la plantilla y elevar el volumen de exportaciones, que rozan en la actualidad el 20%.
- La compañía vasca con sede en Zamudio (Bizkaia), **GES—Global Energy Services** inicia en un parque eólico de Aragón el montaje de los aerogeneradores más potentes construidos e instalados hasta la fecha en España, con una capacidad de 6,2 MW por turbina. El proyecto generará 30 empleos directos entre personal de montaje, operadores de maquinaria, técnicos y personal de prevención de riesgos. GES tiene cerrados en 2024 otros 20 proyectos eólicos para Vestas con una capacidad de 349 MW en los que GES llevará a cabo el montaje de 111 aerogeneradores. De ellos, 19 son proyectos en Francia y el otro trabajo es el que está acometiendo en España.
- La oñatiarra **Altuna**, fabricante de herramientas de poda, prevé que el mercado exterior represente el 50% de su facturación en 2027, y espera crecer un 7% y acercarse a los 11 M€ de facturación en 2024, con un aumento de sus exportaciones del 40%. La apertura de nuevos mercados y de canales de venta son, junto a la digitalización, los tres pilares fundamentales del Plan Estratégico 2022-2027 en el que está inmerso la compañía guipuzcoana.
- **Viralgen** invierte 10 M€ en sus nuevos laboratorios MSAT (Manufacturing, Science and Technology) y ACE (Analytical Center of Excellence), ubicados en su sede del Parque Tecnológico de Miramón en Donostia, con el fin de impulsar la investigación en terapias avanzadas.
- La compañía guipuzcoana **HINE** cumple 50 años convertido en proveedor líder de sistemas y componentes hidráulicos y sistemas de refrigeración para empresas renovables e industriales en todo el mundo. Cuenta con 728 empleados, 367 en sus instalaciones de Olaberria, y prevé volver a superar los 200 M€ de facturación en 2024 gracias a su presencia en un sector, el eólico, en el que cuenta con una penetración en el mercado en torno al 60%. HINE, gracias a su ingeniería propia, a su apuesta por la I+D+i y a su capacidad de fabricación global, suministra soluciones hidráulicas competitivas a lo largo y ancho de todo el mundo.
- **ITP Aero** invierte 24M€ en la construcción del próximo centro de I+D, «ADMIRE», que se centrará en las tecnologías de fabricación digital y avanzada, incluida la fabricación aditiva, para atender las necesidades cambiantes del mercado de motores aeronáuticos en línea con los objetivos de sostenibilidad de ITP Aero.
- **MODIG**, fabricante líder de soluciones de mecanizado para aplicaciones de alta productividad y automatización e **IBARMIA**, fabricante líder de centros de mecanizado personalizados y flexibles, firman una alianza estratégica para reforzar la presencia geográfica y sectorial de ambas empresas, fomentando nuevas oportunidades de crecimiento y sinergias para ambas.
- **Faes Farma** cerró 2023 con récord de beneficios, que superaron los 90 M€, y ultima la puesta en marcha de la nueva planta de producción en Derio, con una inversión de casi 200 M€, que le permitirá duplicar su capacidad industrial.
- La vizcaína **Arteche** logra un beneficio neto de 7,4 M€ en el primer semestre, un 73% más que en la primera mitad de 2023, con unas ventas de 224,9 M€, un 19,6%, y un aumento de la contratación del 15%, hasta los 284,5 M€.
- El grupo de consultoría empresarial **ieTeam Group** ha adquirido la consultora vizcaína 97S&F, con 25 años de trayectoria, más de 1.000 proyectos realizados en su haber y una plantilla de 16 personas. La operación se ha materializado a través de la creación de Nexio Consulting, nueva empresa que se integra en el grupo.
- La irundarra **Irundin**, fabricante de maquinaria de embotellado, se encuentra inmersa en un proceso de expansión importante, habiendo casi triplicado su plantilla en los 5 últimos años, pasando de 17 en 2019 a 47 en la actualidad.
- **Juaristi** invierte 6 M€ en 'Juaristi Accuracy Cube', su nueva zona de fabricación avanzada a temperatura controlada y con varias áreas de trabajo, que le permite fabricar internamente todas las piezas de extrema precisión que incorporan en sus máquinas y cabezales de fresar.

# Informes y estudios sobre dimensión empresarial

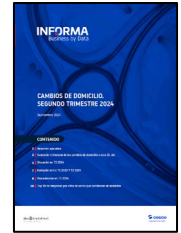
## [“Cambios de domicilio. Segundo Trimestre 2024”](#)

Informa D&B. Septiembre 2024

Informe referido a los cambios de domicilio de empresas entre las distintas comunidades autónomas en el segundo trimestre de 2024. En el caso de Euskadi, y con datos acumulados para el primer semestre, salen 179 empresas y llegan 121, con un saldo negativo de 58 empresas.

El valor de las ventas de las empresas que han salido de Euskadi en el primer semestre supera en 55 millones al valor de las ventas de las empresas que han llegado.

Destacan los saldos negativos entrada/salida de empresas de Cataluña (-200 empresas) y Euskadi (-58 empresas), frente al saldo positivo de Madrid (+225 empresas) y Comunidad Valenciana (+64 empresas).



## [“Global Entrepreneurship Monitor CAPV 2023-2024”](#)

Observatorio Vasco del Emprendimiento. Octubre 2024

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.

Entre las principales conclusiones, la tasa de emprendimiento mejora, si bien se mantiene por debajo de la mayor parte de las CCAA y de las economías del entorno. El emprendimiento por necesidad se reduce, y crece el motivado para crear riqueza. Además, crece el nivel de innovación e internacionalización de los proyectos de emprendimiento, y se mantienen las condiciones del entorno para emprender, que se comparan favorablemente respecto a la mayor parte de regiones y países del entorno.



## [“Financial Times 1000 Europe’s Fastest Growing Companies 2024”](#)

FT. Marzo 2024

Ranking de las 1.000 empresas de Europa con mayor tasa de crecimiento anual de ingresos en el trienio 2019-2022. En dicho ranking figuran 27 empresas españolas, frente a las 38 de 2023, las 49 de 2022, las 54 de 2021 o las 60 de 2020.



## [“Indicador CEPYME sobre la situación de la pyme del II Trimestre 2024”](#)

Cepyme. Octubre 2024

Informe sobre la situación de la pyme española. La productividad (ventas por empleado), cayó un 2,3% interanual en el II tr. de 2024 y es un 1,7% inferior a la del II tr. de 2019, año prepandemia. La pérdida de productividad en el II tr. fue mayor en las medianas empresas (-3,1%) que en las pequeñas (-1,9%), si bien en estas últimas el deterioro de este indicador encadena 18 meses de descensos (15 meses en el caso de las medianas). Todo ello afecta a la rentabilidad, que es un 2,6% inferior a los niveles prepandemia.



## [“The Future of European Competitiveness”](#)

Comisión Europea. Septiembre 2024

Informe elaborado por Mario Draghi para la Comisión Europea, que analiza las claves para asegurar la competitividad europea, y realiza propuestas al respecto. Entre ellas, se pide apostar por empresas más grandes, sobre todo tecnológicas, que permitan asegurar la competitividad europea.



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

- La **novena convocatoria** de **BIND** atrae a 867 candidaturas para desarrollar proyectos de innovación tecnológica con 70 empresas líderes de Euskadi, un 12% más que el año anterior, y una cifra récord. Las candidaturas proceden de 82 países, y 53 de ellas proceden de Euskadi, un 34% más que en la octava edición de BIND. En cuanto a la oferta tecnológica, destaca que el 28% de las candidaturas son de inteligencia artificial, y el 18% de software. Por sector de actividad, el 63% de las candidaturas tienen potencial aplicación para la industria inteligente, y el 36% para la consecución de energías limpias y sostenibilidad, el 27% en salud y el 17% en alimentación. El proceso de selección de las Start up que finalmente desarrollarán los proyectos finalizará el 31 de enero de 2025.



## 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.



**BIND 4.0 SME Connection**

BIND 4.0 SME Connection, programa en el que las pymes participantes, proponen los retos sectoriales a los que deben responder las Start ups candidatas, aplicando soluciones tecnológicas disruptivas. Las propuestas que mejor resuelvan estos retos podrán ser seleccionadas para desarrollar sus proyectos, en colaboración con las pymes vascas.



**BIND Govtech**

BIND Govtech, iniciativa dirigida a startups disruptivas de todo el mundo interesadas en colaborar con las sociedades públicas de Euskadi para desarrollar proyectos de innovación. El objetivo es fomentar la colaboración entre startups y sociedades públicas, para acelerar la transformación digital de los procesos y servicios públicos.



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 y Turismo. Que facilita el contacto entre las personas interesadas en comprar, vender o traspasar empresas o negocios. Ofrece a las personas propietarias de pequeños negocios la posibilidad de encontrar gratuitamente una entidad interesada en comprar en un entorno neutral y respetando su confidencialidad.



Plataforma de la Secretaría de Estado de Industria que ofrece asesoramiento a las empresas, en las fases de desarrollo de la idea, la creación de la empresa, su crecimiento y su eventual transmisión o cese de actividad. Ofrece información sobre ayudas, financiación, digitalización, innovación, emprendimiento, etc..



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 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, y ofrece a dichas empresas servicios complementarios. De las 500 empresas seleccionadas, 18 son vascas.