

La consultoría en tiempo real redefine la financiación en la era post Next Generation

En un contexto económico marcado por la volatilidad y la creciente complejidad regulatoria, Ruiz sostiene que la clave está en acompañar a las empresas en tiempo real, integrando la financiación, la fiscalidad y la inversión desde el inicio de cada proyecto.

UN CAMBIO DE PARADIGMA EN LA CONSULTORÍA

“El Real Time Consulting supone un cambio de paradigma: pasamos de un modelo reactivo, un enfoque continuo, integrado en la operativa del cliente”, explica. Este planteamiento permite “acompañar la toma de decisiones en tiempo real, alineando financiación, fiscalidad e inversión desde el inicio del proyecto”, lo que se traduce en una mayor capacidad para anticipar riesgos y aprovechar oportunidades. En un entorno “volátil y cambiante”, esta metodología aporta certidumbre, evita ineficiencias y facilita la adaptación a un marco regulatorio en constante evolución.

“Pasamos de un modelo reactivo a un enfoque continuo, integrado en la operativa del cliente”, explica Iván Ruiz

La integración con EPSA refuerza este posicionamiento al incorporar una visión más amplia de optimización empresarial. “Conectamos innovación con CAPEX, OPEX y eficiencia operativa”, subraya Ruiz, insistiendo en que este enfoque mejora de forma estructural el rendimiento económico

El modelo tradicional de consultoría, basado en la reacción y en intervenciones puntuales, está dando paso a un enfoque más dinámico y estratégico. Así lo defiende Iván Ruiz, Hub Director de FI Group by EPSA, quien sitúa el denominado “Real Time Consulting” como uno de los pilares de esta transformación.

co de las compañías y permite tomar decisiones con una base más sólida.

SEGURIDAD JURÍDICA DESDE EL INICIO

Uno de los elementos clave es su impacto en la seguridad jurídica. Frente a modelos correctivos, el Real Time Consulting apuesta por la prevención. “Anticiparse al riesgo significa trabajar con una lógica preventiva, no correctiva”, afirma Ruiz. En la práctica, esto implica diseñar los proyectos desde su origen conforme a los criterios regulatorios, asegurando que todo esté bien planteado desde el inicio, con trazabilidad continua y validación técnica y fiscal constante.

Este enfoque no solo reduce riesgos, sino que también facilita la gestión interna de las compañías, al integrar la dimensión regulatoria en la operativa diaria. “El resultado es una mayor seguridad jurídica y una mayor alineación a la realidad de los proyectos”, señala, al permitir decisiones con visibilidad completa sobre su impacto regulatorio y fiscal y minimizar contingencias futuras.

EL NUEVO MAPA DE FINANCIACIÓN EUROPEA

Con el agotamiento de los fondos Next Generation EU, el modelo de financiación evoluciona hacia esquemas más estructurales y competitivos. “Vamos hacia un modelo más estructural, donde ganan peso los programas europeos competitivos como Horizon Europe o los grandes fondos liga-



Iván Ruiz, Hub Director de FI Group by EPSA

dos a innovación industrial y transición energética”, apunta Ruiz.

A estos se suman instrumentos nacionales como CDTI, FEDER o los incentivos fiscales a la I+D+i, que seguirán siendo claves. Además, destaca la combinación creciente de herramientas. “Estamos viendo una mayor combinación de instrumentos: subvención, fiscalidad y financiación privada”, explica, lo que exige una planificación más estratégica desde el inicio de los proyectos y un ma-

yor conocimiento del ecosistema de ayudas.

PREPARACIÓN FRENTE A OPORTUNIDAD

Los sectores prioritarios —energía, descarbonización, industria avanzada y digitalización— concentran buena parte de las oportunidades, en línea con las prioridades europeas. Sin embargo, el factor diferencial será la preparación. “Cada vez menos va a ser una cuestión de oportu-

nidad y más de preparación”, advierte Ruiz.

Las empresas mejor posicionadas serán las que integren la innovación en su ADN y ejecuten proyectos complejos con visión estratégica, convirtiendo la financiación en una palanca de competitividad y crecimiento sostenido.

IMPACTO ESTRUCTURAL Y RETOS

El impacto se refleja en la cuenta de resultados mediante un “ciclo entre financiación y fiscalidad”. “Una buena planificación permite que la inversión no solo se financie parcialmente con ayudas, sino que además genere un retorno adicional vía incentivos fiscales”, explica. Este efecto es acumulativo: “No es una acción puntual, es un efecto acumulativo. La empresa invierte mejor, recupera más y puede volver a invertir en mejores condiciones”. De este modo, el impacto deja de ser coyuntural para convertirse en estructural y sostenido en el tiempo.

Sin embargo, persisten errores frecuentes. “El error más habitual es tratar la financiación como algo puntual, casi como un trámite”, señala Ruiz. A ello se suman la falta de anticipación, de visión global y de rigor técnico, así como carencias en documentación y trazabilidad.

Para el responsable de la empresa, la financiación deja de ser un trámite para convertirse en una palanca estratégica de competitividad

En paralelo, herramientas como los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) están creciendo de forma exponencial. “Permiten algo muy interesante: convertir los ahorros energéticos en ingresos”, destaca, pese a barreras como el desconocimiento o la complejidad inicial.

Para Ruiz, la clave es clara: “Lo urgente es cambiar el enfoque”. Integrar la financiación en la estrategia permitirá a las empresas acceder a más recursos, con menos riesgo y mayor impacto en su competitividad, consolidando así un modelo más eficiente y resiliente.

