LA FINANCIACIÓN DE LA INNOVACIÓN COMO PALANCA ESTRATÉGICA

MÁS ALLÁ DE LAS SUBVENCIONES

El ecosistema empresarial afronta una transformación decisiva en la gestión de sus recursos para I+D+i.

Tras el despliegue de los fondos extraordinarios europeos, las compañías deben redefinir sus modelos de captación y optimización financiera. Gerard Brinquis, Managing Director de Innovación de FI Group by EPSA España, analiza las claves para convertir estos mecanismos en un activo estructural de competitividad corporativa.



Gerard Brinquis, Managing Director de Innovación de FI Group by EPSA España

EL RIESGO DE LA VISIÓN PARCIAL

En el tejido corporativo persiste una inercia: asociar la financiación de la innovación casi en exclusiva a subvenciones. Para Brinquis, este enfoque deja un notable potencial sin explorar. Existen herramientas fiscales, como las deducciones por I+D+i o las bonificaciones por personal investigador, con un impacto muy relevante. A ellas se suman fórmulas como el Tax Lease, que aborda proyectos de I+D desde otra perspectiva, así como programas regionales, líneas del CDTI y convocatorias vinculadas a industrialización, eficiencia energética o tecnologías estratégicas que no siempre se identifican como innovación. "Para mí, la oportunidad está precisamente ahí: en ampliar el campo de visión. Muchas veces la mejor financiación no está en la convocatoria que una empresa estaba esperando, sino en combinar correctamente diferentes instrumentos alrededor de su plan de inversión e innovación", detalla.

HACIA UN ENFOQUE 360 GRADOS

Abordar la innovación convocatoria a convocatoria fragmenta los recursos. "Una empresa no innova proyecto a proyecto. Tiene una estrategia, unas inversiones previstas, equipos dedicados a I+D, desarrollos tecnológicos, activos, CAPEX y unas necesidades de crecimiento determinadas. La financiación debería responder a esa misma lógica", argumenta Brinquis. Al evaluar solo una ayuda, se corre el riesgo de optimizar una pieza y perder oportunidades en el conjunto.

Una hoja de ruta empresarial puede encajar en fondos públicos autonómicos, nacionales o europeos, articulándose a la vez con deducciones fiscales, bonificaciones o Tax Lease. Para el directivo, las compañías españolas están en el momento idóneo de plantear esta visión de cara a 2027 y ejercicios posteriores.

ANÁLISIS INTERNO FRENTE AL BOLETÍN OFICIAL

Para estructurar la estrategia, la recomendación de FI Group by EPSA parte de una premisa: olvidarse temporalmente de las convocatorias y mirar hacia dentro. Inversiones previstas, proyectos tecnológicos, perfiles implicados, activos a desarrollar, calendarios y capacidad fiscal de la compañía son determinantes.

A partir de ahí se diseña el mapa de financiación, considerando requisitos, calendarios, intensidades, compatibilidades y riesgos. En este proceso, la anticipación es crítica. "Muchas oportunidades se pierden no porque el proyecto sea malo, sino porque la financiación se empieza a buscar cuando las decisiones de inversión ya están tomadas", advierte Brinquis, quien resalta la importancia de apoyarse en un socio que conozca todas las herramientas para fijar una hoja de ruta clara y alcanzable.

EL NUEVO CICLO TRAS NEXT GENERATION

Los fondos Next Generation han supuesto un hito de calado. Durante un lustro, FI Group by EPSA ha acompañado a más de 3.700 proyectos, gestionado más de 6.400 millones de euros en ayudas solicitadas y contribuido a movilizar más de 15.300 millones de euros de inversión.

Con el reciente trámite del último desembolso arranca una nueva fase que no implica la desaparición de los fondos públicos. Continúan vigentes instrumentos de CDTI, autonómicos y europeos. Además, el marco del PEICTI 2024-2027 contempla líneas para proyectos individuales, cooperación, innovación, internacionalización, NEOTEC o ecosistemas innovadores, junto al futuro ciclo financiero de la Unión Europea en preparación. El gran desafío radica en transitar de una etapa extraordinaria a una cultura permanente de financiación estratégica.

> La pregunta no debería ser únicamente "¿a qué ayuda puedo presentarme?", sino "¿cómo puedo financiar de la manera más eficiente posible mi estrategia durante los próximos años?"

COMPLEMENTARIEDAD FISCAL

Frente a la idea de que las ayudas directas y los incentivos fiscales compiten, Brinquis defiende que son complementarios. Mientras la subvención puede resultar decisiva para habilitar o acelerar una inversión concreta, los incentivos fiscales reconocen de forma estructural el esfuerzo continuado que la compañía realiza en innovación.

El impacto de estas deducciones es sustancial. Según los últimos datos de Informes Motivados publicados por el Ministerio, los proyectos gestionados por FI Group suponen el 33,7% del volumen económico declarado en España, asociados a unos 330 millones de euros en deducciones fiscales. En proyectos superiores a cinco millones de euros, gestionan casi uno de cada dos informes. "La fiscalidad de la innovación no debería analizarse al final del ejercicio únicamente como una cuestión fiscal. Bien integrada, puede convertirse en una palanca de inversión y competitividad", sostiene.

'REAL TIME CONSULTING' Y ANTICIPACIÓN

Considerar la financiación de la innovación como un activo implica incorporarla de manera transversal a la toma de decisiones, de igual forma que se planifican el CAPEX, la tesorería o las inversiones tecnológicas.

"Si sabemos dónde quiere estar una compañía dentro de dos o tres años, podemos empezar hoy a identificar qué proyectos, inversiones e instrumentos pueden ayudarla a llegar allí", explica Brinquis. Este enfoque sustenta el concepto de Real Time Consulting de FI Group by EPSA: pasar de tramitar incentivos aislados a acompañar la decisión empresarial continuamente. "La financiación deja así de ser un ingreso extraordinario que aparece cuando se publica una convocatoria y pasa a convertirse en una variable más dentro de la estrategia de crecimiento", añade. Para ello, la firma combina perfiles técnicos, fiscales, financieros y de gestión que cubren desde la conceptualización hasta la justificación y defensa del proyecto.

ERRORES RECURRENTES EN LA GESTIÓN

A la hora de captar oportunidades, las empresas suelen incurrir en tres fallos comunes: llegar tarde con gastos ya realizados, trabajar en silos departamentales sin comunicación interna y perseguir convocatorias ajenas a la estrategia de negocio. "Una ayuda nunca debería justificar una inversión que la empresa no haría por razones estratégicas", sentencia Brinquis. La prioridad consiste en definir primero el plan de inversión y construir sobre él un mapa de financiación vivo y anticipado.

https://www.fi-group.es/es