



De (i) a (d): Guadarrama, Fernández, Loureiro, Martínez de Irujo, Labarga, Perán, Moro, M. Tobalina, Hervella, López, Arranz, Belló, Mateos, Calvo, López Tazón, Rodríguez y F. del Corral. / R. G. J. M. LOSTAU



Javier Labarga, Miguel Belló, F. Javier Martínez de Irujo, Vidal Arranz y Carlos Moro.



Premiados y periodistas de EL MUNDO en el foro de Innovadores.

> ENCUENTRO DE GALARDONADOS

La innovación, prioridad incluso en crisis

Los premiados se quejan de la nula financiación y emplazan a las micropymes a unirse para innovar. Por **A. Calvo y M. Á. Rodríguez**

Que no decaiga el ánimo. Que no se den batallas por pérdidas. Aunque los últimos datos del INE no sean halagüeños, el espíritu que trasladaron los premiados por Innovadores es que la innovación «debe ser una prioridad incluso en crisis». Este suplemento ha reunido a los galardonados en un foro para que expongan sus ideas.

I+D COMO NECESIDAD

«La innovación ya no tiene que ser una opción, sino una obligación». Así de rotundo se mostró Carlos Martín Tobalina, director general de Industria e Innovación Tecnológica, el único representante en la comida de la Administración, que recibió el premio Especial 20 años otorgado al Parque Tecnológico de Boecillo. Rocio Hervella, de Prosol, le acompañó: «O nos diferenciamos con la innovación o no seremos competitivos y llegaremos tarde a otros países».

«Las empresas deben ser las tractoras de la innovación, no así de la investigación. Es importante que la I+D+i no se pierda en la parte final y hay que arriesgar y luchar por



Alberto Guadarrama, Carlos Martín Tobalina, José Ramón Perán y Javier López Tazón.

ello», arengó Carlos Loureiro, director de división de Cupa Group. En la misma dirección, la opinión de otro grupo consolidado, Siro, también es pragmática. «Para que tenga sentido, la innovación tiene que ser útil, tiene

que estar al final de la cadena, en el consumidor», indicó Francisco Hevia, director de RSC y Comunicación. A lo que su compañera Marisa Pián, directora de D+i, añadió: «Hay que innovar sin encarecer el precio

del producto».

La clave para Francisco López, fundador de Bio-In Ren, reside en la «conciencia social». A su juicio, innovar «no es un valor reconocido en la sociedad», pese a que se confesó «ferviente convencido» de que «no existe otra opción que no sea innovar». El mayor problema que encuentra Miguel Bello, director general de Elecnor Deimos, es que en España «el 80% de la investigación se da en la Universidad y el resto en las empresas», cuando, en su opinión, deberían cambiarse las tornas y además cambiar los criterios de promoción en la Universidad: valorar menos el publicar y más la colaboración con la empresa.

«La innovación no puede quedarse solo en investigación», dice Fran-

cisco López. «Mientras no consigamos que forme parte de lo intocable –como sanidad o educación–, Castilla y León y España no se podrán subir al carro del desarrollo», asegura.

Para otros, como el director de Cartif, José Ramón Perán, la investigación básica es el pilar para el desarrollo tecnológico. «La transferencia de la innovación se da aún en círculos reducidos y, sin embargo, es la única salida para lograr lo demás».

Carlos Moro, presidente del Grupo Matarronera, es claro: «Una ruptura o disminución de la innovación puede llevar a la quiebra».

FINANCIACIÓN

«Innovar es muy caro», lamentó Rocio Hervella. «Llevamos cuatro años de crisis y no llega la financiación», apostilló. Clarificador es su ejemplo: «Tenemos que acudir a la Administración para decirle que el sistema se ha congelado, no hay crédito. Nos piden tres años de resultados positivos en los bancos por un proyecto comercializado, internacionalizado, a un nivel alto, y si no se inyecta capital, está abocado al fracaso».



En primer plano, Rocío Hervella se dirige a los asistentes; junto a ella, Vidal Arranz y Carlos Moro.



Los representantes de la empresa CupaGroup, premio a la 'Innovación Industrial', durante el foro de galardonados.

Para Miguel Belló, uno de los problemas es que en las entidades financieras quien tiene que decidir si concede o no un crédito, «desconoce en qué consiste realmente el proyecto innovador que se presenta», por lo que les invita a perder el riesgo, el miedo a fracasar y apostar por estas iniciativas. El presidente de su empresa (Elecnor Demios) discrepa: «Es más fácil enganar a un banco para hacer un satélite que para materiales de la construcción», asegura Francisco Javier Martínez de Irujo.

Uno de los fracasos de la financiación está y estará, en opinión de Javier Labarga, del Cetece, en la fusión de Caja España-Duero con Unicaja. «Teníamos unas entidades fuertes en Castilla y León y ahora las decisiones de crédito se tomarán en Málaga. Ante estas dificultades, cobran especial importancia las sociedades de garantías recíproca (SGR) –en Castilla y León, Iberaval– «para que aporten avales que sirvan a los bancos para conceder las ayudas».

«Por mucha ayuda la innovación siempre cuesta dinero, pero es la única posibilidad», aseveró Javier Fernández, de Cupa.

La Administración habla: Tobalina cree que una posible solución es «un modelo mixto en el que converjan préstamos, ayudas y participación pública en proyectos para empujarlos, siempre que haya una industria local implicada».

Estas nuevas fórmulas llevan a la reflexión. El director general de Industria se pregunta si tienen la culpa los bancos y cajas. «Probablemente el sistema sea culpable. Las entidades no están acostumbradas a trabajar en un sistema corporativo devoto de la industria. Son más entidades financiero-especulativas a las que no está acostumbrada la industria», explica.

Francisco López, de Bio-inRen, ve muy importante la figura de un «tutor» que guíe a las empresas para lograr subvenciones. «Las grandes empresas no tienen problemas, pero otras no saben cómo pedirlos, dónde tienen que tramitarlos, por lo que las pierden».

Alfredo Mateos, director de Otri (USAL) ve efectiva la creación de clusters. Invita a la Junta a «seguir potenciándolos» y manteniendo la «cooperación público-privada».

RESPALDO INSTITUCIONAL

«El esfuerzo de la Administración es determinante. Por eso le pedimos que contemple más el acompañamiento de los proyectos que han tenido éxito hasta su implantación», reclamó Javier Fernández, consejero delegado de Cupa Group, quien explicó que resulta «muy difícil poner un nuevo producto en funcionamiento». Fernández también lamentó que habitualmente la burocracia ralentice las iniciativas. «Tiene que ser más práctica al repartir ayudas».

En un tono más crítico, Javier Labarga también pidió esfuerzos a los gobiernos: «Solos no lo podemos hacer, pido a la Administración que no dé más bandazos. No creo en las subvenciones pero hay mecanismos para ayudar a las pequeñas empresas a innovar».

Moro lamentó la tardanza administrativa. «No se puede tardar meses en aprobar proyectos porque son vitales para que salga tu producto o el de la competencia».

MICROPYMES

Si hay algún punto en el que los premiados coinciden es en que las micropymes –empresas de 10 o menos trabajadores– tienen muy difícil innovar. Ahora, la naturaleza de esa dificultad es, a juicio de los contentulios, muy diferente.

Según Carlos Moro, el problema está, precisamente, en el tamaño. «Las micropymes no están preparadas para la I+D+i y no pueden subir siete escalones de golpe». Entonces, el también presidente de Vitartis les propone aumentar de tamaño, «bien creciendo económicamente bien acercándose a otras corporaciones más grandes», es decir, colaborando.

La Junta, representada por Martín Tobalina, reconoce no haber sido «capaz de impregnar» la idea de la innovación y de las agrupaciones empresariales a las pequeñas empresas. «Las grandes empresas nacen con mayor vocación

colaborativa, para ellos la innovación es casi una imposición. Pero a las micropymes es muy difícil hacerles llegar la obligación de innovar como foco de subsistencia».

Sin embargo, Francisco Hevia ejemplifica con su grupo. «Somos una pyme en nuestro mercado comparados con Danone, pero hemos logrado abrir un centro de I+D. Aunque es verdad que con mayor tamaño se detecta antes la 'i' pequeña y se aprovecha mejor».

Desde la experiencia se expresa Labarga: «Defiendo al pequeño, que tiene que hacer valer sus ventajas, como su agilidad para tomar decisiones. Pero sí deberían tener centros de investigación que le desarrollen lo que les pide el cliente».

En el caso de Prosol, Rocío Hervella liga el problema de la financiación a las dificultades que tienen las micropymes para innovar. Y habla de un proyecto emprendedor en el que está inmersa y en el que trabajan 10 personas: «Hemos intentado desarrollar ideas viables, tenemos capacidad para innovar, pero no tenemos recursos».

No obstante, Francisco López, de Bio-inRen, puntualiza una posible confusión: «No todo es innovación. Actualizar la tecnología, ponerle a mi producto el componente que le pone el vecino, no es innovar. Y las micropymes que no son de base tecnológica tienen un campo grande en la actualización de la tecnología para crecer».