

jueves, 06 de julio de 2017

5 errores que NO debes cometer en tu estrategia de innovación

Descargar imagen

5 ERRORES QUE NO DEBES COMETER EN TU estrategia de I+D+i



- 

1 Esperar resultados a corto plazo

La innovación es una carrera de fondo y una apuesta a medio y largo plazo.
- 

2 Ser un lobo solitario

La cooperación es la clave de una estrategia de innovación abierta.
- 

3 Afrontar la inversión a pulmón

¡Aprovecha los ventajosos programas de financiación!
- 

4 Desestimar las ventajas fiscales

Los efectos positivos van más allá del beneficio fiscal.
- 

5 Desaprovechar la internacionalización

El temor al fracaso no debe frenar la apuesta empresarial por la I+D+i porque el riesgo de quedar desplazado en el mercado si no se innova es mucho mayor. Según el [informe Digital Vortex](#), cuatro de cada diez empresas serán desplazadas de su posición en el mercado y corren el riesgo incluso de desaparecer en 5 años debido a una insuficiente innovación, velocidad de cambio o capacidad de reinversión para afrontar el desafío digital. Hemos visto como la apuesta por la innovación ha ayudado a muchas empresas a sortear con más éxito la reciente crisis económica y hay [estudios](#) que afirman que las empresas españolas que innovan exportan un 18% más que sus competidoras y generan un 2% más de empleo. La innovación también incrementa la productividad en más de 16 puntos porcentuales y eleva la cartera de productos de las compañías en un 15%, según el mismo informe.

Sin embargo, muchas empresas sienten vértigo a la hora de afrontar la innovación. Decía el economista y profesor de Harvard Joseph Shumpeter que, “en la naturaleza de las innovaciones, está implícito el vértigo de emprender grandes cambios para poder dar grandes saltos”. El miedo a caer en uno de esos saltos es un freno importante.

A fin de cuentas, todos queremos innovar para diferenciarnos, pero ¿cómo hacerlo minimizando los riesgos? La innovación es una inversión de riesgo per sé, pero existen recetas para controlarlo, incrementar las posibilidades de éxito y, sobre todo, conseguir que el esfuerzo en I+D+i resulte rentable a medio y largo plazo. Aquí enumeramos una serie de errores que debes asegurarte de no cometer en tu estrategia de I+D+i:



1. Esperar resultados a corto plazo

Si las prisas son malas consejeras, sin duda son enemigas declaradas de la innovación. La inversión en I+D+i no debe ser considerada un gasto sino una inversión a medio y largo plazo. Se suele decir que la innovación requiere la constancia de un corredor de fondo.

Aunque hay algunas innovaciones fruto de la casualidad, no es lo habitual y para que una empresa consiga rentabilizar su apuesta por la I+D+i, debe responder a un proceso sistemático e intencional. Mucho más valioso que cada proyecto de I+D+i en sí mismo es la entrada de la empresa en el circuito de la innovación, para que ésta impregne toda su estructura y forme parte de su estrategia global. La empresa innovadora debe realizar una planificación estratégica de su innovación y abordarla desde una visión global e integradora, alineada con los objetivos generales de su negocio.

2. Ser un lobo solitario



En el caso de la innovación, el dicho “la unión hace la fuerza” es mucho más que una frase hecha. Para tener una estrategia de I+D+i exitosa, es imprescindible que se base en un sistema de innovación abierta, es decir, que prevea la cooperación, tanto con otras empresas, como con investigadores científicos y con administraciones públicas. Es fundamental una disposición clara a innovar en red, ya que no siempre los nuevos conocimientos necesarios están dentro de la empresa. Esta visión es especialmente útil para las pymes, que deben descubrir la utilidad de trabajar en red para innovar: en conexión con el mundo científico y en colaboración con otras empresas.

Es obvio que una empresa no puede contar en su estructura con los mejores expertos de todas las materias

relacionadas con su actividad y, al mismo tiempo, ya existe un gran *stock* de conocimiento tecnológico de calidad pendiente de utilización en el mundo científico. El acierto está en tender los puentes adecuados, de forma que el conocimiento generado en cada proyecto redunde en el avance tecnológico del sistema y pueda revertir en otros proyectos, como una cadena múltiple de generación de valor.

También sucede entre grandes corporaciones y pymes o *startups* ([ver post sobre corporate venturing](#)). Las primeras se benefician de la agilidad y capacidad de las segundas para incorporar innovaciones disruptivas, mientras las segundas aprovechan la financiación, experiencia y capacidad de llegar al mercado de las primeras.

3. Afrontar la inversión a pulmón

La inversión en innovación no necesariamente tiene que afrontarse con recursos propios de la empresa. Al contrario, existen múltiples programas de financiación regionales, nacionales e internacionales, en algunos casos a fondo perdido y, en otros, en condiciones muy ventajosas:

- A nivel andaluz, la Junta de Andalucía ha publicado en junio pasado la Orden que establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones del [Programa de Incentivos para la Promoción de la I+D+i empresarial en Andalucía](#). Se prevé que a lo largo del verano se publiquen las convocatorias.
- A nivel nacional, el [Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial \(CDTI\)](#) ofrece múltiples programas de apoyo a la innovación empresarial.
- A nivel internacional, además de programas específicos de organismos internacionales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo, destacan las oportunidades en el programa marco de la Unión Europea para la investigación y la innovación [Horizonte 2020 \(H2020\)](#).

Desde CTA, asesoramos a las empresas a detectar qué programas de financiación son más adecuados para su estrategia de I+D+i, además de contar con nuestro propio [programa de incentivos](#).

4. Desestimar las ventajas fiscales

El sistema español de deducciones fiscales por I+D+i es de los más avanzados de la OCDE y, según datos del Gobierno, podrían llegar a alcanzar hasta el 42% de los costes directos. Para afrontar con éxito la complejidad de estas ayudas y los cambios de la legislación, es importante estar bien asesorado por expertos. Requiere generar una documentación que exige de conocimientos fiscales y algunas empresas tienen miedo a requerimientos posteriores. Por eso, es importante un buen asesoramiento.

Además, los efectos positivos para la empresa de aplicar las ventajas fiscales van mucho más allá del mero beneficio fiscal. De hecho, las ventajas fiscales pueden ayudar a sanear las cuentas de una empresa en crisis. La aplicación de ventajas fiscales como el *patent box* permite mejorar los balances de situación y cuenta de pérdidas y ganancias de empresas en crisis mediante el afloramiento, valoración y activación de intangibles. También mejora los resultados del ejercicio en que se produce la activación y distribuye las pérdidas en ejercicios siguientes en función de los periodos de amortización. Además, mejora la imagen de la empresa como “innovadora”, facilita su financiación externa y ayuda a establecer una política optimizada y racional de los medios que la empresa dedica a la protección de su propiedad industrial.

5. Desaprovechar la oportunidad de internacionalizar tu negocio



El desarrollo de proyectos de I+D+i es una oportunidad para internacionalizar el negocio. Más allá de la ventaja competitiva para abordar nuevos mercados que aporta la innovación bien gestionada, la propia ejecución de los proyectos en el marco de programas internacionales de financiación ayuda a internacionalizar la empresa. Los [proyectos internacionales de I+D+i](#) permiten sondear nuevos mercados y conocer a socios, clientes y competidores de otros países desde una posición ventajosa.

Participar en programas e instrumentos de financiación, como Horizonte 2020, *European Innovation Partnerships*, *Knowledge and Innovation Communities* o Plataformas Tecnológicas Europeas, es una oportunidad para dar el

salto a la escena internacional. Las empresas más competitivas del mundo realizan actividades de I+D+i internacional como palanca para sus actividades comerciales y operativas, apoyadas por instrumentos externos de apoyo financiero.

Hay muchos otros aspectos a tener en cuenta en la [estrategia de I+D+i](#) para no fracasar, como la protección de resultados y su explotación comercial, pero bien merecen que les dediquemos futuros *posts* de este blog.