

En estos últimos meses estamos viviendo una situación que no resulta necesariamente más sencilla que otras anteriores (al menos, no en todos los aspectos funcionales de la economía) en la que los indicadores básicos y la percepción de la calle muestran, para sorpresa de algunos, cierta desconexión.

Tradicionalmente, desde su inicio, a través de la consultoría, se ha desarrollado de manera notable la tendencia a poner en valor tanto la anticipación como la adaptación en toda la cartera de servicios dirigidos a los Clientes, pero también es cierto que, en este ciclo actual que vivimos, estamos, de manera permanente, aprendiendo a desarrollar una extraordinaria tolerancia a la incertidumbre y que, si bien ésta actúa como un represor de la anticipación efectiva, también promueve el desarrollo del negocio de aquellos que dominan el arte de la adaptación más inmediata a las nuevas demandas del mercado.

Las consultoras dedicadas a la gestión de la innovación podemos desempeñar un papel clave, desde la identificación de oportunidades, la colaboración en el desarrollo de las estrategias de innovación y de los procesos y procedimientos asociados a la gestión de éstos, así como en la implementación y evaluación de proyectos, a través de la puesta en valor del conocimiento y de las herramientas que podemos aportar para que nuestros Clientes puedan innovar siendo eficaces, eficientes y sostenibles.

El hándicap en este sentido, y que experimentamos desde el ya lejano año 2009, como resultado de la peor parte de la crisis que entonces se cebó con el sector empresarial (y muy significativamente con la industria), especialmente a través una brutal reducción de la capacidad de financiación de las operaciones, ha sido la excesiva simplificación en la

que ha quedado desdibujado nuestro potencial de colaboración por las exigencias cortoplacistas de conseguir recursos adicionales de donde sea, al menor coste.

En aquel momento, sólo el corto plazo parecía guiar el diseño de las prioridades, porque se hacía muy complicado explorar las posibilidades del largo (aún recuerdo a alguno de nuestros Clientes explicándonos que su largo plazo había pasado a ser un mes...) y en ese contexto, los costes de formación y los ligados a las inversiones en I+D parecían que podrían aplazarse apenas unos meses, hasta que esa crisis terminara de pasar y las cosas se normalizaran. Pero realmente, lo gordo de esa crisis se acomodó y se instaló entre nosotros, y ahí seguía cuando arrancó la COVID-19, sin que los indicadores principales hubieran llegado a marcar una salida clara de esa crisis, ya fuera en V, en W o como fuera, y no con esa forma de L que no nos daba esperanza de poder recuperar las sensaciones de los años previos.

En nuestro sector, y en la prestación de nuestros servicios, el impacto de esta situación quedó reflejado en que el soporte a los planes estratégicos se aletargó, la implantación y la revisión de los Sistemas de Gestión de la I+D+i cayó en el olvido, y aunque la 166002 siguió evolucionando y la ISO 9001:2015 trajo una bocanada de aire fresco para entender el papel de los sistemas de gestión y cómo podían realmente ayudar a las empresas a ser más eficaces y eficientes (y a su manera), nuestro papel se fue desdibujando más y más, casi limitándose a la obtención de retornos fiscales por I+D+i, las bonificaciones del personal investigador o bien las ayudas a la I+D (según cómo y cuándo) o algunas inversiones industriales (especialmente las orientadas a la mejora de la eficiencia energética), y así hasta la llegada de los PERTEs y las

ayudas europeas post-COVID con los que pareciera que esta reducción de nuestra función podría llegar a consolidarse vaciándonos de una buena parte de nuestro potencial de añadir valor.

Pero ciertamente, cuando las ayudas de la UE dirigidas a la Recuperación empiezan a llegar a su línea final, cuando el grueso de las inversiones nacionales (especialmente en infraestructuras) tendrán que ser redirigidas, con toda la razón, a la Comunidad Valenciana y las Administraciones Públicas van a pasar un tiempo complicado (especialmente si no somos capaces de volver a la senda de aprobar anualmente los PGE correspondientes) y nos lo van a hacer pasar a todos, quizá esté llegando el momento de nuevo de centrarnos en lo importante dentro de cada actividad y eso, en nuestro caso, en la gestión de la I+D+i, claramente está en la línea de mantener viva la curiosidad por avanzar, hacer lo que hay que hacer, hacer más con menos, conocer las prioridades, ser capaces de medir los resultados y tomar las decisiones adecuadas, una y otra vez, basadas en datos fiables.

Por todo ello, es tiempo de volver a poner el foco en desarrollar la Cultura de la Innovación en las empresas y ésta debería de ser nuestra función clave con nuestros Clientes, sin abandonar las demás, pero, claramente, recuperando el potencial íntegro de nuestra función, llevando el alcance de nuestra colaboración a todos los ámbitos de la actividad en los que ésta pueda resultar decisiva para nuestros Clientes y para favorecer su supervivencia en las mejores condiciones, contemplando tanto el corto como el medio y largo plazo.

Ésa es la apuesta que tenemos que hacer con ellos. Si nos dejan. Juntos.

Daniel CASTAÑÓN, Director (15/11/2024)