

## Masaje en la piscina

El éxito de Water Spa Divan se debe a que los hermanos Torregrosa supieron detectar una necesidad no satisfecha por el mercado: un **sillón de hidromasaje** para la piscina de fácil instalación y bajo consumo. Pero el proceso de desarrollo fue complejo y, para completarlo, la firma tuvo que contratar a un ingeniero electrónico. “La principal dificultad fue encontrar los componentes adecuados y saber cómo combinarlos”, destaca José Torregrosa, fundador de la compañía. Según recuerda, probaron con varios tipos de motores, bombas de agua y turbinas hasta acertar con la fórmula ideal. Esto provocó que los costes aumentaran, pero confiaban en los estudios de mercado que habían hecho entre los clientes, por lo que mantuvieron la apuesta, convencidos de que terminaría por ser rentable. Gracias a su confianza, han conseguido que el producto se venda actualmente en 17 países. Pero la empresa no quiere dormirse en los laureles y busca nuevas innovaciones. Para ello, cuenta con un técnico que se está encargando de coordinar tres proyectos con los que esperan obtener un éxito similar.



José Torregrosa, director general de Water Spa Divan.

## Tomate contra manchas en la piel

Joaquín Sancha siempre está atento a las novedades científicas que puedan ser útiles para su negocio de **dermatología**. Esto le permitió entrar en contacto con Eduardo Savio, un profesor de la Universidad de Extremadura que había conseguido separar el licopeno del tomate. Las propiedades de este pigmento ayudaban a combatir la aparición de manchas en la piel. “Las primeras pruebas fueron en los tratamientos con los clientes, y como el resultado fue bueno, decidimos desarrollar el producto”, explica Sancha, que contó con el apoyo del investigador durante todo el proceso. En las últimas fases de la investigación, contaron con el apoyo del programa InnoCámaras, que además de sufragarles parte



Joaquín Sancha (izda.) y José Luis Gómez (dcha.), fundadores de Sancha Cosmética y Color.

de los costes, les ayudó a modernizar su imagen corporativa y acceder a los canales de distribución para su producto. Actualmente, éste se vende ya en Extremadura, Cataluña y Andalucía.

**La pyme debe abrirse a las ideas de sus clientes, proveedores y trabajadores**

organización como para pensar la mejor forma de marcar la diferencia entre los clientes.

• **Análisis previo.** Los proyectos de innovación deben estar siempre alineados con los objetivos estratégicos de la compañía. Por ejemplo, una organización puede priorizar aquéllos que van destinados a aumentar su mercado sobre los que le permitirían reducir sus costes de producción.

Antes de apostar definitivamente por una idea, es necesario realizar un estudio previo en el que se estimen los costes que tendría desarrollarla, el interés de los clientes potenciales y la rentabilidad que se podría obtener. En muchas ocasiones, iniciativas que son muy originales consiguen un rendimiento económico escaso en comparación con el tiempo y dinero que se ha invertido en ellas.

Normalmente, es mejor concentrar todas las energías en un único proyecto en lugar de desarrollar varios simultáneamente. El responsable del comité de innovación debe ser el encargado de apostar por aquel que considere más prometedor para el futuro de la firma.

• **Financiación.** El coste económico de los proyectos es uno de los principales obstáculos que impide a las pymes españolas apostar por la innovación. Muchas veces es necesario contratar a personal y, debido a que no se sabe cuántas pruebas se tendrán que realizar hasta obtener resultados, es complicado saber a cuánto ascenderá el gasto total.

Un recurso especialmente útil para las pymes son las subvenciones o créditos destinados a proyectos de I+D+i concedidos por distintos organismos públicos a nivel europeo, nacional y autonómico. Para orientarse

## Conservar el cordero y el lechazo

El extranjero es cada vez más un destino habitual para los **alimentos**, como el cordero o el lechazo, comercializados por Moralejo Selección. Por ello, sus últimos proyectos de innovación han estado enfocados a prolongar la vida útil de las carnes y a desarrollar nuevas recetas que permitan la entrada en el mercado de la comida kósher, su próximo gran objetivo. “Lo importante es que los nuevos platos permitan completar nuestra oferta y que así accedamos a los grandes canales de distribución”, destaca Enrique Oliveira, gerente de la empresa, que también señala la importancia de contar con un departamento específico de I+D formado por tres personas. Una de las



Enrique y Mario Oliveira, gerentes de Moralejo Selección.

mayores dificultades que tienen es la financiación, para lo que acuden a las convocatorias europeas y se asesoran en la Agencia de Desarrollo Económico local. Además, también colaboran con profesores universitarios para,

por ejemplo, saber cómo reducir el nivel de colesterol en la carne. Por último, Oliveira también indica que los plazos para culminar los proyectos son cada vez más cortos y ninguno se prolonga más de un año.

entre todas las posibilidades, una herramienta útil es el buscador web desarrollado por el Centro de Desarrollo Tecnológico (CDTI). Además, las compañías pueden disfrutar de descuentos en el pago del Impuesto de Sociedades, aunque deben tener cuidado para acreditar correctamente los gastos destinados a esta actividad. Por último, también se ofrecen bonificaciones en los pagos a la Seguridad Social por la contratación de nuevos trabajadores.

• **Cooperación.** “Cada vez es más importante la colaboración con otras empresas, universidades cercanas o centros de investigación”, señala Mar Díaz, responsable del programa InnoCámaras, desarrollado por la Cámara de Comercio de España. Lo ideal es buscar perfiles de compañías que se dediquen a una actividad complementaria, por ejemplo, una tienda de ropa con una zapatería. Otra opción muy utilizada es subcontratar a otra firma que se encargue de desarrollar la innovación a partir de la idea previa.

**Los proyectos deben cumplir con los objetivos estratégicos de la empresa**

**El coste económico suele ser variable, por lo que conviene acudir a ayudas públicas**

• **Desarrollo de los proyectos.** Aunque siempre se deben hacer unas previsiones, especificando cuál va a ser la inversión y los plazos establecidos, en muchos casos será difícil que éstas se cumplan en la práctica. Por tanto, habrá que ser flexible para modificar estas ideas iniciales y estar preparado para reaccionar ante los distintos inconvenientes.

Mientras se está desarrollando el proyecto, es fundamental que el gerente tenga confianza en los expertos que lo están ejecutando y ponga a su disposición los recursos necesarios para culminarlo con éxito, aunque estableciendo un límite máximo. Es importante que los responsables se sientan respaldados por la empresa.

Por último, hay que entender que la innovación es un proceso de ensayo y error, por lo que es posible que algunas ideas terminen fracasando. En cualquier caso, es importante registrar por escrito todo lo que se ha aprendido a lo largo del proceso. Las lecciones de esta experiencia pueden ser muy útiles más adelante.

## DÓNDE CONSEGUIR FINANCIACIÓN

- ▶ **Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).** Cuenta con una amplia oferta de **créditos y subvenciones** para desarrollar actividades de innovación. Además, también puede ayudar en la preparación del informe motivado necesario para obtener la desgravación fiscal.
- ▶ **Cámaras de Comercio.** Es una de las mejores vías para conocer las iniciativas que existen a nivel autonómico o local. También cuentan con varios **programas de apoyo** en los que se ofrecen tanto ayudas financieras como asesoramiento especializado.
- ▶ **Bancos.** Las entidades financieras ofrecen préstamos con **condiciones ventajosas** a empresas que desarrollen actividades de I+D. Una opción interesante son las líneas del ICO y el Banco Europeo de Inversiones o buscar el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca.
- ▶ **Ipyme.** El portal recoge las **convocatorias de ayudas** realizadas por el Ministerio de Industria, el de Economía y las comunidades autónomas. Se debe consultar periódicamente, ya que la mayoría están abiertas sólo durante un corto período de tiempo.