

invertia

EL ESPAÑOL

Los riesgos de crear proyectos 'ad hoc' para beneficiarse de los nuevos fondos europeos

La consultora de innovación Euro-Funding advierte de que los proyectos que no estén debidamente justificados deberán devolver las ayudas

La pandemia ha dejado maltrechas las economías de medio mundo. Y España está siendo uno de los países más afectados. Por eso, nuestro país va a ser uno de los países más beneficiados en el reparto de los fondos que saldrán de la Unión Europea (UE) para reactivar la economía comunitaria. Además, se están desplegando otras acciones para favorecer dicha recuperación.

El Consejo de Ministros ha aprobado esta mañana el Real Decreto-ley para agilizar la gestión de los fondos europeos. Una lluvia de millones que resuena en nuestras cabezas igual que lo ha hecho, hoy también, la Lotería de Navidad. Buen símil, porque de la misma manera que en la Lotería, no a todo el mundo le toca el Gordo..... **"Tenemos la percepción de que mucha gente cree que los 140.000 millones del fondo Next Generation EU nos van a llegar a todos, pero no será así.** Estos fondos europeos van dirigidos a la reconstrucción del país y, por lo tanto, se destinarán estrictamente a aquellos proyectos que encajen dentro de las líneas estratégicas y de las condiciones que marque Europa", comenta a D+I Maria Victòria Palau, key account manager de Euro-Funding, consultora de innovación fundada hace 25 años. Conviene distinguir entre la información certera de la que disponemos y todo lo que aún es una gran nebulosa gris.

Sabemos, por ejemplo, que **el Gobierno ha puesto en marcha varias 'manifestaciones de interés': formularios bastante sencillos a través de los que las empresas pueden presentar sus proyectos.** Concretamente, tres. La primera cerró el sábado pasado y estaba enfocada en proyectos relacionados con el hidrógeno. La segunda finaliza mañana y es para proyectos sobre reto demográfico. Y la tercera cerrará el 20 de enero, la ha puesto en marcha el Ministerio de Industria y es la más concreta, ya que está dirigida a proyectos en consorcio con presupuestos superiores a 40 millones de euros (incluyendo capex). **"Ojo, ésa no es la vía para pedir las ayudas; eso llegará después"**, apunta Palau. "Nuestra sensación es que el Gobierno está sondeando el mercado para identificar las áreas donde existen proyectos más destacados o en mayor volumen, con vistas a buscar modos de agruparlos y presentárselos después a la UE". No hay que perder de vista que **Bruselas ha sido siempre más proclive a financiar proyectos en consorcio o agrupados**, por ejemplo, en torno a una "nueva línea de pilotos sobre un área estratégica determinada", sugiere esta experta.

De esa agrupación de proyectos anteriormente atomizados nacerán los grandes 'proyectos tractores' del Gobierno central y, a escala autonómica, los 'proyectos estratégicos'. Sabemos que estarán alineados con las grandes líneas estratégicas adelantadas por Europa, particularmente la orientación hacia la transición ecológica y hacia

la transformación digital, pero por el momento no conocemos mayor detalle. "A día de hoy, desconocemos cómo se van a materializar esos proyectos tractores o qué nuevos programas de subvenciones y ayudas se van a crear. Sí podemos intuir que las líneas de ayudas públicas ya existentes no solamente se van a mantener, sino que en algunos casos se van a ampliar", expone Palau.

En realidad, ni siquiera los 140.000 millones de euros son todavía una realidad tangible en nuestro país. Llegarán como mínimo a finales del primer trimestre o principios del segundo trimestre. Aun con una Administración pública agilizada a través de mecanismos como los nuevos **PERTE aprobados hoy, previsiblemente las primeras convocatorias de ayudas no podrán cerrarse antes del verano.**

Mutuactivos dispara su liquidez a máximos a la espera de una corrección en bolsa

La gestora esperará el momento adecuado para elevar a de 'infrponderar' a 'neutral' su exposición a renta variable Buscan valor en compañías petroleras, 'small caps' británicas y sector financiero

Qué pueden ir avanzando las empresas

En este contexto, incierto pero esperanzador, las empresas españolas pueden ir haciendo algunas cosas. Lo primero, sugiere Palau, es **"revisar el pipeline de los próximos tres años.** Ese ejercicio permite identificar muy claramente qué procesos o proyectos podrían ser susceptibles de encajar bajo el paraguas de alguna ayuda europea o española, aunque no necesariamente de nueva creación". Así, por poner un ejemplo, los PGE 2021 prevén un incremento de los fondos del CDTI del 42%. "Es un puzzle que vas creando, que te permite identificar oportunidades de financiación y planificar, por ejemplo, la conveniencia de buscar socios para ir en consorcio a por un determinado programa europeo".

El próximo 31 de diciembre coincide que finaliza el programa marco europeo Horizonte 2020, que será relevado por Horizon Europe 2021-2027 y cuyas primeras convocatorias llevarán algo de retraso. **Cada año quedan desiertos muchos fondos de ayudas europeos,** precisamente, por la dificultad de presentar proyectos donde deben participar como mínimo 3 empresas de 3 países diferentes o, en el caso de las pymes, donde se compite con candidaturas procedentes de todo el territorio comunitario. La Unión Europea financia hasta el 70% del presupuesto de las iniciativas de investigación aplicada, y hasta el 100% de los proyectos de investigación primaria.

En España, los porcentajes de deducción son inferiores, pero la probabilidad de recibir una ayuda es superior. Además, la liquidez procedente de las líneas españolas suele ser más inmediata. "Puedes imputar gastos desde el mismo día en que aplicas a una convocatoria, mientras que Europa empieza a contar desde el día en que firmas el acuerdo, lo cual fácilmente puede ser seis o nueve meses después de que aplicarás", explica Palau.

Qué NO deberían hacer las empresas

Puede resultar tentador querer sacar partido de la lluvia de millones del Next Generation EU diseñando nuevos proyectos ad hoc. La key account manager de Euro-Funding lo desaconseja: "Por experiencia, cuando concibes un proyecto exclusivamente para percibir una ayuda, no lo manejas como algo estratégico para tu empresa. Eso conduce a dedicarle menos tiempo o a acabar subcontratándolo, y después cuesta mucho justificar los fondos. **Y si no se justifican debidamente, hay que devolverlos.**"

Así, podríamos esperar que todas las memorias que acompañen las solicitudes deban ir acompañadas de indicadores de seguimiento de los proyectos (KPIs). "En algunas convocatorias europeas ya te piden de antemano los KPIs", expone esta experta. Es lógico. **"Europa va a querer asegurarse de que los fondos se gastan bien y de que verdaderamente van a tener un impacto acelerador en la reconstrucción de los estados miembros"**, añade.

En definitiva, la recomendación de Euro-Funding es solicitar ayudas para proyectos que cuenten con un buen business plan detrás, sin olvidarnos de que todas las líneas de créditos, subvenciones e incentivos fiscales ya existentes, tanto a nivel comunitario, como nacional, autonómico y local. **"Es importante que seamos críticos y realistas con los proyectos, porque Europa va a mirar con lupa en qué se gasta el dinero"**, concluye Palau.