


**CURSOS DE VERANO** |  JOSEP LAGARES / DIRECTOR GENERAL DE METALQUIMIA


Josep Lagares, director general de Metalquimia, ayer en el Palacio Miramar. [AYGÜES]

# «Las mejores ayudas para la innovación son las desgravaciones fiscales»

El director general de Metalquimia avanza el diseño de una tecnología que supone «la innovación más importante que se ha hecho en la industria cárnica desde los romanos»

DAVID TABERNA

«Para que una idea se convierta en innovación debe tener atractividad de mercado, un riesgo controlado, potencial y ser relativamente sostenible en el tiempo», señala Josep Lagares, director general de Metalquimia, empresa catalana líder en el diseño de mecánica y tecnología para el mercado cárnico mundial. Josep Lagares abogó ayer por sistematizar y planificar la innovación durante un Curso de Verano de la UPV organizado por Elkargi en el Palacio Miramar de Donostia.

– Recientemente su empresa ha sido galardonada con el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial. Parece un buen galardón para una pyme...  
 – Es el premio más importante que hemos recibido en nuestra historia, pero también hemos recibido otro galardón muy relevante, que es el Premio a la Innovación Tecnológica concedido por la Generalitat. Somos la única empresa que lo hemos logrado en dos ocasiones. Estos galardones premian una innovación objetiva. En nuestra empresa hemos logrado objetivar la innovación.  
 – ¿Podría explicarse?

– En estos momentos, crecer de una forma rentable es una necesidad de las compañías. Tenemos claro que las compañías que no crecen por encima de la media de su sector acaban siendo compradas o cerrando. En los últimos cinco años, el 75% de los grandes fracasos empresariales en EE UU se han debido a estrategias de crecimiento equivocadas. Nuestra estrategia de crecimiento la hemos basada en la gestión sistemática y planificada de la innovación. La mejor forma de prever nuestro futuro es inventándolo nosotros mismos. Pocas empresas tienen planes sistemáticos de

innovación.

– Pero qué es un plan sistemático de innovación.

– Un conjunto de fases que nos aseguran el socializar –hacerla llegar a toda la empresa– y objetivar la innovación. En estas fases incluiríamos desde cómo se genera una cultura innovadora interior, cómo se comunican a todo nuestro personal las líneas de producto a investigar, cómo se potencia la creatividad en la empresa, cómo se seleccionan las mejores ideas, cómo se priorizan las mejores ideas... La cantidad de ideas nos dará la calidad de la innovación. Pero, ojo, una idea no es una oportunidad. Una idea no es innovación. Para que se convierta en innovación una idea debe tener atractividad de mercado, debe tener un riesgo controlado, potencial y ser relativamente sostenible en el tiempo.

– Este plan de innovación parece más propio de una gran compañía que de una pyme. ¿Cuál es la hoja de ruta que deben seguir las pequeñas y medianas empresas?

– Para ser creativo e innovar debes pasar hambre. Hay que desbloquear la mentes para convertir las nuevas ideas en innovación. La creatividad es un don de genios, pero también se puede fomentar, socializar y sistematizar en las empresas.

– ¿Existen ayudas suficientes para la innovación?

– Yo creo que muchas. Las mejores ayudas son las desgravaciones fiscales sobre el Impuesto de Sociedades que se aplicaban a la innovación. Son el tipo de ayudas más efectivas que se han hecho en España para fomentar la innovación tecnológica.

– ¿Qué porcentaje de ideas tiene éxito?

– Aproximadamente, el 90% de las ideas que decidimos llevar hacia delante tienen éxito comercial. Es un porcentaje altísimo. Lo normal en bienes de equipo es que tengan éxito cuatro de cada diez ideas.

– ¿Qué porcentaje de facturación suponen los productos nuevos?

– El 50% de la facturación procede de productos nuevos o rediseñados en los últimos cinco años. Ahora, por ejemplo, hemos desarrollado un nuevo producto en alianza con Casademont –una de las principales empresas cárnicas de España– y el IRTA, un centro de investigación, para desarrollar algo que solos no lo hubiéramos podido hacer. Y creo que es la innovación más importante que se ha hecho en la industria cárnica desde los romanos.

– Sorpréndanos.

– Desde los romanos, el salami, el

## Elkargi desvela la gestión de la innovación

D.T.

La sociedad de garantía recíproca Elkargi desveló ayer varias de las claves para la gestión de la innovación durante el Curso de Verano *Factores clave para el futuro de las pymes*, celebrado en San Sebastián.

Elkargi presentó cuatro experiencias de pymes que han hecho de la innovación una de las claves de su éxito y constituyen un referente al respecto.

Además de contar con las intervenciones del gerente de construcciones mecánicas José Lazpiur, el presidente de Confebask, Miguel Lazpiur, el director general de Icnita, José María Casany, y el propio Lagares, el cocinero Andoni Luis Adúriz demostró cómo la innovación es un concepto aplicable a cualquier sector.

chorizo, se seca en los secaderos. El proceso dura dos meses. Nosotros hemos invertido el proceso, haciendo una máquina para eso. Ese proceso de dos meses ahora tarda tres días. Es algo que va a revolucionar el mercado cárnico mundial.

– ¿Qué dificultades se encuentra una pyme a la hora de innovar y crecer? ¿La falta de personal cualificado?

– El entorno no ayuda nada a nuestra competitividad.

– ¿Por qué?

– Porque no encontramos suelo industrial, y si lo encontramos, es a unos precios inasumibles. En segundo lugar, la inflación inmobiliaria ha inflacionado artificialmente los salarios intermedios. La gente no puede cubrir sus necesidades básicas porque hay una presión hipotecaria, y por tanto hay una presión salarial bestial. En tercer lugar, la legislación catalana no ayuda. Dicho todo esto, yo soy muy optimista. Con todos estos problemas, yo veo oportunidades. Por cierto, también me extraña que sólo haya unas pocas compañías que se están empezando a preocupar por el cambio climático. Cosas tan sencillas como el precio de la energía van a afectar mucho, y pocas empresas se están planteando cómo les va a influir. ■