

La obtención de subvenciones a la innovación: análisis de los principales factores determinantes

José Antonio Belso-Martínez

Elisa Espín-Gallardo

María José López-Sánchez

Mariola Sánchez-Romero

 **UNIVERSITAS**
Miguel Hernández
Càtedra de Transformació
del Model Econòmic

 Xarxa
Càtedres de
**Transformació
del Model Econòmic**

 **GENERALITAT
VALENCIANA**
Conselleria d'Hisenda
i Model Econòmic

 **UNIVERSITAT
DE VALÈNCIA**

 **UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA**

 **Universitat d'Alacant**
Universidad de Alicante

 **UNIVERSITAT
JAUME I**

 **UNIVERSITAS**
Miguel Hernández

1. Introducción

En la actualidad, nos encontramos en un mundo competitivo e internacionalizado donde solo prosperan aquellas empresas que están dispuestas a innovar, es decir, que están dispuestas a adaptarse a los continuos cambios que tenemos en nuestro entorno. Sin embargo, a pesar de que la innovación es beneficiosa para las empresas, a menudo carecen de los recursos, la capacidad, el tiempo y los conocimientos técnicos para acelerar el proceso de innovación.

Con el propósito de solventar esta situación los gobiernos proponen subvenciones a la I+D, las cuales están diseñadas como un instrumento de política para completar las inversiones internas y superar el déficit de innovación de muchas PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas). En un reciente estudio realizado por nuestro equipo de investigación, encontramos que las ayudas o subvenciones públicas a I+D internas a las empresas podría conllevar como resultado efectos indirectos que no se tienen en cuenta en el diseño de políticas, y que empujan a las empresas beneficiarias a desarrollar I+D colaborativas.¹ Por tanto, la valoración de la existencia de efectos indirectos puede potenciar el efecto de dichas ayudas y el acceso a la innovación, en un contexto de clústeres.

Por otro lado, no sólo la valoración de los efectos indirectos se hace necesario a la hora de diseñar políticas para incentivar la innovación en las empresas. Es importante valorar la complejidad a la hora de acceder y solicitar los diferentes programas públicos destinados a la innovación, que dan como resultado solicitudes con un proceso administrativo tedioso y multifacético.

Para solventar esa complejidad y ahorrar costes en las aplicaciones de las subvenciones, las empresas recurren con frecuencia a consultores que ofrecen servicios especializados y asistencia. Estos consultores asumen un rol de intermediación, intercambian información y conocimiento sobre diferentes prácticas y propuestas a través de redes y ayudan a las empresas en el desarrollo de proyectos exitosos. Por otra parte, el papel de los consultores externos no sólo se reduce en dar asistencia a las empresas, sino que también a los diferentes niveles gubernamentales. En concreto, los consultores les ayudan en el diseño e implementación de políticas de innovación a través del intercambio de experiencias.

En consecuencia, la participación de consultores especializados en el diseño e implementación de políticas se convierte en una solución que ahorra costes a la hora de escoger las empresas y proyectos que más se ajusten al programa de apoyo. Aunque en un primer lugar, esto puede parecer una ventaja para ambas

¹ Para más información acerca de este informe: https://www.xarxamodeleconomic.uji.es/wp-content/uploads/2021/02/01_2021_informeRD-1.pdf

partes, la realidad muestra una conclusión muy distinta: en vez de realizar la asignación de las ayudas públicas basándose en aquellas empresas con mejores perspectivas a la innovación, éstas se asignan a empresas que presentan una mejor solicitud. Y, por tanto, puede resultar en asignaciones más ineficientes desde un punto de vista innovador.

2. Objetivo del estudio: ¿qué factores de las empresas influyen en la obtención de la subvención?

Los gobiernos buscan la implementación de políticas de innovación más eficientes, es decir, conseguir que los programas de subvenciones a la innovación logren el resultado esperado. Para ello, tienen en cuenta elementos claves de una empresa como el historial de la empresa en anteriores procesos de subvenciones, la capacidad para vincularse con otras empresas para aumentar el flujo de información entre empresas o la capacidad para relacionarse con organismos institucionales.

Las subvenciones públicas tienden a centrarse en la reputación acumulada, es decir, los responsables políticos y comités de selección están influenciados por asignaciones anteriores y el éxito de las mismas, en lugar de considerar el potencial de los proyectos de innovación. Por ello, dentro de las empresas que solicitan estas subvenciones, diferenciamos dos clases de empresas: las que solicitan y obtienen sistemáticamente las subvenciones, y las que participan ocasionalmente en estos programas y generalmente fracasan. Algunos estudios defienden que esta experiencia sobre la dinámica del proceso y las reglas del sistema tiende a acumularse en el tiempo, lo que lleva a la dependencia de la trayectoria, donde la historia de la empresa sí que importa (Crespi y Antonelli 2012). Por todo ello, planteamos la influencia de la experiencia acumulada en el éxito de la obtención de la subvención como nuestro primero objetivo de estudio.

Nuestro segundo objeto de estudio se centra en una de las ventajas que adquiere una empresa cuando contrata a un consultor para solicitar una subvención, ya que adquiere la transmisión y el intercambio de conocimiento de otros participantes, que son clientes del consultor. Este aspecto se conoce como centralidad, la cual refleja hasta qué punto un solicitante está conectado indirectamente con otros candidatos. Podría intuirse que, muy poca centralidad implica un escaso acceso indirecto a fuentes de información, sin embargo, mucha centralidad también será perjudicial por los altos costes y conflictos por los recursos limitados. Por tanto, el estudio de la centralidad se convierte en un objeto importante en nuestra investigación.

Por otro lado, la ubicación de las empresas en clústeres puede jugar un papel determinante a la hora de obtener ayudas a la innovación. Asimismo, la proximidad física entre las empresas, la confianza compartida y creencias comunes puede llevar a que tengan proyectos de innovación afines. Además, los

clústeres crean excedentes de conocimiento permitiendo a las empresas agrupadas superar a sus competidores (Malmberg y Maskell 2002), por lo que estas ventajas de conocimiento permiten desarrollar y presentar excelentes propuestas para los programas de I+D.

Por último, entendemos que la relación entre empresas internacionales brinda oportunidades para adquirir información, acceso a experiencias de ámbito laboral, intercambio de información técnica, etc. Por lo que una posible opción para aquellas empresas que no pertenecen a clústeres sería adquirir relaciones internacionales para suplir esta carencia de conocimiento local (Fontes 2005). Por ello, es razonable suponer que los gobiernos pueden tener más incentivos a apoyar a empresas que presentan una experiencia internacional previa, ya que puede considerarse como un indicador de su mayor capacidad para emprender y explotar proyectos de innovación exitosos, obteniendo así el último objeto de estudio.

3. Resultados

Para analizar de qué manera influyen los factores comentados anteriormente en el éxito de la obtención de la subvención utilizaremos una base de datos de más de 24.000 solicitudes de empresas y proyectos en la Comunidad Valenciana entre 2004 y 2014. Dentro de estas solicitudes tenemos empresas que han solicitado ayuda destinadas a I+ D, empresas que han solicitado a no I+D y, en menor medida, empresas que solicitan ambas subvenciones. Además, un 77% de estas empresas tienen menos de 50 empleados.

Nuestro estudio muestra que la probabilidad de ser financiada es mayor para las empresas con una trayectoria prolongada, un tamaño más grande, involucradas en operaciones internacionales y con una trayectoria previa en innovación.

Además, observamos que la experiencia previa con programas tanto de apoyo a I+D como apoyo a no I+D aumentan la probabilidad de que la empresa obtenga apoyo financiero público, es decir, aquellas empresas que tienen una importante historia en las subvenciones de innovación aportarán una mayor confianza al gobierno del éxito de su proyecto.

Por otra parte, nuestro estudio muestra un aumento de la probabilidad obtener una subvención cuando la influencia de la centralidad se encuentra en una posición central dentro de la red de solicitantes. O lo que es lo mismo, obtenemos que la falta o exceso de centralidad en la red de candidatos genera limitaciones para el desarrollo de un proyecto exitoso.

Respecto al clúster de empresas nuestro estudio arroja un efecto positivo, es decir, la unión de empresas para solicitar una subvención sugiere un proyecto exitoso como consecuencia de la transferencia de la información entre empresas

geográficamente cercanas y con creencias similares. Sin embargo, nuestro estudio respalda que una empresa con niveles bajos de clúster de empresas podría compensar esta ausencia de información aumentando sus relaciones con fuentes de conocimiento internacionales.

4. Conclusiones e implicaciones

En este estudio nos hemos centrado en la influencia que tiene el historial de subvenciones y los vínculos con los consultores especializados en la financiación pública para aumentar las posibilidades de conseguir un subsidio. También hemos obtenido que la ventaja de la experiencia previa puede compensarse mediante un clúster de empresas aumentando así el intercambio de conocimiento entre empresas, o mediante experiencia internacional.

Nuestro estudio muestra el valor de que los consultores especializados participen dentro del proceso de solicitud. Tanto colaborando con los gobiernos en el diseño del mismo, como transfiriendo información entre las distintas empresas de su cartera de clientes. Sin embargo, la mayor parte no depende de su capacidad para jugar con el sistema, sino de ser una estrategia eficiente para el ahorro de costes.

Mediante la creación de clúster de empresas para la solicitud de una subvención para un proyecto común, las empresas que a priori tendrían desventaja para obtener esta subvención aumentarían su probabilidad al crear un intercambio de conocimiento entre empresas. Aunque en nuestro estudio carecemos de datos para estudiar cómo los consultores participan en conectar empresas con proyectos y creencias afines.

Por otra parte, nuestros resultados muestran que la ventaja que adquiere el clúster de empresas en la probabilidad de obtener la subvención podría contrarrestarse con la experiencia internacional, ya que esta posiblemente contribuye a ganar práctica en el manejo de formalismos burocráticos. Asumimos que no es necesario un umbral particular de operaciones internacionales. Algunos factores como el grado de exportación o el establecimiento de filiales extranjeras pueden proporcionar este conocimiento.

Referencias

- Crespi, F. and Antonelli, C., 2012. Matthew effects and R&D subsidies: Knowledge Cumulatibility in High-Tech and Low-Tech Industries. *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 5–31.
- Fontes, M., 2005. Distant networking: The knowledge acquisition strategies of 'outcluster' biotechnology firms. *European Planning Studies*, 13 (6), 899–920.
- Malmberg, A. and Maskell, P., 2002. The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning A*, 34 (3), 429–449.

