

KEY SOLUTIONS: fomentando la innovación empresarial con las ayudas públicas

IGUAL QUE BUSCAR TRABAJO YA ES UN TRABAJO, BUSCAR SUBVENCIONES ES OTRO Y NADA FÁCIL. DE ESTO SABEN MUCHO EN KEY SOLUTIONS, CONSULTORA INDUSTRIAL ESPECIALIZADA EN CONSEGUIR SUBVENCIONES PÚBLICAS PARA FOMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS.

El día a día de las empresas hace inviable muchas veces saber sacar partido a todo lo que, como empresas, tenemos a nuestro alcance. Un capítulo nada despreciable es el de las ayudas públicas. La empresa Key Solutions está especializada precisamente en ello. Y con la finalidad de mejorar la competitividad y la innovación de las empresas. Nos cuenta más detalles su socio director, Francisco Fernández de la Torre.

■ Describa su principal producto para el sector del mueble de cocina.

Nosotros proporcionamos un servicio: la gestión integral de la innovación en la empresa industrial, desde la ayuda a la implantación de procesos de automatización o digitalización innovadores, hasta la captación de los fondos públicos para poder acometer las inversiones necesarias.

Es este último punto por el que más nos conocen y en el que más destacamos, ya que acercamos el inmenso mundo de las ayudas públicas al empresario, que lo ve como algo lejano y que “sólo les toca a otros”. Damos a conocer las distintas opciones, analizamos los planes de inversión de las empresas y buscamos las mejores subvenciones en función del tipo de inversión o la zona geográfica.

El industrial está centrado en su proceso productivo, no tiene tiempo para buscar estas alternativas, ni tampoco para leer los boletines oficiales, ni para elaborar los documentos técnicos necesarios para solicitar una ayuda. Nosotros tratamos de hacerlo sencillo y fácil y que, para el equipo de la empresa, no suponga más carga de trabajo. Además, nuestro modelo de colaboración con las empresas hace que nos impliquemos en el éxito de las solicitudes a fondo.

■ ¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos (explíquelos brevemente) y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado?

En los últimos años, nuestros proyectos están orientados a:

- Industria Conectada 4.0: inversión en automatización, digitalización, Internet de las Cosas, fabricación aditiva y Big Data, para la mejora de la competitividad de nuestras empresas.
- Eficiencia Energética: mediante la inversión en sistemas limpios de generación energética, sistemas de reciclaje, economía circular e inversión en nuevos equipos y máquinas más eficaces energéticamente.

A día de hoy, las empresas fabricantes de muebles de cocina tienen interiorizadas estas líneas estratégicas y en los últimos años se ha incrementado la inversión con estos objetivos.



En esta página y en la siguiente, los miembros del equipo de Key Solutions.

■ **¿Hablemos de servicio. Enumere los servicios añadidos o relacionados con sus productos, ofrecidos por su empresa.**

El servicio de gestión de ayudas públicas se desglosa en:

- Observatorio nacional de ayudas públicas para las empresas del sector.
- Elaboración de documentación técnica y económica necesaria para la solicitud de ayuda a las inversiones.
- Comprobación y justificación de las inversiones realizadas.
- Certificación de los proyectos y cobro de las ayudas.

Nos ajustamos siempre a los plazos de las distintas convocatorias, pero tratamos de anticipar al máximo y elaborar un mapa de ayudas del sector, que ayude a las empresas a establecer sus estrategias de inversión y de financiación.

■ **¿Explique brevemente en qué canales tiene lugar la distribución de sus soluciones?**

Tenemos presencia multisectorial, pero con un mayor peso en los sectores industrial y tecnológico. De hecho, eso nos permite posicionarnos en un lugar estratégico dentro del mundo de la industria conectada.

Nuestras oficinas están en Alcobendas (Madrid), pero gracias al acuerdo con Baker Tilly hemos aumentado nuestra presencia nacional, especialmente en Cataluña, Castilla-La Mancha, Andalucía y Comunidad Valenciana.

■ **¿Cuál es la política de expansión de la marca a corto y medio plazo?**

Siempre hemos tenido un alcance nacional, que se ha visto incrementado con la firma de un acuerdo de integración con la firma Baker Tilly. Se trata de aprovechar las sinergias de cada una de las partes, que en nuestro caso significa acceder a un mercado internacional, gracias a su red, y a un perfil de gran empresa y grandes proyectos de inversión e innovación. En el año 2021 esperamos que se consolide este acuerdo y aumente nuestra presencia internacional, fundamentalmente en países europeos.

■ **¿Cómo esperan cerrar el ejercicio 2020 y qué previsiones tienen de cara a 2021?**

Más allá de la situación sociosanitaria, vamos a cerrar el ejercicio 2020 de manera positiva, con un aumento en el número de clientes y proyectos, así como en el volumen de facturación.

En cuanto a los próximos años, empezando por 2021, esperamos una evolución similar. La asignación de fondos europeos prevista para la



recuperación de la economía va a aumentar el volumen de convocatorias públicas, así como la dotación de las mismas.

Asimismo, tanto a nivel europeo como nacional, hay una apuesta creciente por la inversión en empresas industriales, que facilite su transformación digital y la entrada en la Industria Conectada 4.0. Muchas empresas solicitan asesoramiento para realizar esa transición y para acceder a los fondos que lo faciliten.

■ **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué pueden aportar ustedes?**

Llevamos muchos años trabajando con asociaciones sectoriales y regionales, aportando nuestro conocimiento de las ayudas públicas a la inversión y a la innovación. Esta relación con asociaciones nos permite disponer de una visión más amplia de los sectores y las regiones y así adelantarnos no sólo a las necesidades de las empresas, sino a la evolución de los fondos públicos.

En concreto, con AMC buscamos una mayor cercanía y conocimiento de las necesidades y de la evolución del sector. Por nuestra parte, aportamos nuestra experiencia en otros ámbitos, para que pueda ser aplicada en la asociación.

■ **¿Qué opinan de Espacio Cocina-SICI?**

En un mundo tan digital y cambiante, los eventos presenciales deben probar distintas fórmulas, que signifiquen distintas experiencias para el visitante. De esta manera, y sin perder la esencia, debe ofrecer nuevas perspectivas al público en cada edición.