



GESTIÓN

Cómo financiar el I+D de su empresa utilizando los créditos fiscales

GESTIÓN | ESTRATEGIA

Cómo financiar el I+D de su pyme con créditos fiscales

Esta fórmula sigue siendo una gran desconocida. A través de ella, una empresa financia el **proyecto** de I+D de otra y, a cambio, se queda con los créditos fiscales que lleva aparejados.

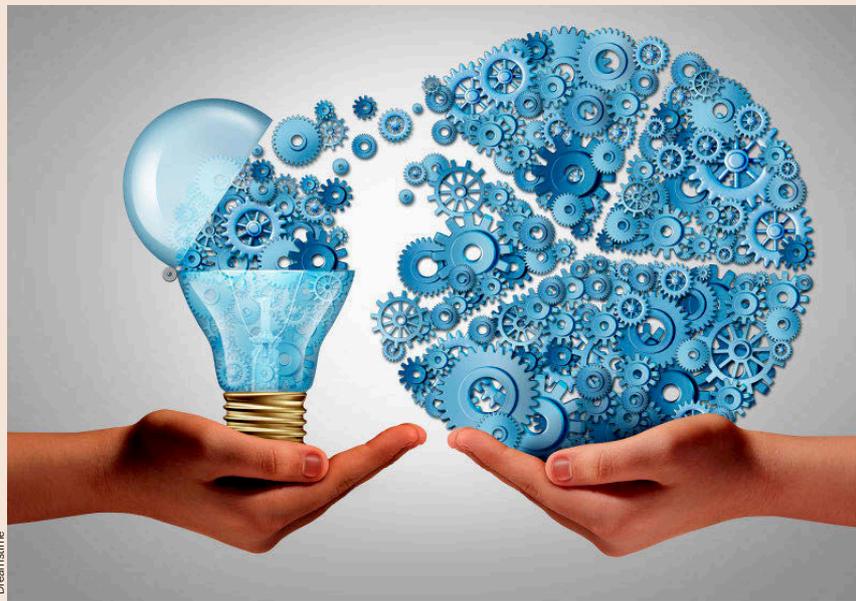
Clarisa Sekulits. Madrid

La inversión en I+D resulta clave para que las empresas crezcan y sean competitivas. En las *start up* con un fuerte componente tecnológico incluso puede ser vital. Sin embargo, obtener fondos no es tarea fácil.

“Existen diversas ayudas públicas para financiar la I+D, basadas prácticamente en créditos blandos y una parte subvencionable, pero la cantidad es insuficiente para el número de pymes que están interesadas”, explica Emilio José de Oliva, responsable de I+D en el INTA (Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial). “En cuanto a la financiación privada, se orienta a productos que están muy cerca de mercado, y con una seguridad en la obtención de resultados, que la I+D, en general, no puede asegurar”, añade.

Créditos fiscales

Por otro lado, las empresas que invierten en I+D pueden deducir este importe de la cuantía que les toca pagar a Hacienda (lo que se conoce como un crédito fiscal), hasta un determinado porcentaje. El problema es que muchas de ellas ni siquiera generan beneficios, o no los suficientes, por lo que esta ventaja fiscal no es efectiva. Y aunque estos créditos se pueden “guardar” hasta 18 años, muchas *start up* no sobreviven todo ese tiempo. La Ley de Emprendedores permite monetizar estos créditos (es decir, cambiarlos por dinero en efectivo), pero impone unas condiciones



que muchas empresas no pueden asumir: Los plazos son largos, a partir de dos años. Además, exigen reinvertir el dinero en I+D y mantener la plantilla media durante 24 meses.

Sin embargo, existe una alternativa que muchas pymes aún no han explorado y que podría ser la solución a sus problemas: la transferencia de créditos fiscales. Se trata de

una figura usada habitualmente en el ámbito del cine y la cultura, que también es extrapolable a la inversión en I+D, aunque pocas empresas son conscientes de ello.

Mediante este procedimiento, la pyme que quiera invertir en I+D llega a un acuerdo con otra compañía para que le financie. A cambio le transfiere los créditos fiscales que

lleva aparejados ese proyecto. Habitualmente el importe de los créditos fiscales es superior (en torno a un 20%) a los fondos desembolsados. “Es como si la empresa inversora comprase un bono”, explica Eneko Rufino, socio del despacho Innotax.

A la hora de articular este proceso, es necesario crear un vehículo intermedio (una agrupación de interés

económico, o AIE). Sin embargo, en los territorios forales, es mucho más sencillo. La transferencia se produce de forma directa, sin tener que crear una AIE que haga de intermediaria.

Se trata de un esquema con una larga tradición en EEUU, donde existen incluso páginas web que ponen en contacto a las empresas. En Europa no está tan desarrollado y los bancos y despachos de abogados suelen actuar como intermediarios.

Ventajas

Para la pyme la mayor ventaja es que obtiene fondos con los que complementar la financiación de su futuro proyecto (el esquema no se puede aplicar con créditos fiscales ya obtenidos) y lo hace sin sufrir dilución, ya que el inversor no entra en el capital.

Y para la compañía que invierte implica múltiples ventajas, además de la rentabilidad. “Al final este tipo de esquemas fomenta que dos empresas entren en contacto y se han dado casos de sinergias entre financiador y financiador”, señala Rufino. “A los inversores les gusta porque ponen ojos, nariz y boca a su dinero, que de otro modo habría ido a Hacienda. Pueden elegir el proyecto que más les guste e incluso sacar un retorno a nivel de RSC”, comenta Amaia Legorburu, CMO de Innotax.

El único riesgo es que la pyme innovadora quiebre, por lo que desde la firma de abogados aconsejan no desembolsar toda la inversión de una vez.

PUNTOS CLAVE

- **Partes.** Una 'start up' con un **proyecto** de I+D y una empresa con dinero disponible para invertir (y con una factura fiscal que quiere reducir). Pueden ser de sectores distintos.
- **Plazos.** El proceso suele durar de **6 a 9 meses**.

Levantarse de la silla de ruedas

Gogoa es una 'spin off' del CSIC especializada en la fabricación de **exoesqueletos**. Estos dispositivos ayudan a personas con dificultades de movilidad y también tienen aplicaciones en el plano industrial.

El negocio nació en 2015. “En Urretxu hay muchas pymes metalúrgicas y la mayoría se orienta a la automoción. Nosotros quisimos reorientar el foco hacia los dispositivos médicos, que dan mayores márgenes”, dice Juantxu Martín, socio de Gogoa.

Para completar la financiación, recurrieron a la transferencia de créditos fiscales. “La empresa inversora proviene de otro sector. El nuestro es tan nuevo que no tiene compañías consolidadas”, comenta. Actualmente, han logrado un reto importante: obtener la homologación europea



Juantxu Martín, cofundador de Gogoa.

para vender su producto como dispositivo médico. “Ha sido un proceso laborioso, hemos tardado casi dos años. Pero somos la primera empresa europea en conseguirlo”.

El software que escucha emociones

Oír hablar a una persona y detectar su estado de ánimo ya no es prerrogativa de los seres humanos. ESAI Soluciones ha desarrollado un dispositivo que permite **reconocer** las emociones a través de la voz. Detrás se encuentran Pedro García y Oscar Herrera, dos emprendedores con experiencia en el campo de las TIC. “Se trata de un programa basado en la tecnología de redes neuronales y la inteligencia artificial”, comenta García. “Puede implementarse en varios formatos, como una 'app'. Y tiene infinidad de usos, desde la medicina hasta el marketing. En función del uso deseado, se puede parametrizar para filtrar las emociones que sean más relevantes”. A la hora de financiar su proyecto realizaron una transferencia de créditos fiscales



Pedro García, socio de ESAI Soluciones.

a otra compañía. En total recaudaron 1,5 millones de euros. Ahora acaban de iniciar la comercialización. “Aún estamos empezando, pero ya detectamos mucho interés”.