

ECONOMÍAS DE OPCIÓN Y EL FOMENTO DE LA INNOVACIÓN EN CANARIAS (II)¹

JOSÉ ANDRÉS DORTA VELÁZQUEZ

Grupo de Investigación Finanzas Corporativas y Banca
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Trabajo galardonado con el premio compartido *ex aequo* en la novena edición de los premios "Hacienda canaria", en la modalidad de artículos doctrinales, año 2008

SUMARIO

PARTE I

- I. Introducción.
- II. Planificación fiscal de la innovación en el Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- III. Innovación cualificada a efectos fiscales respecto a otras nociones.
- IV. Reconocimiento de intangibles en el nuevo marco conceptual contable y su incidencia en la carga tributaria.
- V. Reserva para Inversiones en Canarias.
 - A) Activos intangibles y la RIC como ayuda a la inversión
 - 1. Defensa de la I+D como inversión inicial
 - 2. Derechos de propiedad intelectual
 - 3. Derechos de propiedad industrial
 - 4. Conocimientos técnicos no patentados
 - 5. Concesiones administrativas
 - 6. Requisitos constitutivos adicionales
 - B) Activos intangibles y la RIC como ayuda al funcionamiento
 - 1. Intangibles de adquisición y producción
 - 2. Exclusión del fondo de comercio como activo apto
 - C) Mantenimiento de la inversión
 - 1. Propiedad jurídica y económica de los intangibles del conocimiento
 - 2. Transmisión, arrendamiento o cesión de los intangibles

* Téngase en cuenta que este estudio, debido a su extensión, ha sido publicado en dos partes. La primera parte fue incluida en el número anterior de esta revista y en este número publicamos la segunda parte, a partir del apartado VIII.

- VI. Deducción para el fomento de la I+D+IT: especialidades cualitativas y cuantitativas del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- VII. Economías de opción tributaria.
 - A) RIC *versus* deducción para el fomento de la I+D+IT
 - 1. Gastos en actividades de I+D+IT
 - 2. Inversiones afectas a actividades de I+D+IT
 - 3. Compatibilidad entre incentivos fiscales y otras ayudas públicas
 - 4. Créditos fiscales por insuficiencia de cuota
 - 5. Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 13 de marzo de 2008 y propuesta de modificación de la deducción de I+D+IT
 - B) Bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social del Personal Investigador como incentivo no tributario
 - C) RIC *versus* deducción para el fomento de las TIC

PARTE I

- VIII. Fomento de la innovación mediante contratación externa, mecenazgo y alternativas diversas de canalización de ahorro e inversión.
 - A) Contratación externa
 - B) Mecenazgo
 - C) Creación de empresas de base tecnológica: *spin off*
 - D) Fondos de inversión y sociedades capital-riesgo
 - E) Zona Especial Canaria
 - IX. Creación de infraestructuras públicas en el sistema de innovación canario.
 - A) Razones de política económica que justifican su impulso
 - B) Valoración de las alternativas atendiendo a las necesidades de financiación del sector público y privado
 - X. Seguridad jurídica en el contenido y ejecución de las actividades de innovación.
 - A) Procedimientos y competencias: el rol de los organismos de intermediación y de apoyo a la innovación empresarial
 - B) Incidencia de los requisitos sustanciales y formales de la RIC
 - XI. Conclusiones.
- Bibliografía.

Anexos

A.1. Definición fiscal de Investigación y Desarrollo

- A.1.1. La investigación calificada debe ser original (objetiva), planificada (formal) y desarrollada o encargada por el sujeto pasivo
- A.1.2. La Investigación calificada no precisa obtener éxito y comprende todo los campos científicos o tecnológicos, tanto la investigación básica como aplicada
- A.1.3. El Desarrollo no requiere la realización previa de Investigación
- A.1.4. El concepto de Desarrollo tiene un difícil encaje en el sector servicios
- A.1.5. Fiscalmente se admiten algunas actividades que están en la frontera entre el Desarrollo y la Producción Comercial: planes, prototipos, proyectos piloto y muestrarios de nuevos productos
- A.1.6. Interpretación restrictiva del *software* que pueda calificarse fiscalmente como I+D

A.2. Definición fiscal de Innovación Tecnológica (IT)

- A.2.1. La Innovación Tecnológica requiere demostrar una novedad subjetiva en la actividad económica del sujeto pasivo
- A.2.2. La Innovación Tecnológica se orienta hacia el mercado
- A.2.3. Necesidad de diferenciar Desarrollo respecto a la Innovación Tecnológica: los planes, prototipos y proyectos piloto
- A.2.4. Las actividades de diagnóstico tecnológico desarrolladas por Centros de Innovación y Tecnología tendrán la consideración de Innovación Tecnológica con independencia de los resultados alcanzados
- A.2.5. La innovación tecnológica queda restringida a determinados gastos e inversiones

A.3. Certificación de los proyectos en actividades de I+D+IT

- A.3.1. Certificación de contenido como seguridad *ex ante*
- A.3.2. Certificación de ejecución como seguridad *ex post*

Resumen del contenido:

El Régimen Económico y Fiscal de Canaria (REF) presenta importantes especialidades fiscales para fomentar la innovación y la industria intensiva en intangibles, sin que hayan sido suficientemente aprovechadas por las empresas y administraciones públicas canarias. El presente trabajo construye una argumentación que permita enfocar y coordinar los elementos del REF hacia la competitividad, la innovación y el fomento de una economía basada en el conocimiento.

Abstract

The Economic and Fiscal Regime of the Canary Islands (EFR) presents important fiscal specificities to encourage innovation and industry intensive in intangibles, although have not been sufficiently exploited by companies and public administration. This work builds an argument that allows focus and coordinate the elements of the EFR to competitiveness, the innovation and the promotion of an economy based on knowledge.

**VIII. FOMENTO DE LA INNOVACIÓN
MEDIANTE CONTRATACIÓN EX-
TERNA, MECENAZGO Y ALTERNA-
TIVAS DIVERSAS DE CANALI-
ZACIÓN DE AHORRO E INVERSIÓN**

La mejora del sistema de innovación de Canarias requiere considerar las capacidades tecnológicas del tejido empresarial canario, las necesidades de financiación de las entidades creadoras de la innovación, así como el papel de las administraciones como impulsoras de la economía del conocimiento. Los siguientes epígrafes valoran dichas contingencias desde una óptica fiscal, sin perjuicio de otras consideraciones económicas.

A) CONTRATACIÓN EXTERNA

La nueva redacción de la RIC señala que "el importe de la materialización de la reserva en gastos de investigación y desarrollo

también alcanzará a los proyectos contratados con universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, oficialmente reconocidos y registrados y situados en Canarias".

Por lo que respecta a quienes pueden ser contratados, además de la Universidad de La Laguna y La Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, las cuales depositan un capital humano investigador muy importante (más de 3.200 profesores/investigadores), existen otros recursos públicos de I+D como fuente de generación de actividades de innovación: el Instituto Tecnológico de Canarias (ITC), el Centro Espacial de Canarias (CEC), el Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC), el Instituto Canario de Investigaciones del Cáncer (ICIC), la Fundación Canaria de Investigación y Salud (FUNCIS), el Instituto Canario de Ciencias Marinas (ICCM), el Instituto Tecnológico y de Energías

Renovables (ITER), el Instituto Canario de Investigaciones Agrarias (ICIA).

Conforme al sentido propio del literal “también alcanzará”, la materialización en gastos de I+D no sólo contempla los proyectos contratados con las entidades señaladas, sino también los que se hayan generado por medios propios. También cabe interpretar que la materialización sólo será apta si se contrata con entidades oficialmente reconocidas y situadas en Canarias.

Con esta redacción se cambian dos aspectos significativos: en primer lugar, no se

requiere que el importe de los gastos en investigación y desarrollo deban ser contabilizados como activo fijo; en segundo lugar, la materialización abarca el coste total del proyecto y no sólo la parte correspondiente a los gastos de personal satisfechos a investigadores cualificados adscritos en exclusiva a actividades de investigación y desarrollo realizadas en Canarias y en la parte correspondiente a los gastos de proyectos de investigación y desarrollo contratados con universidades u otros organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, oficialmente reconocidos y registrados y situados en Canarias.

Empresas que han dotado la RIC



Universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología localizados en Canarias (I+D cualificada)

El requisito de no permitir la materialización de la RIC más que por los gastos correspondientes a actividades de I+D+IT realizadas en Canarias, impide la contratación por el sujeto pasivo de parte del proyecto fuera de Canarias. Tal limitación no parece operar para la adquisición en el extranjero de elementos patrimoniales, materiales o intangibles, si quedan afectos a la actividad.

Podría pensarse que existe un rasgo proteccionistas con el propósito de primar exclusivamente la actividad innovadora en los límites territoriales de Canarias, en lugar de favorecer su importación. Sin embargo, tal supuesto no es así porque se admite la materialización mediante la adquisición a terceros de los conocimientos, estén patentados o no.

Canarias no siempre dispone de la suficiente masa crítica investigadora o medios materiales para desarrollar un proyecto de innovación en exclusiva, por lo que la excepción realizada a las producciones audiovisuales bien podría extenderse a las producciones de otras modalidades del conocimiento, ya sea artístico, científico o técnico.

B) MECENAZGO

Ya se ha analizado las economías de opción tributaria entre la RIC y la deducción de I+D+IT que, considerando las matizaciones realizadas, inclinan la balanza hacia la deducción desde un punto de vista del ahorro fiscal obtenido para el sujeto pasivo. Esta conclusión alcanza tanto las actividades de innova-

ción realizadas por medios propios como las que puedan realizarse mediante contratos con universidades u otros centros de investigación, máxime cuando ambas alternativas de producción requieren cumplir con los conceptos fiscales de investigación y desarrollo.

Se trata de relaciones contractuales que deben ser diferenciadas de las acciones de mecenazgo de personas físicas o jurídicas a favor de los beneficiarios aludidos. No obstante, interesa resaltar aquí las ventajas fiscales del mecenazgo en tanto que constituye una opción para fomentar la investigación u otras actividades de interés general. Debe tenerse en cuenta que la investigación no persigue, a diferencia de las actividades de desarrollo o de innovación tecnológica, una utilidad comercial a corto plazo.

La Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen fiscal de las entidades sin finalidades lucrativas y de los incentivos fiscales al mecenazgo, favorece las acciones de mecenazgo, con la finalidad de incentivar la colaboración particular en la consecución de finalidades de interés general, y reconociendo la presencia cada vez más importante del sector privado en la tarea de proteger y promover actuaciones sin ánimo de lucro y con finalidad de naturaleza general y pública.

El importe de la deducción, en el caso de donaciones efectuadas por personas físicas, es del 25% en la cuota del IRPF. También están exentas las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de los donativos, donaciones o aportaciones realizadas en favor de entidades beneficiarias del mecenazgo. Por el contrario las pérdidas patrimoniales sí se integran en la base imponible. En el caso de donaciones efectuadas por personas jurídicas, los sujetos pasivos del impuesto sobre sociedades tienen derecho a deducir de su cuota íntegra, minorada en las bonificaciones, deducciones por doble imposición y deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades, el 35% de la base de la deducción, pudiendo absorber la totalidad de la cuota, en cuanto que esta deducción no está afectada por el límite del 35 ó del 45% de la cuota líquida del impuesto. Las cantidades no aplicadas por insuficiencia de cuota se trasladan a las liquidaciones de los 10 años inmediatos y sucesivos. Ahora bien, la base de esta deducción tiene el límite del 10% de la base imponible del impuesto. El exceso se puede trasladar en los períodos impositivos de los 10 años siguientes y sucesivos² (véase Querol. 2008).

Como se observa el ahorro fiscal³ del mecenazgo es ligeramente superior al que

² La disposición adicional 18 de la Ley Orgánica 4/2007 de Universidades, señala que la deducción fiscal por donaciones a favor de universidades, públicas y privadas de entidades sin ánimo de lucro, que impartan enseñanzas de doctorado y que los destinen a dichos programas, se sitúa en el 30% en el IRPF y en el 40% en el impuesto sobre sociedades. Por cada 1.000 euros donados, 300/400€ de deducción. El límite de donación deducible: el 15% de la base imponible del impuesto. La deducción (40%) claramente se coloca por encima del 30% de gravamen en el caso de sociedades, a partir de 1 de enero. Para personas físicas, la comparativa está en función de su tipo medio de gravamen resultante.

³ Contablemente las donaciones, donativos o aportaciones se registran como un gasto, pero dicho gasto no tiene dicha consideración de deducible desde el punto de vista fiscal en cuanto es una liberalidad de las contempladas en el artículo 14 del TRLIS. Por lo tanto, y en aplicación de las normas del impuesto debe realizarse una corrección valorativa positiva a la base imponible por el importe del mencionado gasto.

puede obtenerse de la materialización de la RIC y, además, tienen la ventaja de no estar sujeto a los requisitos establecidos por este último incentivo fiscal, siendo suficiente con acreditar la efectividad de la donación, incluyéndose, entre otros requisitos, la mención expresa del carácter irrevocable de la donación.

No obstante, aquellos contribuyentes que, habiendo dotado la RIC, no encuentren otras alternativas en el plazo de materialización, pueden optar por canalizar su ahorro en busca de proyectos que les reporte una utilidad a largo plazo. Frente al coste conocido de la regularización voluntaria de la RIC (véase Sánchez, 2008; Miranda 2005 y 2007) se contraponen la alternativa de realizar una inversión en actividades de investigación y desarrollo. No se trata de una actividad de mecenazgo sino de una relación contractual, en las que las partes acuerdan el objeto, con especificación de las obligaciones asumidas, su duración o el régimen de los derechos de propiedad industrial.

La viabilidad de esta alternativa dependerá del atractivo y vinculación de los proyectos de investigación con la actividad económica de los contribuyentes. En la medida que la investigación puede transformarse en retornos financieros a medio o largo plazo cabe esperar que exista mayor predisposición para participar en los mismos.

C) CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA: SPIN OFF

La materialización indirecta supone la suscripción de acciones o participaciones en

el capital por sociedades que vayan a realizar una inversión inicial en Canarias, siempre y cuando desarrollen su actividad en el Archipiélago y realicen inversiones acordes con el contenido establecido en el artículo 8 del Reglamento (creación, ampliación, diversificación o transformación sustancial del proceso productivo de un establecimiento) o creen puestos de trabajo en el plazo de materialización a contar desde el ejercicio de quienes hayan dotado la RIC. En consecuencia, no pueden invertir en bienes de sustitución o sólo las Pymes pueden realizar inversión en activos usados. Así mismo, como señala Miranda (2007), *“para evitar que una gran empresa pueda materializar en bienes usados a través de la suscripción de títulos de sociedades pymes, la ley prevé que sólo en el caso de que tanto la empresa que dotó la RIC como la sociedad en la que participa sean pymes podrá materializarse la dotación en bienes usados”*.

La materialización indirecta puede realizarse en diferentes sociedades y actividades económicas y, en este sentido, es de interés analizar el papel que puede jugar este mecanismo para la creación de empresas de base tecnológica (ETB), dada las potencialidades de este tipo de empresas en la transferencia de conocimientos, máxime cuando son entidades con importantes necesidades a la hora de financiar su estructura fija y, además, permiten la creación de puestos de trabajo.

En términos generales, como se señala en el Plan Canario de I+D (2007-2013) se persigue involucrar a la iniciativa privada o buscar una combinación adecuada de finan-

ciación y acompañamiento inicial público con fórmulas flexibles mixtas y gestión profesionalizada, así como medios que ayuden a visualizar y aflorar proyectos en los que se implique el capital riesgo.

La atracción de iniciativas y de inversión (foros de inversión) o el incremento de los servicios empresariales intensivos en conocimiento (KIBS) tienen difícil encaje con los presupuestos de la RIC, a diferencia de las sociedades de capital-riesgo en su concepción más amplia, dado que constituye una modalidad de materialización reconocida en la nueva redacción de este incentivo.

El concepto de *spin-off* más recurrido en la literatura es el propuesto por Smilor *et al.* (1990), quienes lo definen como una nueva empresa la cual es formada por individuos que fueron primero empleados de una organización origen que, cercanos a la principal tecnología de la organización, la transfieren a la nueva empresa. A esta concepción se incluye como factor adicional el hecho de que la organización origen (por ejemplo, una universidad) favorece la transferencia de conocimiento hacia la nueva empresa, aportando capital de arranque, consultoría administrativa, infraestructura, así como otros apoyos necesarios para la creación y desarrollo (Meyer, 2003).

La Oficina Central de Empresas Españolas las clasifica según la organización de origen, diferenciando, por una parte, *spin off* universitarias creadas habitualmente por profesores, investigadores o becarios que, si bien cuentan con apoyo institucional, persi-

guen intereses privados; y, por otra, *spin off* institucionales en las que participan centros de investigación públicos no universitarios y empresariales, asignadas al sector privado, cuya unidad matriz es la empresa privada.

La materialización de la RIC en la suscripción de las acciones o participaciones de estas empresas es indiferente según estemos hablando de *spin off* universitarias o institucionales, si bien el presente documento se centrará en las primeras por presentar un mayor interés por la realidad presente de Canarias.

La mayoría de las universidades españolas están poniendo en marcha la denominada Universidad Emprendedora, fomentando la colaboración entre el sector privado y las universidades mediante la creación de empresas de base tecnológica para explotar comercialmente los resultados de la investigación realizada en el ámbito universitario. Se trata de una iniciativa que afecta a toda Europa por su débil estructuración de las relaciones universidad-empresa respecto a otros competidores (Norteamérica o países emergentes de Asia) y, en particular, porque se constata una deficiente transferencia de conocimiento y tecnología, principalmente en referencia a la incipiente actividad de creación de nuevas empresas de base tecnológica (*spin-off* y *start up*). La Unión Europea ha favorecido la iniciativa de apoyar diversos programas que promuevan la creación de empresas de tipo *spin-off*, a los efectos de acelerar la transformación de ideas obtenidas en la investigación básica e insertarlas en un nuevo tejido productivo. (Fundación COTEC, 2003).

La creación de empresas de base tecnológica (*spin-off* universitarias) es reconocida explícitamente por la legislación universitaria (en el artículo 41.2.g del L.O.U.). No obstante, es preciso considerar las siguientes consideraciones:

a) La Ley Española de Patentes establece los derechos de propiedad intelectual y decisión sobre los inventos desarrollados por los empleados. En términos generales, los inventos hechos por el empleado durante el periodo de contratación, que sean parte de la actividad implícita o explícita objeto de su contrato, pertenecerán al empleador. En todo caso el profesor tiene derecho a participar en los beneficios que la universidad consigue por explotación de los derechos de propiedad intelectual de las invenciones. Esta participación figura en los estatutos de cada universidad. En el caso de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria se establece que los beneficios obtenidos por la explotación de una patente se distribuirán de la siguiente forma: el 50% para el o los investigadores, el 25% para el centro o departamento o unidad orgánica donde se genere o se haya generado y el 25% restante para la Universidad. Por su parte, en la Universidad de la Laguna los beneficios de explotación se adscribirán por terceras partes a la Universidad, al Departamento o Instituto Universitario de Investigación en el que se llevó a cabo el trabajo y a sus autores.

b) La implicación de la Universidad para el nacimiento de la empresa de base tecnológica puede reducirse a la firma de un contrato de licencia a cambio de un precio o canon. Lo interesante es que los investigadores que

obtuvieron el resultado novedoso puedan participar y seguir nutriendo a la nueva empresa. Surge aquí los problemas de las incompatibilidades. La Ley 53/1984, de 26 de diciembre, de Incompatibilidades del personal al servicio de las Administraciones Públicas, regula para todos los empleados públicos los límites y prohibiciones para el desempeño de actividades privadas, prohibiéndose (art. 12.1):

- El desempeño de actividades privadas, incluidas las de carácter profesional, sea por cuenta propia o bajo la dependencia o al servicio de Entidades o particulares, o en los asuntos en los que esté interviniendo, haya intervenido en los dos últimos años o tenga que intervenir por razón del puesto público. Se incluyen en especial en esta incompatibilidad las actividades profesionales prestadas a personas a quienes se esté obligado a atender en el desempeño del puesto público.
- La pertenencia a Consejos de Administración u órganos rectores de Empresas o Entidades privadas, siempre que la actividad de las mismas esté directamente relacionada con las que gestione el Departamento, Organismo o Entidad en que preste sus servicios el personal afectado.
- El desempeño, por sí o por persona interpuesta, de cargos de todo orden en Empresas o Sociedades concesionarias, contratistas de obras, servicios o suministros, arrendatarias o administradoras de monopolios, o con participación o aval del sector público,

cualquiera que sea la configuración jurídica de aquéllas.

- El personal docente universitario con dedicación exclusiva no puede recibir a priori actividades y recibir remuneración del *spin-off*. Igualmente si esta empresa quiere llevar a cabo contratos con la Administración Pública, no podrá poseer individualmente más de un 10% del capital social. Teniendo en cuenta el artículo 42.2.g) de la LOU, la vinculación entre la empresa y los profesores-investigadores universitarios se podrá realizar a través del artículo 83 de la LOU.

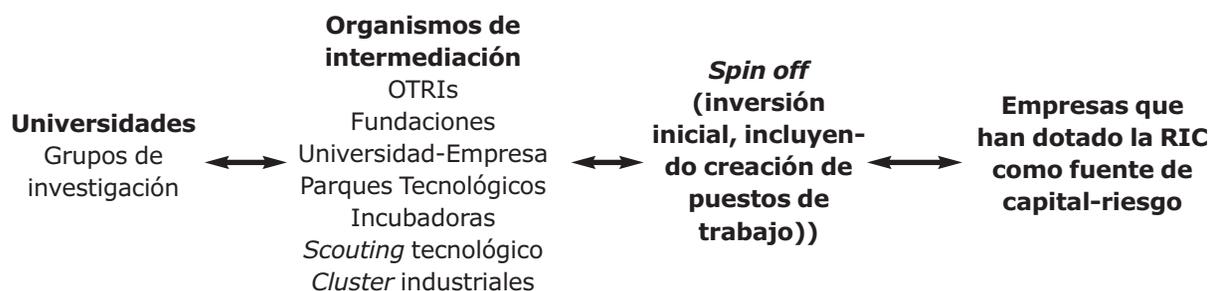
A los efectos de comprender la potencialidad de la RIC en la creación de empresas de base tecnológica, es preciso valorar someramente que cualquier estrategia de *spin off* requiere la dotación previa de infraestructuras físicas y de un marco institucional adecuado (Aernoudt, 2004). Una vía son las incubadoras de empresa de base tecnológica que apoyan el nacimiento y la primera etapa de vida de las nuevas empresas, siempre y cuando dichas empresas se basen en conocimiento entendido como tecnología. A veces las incubadoras se alojan dentro de Parques Tecnológicos, los cuales realizan una función en la transferencia de conocimientos pues proporcionan instalaciones y una serie de servicios de alta tecnología que crean un entorno propicio para el desarrollo de actividades *spin-off*.

Para favorecer el proceso de transferencia tecnológica es importante que las universidades pongan fondos para la preincubación (elaboración de planes de negocios) y que

concluyan alianzas estratégicas con el sector privado para que tengan una línea automática de crédito para capitalizar a las *spin-offs* en etapa temprana que hayan sido seleccionadas por la Universidad. Donde el mercado de capital de riesgo no se ha desarrollado, como es el caso de Canarias, la Universidad puede reducir los costos de búsqueda de dichas oportunidades ofreciendo al sector privado un sistema eficiente de *scouting* tecnológico que señale a los inversionistas sus tecnologías con mayor potencial comercial.

También la figura de las fundaciones universitarias jurídicamente independientes, pero estrechamente vinculadas al quehacer clásico de las universidades (formación, investigación y extensión), permite a la Universidad fortalecer su participación directa en el desarrollo regional, innovando en su labor formativa, desarrollando una investigación estrechamente ligada al sector productivo y fomentando la gestión y producción empresarial.

Así mismo, la presencia de *clusters* industriales de alta tecnología favorece los procesos de transferencia tecnológica iniciados por las universidades y por tanto la comercialización de sus tecnologías. Como consecuencia, las universidades tienen un interés directo en catalizar la formación de dichos *clusters*, así como en encadenar sus empresas *spin-offs* a ellos. Donde no haya *clusters* locales, es importante que la Universidad lidere un proceso de incubación de dichos *clusters* y favorezca su encadenamiento a *clusters* reconocidos en el exterior, si es necesario fomentando procesos de conversión de zonas industriales en parques tecnológicos.



Puesto de manifiesto que la creación de empresas de base tecnológica es un proceso que requiere de una estrategia por parte de las universidades canarias, interesa analizar el papel que puede jugar la RIC para apoyar financieramente a estas empresas. Entre los obstáculos más frecuentemente citados para la creación de nuevas empresas es la dificultad que las personas con vocación emprendedora tienen para disponer del capital que se requiere cuando se empieza un negocio (Hurst y Lusardi, 2004). Es importante resaltar que las universidades no tienen la obligación de ayudar financieramente a los investigadores en la creación de las *spin-off*, incluso en algunos casos la universidad cobra por sus servicios a las nuevas empresas. No obstante, también pueden beneficiarse de ayudas públicas que tratan de fomentar este tipo de iniciativas.

Existe abundante literatura que presenta evidencia empírica sobre la relación entre la propensión a crear empresas y la riqueza del emprendedor, bien disponible con anterioridad a la decisión de crear la empresa (Evans and Jovanic, 1989; Evans and Leighton, 1989; Fairle, 1999; Quadri, 1999), o bien sobrevinida como resultado de haberse beneficiado recientemente de una herencia (Blanchflower and Oswald, 1998).

Un aspecto relevante de las *spin-off* creadas en España es su estructura financiera y las personas o instituciones que se implican en la financiación de las mismas (Ortín y otros, 2007). De acuerdo a este estudio, la principal fuente de financiación corriente de las *spin-off* son los fondos que aportan los propios promotores que en promedio se sitúa cerca del 60% del pasivo total de las empresas. Le siguen en importancia las entidades financieras que aportan casi el 22% del pasivo, y las empresas de "venture capital" con cerca del 10%. Las universidades sólo aportan, en promedio, un 2,1% de la financiación de las *Spin-off* y el porcentaje restante se reparte en proporciones parecidas entre el círculo familiar y los proveedores.

Esta dificultad puede ser superada en Canarias si se tiene en consideración que la materialización indirecta de la RIC puede canalizar los recursos de aquellos contribuyentes que, habiéndose acogido a este incentivo para reducir su carga fiscal, no encuentran mejores alternativas de inversión bajo el binomio rentabilidad-riesgo. Así, se ha constatado que la suscripción de acciones o participaciones societarias ha sido una alternativa más utilizada respecto a la suscripción de deuda pública apta para materializar la RIC,

constatando que los contribuyentes valoran el coste de oportunidad en términos de rentabilidad (Dorta y Correa (dir.), 2007).

Si las universidades disponen de un sistema eficiente de *scouting* tecnológico existirá mayor predisposición por parte de las empresas RIC en participar dado que les permite valorar el potencial comercial de las *spin off*. Así mismo, dependerá del montante requerido, teniendo en cuenta que la materialización puede realizarse en diferentes ampliaciones de capital, lo que reduce el riesgo. La búsqueda de capital adicional mediante la aportación por parte de empresas RIC es fundamental a la hora de afianzar la viabilidad de este tipo de empresas. El capital de inicio de una empresa *spin-off* no es suficiente para sufragar el elevado coste que representa desarrollar determinados productos (por ejemplo, un producto biotecnológico para su uso clínico).

La mitad de las *spin-offs* universitarias españolas se han creado con un capital social muy próximo al que exige la norma legal para las empresas bajo la forma jurídica de sociedad de responsabilidad limitada (entre 3.000 y 3.600 euros), mientras que el 75% inician su actividad con un capital social que no alcanza los 30.000 euros. La pequeña dimensión inicial de las *spin-offs* universitarias se refleja en el número de trabajadores en el momento de la creación, con una media entre dos y tres trabajadores (Ortín y otros, 2007).

Por otra parte, el ciclo de madurez de una empresa innovadora se desarrolla en un conjunto de etapas que van desde la genera-

ción de I+D y/o la adquisición de conocimientos hasta su consolidación en el mercado. En una primera etapa se comienza a formarse la idea de empresa, en las que el futuro emprendedor requiere de asesoramiento, colaboración y financiación pre-semilla para desarrollar las primeras pruebas de concepto del producto o servicio. En esta etapa el riesgo es alto por lo que existirá menor predisposición por captar financiación privada, entre las que se encuentra la RIC, siendo frecuente que busquen el apoyo en subvenciones y ayudas públicas.

En una segunda etapa la empresa presenta las necesidades generales derivadas de la gestión y en la que los esfuerzos se centran en la captación de los primeros clientes. Si la empresa se encuentra alojada en una incubadora puede aprovecharse de la infraestructura puesta a su disposición, pero requerirá financiación para alcanzar mayor madurez. Es precisamente en este momento donde tiene mayores probabilidades de lograr financiación RIC para cubrir sus necesidades de activo fijo y empleo, de modo que pueda consolidar y expandir su red de relaciones.

A título ilustrativo, en el Cuadro 4 se expone el proceso seguido por varias empresas de base tecnológica (ETB): la primera se localiza en el sector de alimentación animal y biotecnología; la segunda en el sector de energía y medio ambiente; y, la tercera, en el sector de telecomunicaciones. Son simplemente casos que reflejan la potencialidad de este tipo de empresas y la necesidad de contar con financiación adicional que, para Canarias, puede proceder de las empresas que hayan dotado la RIC.

Cuadro 4. Descripción del proceso de creación de una EBT

I+I (Investigaciones Veterinarias Barcelona, S.L.) nace de las ideas, experiencias y proyectos de un grupo de profesionales con una dilatada trayectoria en el sector de la Zootecnia y con significativos vínculos con el mundo industrial por un lado, y el científico por otro. Desde el inicio del Business Plan y dado el perfil innovador de la empresa, el equipo gestor tomó la decisión de desarrollar la actividad en el marco de un Parque Tecnológico, concretamente el del Vallés por su proximidad a los laboratorios de la U.A.B. (Universidad Autónoma de Barcelona) y a las sedes de varias industrias Farmacéuticas. Este hecho nos ha permitido desarrollar nuestra actividad de manera más eficiente. Desde entonces algunos de los principales hitos obtenidos por la empresa en su actividad han sido:

Diciembre de 2004

Calificación "Proyecto I+I Consulting en Innovación" como empresa I+O

Marzo 2005

Constitución de I+I: empresa incubadora de INVESVET dedicada a la consultoría en innovación para empresas del sector agroalimentario

Enero 2006

Selección del proyecto "Desarrollo forma gelénica nova sustitutiva de antibióticos en producción aviar" desarrollado por el equipo de I+I como proyecto tecnológico "Génesis" por parte del CIDEM (del Dpto. de Industria de la Generalitat de Catalunya)

Junio 2006

Inicio del proceso para la realización del Plan de Empresa de INVEST destinado a la fabricación a escala industrial de los procesos y productos desarrollados por I+I.

Sol3g inició su actividad en julio de 2004, realizando inicialmente tareas básicas de investigación.

No fue hasta finales del año siguiente cuando la empresa se instaló en el Parque Tecnológico del Vallés (PTV) para empezar su labor de investigación y desarrollo de sistemas solares de tercera generación.

Desde noviembre de 2005, fecha de instalación de Sol3g en el PTV, la empresa ha concentrado todos sus esfuerzos en el desarrollo de diversos productos y tecnologías en el ámbito de la energía solar fotovoltaica, así como en la fabricación de prototipos.

Actualmente, la empresa posee en sus instalaciones de PTV un centro de investigación y desarrollo, así como un taller-laboratorio para desarrollar prototipos e instalación piloto.

A principios de 2007, la firma tiene previsto iniciar la fabricación en serie de sus productos y desarrollar la estructura empresarial necesaria para comercializar sus productos a nivel mundial.

Tanto la sede central de la empresa como el laboratorio de investigación y desarrollo se ubicarán en el PTV, mientras que, por motivos de espacio, la actividad de producción se realizará fuera del parque.

continúa...

... continuación cuadro 4.

Praesentis, S.L. es una empresa especializada en el desarrollo de productos y aplicaciones de video submarino y de plataformas de interacción en entornos remotos a través de sensórica y sistemas inteligentes de control.

La capacidad de diseño, desarrollo y construcción de sistemas electromecánicos y de software complejo de visión, llevó a contactar a un grupo de médicos especialistas en dermatología con el grupo de desarrollo de Praesentis para proponerles la construcción de una estructura autoportante con unos sistemas de cámaras de visión para utilizar el proceso manual de inspección en pacientes.

La relación que poco a poco se fue estableciendo entre los dos grupos de personas creó una línea de confianza que ha permitido transformar el simple desarrollo de un producto de baja complejidad, en una agrupación formal de intereses que se constituirán en sociedad permanente para la explotación de diversas líneas de negocio alrededor de la inspección automatizada de la piel y mediante técnicas ópticas de precisión.

En breve se habrá terminado los test de prototipos, el estudio de mercado de un pre-serie y las previsiones industriales. En paralelo se habrá terminado el Plan de Negocios que permitirá acceder a fuentes de financiación en fase semilla, a la vez que se pueda iniciar una pequeña estructura comercial para apoyar el inicio de las ventas.

Está previsto llegar a un importante nivel de facturación si se logra conseguir la financiación necesaria para el despegue comercial.

Finalmente, es preciso realizar las siguientes consideraciones sobre las economías tributarias en este caso particular de materialización indirecta para el fomento de la innovación:

- a) La materialización no sólo engloba las inversiones en activos fijos o materiales, sino también los puestos de trabajo que, en este tipo de empresas, constituye uno de los factores productivos de mayor significación financiera.
- b) Durante los primeros años de puesta en marcha de estas empresas existen mayores probabilidades de pérdidas fiscales, careciendo de interés los incentivos fiscales a la inversión,

dado que su cuota tributaria es nula, sin perjuicio de los créditos fiscales que la normativa tributaria considera por insuficiencia de cuota (en términos generales, cinco años). Sin embargo, la inversión realizada por estas empresas puede ser aprovechada por las empresas que hayan dotado la RIC y suscrito los títulos del patrimonio de las empresas de base tecnológica.

- c) Las actividades emprendidas por las empresas de base tecnológica pueden acogerse a la deducción de I+D+IT en los años que dispongan de beneficios fiscales, considerando que, en general, presenta un mayor ahorro fiscal que la RIC. De esta forma,

la RIC favorece el capital inicial y las necesidades estructurales, bien en su constitución o en sucesivas ampliaciones de capital, mientras que la deducción I+D+IT constituye una opción tributaria más favorable para apoyar las actividades ordinarias de innovación.

D) FONDOS DE INVERSIÓN Y SOCIEDADES DE CAPITAL-RIESGO

Las entidades de capital riesgo son, en su definición conceptual ordinaria, entidades financieras cuyo objeto principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas con el objetivo de aumentar su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio. El inversor de riesgo busca tomar participación en empresas que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, de los que se espera que tengan un crecimiento superior a la media. Una vez que el valor de la empresa ha incrementado su valor lo suficiente, los fondos de riesgo se retiran del negocio consolidando su rentabilidad.

Es corriente utilizar el término capital riesgo para definir todas las entidades que desarrollan esta actividad. Sin embargo en el mundo anglosajón existe una clara distinción entre los siguientes dos conceptos:

a) *Venture Capital*: Entidades que centran su actividad en el desarrollo de proyectos empresariales que se encuentran en etapas tempranas y normalmente asociadas a tecnología.

b) *Private Equity*: Cuya actividad consiste en invertir en empresas ya consolidadas por la que sería más correcto utilizar el término de capital inversión o *private equity* en lugar del de capital riesgo cuando nos referimos a estas últimas.

El objetivo de un capitalista de riesgo no es crear desarrollo económico, sino generar retornos extraordinarios y para esto, es necesario identificar proyectos con alto potencial de crecimiento, proveer fondos bajo términos adecuados, esforzarse para que los proyectos capitalicen los fondos aportados transformándolos en crecimiento y finalmente buscar el camino para acceder a un retorno líquido de la inversión.

Existen distintos modelos que vehiculan este negocio, entre estos, los más comunes son:

a) Inversores individuales privados (o *angels*): individuos que, con recursos y conocimientos propios realizan inversiones en compañías, habitualmente en estadios de desarrollo muy tempranos.

b) Inversores estratégicos: grandes empresas que, como complemento estratégico a su actividad principal, realizan inversiones en compañías incipientes o jóvenes.

c) Sociedades para inversiones individuales: dos o más *angels* sindicados para realizar una única inversión.

d) Fondos de capital de riesgo tradicionales: los fondos de capital de riesgo tradicionales trabajan obteniendo compromisos de dinero de inversores (individuales e institucionales) para conformar un fondo único desde el que realizan inversiones en compañías para luego vender su parte obteniendo una ganancia. Estos fondos tienen períodos de vida limitados, estructurados en dos partes: un período de inversión y un período de desinversión.

e) *Evergreen funds*: Esencialmente lo mismo que un fondo de capital de riesgo tradicional excepto que son abiertos, no tienen un período de vida limitado, es decir, no tienen comienzo ni final.

Con independencia de estas consideraciones conceptuales, el Real Decreto-Ley 12/2006, en el punto 3º de la letra D señala que la RIC se podrá materializar mediante la suscripción de acciones o participaciones en el capital o en el patrimonio emitidas por sociedades y fondos de capital riesgo regulados en la Ley 25/2005, de 24 de noviembre, reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras, y en fondos de inversión regulados en la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva, como consecuencia de su constitución o ampliación de capital, siempre que las entidades de capital riesgo y los fondos de inversión participados inviertan una cantidad equivalente de las participaciones adquiridas en acciones o participaciones representativas del capital de las sociedades, ya sea en la materialización indirecta tradicional o entidades de la Zona Especial Canaria.



Las sociedades capital-riesgo en el marco nacional e internacional surgen con la finalidad obtener rentabilidades extraordinarias y, en esencia, no persiguen necesariamente los objetivos de desarrollo, la diversificación de una economía o la creación de empleo. En Canarias, la creación de estas entidades no se asocia con el concepto de capital-riesgo, en tanto que su propósito básico sea concebido simplemente como un

instrumento para canalizar el ahorro empresarial de unas empresas a otras, como sociedades instrumentales o puntos de encuentro entre proyectos de inversión y financiadores.

A título ilustrativo, nada impide que se cree una sociedad capital-riesgo para la rehabilitación de los núcleos turísticos tasados en declive. El desarrollo de una sociedad capital-riesgo en este caso es concebido como un ins-

trumento financiero para mejorar la capacidad competitiva del sector hotelero, la reactivación del sector de la construcción, así como la posibilidad de que otras empresas puedan crecer o diversificarse, incluidas las pymes. Con todo ello se logra la modernización y crecimiento económico regional, sin necesidad de asumir riesgos o rentabilidades extraordinarias, diseñando para ello estructuras de intermediación financieras que puedan resultar idóneas para conectar a los inversores RIC y las empresas turísticas demandantes de financiación.

Ahora bien, las sociedades de capital-riesgo no son simplemente entidades canalizadores de ahorro, incluso en aquellos supuestos en los que no existan riesgos significativos. Siguiendo el ejemplo de la rehabilitación turística, la sociedad de capital-riesgo debe contar con un equipo multidisciplinar que deban tener conocimientos en el sector turístico y seleccionar aquellos proyectos potencialmente rentables y, además, requieran necesidades de inversión inicial. No se trata simplemente de elegir proyectos con altas probabilidad de éxito, sino que cumpliendo este requisito se invierta en activos que respondan con la definición de inversión inicial (creación, ampliación, diversificación y transformación).

Así mismo, la sociedad de capital-riesgo seleccionará aquellos proyectos que mejor se ajusten a los plazos de materialización y mantenimiento de la RIC, dado que existe un desfase temporal entre la fecha de dotación de la RIC, pasando por las fechas de realización y funcionamiento de la inversión inicial, hasta la fecha de desinversión que finaliza, como

mínimo, en el plazo de mantenimiento. Siguiendo el ejemplo de la rehabilitación hotelera, deberá considerarse el plazo de ejecución de la rehabilitación hasta la puesta en funcionamiento del complejo turístico (salvo causas debidamente justificadas, debe realizarse antes de cuatro años desde el año de la dotación de la RIC), así como el plazo de mantenimiento de la inversión que, salvo la vida útil del activo sea inferior, es de 5 años.

Lo señalado anteriormente es de aplicación para las sociedades capital-riesgo que deseen fomentar la innovación (I+D), si bien se presentan con mayor intensidad:

- a) Los periodos de inversión-desinversión son largos en torno a 8 a 10 años dependiendo del sector (biotecnología, energías renovables, etc.). A título ilustrativo, la sociedad capital-riesgo Unirisco de la Universidad de Santiago de Compostela creada en el año 2000 existe una participación minoritaria por un período entre 3 y 10 años.
- b) El problema no clarificado de considerar los activos intangibles en actividades de I+D como inversión inicial y, por tanto, aptos para la materialización indirecta.
- c) Los procesos de selección de proyectos viables son más complejos y demanda un número importante de proyectos (el promedio del sector es invertir en 1 de cada 100 proyectos analizados, aunque normalmente el *pre-screening* o análisis previo es muy rápido por lo que no se requiere demasiada profundidad de análisis

para eliminar una parte importante de los proyectos).

- d) Demandan la asunción de mayor riesgo a cambio de retornos extraordinarios.
- e) El capital riesgo es un negocio que funciona en mercados donde se encuentran por un lado proyectos invertibles y por otro capital dispuesto a invertir. En Canarias existe escasa predisposición en ambos sentidos y que precisa ser incentivada dada su escasa tradición. Faltan emprendedores con proyectos suficientemente maduros y los inversores locales no tienen la cultura de inversión que les permita entrar *per se* en este tipo de negocios.

Los instrumentos como la RIC o la Deducción de I+D+IT no logran, por si solos, la función extrafiscal del REF y se muestran incapaces de mitigar las anteriores debilidades del sistema de innovación canario, por lo que se demanda, como ocurre en otras regiones españolas y en el panorama internacional, la intervención pública para facilitar un mejor funcionamiento del mercado. Es preciso políticas públicas que dinamicen el mercado del conocimiento en el Archipiélago, siendo razonable que los instrumentos financieros de carácter público se centren en las primeras etapas en las que no se cuenta con recursos privados (incluido la financiación procedente de la RIC), por razones de riesgo y cultura empresarial.

Entre los problemas que dificultan la obtención de financiación para las actividades

innovadoras destacan los aspectos relacionados con la dificultad de apropiabilidad de los resultados de la innovación y, por ende, de los beneficios esperados por parte del inversor. Por esta razón, el inversor tenderá a invertir en menor intensidad. Entre las soluciones posibles se resalta, en primer lugar, la internalización de las externalidades que se generan en el proceso innovador mediante un sistema de patentes. De ahí la importancia de que los conocimientos generados en Canarias puedan ser aptos para la materialización de la RIC. Se sugiere, además, la participación de subvenciones e incentivos fiscales conjuntamente con la inversión pública directa en centros públicos de investigación, pues es precisamente donde se realiza investigación básica donde hay mayores diferenciales entre el rendimiento privado y el rendimiento social de las actividades investigadoras.

Pero cuando el financiador y el emprendedor son dos personas diferentes, la tasa de rentabilidad que el emprendedor exige a un proyecto de I+D es menor que la tasa de rentabilidad que exige el financiador externo del proyecto, es decir, es menor que el coste de financiar este proyecto en el mercado dado que el inversor valora los problemas de incertidumbre que, en todo caso, pueden ser compensados por las expectativas de rentabilidad (Pereiras y Huergo, 2006). Por tanto, existen mayores dificultades para que las empresas más innovadoras encuentren financiación, lo que justifica la intervención pública, que tradicionalmente se ha materializado en la implantación de ayudas financieras para la realización de actividades de I+D+i empresarial, fundamentalmente incentivos fiscales, subvenciones y créditos blandos.

La creación de sociedades de capital-riesgo no está ajena de los problemas enunciados anteriormente. Como afirma Morales (2008), *"en Canarias sigue sin darse de forma espontánea una iniciativa privada en este sentido por múltiples razones como la falta de proyectos con la adecuada orientación empresarial, la falta de cultura de este tipo de mercados financieros y sobre algo que es clave en todo proceso de inversión: la falta de conocimientos que permita al inversor evaluar el binomio rentabilidad-riesgo"*. Por esta razón, dicho autor propone, como solución, un compromiso de co-inversión sin intervención en la que el Gobierno aporta al fondo una cantidad igual a la que aporten los inversores privados, definiendo las directrices de tipos de proyectos, sectores prioritarios y rangos de inversión, pero sin intervención en la gestión del fondo. *"Si el fondo va mal pierden los inversores privados y pierde el fondo. Si el fondo va bien los inversores obtienen una alta rentabilidad y el Gobierno recupera la inversión más un porcentaje de retorno razonable pero menor que el de los inversores"*. Es una

solución imaginativa que puede reducir los problemas de asimetrías de información y riesgo moral derivados de la incertidumbre aparejada a los proyectos innovadores.

E) ZONA ESPECIAL CANARIA

En este apartado se analiza brevemente la alternativa indicada en el punto 2º de la letra D de la nueva redacción del artículo 27 del REF, en virtud de la cual se puede materializar la RIC mediante la suscripción de acciones o participaciones en el capital que hayan sido emitidas por entidades de la Zona Especial Canaria, como consecuencia de su constitución o ampliación de capital. Se trata de una modalidad con los mismos requisitos y condiciones que los establecidos para la materialización indirecta, en la que se demanda que la sociedad participada realice una inversión inicial, en cuyo caso, también se admite la creación de puestos de trabajo. Tales requisitos están especificado en el punto 1 de la letra D y en el capítulo I del título V de Real Decreto-Ley 12/2006.

Empresas que han dotado la RIC



**Entidades ZEC
(Inversión inicial, incluyendo creación de puestos de trabajo)**

Como señala Miranda (2007: 562) se trata de una modalidad catalogada como una ayuda al funcionamiento, aunque la inversión que deba realizar la entidad ZEC participada deba tener la consideración de inversión inicial y, por tanto, sujeta a los mismos requisitos. Además, se requiere cumplir con las siguientes exigencias adicionales:

- a) El importe de la emisión o de la ampliación de capital debe ser superior a 750.000 euros.
- b) Al menos el 10% de la emisión o de la ampliación de capital debe ser suscrito por alguna persona o entidad que no materialice cantidades destinadas

a la RIC y será desembolsado de manera inmediata tras el otorgamiento de la escritura de constitución o ampliación de capital.

A los efectos de que la empresa que suscribe los instrumentos de patrimonio (acciones o participaciones) sigan desarrollando su actividad en Canarias y no se transformen en empresas ZEC, la regulación de la RIC exige *“que no podrá transmitir o ceder el uso a terceros de los activos afectos a su actividad económica, existentes en el ejercicio anterior a la suscripción, en dicho ejercicio o en los cuatro ejercicios posteriores, salvo que haya terminado su vida útil y se proceda a su sustitución o que se trate de operaciones realizadas en el curso normal de su actividad por sujetos pasivos que se dediquen, a través de una explotación económica, al arrendamiento o cesión a terceros para su uso de activos fijos, siempre que no exista vinculación, directa o indirecta, con los arrendatarios o cesionarios de dichos bienes, en los términos definidos en el apartado 3 del artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, ni se trate de operaciones de arrendamiento financiero. En ningún caso podrá transmitirlos o ceder su uso a la entidad de la Zona Especial Canaria cuyas acciones suscriba ni a otra persona vinculada con esta última en los términos anteriormente indicados”*. Así mismo, la persona o entidad que suscriba las acciones o participaciones emitidas *“no procederá a la reducción de su plantilla media total, existente en el ejercicio anterior a la suscripción, en los cuatro ejercicios posteriores. Para el cálculo de la plantilla media total de la empresa se tomarán las personas empleadas, en los términos que dis-*

ponga la legislación laboral, teniendo en cuenta la jornada contratada en relación con la jornada completa”.

Las anteriores restricciones ponen de manifiesto que se trata de proyectos con altas necesidades de inversión inicial o puestos de trabajo, los cuales se inician con el propósito de aprovecharse de la baja tributación de la ZEC, no sólo en el impuesto sobre sociedades (tipo impositivo del 4% frente al 30% de la media europea, sino también las exenciones en el IGIC en importaciones y actividades con otras entidades ZEC, la exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, así como la liberación de retenciones en la fuente en dividendos, intereses y cánones.

Teniendo en consideración los riesgos de incertidumbre de las actividades emprendidas por empresas muy innovadoras, cabe presuponer que esta modalidad de materialización de la RIC es propia de proyectos o sectores maduros y con altas tasas de viabilidad económico-técnica.

Dado que la finalidad básica de la ZEC es la diversificación económica de Canarias puede ser una adecuada alternativa para atraer proyectos innovadores a la luz de que las ventajas son claramente superiores a los requisitos exigidos para operar en la misma (crear 5 empleos mínimo en los seis primeros meses de operación –3 empleos en las islas no capitalinas–; invertir 100.000 euros durante los dos primeros años –50.000 en las islas no capitalinas–); realizar alguna de las actividades autorizadas por la ZEC. Prueba de ello es que aproximadamente un 30% de los

activos no corrientes de las empresas ZEC se concreta en inmovilizado inmaterial y se caracterizan por ser entidades fuertemente internacionalizadas, con una apreciable actividad exportadora (83% de la cifra de negocios) e intensivas en empleo (Fortes, 2007)

En este sentido, aquellas empresas de base tecnológica (ETB) que se han ido madurando sus proyectos en los parques científicos y tecnológicos pueden lanzarse al mercado mediante esta alternativa que, considerando la baja tributación, supera claramente los costes administrativos y financieros de otros incentivos fiscales (RIC o la Deducción de I+D+IT), sin perjuicio de las limitaciones establecidas por el principio de estanciedad geográfica.

IX. CREACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS PÚBLICAS EN EL SISTEMA DE INNOVACIÓN CANARIO

Un sistema de innovación es el conjunto de elementos que actúan y se interrelacionan en una región determinada, favoreciendo o impidiendo cualquier proceso de innovación (Molina y otros, 2000: 35). Las empresas que son las protagonistas del proceso de innovación, mientras el sistema público de I+D (universidades y otros organismos públicos de investigación) son los generadores de conocimientos científicos y tecnológicos. Entre ambos se localizan las estructuras e infraestructuras de interfaz para la transferencia de tecnología, entre las que destacan los centros e institutos tecnológicos, las oficinas de transferencia de resultados de investigación, los parques tecnológicos, las fundaciones universidad-empresa, los centros empresa-innova-

ción, las sociedades de capital riesgo, etc. Ambos interactúan de acuerdo a los recursos materiales y humanos que incentivan, facilitan y ultiman el proceso de innovación. En este sentido, las administraciones públicas y el sector privado tienen a su disposición mecanismos que pueden favorecer la creación de infraestructuras públicas mediante los mecanismos dispuestos por el REF.

El análisis de dichos mecanismos requiere, en primer lugar, justificar las razones teóricas que justifican la creación de infraestructuras para la innovación para, seguidamente, valorar la viabilidad de tales alternativas desde las restricciones presupuestarias impuestas a las administraciones, así como desde la óptica de los intereses privados.

A) RAZONES DE POLÍTICA ECONÓMICA QUE JUSTIFICAN SU IMPULSO

La razón teórica que justifica la intervención del sector público para el fomento de la innovación deriva de la naturaleza de los activos intangibles que tiene por fuente el conocimiento. Tales activos intangibles tienen los atributos del bien público dado que su consumo no impide la utilización simultánea por otros (consumo no rival). Los problemas de apropiabilidad derivados de la característica de bien público del conocimiento, las asimetrías de información y la existencia de costes fijos muy elevados provocan que la inversión en actividades de I+D+i sea inferior a la socialmente óptima, lo que constituye la principal justificación de la intervención del sector público. Con el objetivo de limitar el alcance de estos fallos de mercado, el sector público puede realizar apoyos a nuevas empresas de

base tecnológica, impulsar a la investigación básica y proveer incentivos a la cooperación entre empresas, entre otras manifestaciones de la intervención pública, incluyendo la creación de infraestructuras públicas.

Dorta y (de) León (2006) analizan las diversas razones que justifican la participación del sector privado para la creación de infraestructuras públicas, resaltando que tales actuaciones permiten potenciar la actividad y diversificación económica (efecto arrastre del sector constructor), compensar los cambios en la redefinición de las ayudas europeas y favorecer la introducción de los atributos de la nueva gestión pública. Por motivaciones coyunturales puede defenderse la creación de infraestructuras públicas a los efectos de incrementar las alternativas de materialización de la RIC y atender las expectativas de los contribuyentes que no encuentra otras alternativas de inversión.

Estas razones teóricas o coyunturales no justifican, por sí solas, la creación de infraestructuras públicas para el fomento de la innovación, ya sea con recursos públicos o privados, pues precisa de una decisión de política económica, la cual siempre se ha desarrollado bajo criterios de oportunidad y de negociación no cooperativa con otras políticas que compiten en un marco presupuestario restringido y limitado. Además dichas políticas se encuadran dentro de diferentes niveles competenciales en la Administración europea, nacional, autonómica y local.

En cualquier caso, la financiación de infraestructuras públicas para la innovación se puede dirigir al sistema público de I+D (universidades y otros organismos públicos de

investigación) como generadores de los conocimientos científicos y tecnológicos, o bien a las estructuras que sirven de interfaz para la transferencia tecnológica, ya sean institutos tecnológicos o parques tecnológicos. Se tratan de políticas no excluyentes, si bien deben ajustarse a las modalidades de materialización de la RIC previstas en la Ley 12/2006.

Actualmente los planes de inversión de las universidades u otros centros de investigación e innovación de Canarias se han sustentado en las transferencias y subvenciones de diferentes niveles de la Administración, sin que se haya proliferado el uso de la RIC para apoyar las necesidades de inversión, con la excepción del proyecto desarrollado por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (véase Dorta y (de) León, 2006).

B) VALORACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS ATENDIENDO A LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO

Las inversiones en infraestructuras realizadas a través de las empresas, públicas o privadas, deben responder predominantemente a criterios de rentabilidad financiera. Sin embargo, la naturaleza de las infraestructuras requiere de la participación pública, atendiendo a sus niveles competenciales, en los procesos de definición de prioridades, programación y puesta en marcha de las actuaciones correspondientes. En este sentido, la inversión en capital público a través del sector privado también constituye un instrumento de la política económica, con independencia de que pueda independizarse de los presupuestos públicos, máxime cuando tienen un impacto inmediato en aspectos eco-

nómicos, sociales y territoriales. Este hecho adquiere además especial relevancia en el contexto del equilibrio presupuestario impuesto desde 2003 por la Ley de Estabilidad Presupuestaria y las restricciones financieras derivadas del comportamiento del ciclo económico (véase Sánchez, 2002).

Los proyectos de colaboración público-privada en la construcción y gestión de infraestructuras públicas se perfilan como una de las alternativas más viables para solventar las restricciones presupuestarias a las que están sometidas las Administraciones públicas. Las consecuencias sobre el déficit público de este tipo de operaciones dependen en gran medida de su clasificación en el sistema europeo de cuentas que, básicamente, van a depender de la asignación de riesgos entre los participantes (García, 2004).

Un análisis pormenorizado de las modalidades de financiación y gestión de infraestructuras desborda los objetivos pretendidos en esta investigación, siendo exclusivamente de interés exponer las alternativas que dispone las administraciones públicas canarias para el fomento de infraestructuras públicas vinculadas con actividades de innovación de acuerdo a las posibilidades otorgadas por el RDL 12/2006, valorando, en cada caso, si compu-

ta o no en el déficit (interés público) y su rentabilidad económico-fiscal (interés privado):

1. Deuda pública

El RDL 12/2006 posibilita la materialización de la RIC en "títulos valores de deuda pública de la Comunidad Autónoma de Canarias, de las Corporaciones Locales canarias o de sus empresas públicas u Organismos autónomos, siempre que la misma se destine a financiar inversiones en infraestructura y equipamiento o de mejora y protección del medio ambiente en el territorio canario, con el límite del cincuenta por ciento de las dotaciones efectuadas en cada ejercicio" (punto 4.º de la letra D del apartado 4).

Esta modalidad no supone ninguna novedad respecto a la que prácticamente ha sido utilizada por la Comunidad Autónoma y los Cabildos de las islas capitalinas, sin que haya tenido respaldo en otras administraciones públicas canarias, lo que refleja incapacidad o desconocimiento de esta alternativa. Esta modalidad permite a la Administración el acceso a la deuda a un coste inferior al tipo de interés del mercado, lo cual es posible porque el sujeto pasivo obtiene una rentabilidad económico-fiscal satisfactoria⁴ y no encuentra otras alternativas de inversión (véase Dorta y Correa (dir), 2007)⁵.

⁴ La Tasa Interna de Retorno depende de un conjunto de variables: año en que se haya dotación la RIC, fecha de adjudicación de la deuda pública (materialización), tipo impositivo, tipo de interés explícito (cupón) y fecha de amortización. En la deuda pública emitida por el Cabildo Insular de Gran Canaria en septiembre de 2006, la rentabilidad económico-fiscal neta oscilaba entre un 20,430% y un 10,128% para personas jurídicas; para los contribuyentes sujetos a IRPF, se situaba entre un 20,43% y un 11,782%. La reducción de los tipos impositivos a partir de 2007, la reducción del tipo de interés nominal y el incremento de los plazos de amortización en las últimas emisiones están reduciendo el atractivo de la deuda pública, máxime cuando existe un coste de oportunidad respecto a otras alternativas de materialización y tensiona la liquidez de las empresas.

⁵ El desajuste entre el importe emitido y adjudicado respecto al importe total solicitado es un buen reflejo de las tensiones existentes actualmente que encuentra el contribuyente para la materialización. A título ilustrativo, en la emisión realizada por el Cabildo Insular de Gran Canaria, en noviembre de 2006, el importe emitido se elevaba a 48.262.000 euros, mientras que el total de peticiones individuales y mancomunadas se elevaban a 925.401.000 y 925.876.000 euros respectivamente, lo que ha supuesto un porcentaje de prorrateo (una vez realizada la adjudicación mínima) del 4,789%. No obstante, en la emisión realizada en diciembre de 2007 con volumen emitido de 34.995.000 euros, el porcentaje de prorrateo se elevó al 64,584%.

La posibilidad de que las universidades canarias sean emisoras directas de la deuda pública apta para la materialización de la RIC no ha sido suficientemente explorada. De acuerdo a su autonomía financiera limitada, el artículo 81 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades prevé como ingreso presupuestario el producto de las operaciones de endeudamiento, aunque ajustado al necesario equilibrio presupuestario de la Comunidad Autónoma y, por tanto, a su autorización. Sin embargo, esta alternativa de financiación de infraestructuras públicas requiere que las universidades cuenten con tesorería de libre disposición suficiente y un estricto seguimiento de sus necesidades de financiación futuras. En esta alternativa quien solicita la financiación y quien la devuelve es la Universidad, sin el respaldo (aval) o posible rescate financiero (amortización) de la Administración de tutela financiera, pero sí con su autorización.

2. Emisión títulos valores emitidos por organismos públicos

El RDL 12/2007 introduce nueva alternativa que permite materializar la RIC a través de la suscripción de *“títulos valores emitidos por organismos públicos que procedan a la construcción o explotación de infraestructuras o equipamientos de interés público para las Administraciones públicas en Canarias, cuando la financiación obtenida con dicha emisión se destine de forma exclusiva a tal construcción o explotación, con el límite del cincuenta por ciento de las dotaciones efectuadas en cada ejercicio”* (punto 5.º de la letra D del apartado 4).

Una diferencia sustancial respecto a la emisión de deuda apta viene definida por el destino de la financiación captada por los organismos públicos canarios, dado que no sólo se permite su afectación a proyectos de inversión (construcción de infraestructuras), sino que también puede servir para la explotación de las mismas u otros equipamientos de interés público. El RDL 12/2007 y el Reglamento de desarrollo de la RIC no clarifican el alcance de la expresión “explotación de la infraestructura, pudiendo interpretarse en un sentido amplio (todas las necesidades financieras de la actividad ordinaria del organismo) o más restringido (conservación, adecuación, reforma, modernización, reposición y gran reparación de las infraestructuras).

Esta modalidad permite ajustar las emisiones de valores atendiendo a las necesidades reales de las infraestructuras públicas, desde su construcción hasta la explotación plurianual. A título ilustrativo se pueden realizar diferentes emisiones para el período de construcción un parque tecnológico gestionado por un organismo público, así como sucesivas emisiones en cada uno de los ejercicios de explotación, a los efectos de salvaguardar un adecuado equilibrio financiero, reduciendo con todo ello la carga financiera que, por otra parte, puede ser reducida atendiendo a la rentabilidad económico-fiscal que disfrutan los contribuyentes que han dotado la RIC.

En tanto la emisión de deuda afecta al equilibrio presupuestario, es razonable que el RDL 12/2006 exija que *“el Gobierno de la Nación aprobará la cuantía y el destino de las emisiones, a partir de las propuestas que en tal sentido le formule la Comunidad*

Autónoma de Canarias, previo informe del Comité de Inversiones Públicas”.

• **Emisión títulos valores por entidades**

Una alternativa más original es la materialización de la RIC mediante la suscripción de *“títulos valores emitidos por entidades que procedan a la construcción o explotación de infraestructuras o equipamientos de interés público para las Administraciones públicas en Canarias, una vez obtenida la correspondiente concesión administrativa o título administrativo habilitante, cuando la financiación obtenida con dicha emisión se destine de forma exclusiva a tal construcción o explotación, con el límite del cincuenta por ciento de las dotaciones efectuadas en cada ejercicio y en los términos que se prevean reglamentariamente”* ((punto 4.º de la letra D del apartado 4).

Esta alternativa queda cerrada para las entidades que dispongan de concesiones administrativas (véase epígrafe 5.1.5) y la financiación captada tenga como destino la construcción o explotación de infraestructuras o equipamientos de interés público. Se excluye, por tanto, la emisión de valores para financiar la prestación de servicios públicos o las tradicionales concesiones demaniales.

En el supuesto de empresas privadas, el artículo 16 del Reglamento de desarrollo de la RIC, señala que deberán entregar a los suscriptores el folleto informativo señalado en el artículo 27 el artículo 27 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (modificado por el Real Decreto-Ley 5/2005, de 11 de marzo), el cual incluye toda la información

relativa al emisor y los valores emitidos, ya sean acciones o títulos representativos de deuda, de forma comprensible para los suscriptores (lenguaje no técnico). Esta obligación sólo procede cuando se realice una oferta pública de valores, no siendo obligatorio en los supuestos de ampliación de capital simultánea (artículo 160 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas).

La principal fortaleza de esta modalidad de financiación gira en torno a la posibilidad de llegar a un colectivo importante de inversores y, por tanto, diluir el riesgo entre todos los suscriptores, aprovechando la empresa concesionaria la posibilidad de acceder al mercado de la deuda a un tipo de interés bajo, incluso prefijado, por las ventajas fiscales que goza el suscriptor que ha dotado la RIC. También puede emitir acciones con diferentes características que se adapten a sus estrategias financieras (acciones ordinarias, privilegiadas, sin voto o rescatables).

De acuerdo al Plan General de Contabilidad de 2007, los instrumentos emitidos se clasificarán como pasivos financieros, en su totalidad o en una de sus partes, siempre que de acuerdo con su realidad económica supongan para la empresa una obligación contractual, directa o indirecta, de entregar efectivo u otro activo financiero, o de intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente desfavorables, tal como un instrumento financiero que prevea su recompra obligatoria por parte del emisor, o que otorgue al tenedor el derecho a exigir al emisor su rescate en una fecha y por un importe determinado o determinable, o a recibir una remuneración predeterminada siempre que haya beneficios distribuibles. En

particular, determinadas acciones rescatables y acciones o participaciones sin voto. Sin embargo, la calificación de la emisión no afecta a la RIC pues se admite la emisión de títulos valores y, a diferencia de la anterior redacción, no se requiere un incremento de los fondos propios de la empresa emisora.

Las ventajas de esta alternativa de materialización para las administraciones van a depender de las estipulaciones que establezca en el pliego de condiciones administrativas particulares y de su repercusión en las magnitudes que definen la estabilidad presupuestaria de la administración. En este sentido, el Eurostat, a través del News Release de 11 de febrero de 2004, considera que los activos (infraestructuras) se consideran no públicos sólo si existe una prueba sólida de que la entidad privada soporta la mayor parte del riesgo ligado a la asociación constituida. Como afirman Benito y Montesino (2003: 22) el *“análisis de los riesgos soportados por las partes contratantes constituye un elemento clave de la evaluación de un proyecto de asociación público-privada con respecto a la clasificación de los activos implicados en el contrato para asegurar la contabilización correcta de su impacto sobre el déficit y la deuda pública”*.

Si bien en cualquier contrato de participación público-privada es esencial que la asunción de riesgos recaiga sobre el sector privado, a los efectos de generar los incentivos necesarios para que actúen con mayor eficacia y eficiencia, lo cierto es que el alcance particular dependerá en cada caso en concreto. Frente al viejo principio del modelo tradicional de concesión de “riesgo y ventura”, surgieron posteriormente modalidades más

suavizadas bajo el principio de “intangibilidad de la remuneración del concesionario” o “mantenimiento del equilibrio económico-financiero de la concesión”, hasta la aparición del principio de cooperación público-privada como base para una asunción compartida de ciertos riesgos.

Por esta razón, resulta esencial analizar en cada caso concreto quien está asumiendo la multiplicidad de riesgos de cada contrato (políticos, institucionales, ambientales, de desarrollo, de diseño y construcción, de puesta en marcha, de mercado, comercial, de sobrecostos operativos, tecnológicos, de impacto social, financieros, caso fortuito, de fuerza mayor, etc.). Eurostat engloba estos riesgos en tres categorías principales (riesgo de construcción, riesgo de disponibilidad y riesgo de demanda), precisando que *“los activos ligados a una asociación público-privada se clasifiquen como activos no públicos, de modo que no se registren en el balance de las administraciones públicas, si se reúnen dos condiciones: que la entidad privada soporte el riesgo de construcción y, además, soporte al menos uno de los dos riesgos siguientes: el de disponibilidad y el ligado a la demanda”* (Benito y Montesinos, 2003: 23).

El estudio de las tres categorías de riesgos define la naturaleza del arrendamiento, calificándose como operativo cuando son asumidos por el sector privado y financiero en el supuesto de que tales riesgos recaen en el sector público.

Ahora bien, algunas fórmulas de financiación de infraestructuras como el peaje en

sombra son, desde un punto de vista económico-contable, básicamente arrendamientos que, a tenor del literal de RDL 12/2006, parece que puedan quedar excluidos de los beneficios fiscales de la RIC.

La actividad de arrendamiento de bienes inmuebles queda limitada a unos supuestos concretos (promoción de viviendas protegidas, desarrollo de algunas actividades industriales; rehabilitación de un establecimiento turístico en área cuya oferta turística se encuentre en declive). Así mismo, el RDL 12/2006 advierte que los sujetos pasivos que se dediquen a la actividad económica de arrendamiento o cesión a terceros para su uso de activos fijos podrán disfrutar del régimen de la RIC, siempre que no exista vinculación, directa o indirecta, con los arrendatarios o cesionarios de dichos bienes, en los términos definidos en el artículo 16, apartado 3, del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, ni se trate de operaciones de arrendamiento financiero.

La limitación puede interpretarse para aquellos arrendamientos que tienen tal consideración desde un punto de un punto de vista estrictamente jurídico (arrendamientos urbanos, arrendamientos rústicos, contrato mercantil de arrendamiento financiero etc.), no siendo razonable que el Legisladora haya querido extrapolar el concepto económico de arrendamiento establecido en las normas de contabilidad pública.

Sin embargo, las modalidades de financiación y gestión de infraestructuras debe acomodarse a las exigencias impuestas por el RDL 12/2006, perdiendo viabilidad todas

aquellas que puedan ser interpretadas como arrendamientos financieros, en tanto que la infraestructura debe ser registrada por la Administración Pública y no por el concesionario. Por el contrario, en aquellas fórmulas en las que el concesionario asuma los riesgos, no sólo servirá para la correcta materialización de la RIC (interés privado), sino que además no tendrá consecuencias sobre el déficit presupuestario (interés público).

X. SEGURIDAD JURÍDICA EN EL CONTENIDO Y EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN

En un entorno de máxima competencia y optimización de los recursos, son muchas las empresas que afrontan el futuro cercano con la garantía de conocer las ventajas fiscales que se derivan de sus actuaciones en investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Sin embargo, la promoción de actividades de I+D+IT precisa valorar el riesgo fiscal por incumplimiento y en este sentido se ha venido evidenciando una regulación cada vez más pormenorizada con la intención de mejorar la seguridad jurídica de los contribuyentes y reducir la incertidumbre inherente a las actividades de innovación, máxime cuando ello favorece la utilización práctica de los beneficios fiscales.

La Administración tributaria no dispone de las capacidades y conocimientos técnicos suficientes para valorar el contenido científico y tecnológico de las actividades emprendidas por el contribuyente, ni sopesar adecuadamente cuando se trata de una actividad de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, por lo que ha ideado diversos meca-

nismos legales para la calificación e interpretación de las actividades innovadoras. No es propósito de este trabajo profundizar en dichos procedimientos (véase Rivas, 2007), sino apuntar brevemente las alternativas jurídicas existentes, las competencias de los diferentes organismos implicados y observar el papel que puede jugar las entidades de *interfax* para el fomento de la innovación (OTRIs, fundaciones universitarias, etc.) para el caso de Canarias.

A) PROCEDIMIENTOS Y COMPETENCIAS: EL ROL DE LOS ORGANISMOS DE INTERMEDIACIÓN Y DE APOYO A LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL

El contribuyente es libre para desarrollar por sus propios medios la documentación y aplicar la deducción de I+D+IT o, en su caso, la materialización de la RIC según su criterio. Esta alternativa exige que la empresa cuente con personal especializado que, en términos generales, no se dispone en las empresas del tejido empresarial canario. En aras de lograr un mayor grado de seguridad jurídica puede:

- a) Solicitar la certificación de sus proyectos a una entidad debidamente acreditada por ENAC, con lo que reduce el riesgo, al tratarse de una opinión independiente y cualificada que, por lo general, es reconocida finalmente por la Administración Tributaria.
- b) Presentar consultas sobre la interpretación y aplicación de los incentivos fiscales objeto de nuestra atención (RIC, deducción I+D+IT), cuya con-

testación tendrá carácter vinculante para la Administración tributaria, en los términos previstos en los artículos 88 y 89 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. A la consulta se podrá adjuntar un informe técnico del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

- c) Realizar una valoración previa de gastos e inversiones correspondientes a los proyectos de I+D+IT. La contestación también tendrá carácter vinculante e, igualmente, se puede adjuntar un informe del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- d) Aportar informe motivado de un organismo público competente, relativo al cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos exigidos para calificar las actividades del sujeto pasivo como investigación y desarrollo, o para calificarlas como innovación tecnológica, teniendo en cuenta las actividades preceptivamente excluidas. El informe tendrá carácter vinculante para la Administración.

La inseguridad jurídica que ha rodeado a la deducción de I+D+IT y la RIC aconseja ser muy cautelosos, por lo que no es prudente que la empresa desarrolle la documentación por sus propios medios y, por otra parte, resulta prácticamente imposible reducir todos los pormenores de un proceso indeterminado, como son las actividades de I+D+IT, a través de una consulta vinculante, sin perjuicio de que puedan realizarse sobre determinados aspectos específicos y pueda adjun-

tarse un informe técnico por parte del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Se hace necesario ofrecer a los agentes económicos un entorno de seguridad jurídica que les permita conocer si las actividades que planean llevar a cabo merecerán o no la calificación requerida para aplicar los incentivos fiscales considerados, ya sea la RIC o la deducción para el fomento de la I+D+IT.

Por lo que respecta al nivel competencial, señalar, en primer lugar, que es *Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa, por la que se modifica la Ley 2/1995 de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada*, en su disposición adicional primera, quien introduce, por primera vez, la posibilidad de aportar a la Administración tributaria informes motivados relativos al cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos necesarios para poder aplicar la deducción por actividades de I+D+IT. También admite que estos informes se puedan aportar a los efectos de la presentación de consultas vinculantes para la Administración sobre la interpretación y aplicación de la deducción, o bien cuando se pretenda solicitar a la Administración tributaria la adopción de acuerdos previos de valoración de los gastos e inversiones correspondientes a proyectos de investigación y desarrollo o de innovación tecnológica.

Recientemente se ha aprobado el *Real Decreto, el 2/2007 por el que se regula la emisión de informes motivados relativos al cumplimiento de requisitos científicos y tecnológicos, a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación, desarrollo e innovación tecno-*

lógica. Esta norma redefine los órganos que colaboran con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para realizar los informes motivados, dando competencias al Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), al Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) y a la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM).

Las empresas tienen la posibilidad de aportar informes motivados a los efectos de la presentación de consultas vinculantes para la Administración sobre la interpretación y aplicación de la deducción, o bien cuando se pretenda solicitar a la Administración tributaria la adopción de acuerdos previos de valoración de los gastos e inversiones correspondientes a proyectos de I+D+IT. Estos informes motivados, que tienen carácter vinculante para la Administración tributaria, deben ser elaborados y emitidos, con carácter general, por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Las empresas cuando solicitan a los órganos administrativos competentes la emisión de un informe motivado, deben acompañar en su solicitud un informe técnico realizado por una entidad acreditada por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC), en el que se califiquen las actividades (certificado de contenidos) y se identifiquen los gastos e inversiones asociadas a I+D+i (certificado de ejecución). El Real Decreto 2/2007 exige la presentación de dicho informe técnico cuando la competencia para emitir informes motivados corresponda realizarlos al Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Este cambio es totalmente razonable si consideramos que se trata de proyectos empre-

sariales que previamente han sido financiados por dicho Centro y gestionados por personal altamente cualificado.

Cuando se trate de proyectos sobre eficiencia energética y el uso racional de la energía, así como de apoyo a la diversificación de las fuentes de abastecimiento y el impulso de la utilización de las energías renovables, la competencia para emitir tales informes motivados corresponderá al Director General del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).

Así mismo, el legislador exige que las entidades acreditadas colaborarán con la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), en los supuestos en que el informe motivado se refiera a proyectos de I+D+IT que hayan dado lugar a una patente o modelo de utilidad o sobre los que se haya obtenido un Informe Tecnológico de Patentes de la referida Oficina. Corresponde, posteriormente, a la Dirección General de Desarrollo Industrial comprobar que se ha producido esta colaboración en la realización del informe técnico aportado por el solicitante.

Tabla 4. Estimación de la deducción de la cuota en el Impuesto sobre Sociedades⁶ (millones de euros)

Actividades de innovación	Solicitudes (Año fiscal 2003)		Solicitudes (Año fiscal 2004)		Solicitudes (Año fiscal 2005)	
	Importe calificado	Deducción estimada	Importe calificado	Deducción estimada	Importe calificado	Deducción estimada
I+D	202,6	81	233,5	93,4	338,9	135,6
I	52,7	5,3	124,1	12,4	221,0	22,1
TOTAL	255,3	86,3	357,6	105,8	559,9	157,7

Fuente: (Gutiérrez, 2008:28)

Con esta distribución de competencias el Legislador desea mejorar la calidad de los informes técnicos bajo principios de competencia, calidad e independencia, consolidando un sistema valorado satisfactoriamente por parte de los usuarios (95%), los cuales no sólo han utilizado los informes como medida para alcanzar la seguridad

jurídica de sus proyectos (81%), sino también para disponer de un reconocimiento oficial ante terceros (18%), considerando como principal problema el retraso en la recepción de los informes (55%) y su alto coste (26%), mientras que sólo un 4% de los usuarios se muestra disconforme con la calificación emitida (Gutiérrez, 2008).

⁶ El importe calificado a 8 de mayo de 2008 relativo al ejercicio fiscal de 2006 se eleva a 377,65 millones de euros en I+D y 127,07 millones de euros en IT. Se han presentado 2 informes de la Comunidad Autónoma de Canarias que respecto a los 726 informes recibidos por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio reflejan claramente su escasa utilización y muy distantes a Madrid (29%), Cataluña (22%) o Valencia (13%).

Es innegable el protagonismo de las entidades acreditadas por la ENAC para realizar la certificación. En este sentido, han sido diversas las voces que han señalado la conveniencia de crear una entidad de estas características en Canarias, habiéndose realizado esfuerzos en este sentido por parte de las universidades y sus respectivas fundaciones.

La creación de una entidad certificadora en Canarias requiere construir una infraestructura solvente que inspire confianza entre los agentes implicados (investigadores, directivos, empresarios, universidades, fundaciones, etc.) para la validación de las normativas, ya sea la referida a la deducción de I+D+IT como en lo referente a la RIC.: Así mismo, demanda la puesta en práctica de las metodologías de implantación y auditoría asociadas a estas normas (por ejemplo, UNE 166000:2006).

El propósito básico de la certificación es demostrar a las partes interesadas que las actividades recogidas en el proyecto a realizar por una empresa pueden calificarse como investigación y desarrollo y/o como innovación tecnológica, de acuerdo con las definiciones de estos conceptos contempladas en el artículo 35 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades, según RDL 4/2004 (y actualizaciones). Así mismo, que la memoria técnica y económica presentada es conforme con lo especificado en el RD 1432/2003.

El valor añadido de estas entidades no gira sólo en las diferentes modalidades de certificación que vienen realizando (véase anexo A.3), sino especialmente porque aportan un apoyo integral en las diferentes fases

de la gestión de los proyectos (diseño, planificación, financiación, organización, ejecución y control de los proyectos de I+D+IT). En este sentido, presentan funciones similares a las otorgadas a los organismos de intermediación y de apoyo a la innovación empresarial (OTRIs, fundaciones universitarias, sistema de apoyo a la innovación, etc.).

De lo anterior se desprende diversas posibilidades:

- a) Crear una oficina especializada en los organismos de intermediación, aprovechando las sinergias y conocimientos depositados en los mismos, logrando previamente la acreditación por parte de la ENAC.
- b) Desarrollar convenios de colaboración o contratos entre los organismos de intermediación de la innovación y las entidades ya acreditadas por la ENAC, en los que se definan las funciones a desarrollar y teniendo en consideración la atención personalizada y continua a los agentes implicados (investigadores, asesores fiscales, directivos, etc.).
- c) Constituir una entidad acreditadora independiente de los organismos de intermediación que están localizados en Canarias.
- d) Aprovechar las capacidades y habilidades de las entidades acreditadas en el resto del ámbito nacional, con o sin implantación en Canarias.

La adopción de estas alternativas constituye una decisión político-técnica que sobrepasa los objetivos pretendidos en el presente trabajo. No obstante, la experiencia acumulada en España aconsejan la actuación de los poderes públicos (universidades o administración autonómica, principalmente), bien favoreciendo la constitución de entidades acreditadoras sin ánimo de lucro, bien subvencionando los costes incurridos en la certificación o ambas iniciativas. Así mismo, resulta innegable que la seguridad jurídica y confianza precisa conocer las singularidades del REF de acuerdo a las economías de opción tributaria de los diferentes mecanismos fiscales que se insertan en el mismo.

B) INCIDENCIA DE LOS REQUISITOS SUSTANCIALES Y FORMALES DE LA RIC

Los aspectos sustantivos y formales de la RIC han constituido una importante fuente de discrepancias entre los contribuyentes y la Administración tributaria, derivada de posturas interpretativas diferentes sobre la normativa fiscal y mercantil (véase Miranda, 2005 y 2007). El RDL 12/2006 y su Reglamento de desarrollo tratan de aportar mayor seguridad en esta materia, al tiempo que introduce nuevas obligaciones a los efectos de que la planificación fiscal del incentivo analizado esté debidamente coordinada con la proyección inversora del contribuyente (véase Miranda, 2008). Constituye una medida para reducir los desfases entre la dotación acumulada y la capacidad de materialización en plazo y evitar observar la RIC como una simple fórmula de minimización de impuestos desligada de los compromisos económicos y financieros asumidos (véase Dorta y Correa (dir), 2007).

Al margen de la tipificación de las infracciones, graves o leves, así como de las sanciones impuestas por la Ley 12/2006 para los diferentes supuestos de incumplimiento, interesa señalar algunas particularidades en la materialización en activos intangibles, especialmente los generados por actividades I+D+IT.

En el plazo de declaración del impuesto en el que se practique la reducción (IS) o la deducción (IRPF), el contribuyente deberá adjuntar un plan de inversiones en el que se especifique información detallada sobre la dotación y su futura materialización (capítulo II del Título IV del Reglamento). Se deberá presentar un plan único de inversiones, el cual no debe ser observado como proyectos que deban ser acometidos por el contribuyente, sino como una proyección razonable de futuro, dado que puede ser modificado (únicamente) cuando el sujeto pasivo efectúe la inversión y esta difiera de la planificada inicialmente o se retrase la entrada en funcionamiento de la misma prevista en el plan inicialmente presentado (artículo 34 del Reglamento).

Cuando la inversión prevista se alguna de las reguladas en el artículo 27.4.A (inversión inicial), B (creación de empleos) y C (ayuda al funcionamiento), el plan deberá contener los requisitos informativos señalados en el artículo 33 del Reglamento:

- a) El objeto de la actividad a la que se afectará la inversión, con indicación de su código CNAE.
- b) Si se trata de una inversión inicial de las previstas en el artículo 6 de este reglamento.

- c) Elementos patrimoniales del inmovilizado material o inmaterial a adquirir, con indicación del importe presupuestado o estimado de adquisición y fecha en la que se prevé su puesta en funcionamiento.
- d) En las inversiones previstas en el artículo 27.4.B de la Ley 19/1994, de 6 de julio, descripción de la creación de puestos de trabajo o de las modificaciones que se vayan a producir en el empleo de la explotación, con indicación de la incidencia en las categorías profesionales, en las variaciones del volumen de plantilla u otras que pudieran resultar de la inversión proyectada.
- e) Inversiones anticipadas que se hubieran realizado con anterioridad a la dotación de la reserva, con indicación del precio de adquisición y las fechas de entrada en funcionamiento.

La planificación de la materialización futura en activos intangibles resulta más sencilla en los activos adquiridos a terceros respecto a los intangibles de producción, especialmente cuando se realiza una proyección de futuro sobre las actividades de I+D+IT caracterizada por la incertidumbre inherente a la innovación. En este sentido puede ser de gran utilidad la participación de los organismos de *interfax* de la innovación o las entidades acreditadoras en tanto que puedan aportar las habilidades en la gestión de proyectos de innovación.

El Real Decreto 1432/2003 aporta un conjunto de anexos de gran utilidad en este

sentido, los cuales son de carácter obligatorio para las empresas que se acojan a la deducción de I+D+IT. Así el informe motivado para el cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales es de gran ayuda para la planificación de la dotación (confección de plan de inversiones) dado que es una estimación razonable realizada por el gestor de proyectos, en colaboración con los investigadores, sobre los plazos y necesidades financieras. El anexo II del Real Decreto/2003 aporta una guía pormenorizada y estructurada de todas las fases del proyecto que no sólo tiene utilidad para cumplir con los requisitos del plan de inversiones:

- Memoria del proyecto en la que se identifica el grado de innovación pretendido (I+D o IT), así como la posible protección de la propiedad de los resultados.
- Planificación, objetivos, estructuras del proyecto, subprocesos o fases, trabajos y conclusiones al finalizar cada fase.
- Detalle y justificación de actividades que constituyen I+D+IT
- Presupuesto con una estimación de costes según correspondan a actividades de I+D ó IT.
- Recursos materiales necesarios para el proyecto con detalle de la naturaleza del mismo (personal, colaboraciones externas, activos materiales o intangibles, gastos corrientes, impuestos, etc.)

- Indicación de los activos materiales e inmateriales que se utilicen, señalando las funciones que van a desarrollar y el consumo efectivo de los mismos debidamente justificado.
- En general justificación de cualquier gastos directamente atribuible a un proyecto de I+D+IT
- Desviaciones entre el presupuesto y los recursos efectivamente realizados

La gestión de estas exigencias informativas también permitirá cumplir con el contenido mínimo que debe recogerse en la memoria de las cuentas anuales (apartado 13 del RDL 12/2006). El contribuyente puede saber el importe pendiente de materializar según la evolución del proyecto de innovación, las desviaciones que se producen, el importe y fecha de las inversiones o gastos realizados, la financiación que se ha recibido de terceros.

De lo anterior se desprende la importancia de contar con equipos cualificados para la gestión de proyectos de innovación, con formación especializada en materia tributaria, teniendo en cuenta que los incentivos analizados (RIC o deducción de I+D+IT) demandan una igual seguridad jurídica ante la Administración Tributaria.

XI. CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido analizar las economías de opción que se ponen de manifiesto en los incentivos fiscales a la innovación de acuerdo a las especialidades del Régimen Económico y Fiscal de Canarias

(REF), a los efectos de construir una argumentación que pueda coadyuvar a la mejora del sistema canario de innovación. Las principales conclusiones obtenidas son las siguientes:

PRIMERA: Las estrategias fiscales para el fomento de la innovación en Canarias han de considerar los incentivos fiscales en el régimen general del Impuesto sobre Sociedades, así como las especialidades del REF que afectan a los diferentes elementos de la estructura del tributo:

- un incentivo fiscal que actúa sobre la base del impuesto sobre sociedades (la Reserva para Inversiones en Canarias),
- un incentivo fiscal que opera sobre el tipo impositivo (la Zona Especial Canaria),
- así como diversos incentivos fiscales sobre cuota caracterizados por una mayor intensidad del beneficio fiscal respecto al régimen general (las deducciones para el fomento de la I+D+IT y la TIC reguladas en los artículos 35 y 36 del TRLIS, respectivamente), sin obviar la bonificación por producción de bienes corporales que incide especialmente en determinados sectores económicos manufactureros.

La existencia de supuestos de economías de opción fiscal en el REF implica que el propio ordenamiento ofrece distintas vías directas y típicas para que el contribuyente opte por aquellas que mejor se adapten a su realidad económico-financiera y organizati-

va. El REF ofrece y posibilita de forma expresa y legítima opciones con sus correlativos contenidos económicos y tratamientos impositivos diferentes.

SEGUNDA: La regulación tributaria del régimen general adopta un concepto de innovación con un alcance más restringido respecto a las definiciones generalmente utilizadas, delimitando un campo específico de aplicación en aquellas parcelas en las que el sector privado pueda mostrarse ineficiente e impidiendo paralelamente una utilización abusiva de los incentivos fiscales. El REF asume este campo específico de aplicación, sin incorporar especialidades propias que pudieran adaptarse mejor al tejido empresarial canario caracterizado por empresas de servicios de reducido tamaño. No incorpora en su esencia conceptual los avances producidos en los manuales metodológicos de organismos internacionales, ni complementa las definiciones con listados de actividades concretas en determinados sectores de la economía, con una excepción: las inversiones en largometrajes y cortometrajes reguladas de forma pormenorizada en el artículo 18 del Reglamento de desarrollo.

TERCERA: Las actividades de I+D+IT son un pilar importante en la gestión de la innovación, pero no exclusivo, dado que la empresa puede emprender una estrategia de innovación inducida por los proveedores mediante la simple adquisición de activos materiales o intangibles que también encuentra respaldo en el REF a través de la RIC.

CUARTA: Los intangibles constituyen elementos claves en la nueva economía del

conocimiento que, por su constante dinamismo, están produciendo cambios en el ámbito jurídico, ya sea mercantil, contable o tributario. La inclusión de los intangibles amparados por el secreto propietario (patentes, diseños industriales, modelos de utilidad, etc.) o por el secreto posesorio (conocimientos no patentados), así como la admisión de los gastos de I+D+IT como una materialización apta para la RIC, constituyen avances significativos en la evolución histórica del REF, aunque sus criterios constitutivos no presenten un ajuste completo con los atributos esenciales de la naturaleza económica de los intangibles.

QUINTA: En la configuración del actual REF, las ayudas a la inversión persiguen básicamente la atracción de la inversión privada como fuente de desarrollo de las estructuras económicas, mientras que las ayudas al funcionamiento se justifican en Canarias, como región ultraperiférica, para compensar los costes de producción, bien reduciendo el coste del sistema de tributación (imposición directa), bien disminuyendo la carga impositiva de las operaciones destinadas a la producción y distribución (imposición indirecta).

La definición sustantiva de la inversión inicial se construye a partir de los diversos términos asociados al desarrollo de las estructuras económicas (creación y ampliación de un establecimiento, diversificación y transformación sustancial del proceso productivo). Ahora bien, en el caso de activos intangibles, la nueva redacción de la RIC limita su alcance a los derechos de uso de propiedad industrial o intelectual, conocimientos no patentados y de concesiones administrativas. Así mismo, exige cumplir diversos criterios

constitutivos (utilización exclusiva en el establecimiento, adquisición a terceros, amortizable y cumplir con la definición de activo).

Los activos intangibles mencionados constituyen un *numerus clausus*, lo que impide categorizar los activos resultantes de las actividades de I+D como inversión inicial, sin que existan razones económicas que justifiquen tal restricción, habida cuenta de que su reconocimiento contable sólo es posible cuando los proyectos emprendidos tienen motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial.

Esta limitación no atiende al carácter finalista e instrumental de la RIC, como institución histórico-jurídica que tiene por finalidad promover el desarrollo económico y social del Archipiélago y, desde un punto de vista pragmático, impide su desarrollo a través de las diversas modalidades de canalización del ahorro e inversión (materialización indirecta, fondos de inversión y sociedades de capital-riesgo).

SEXTA: La I+D+IT como ayudas al funcionamiento sólo permite la materialización directa que, sin perjuicio de su contratación externa con universidades u OPIs oficiales y localizadas en Canarias, es indiferente a su éxito científico, técnico o económico dado que las ventajas fiscales sólo dependen de su correcto apego a las definiciones fiscales preceptivas al admitirse la materialización de la RIC en los gastos devengados y directamente atribuibles a los proyectos.

SÉPTIMA: La adquisición onerosa de los derechos de explotación de la propiedad inte-

lectual e industrial, con independencia de que su transmisión sea a título de propiedad o uso, servirá para la materialización de la RIC, teniendo en consideración las exclusiones, requisitos y limitaciones establecidas por el RDL 12/2006 y su Reglamento de desarrollo.

En la presente investigación se han abordado las diferentes manifestaciones de la propiedad intelectual e industrial que, más allá de las conclusiones parciales que puedan traerse a colación, interesa resaltar las siguientes por su alcance más general:

- La concepción amplia de la propiedad intelectual e industrial permite incluir como intangibles bienes que, prescindiendo de su registro o publicidad, poseen un valor en sí mismos que los hace aptos para la circulación jurídica patrimonial. Por tanto, no solo la propiedad intelectual en sentido estricto o las diferentes manifestaciones de la propiedad industrial, sino también los conocimientos no patentados pueden ser objeto de diversos negocios jurídicos.
- Son activos intangibles que fundamentan su reconocimiento contable por su identificación, control y apropiación en exclusiva de beneficios o rendimientos futuros, poniéndose de manifiesto mediante la adquisición onerosa a terceros y realizada en condiciones de mercado, esto es, cuando se desarrollan en un entorno de independencia mutua y acordes al principio "*at arm's length*".
- El valor amortizable depende de la renta monopólica que tales activos

estarían en condiciones de generar, esto es, de la exclusividad de beneficios aleatorios que se controla económicamente, la cual puede envilecer, bien porque la competencia ha logrado mejores conocimientos, o bien se debe a la debilidad del capital organizativo que deteriora el conocimiento protegido. Por tanto, el requisito de amortización de los activos intangibles establecido en el RD 12/2006 no puede ser comprendido como un sistema de amortización sistemático y plurianual. Asumir tal postura es ignorar el concepto de innovación y la racionalidad económica como fundamento conceptual de la contabilidad, sin perjuicio de que deba atenderse, en su caso, a la disciplina de las normas contables y fiscales.

- Mientras un establecimiento localizado en Canarias mantenga los activos intangibles como activos no corrientes se está poniendo de manifiesto que, funcionalmente, no se ha producido su venta, cesión u cualquier otro negocio jurídico que traslade la propiedad económica a un tercero. Su utilización en un proceso productivo que se localice en Canarias es el principal indicador para observar que los efectos económicos se localizan en las Islas. Por el contrario, aquellos activos intangibles cuyo valor contable se recupera fundamentalmente a través de su enajenación (venta, cesión, arrendamiento, etc.), en lugar de por su uso continuado, dejan de tener la consideración de activos no corrientes y, por tanto, no

pueden ser aptos para la materialización de la RIC, con independencia de que el negocio jurídico se realice con un tercero localizado dentro o fuera de Canarias.

- Los atributos de permanencia (vida útil) y funcionamiento son complejos de observar en aquellos activos intangibles que surgen del conocimiento, pues en unos casos depende de la continuidad del secreto posesorio (conocimientos no patentados) y en otros del envilecimiento del conocimiento protegido mediante títulos de propiedad (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, etc.).

OCTAVA: La retribución del fondo de comercio premia el mérito del empresario por el valor patrimonial, pero no está conectado a la capacidad de atraer, ni siquiera de conservar, mayor crecimiento económico que el que ya se disponía. El mercado premia la reputación ya conquistada, la cual se ha conformado a lo largo de la historia de la empresa mediante múltiples esfuerzos y conforme a los propios gastos que lo han generado. Si bien el RDL 12/2006 guarda silencio al respecto, admitir la adquisición del fondo de comercio como materialización de la RIC supone reconocer la aptitud de los gastos que en el pasado ha registrado la empresa transmitente o, en su caso, una materialización anticipada de un beneficio futuro que el propio mercado puede desmentir.

NOVENA: La valoración de las economías de opción tributarias entre la RIC y las diferentes deducciones a la innovación establecidas en el artículo 35 del TRLIS no puede

realizarse sin considerar las especialidades cualitativas y cuantitativas del REF. Asumiendo el principio general de incompatibilidad de los incentivos en términos financieros y no físicos, cabe destacar las siguientes conclusiones:

- Gastos en actividades de I+D+IT: la deducción para las actividades de I+D aporta un ahorro fiscal superior, incluso en los supuestos más restrictivos, mientras que puede ser inferior, similar o superior en las actividades de IT.
- La amplitud otorgada a los límites que operan sobre la cuota íntegra, como especialidad del REF, así como el holgado horizonte temporal que dispone el contribuyente para aplicar los créditos fiscales de las deducciones no practicadas por insuficiencia de cuota, confirman la fortaleza de este incentivo respecto a la RIC.
- Inversiones afectas a las actividades de I+D: los tipos impositivos vigentes han reducido la potencialidad de la RIC respecto a la DIC, especialmente en las empresas de reducida dimensión. La economía de opción fiscal entre estos incentivos está fuertemente sujeta a las expectativas empresariales y la propia evolución del ciclo económico, sin perjuicio de que la RIC aporte un ahorro fiscal superior en términos de actualización financiera y permita mayores alternativas de inversión.

En términos generales, la RIC es preferible a la deducción de I+D cuando

se adquieran activos afectos a estas actividades, no sólo en términos financieros, sino también porque los activos pueden ser utilizados sin exclusividad, por la posibilidad de incluir inmuebles en la base de la materialización (incluso terrenos en determinados supuestos), por motivos de seguridad jurídica, así como por la posibilidad de adquirir activos usados que no hayan gozado de beneficios fiscales previamente.

No obstante, la deducción de I+D presenta dos ventajas que deben ser valoradas en cada proyecto: en primer lugar, el plazo de permanencia de los activos expira con la finalidad de la actividad de I+D y es compatible, para las mismas inversiones, con la deducción de reinversión de beneficios extraordinarios.

La compatibilidad entre la deducción de I+D+IT y las subvenciones puede influir en las estrategias fiscales a seguir, pues mientras reducen la base de materialización de la RIC, sólo detraen el 65% de la base de cálculo de la deducción. Dicha compatibilidad puede decantar las economías de opción a favor de la deducción, especialmente en aquellos proyectos de innovación que sean cofinanciados con subvenciones de capital.

DÉCIMA: La modificación introducida recientemente por la Ley 4/2008 en la deducción de I+D+IT, como consecuencia de la reciente Sentencia del Tribunal de Justicia de

las Comunidades Europeas de 13 de marzo de 2008, no modifica las economías de opción señaladas para las actividades de I+D. Sin embargo, se excluye de la base de la deducción de IT los proyectos encargados a universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, por lo que sólo será posible a través de la RIC. Así mismo, los conceptos de la base de la deducción de las actividades de I+D+IT no sólo se corresponden con las actividades efectuadas en España, sino también en cualquier Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, siendo preciso que los proyectos de innovación que se desarrollen dentro y fuera del territorio canario estén claramente individualizados, a los efectos de aplicar correctamente las especialidades del REF.

UNDÉCIMA: Los incentivos a la I+D+IT y el resto de ayudas a la innovación serán objeto de revisión en 2011 de acuerdo a los resultados que se obtengan de su evaluación, de las necesidades de la economía y acordes a la normativa comunitaria. La evidencia empírica realizada en España a este respecto no es concluyente, lo que introduce un elemento de inseguridad jurídica en el régimen general.

El carácter evolutivo del REF no siempre ha encontrado suficiente acomodo en los cambios normativos que han acontecido en las diferentes leyes o preceptos del impuesto sobre sociedades, dando lugar a confusiones e interpretaciones diversas, así como diferentes opiniones oficiales. No es objeto de esta investigación indicar la técnica jurídica a seguir y su alcance, sino enunciar que esta contingencia puede influir en las estrategias fiscales para la innovación.

DUODÉCIMA: La planificación de los incentivos fiscales para el fomento de las TIC puede seguir el mismo razonamiento. La deducción es preferible para los gastos incurridos que forman parte de la base de cálculo de este incentivo, mientras que la opción entre la deducción y la RIC en las inversiones depende del diferencial entre el tipo impositivo (25%-30%, según sea o no empresa de reducida dimensión) y el porcentaje de deducción (29-23% para el período 2007-2010), sin perjuicio de los límites sobre cuota que existen en la deducción y valorados atendiendo a los principios de la matemática financiera.

A diferencia de la deducción para el fomento de I+D+IT, el importe total de las subvenciones recibidas reducirán la base de la deducción, con independencia de que se haya computado total o parcialmente como ingreso en el período impositivo. De esta forma se eliminan las asimetrías entre el ejercicio fiscal en el que se aplica la deducción y el ejercicio en el que se produce el devengo de la subvención como ingreso.

En el supuesto de que las TICs (software avanzado) se hayan desarrollado a partir de un proyecto de I+D y cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 35 del TRLIS, será preferible esta última deducción, lo cual resulta razonable dado que el beneficio fiscal es proporcional a la innovación realizada.

DÉCIMO TERCERA: El importe de la materialización de la RIC en gastos I+D+IT alcanza no sólo los proyectos realizados con medios propios, sino que también pueden ser contratados con universidades, organismos

públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, oficialmente reconocidos y registrados y situados en el Archipiélago. Sin embargo, Canarias no siempre dispone de la suficiente masa crítica investigadora o medios materiales para desarrollar un proyecto de innovación en exclusiva, por lo que la excepción realizada a las producciones audiovisuales bien podría haberse extendido a las otras modalidades del conocimiento, ya sea artístico, científico o técnico. En todo caso, siempre se podrá aprovechar la deducción de I+D+IT para los gastos e inversiones realizadas fuera del territorio canario en las condiciones ya señaladas.

DÉCIMO CUARTA: El mecenazgo constituye una opción para el fomento de la investigación como bien público de interés general y aporta un ahorro fiscal ligeramente superior al que puede obtenerse de la materialización de la RIC, gozando de la ventaja de no estar sujeto a los requisitos sustantivos y formales de este último incentivo.

DÉCIMO QUINTA: Existe abundante literatura que presenta evidencia empírica sobre la relación entre la propensión a crear empresas y la riqueza del emprendedor, siendo las dificultades financieras el obstáculo más frecuentemente citado y que se ha constatado en las empresas de base tecnológica (*spins off*). Esta dificultad puede ser superada en Canarias aprovechando la materialización indirecta de la RIC, en la medida que las universidades dispongan de un sistema eficiente de *scouting* tecnológico que permita valorar el potencial comercial de los proyectos empresariales y de acuerdo a su ciclo de madurez.

DÉCIMO SEXTA: La materialización de la RIC mediante la suscripción de acciones o participaciones en el capital que hayan sido emitidas por entidades de la Zona Especial Canaria, como consecuencia de su constitución o ampliación de capital, es propia de proyectos maduros a tenor de las exigencias establecidas por el RD 12/2006, constituyendo una alternativa que, considerando la baja tributación, supera claramente los costes administrativos y financieros de otros incentivos fiscales del REF, sin perjuicio de las limitaciones establecidas por el principio de estanciedad geográfica. Así mismo, la ZEC se erige como una alternativa potente para la atracción de inversión externa para proyectos innovadores.

DÉCIMO SÉPTIMA: La calificación del contenido y ejecución de las actividades de innovación constituye un elemento esencial para su puesta en práctica, habiéndose habilitado por parte del Legislador un sistema competencial y procedimental que ha sido valorado satisfactoriamente por parte de los usuarios. Las entidades de certificación constituyen un elemento significativo, no sólo por su participación en el engranaje que permite alcanzar la seguridad jurídica deseada, sino especialmente porque disponen de sistemas para la gestión integral de los proyectos de I+D+IT. Son diversas las alternativas que pueden desarrollarse en Canarias en este sentido, si bien todas ellas precisan equipos de trabajo que conozcan las especialidades del REF.

DÉCIMO OCTAVA: Los instrumentos como la RIC o las especialidades de la deducción de I+D+IT no logran, por sí solos, la fun-

ción extrafiscal del REF y se muestran incapaces de mitigar las debilidades del sistema de innovación canario, por lo que se demanda, como ocurre en otras regiones españolas y en el panorama internacional, la intervención pública para facilitar un mejor funcionamiento del mercado. Los problemas de apropiabilidad derivados de la característica de bien público del conocimiento, las asimetrías de información y la existencia de costes fijos muy elevados provocan que la inversión en actividades de I+D sea inferior a la socialmente óptima. Con el objetivo de limitar el alcance de estos fallos de mercado, el sector público puede realizar apoyos a nuevas empresas de base tecnológica, impulsar a la investigación básica o proveer incentivos a la cooperación entre empresas.

Las administraciones públicas competentes en política de innovación tienen a su disposición las diversas alternativas que el REF brinda para la creación y explotación de infraestructuras públicas (parques tecnológicos, organismos de innovación públicos, etc.) y puede actuar en las modalidades de canalización de ahorro e inversión (fondos de inversión y sociedades capital-riesgo) mediante soluciones tradicionales o más imaginativas (compromiso de co-inversión sin intervención).

DÉCIMO NOVENA: La emisión de deuda pública o valores emitidos por organismos públicos permite la creación de infraestructuras públicas a un coste financiero inferior a los tipos de interés de mercado dada la rentabilidad económico-fiscal obtenida por los suscriptores. Ambas modalidades están afectadas por los criterios de estabilidad presupuestaria, si bien la segunda tiene como

principal ventaja la posibilidad de financiar la explotación de tales inversiones, sin que el Reglamento de desarrollo de la RIC haya clarificado su alcance, pudiendo ser interpretado en sentido amplio (todas las necesidades financieras de la actividad ordinaria del organismo) o más restringido (conservación, adecuación, reforma, modernización, reposición y gran reparación de las infraestructuras).

VIGÉSIMA: A los efectos de cubrir las necesidades financieras para la construcción o explotación de infraestructuras o equipamientos de interés público, los concesionarios (empresas privadas y públicas) pueden emitir deuda a un tipo de interés inferior al de mercado o acciones con diferentes características de acuerdo a sus estrategias financieras.

Las ventajas de esta alternativa para las administraciones públicas van a depender de las estipulaciones que se establezcan en las condiciones administrativas particulares y de su repercusión en las magnitudes que definen la estabilidad presupuestaria. Aquellas fórmulas de financiación y gestión de infraestructuras que sean interpretadas como arrendamientos financieros no tienen viabilidad, en tanto que la infraestructura debe ser registrada por la Administración Pública y no por el concesionario. Por el contrario, en aquellas modalidades en las que el concesionario asuma los riesgos, no sólo servirá para la correcta materialización de la RIC (interés privado), sino que además no tendrá consecuencias sobre el déficit presupuestario (interés público).

Las conclusiones expuestas pueden ser de utilidad para todos los agentes que confor-

man el sistema de innovación canario (empresas, universidades, entidades de transferencia tecnológica, fundaciones universitarias, etc.) y, particularmente, para la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información, atendiendo a sus competencias en esta materia. En definitiva, para quienes están comprometidos con el fomento de la innovación en Canarias.

Para finalizar, el presente trabajo no puede ser comprendido sin valorar la función histórico-jurídica del REF que pretende, entre otros propósitos, favorecer el desarrollo y la diversificación de la economía canaria. El carácter evolutivo de los instrumentos fiscales que conforman esta institución es reflejo de su adaptación a la realidad de cada momento, pero no sólo la valora, sino que también la transforma. De ahí la importancia de conocer sus fortalezas y debilidades, especialmente cuando se deposita en el REF medidas de política económica.

BIBLIOGRAFÍA

Aernoudt, R. (2004): "Incubators: Tool for entrepreneurship?", *Small Business Economics*, vol. 23, núm.2, september, pp. 127-135

Blanchflower, D.G. y Oswald, A.J. (1998): What makes an Entrepreneur?. *Journal of Labor Economics*, núm. 16, pp. 26-60.

Blázquez Santana, F. (2005): *Los incentivos fiscales como factor del crecimiento*

empresarial. Análisis empírico de la Reserva para Inversiones en Canarias, Tesis Doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Breschi, S. y Malerba, F. (2005): *Clusters, networks, and innovation*. Oxford. Obtenido en <http://books.google.es>

Cabrera Padrón, C. (2004): "El Régimen de la deducción por inversiones en Canarias: una interpretación", *Revista hacienda Canaria*, núm. 8, pp. 75-92.

Calero; F.J.; Acosta, M.; Correa, A.; González, A.L. y Herrera, I. (2001): *La innovación en la empresa canaria: Nuevo reto para el siglo XXI*. Fundación Fyde, Santa Cruz de Tenerife.

Carbajo Vasco, D. (2006): "La fiscalidad y la contabilidad de los concesionarios. Algunas notas". *Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 275, pp. 101-170.

Comisión Europea (2006): *European Innovation Scoreboard 2005*.

Consejo Económico y Social de Canarias (2002): *Los incentivos fiscales del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. La Reserva para Inversiones en Canarias: análisis de su incidencia en las empresas canarias*. Informe Anual 2002 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre la Situación Económica, Social y Laboral de Canarias durante el año 2001. Obtenido en <http://www.cescanarias.org>.

Consejo Económico y Social de Canarias (2004): *Principales indicadores generales de la economía y sociedad de Canarias. España y la Unión Europea, 2002-2003. Conclusiones, recomendaciones y propuestas de actuación*. Informe Anual 2004 del Consejo Económico y Social sobre la situación Económica, Social y Laboral en Canarias durante el año 2003, Consejo Económico y

Social de Canarias, Gobierno de Canarias. Obtenido en <http://www.cescanarias.org>.

Consejo Económico y Social de Canarias (2005): *Panorama general del empleo*. Informe Anual 2005 del Consejo Económico y Social de Canarias sobre la Situación Económica, Social y Laboral de Canarias durante el año 2004. Obtenido en <http://www.cescanarias.org>.

Consejo Económico y Social de Canarias (2008): "Capítulo 4. El panorama general del empleo en Canarias", incluido en Informe anual del CES 2008 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2007. Obtenido en <http://www.cescanarias.org>.

Corchuelo, B. (2006): "Incentivos fiscales en I+D y decisiones de innovación", *Revista de Economía Aplicada*, núm. 40, pp.5-34.

COTEC (2003): *Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*. Madrid, Obtenido en <http://www.cotec.es>

COTEC (2007): *Libro Blanco de la Innovación en la Comunidad de Canarias. Informes sobre el sistema español de innovación*. Madrid. Obtenido en <http://www.cotec.es>.

Dagenais, M, Mohnen, P. y Thierrien, P. (1997): *Do Canadian Firms Respond to Fiscal Incentives to Research and Development?*, Tilburg University,

Damanpour, F. (1996): "Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models". *Management Science*, 42 (5), pp. 693-716.

Damanpour, F. y Gopalakrishnan, S. (2001): "The dynamics of the adoption of product and process innovations in organizations". *Journal of Management Studies*, núm. 38 (1), pp. 45-65.

Díaz Díaz, N. (2007): "La gestión de la innovación en las empresas canarias", *VI Seminario de Economía Canaria*, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 21 de septiembre.

Dorta Velázquez, J.A. y (de) León Ledesma, J. (2006): "La Reserva para Inversiones en Canarias y la financiación privada de infraestructuras públicas", *hacienda Canaria*, núm. 17, pp. 59-84.

Dorta Velázquez, J. A. y Correa Rodríguez (directores) (2007): *RIC y comportamiento empresarial: 1994-2002*. Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias

Ettlie, J.E.; Bridges, W.P ; O'Keefe, R.D. (1984): "Organization strategy and structural differences for radical versus incremental innovation". *Management Science*, núm. 30, pp.682-695.

Evans, D.S. y Jovanovic, B. 1989. An estimated model of entrepreneurial choice under under liquidity constraints, *Journal of Political Economy*, núm. 97, pp. 808-27.

Evans, D.S. y Leighton, L. S. 1989. Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, núm. 79, pp. 519-35.

Fairlie, R.W. 1999. The absence of the African-American owned business: An analysis of the dynamics of self-employment. *Journal of Labor Economics*, núm.17, pp. 80-108.

Fernández Martín, F. (1999): *Islas y Regiones Ultraperiféricas de la Unión Europea*. Éditions de l'áube, Bruselas.

Fornieles Gil, A. (2006): *La fiscalità delle región ultraperiferiche*, Tesis doctoral, Università di Bologna.

Fortes Carrillo, M. (2007): Evaluación económica de la ZEC, *Revista hacienda Canaria*, monográfico de la Zona especial Canaria), pp. 347-366.

García, F. (2004): "Asignación de riesgos en la colaboración público-privada: nueva decisión de Eurostat", *Análisis Local*, núm 52, pp. 43-48.

Gobierno de Canario (2007): *Plan Canario I+D (2007-2013)*. <http://aciisi.itccanarias.org/>

Gutiérrez Monzones, G. (2008): "Fomento de la Innovación Empresarial mediante la Incentivación Fiscal", *Jornada "Aprendiendo a innovar: cómo sistematizar la gestión de I+D+i"*, Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (Red CIDE), 20 de mayo de 2008.

Hall, B.H. y Van Reenen, J. (2000): "How effective are fiscal incentives for R&D", *Research Policy*, núm. 29, pp. 449-469.

Huerta Soler, J. M. (2007): "Comentario a la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central, de 29 de marzo de 2007, sobre la deducción por inversiones en Canarias, *Revista hacienda Canaria*, núm. 21, pp. 137-154.

Hurst, E. y Lusardi, A., 2004. "Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship". *Journal of Political Economy*, núm. 112, vol. 2, pp. 319-47.

II edición del Foro Internacional de *Inversión Canary Tech* (2008): Obtenido en <http://www.canary-tech.com/>

Lázaro Sánchez. E. (2000): "El contrato de franquicia (aspectos básicos)", *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, núm. 18, pp. 91-116.

Marra Domínguez, M. A. (2004): "Incentivos fiscales, inversión en actividades

de I+D y estructura de costes. Un análisis por tamaño para una muestra de empresas manufactureras españolas, 1991-1999", *Hacienda Pública Española*, núm. 170, pp. 9-37.

Marra Domínguez, M. A. (2008): "Efectos de los incentivos fiscales y subvenciones públicas a la inversión en actividades de I+D de las empresas manufactureras españolas", *Hacienda pública española*, núm.184, pp. 35-66

Mazorra Manrique de Lara, S. (1994): "La imposición autonómica. Especial referencia a la fiscalidad canaria". En *Adaptación del Sistema Tributario al Estado de Derecho.*, Asociación Española de Asesores Fiscales, Editorial Aranzadi, Madrid, pp. 181-207.

Medina, U. y González, A. L. (coord) (2001): *Resultados de la empresa canaria: informe de los ejercicios 1990-96*. Ed. Fundación Fyde-CajaCanarias, Santa Cruz de Tenerife.

Melchior, M.; Gutiérrez, T. y Oreja, J.R. (1998): "La actividad empresarial en Canarias". *Serie de Estudios Regionales*, pp. 273-288.

Meyer, M. (2003), "Academic entrepreneurs or entrepreneurial academics? Research-based ventures and public support mechanisms", *R&D Management*, 33(2): 107-115.

Ministerio de Ciencia y Tecnología (2002): *Guía de incentivos fiscales para la ciencia y la tecnología*, Madrid.

Miranda Calderín, S. (2004): "Tres cuestiones relacionadas con la RIC". En García Boza, J. (Coord.): *Financiación de las Empresas en Canarias. Colección Investigación Empresarial*, Fundación Fyde-CajaCanarias, pp. 215-233.

Miranda Calderín, S. (2005): *La planificación fiscal de la Reserva para Inversiones en Canarias*. Escuela de Negocios DAR con la coedición del de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

Miranda Calderín, S. (2007): *Reserva para Inversiones en Canarias. Análisis doctrinal 2005-2006. Comentarios sobre la nueva RIC 2007-2013*. La Escuela de Negocios DAR con la coedición del de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

Miranda Calderín, S. y Dorta Velázquez, J.A. (2003): *La Reserva para Inversiones en Canarias. Un enfoque integrador desde las perspectivas académica y profesional*. Escuela de Negocios DAR, SL y Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias, Madrid.

Miranda Calderín, S. (2008): "Crónica de la RIC 2007 y análisis del nuevo reglamento de la RIC", *Revista técnica tributaria*, núm. 81, pp. 93-172.

OCDE (2001): *Science, Technology and Industry Outlook – 2006*. Paris.

OCDE (2001): *Science, Technology and Industry Outlook - Drivers of Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship*. Paris.

OCDE (2002): *Tax incentives for research and development: trends and issues*. Science Technology Industry, May.

OCDE (2007): *La Educación Superior y las Regiones: Globalmente Competitivas, Localmente Comprometidas*, Paris.

Orozco Muñoz, M. E. (1997): *El Régimen Fiscal Especial de Canarias. Su conformación por el Bloque de Constitucionalidad*. Marcial Pons, Madrid.

Ortín, P.; Salas, V.; Trujillo, M.A. y Vendrell, F. (2007): "La creación de Spin-off

universitarios en España: Características, determinantes y resultados". Obtenido en http://demo.uib.es/pdfs/economia_industrial.pdf

Pascual González, M. (2001): "Las ayudas de Estado de carácter regional: especial referencia a las ayudas al funcionamiento de naturaleza fiscal". *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, núm. 1, pp. 61-82.

Pereiras, M. S. y Huergo, E. (2006): *La financiación de actividades de investigación, desarrollo e innovación: una revisión de la evidencia sobre el impacto de las ayudas públicas*. Documento de trabajo nº1, Centro de Desarrollo y Tecnológico Industrial (CDTI). <http://www.cdti.es>.

Pérez Santana, M. (2007): "La nueva Reserva para Inversiones en Canarias", *Revista hacienda Canaria*, núm. 19, pp. 33-60.

Querol García, M. T. (2008): Régimen fiscal de las entidades sin fines de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo, *Carta tributaria*. Monografías, núm. 3, 2008, pp. 3-34.

Rivas Sánchez, C. (2007): "Los incentivos fiscales a la innovación en el Impuesto sobre Sociedades español: historia y actualidad", *Revista de contabilidad y tributación*, núm. 291, pp. 29-86.

Rivero Ceballos, J. L. (2007): "Notas sobre el contexto económico de la modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (RDL 12/2006)", *Revista hacienda Canaria*, núm.21, pp. 351-366.

Romero Jordán, D. y Sanz Sanz, J. F. (2007): *Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa*. Fundación de las Cajas de Ahorros, documento de trabajo nº 353.

Rosembuj, T. (2003): *Los intangibles. La fiscalidad del capital intelectual*, PPU, S.A., Barcelona.

Rosembuj, T. (2007): "Intangibles y precios de transferencia: a propósito de la sección 482 del IRC y la nueva reglamentación 2007 del Tesoro de los EEUU", *Crónica tributaria*, núm. 125, pp. 107-147.

Sánchez Soliño, A. (2002): "Política de infraestructuras y política económica". *Revista de infraestructuras y política económica*, núm. 124, pp. 7-11.

Secretaría de Estado de Hacienda (2000): *Informe de la Comisión para el análisis de la aplicación de la Reserva para*

Inversiones en Canarias. Ministerio de Economía y Hacienda, diciembre

Secretaría de Estado de Hacienda (2000): *Informe de la Comisión para el análisis de la aplicación de la Reserva para Inversiones en Canarias*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda

Smilor, R. W.; Gibson, D. V.; Dietrich, G. B. (1990). University spin-out companies: technology start-ups from UT-Austin. *Journal of Business Venturing*, núm. 5, pp. 63-76.

Disposiciones legales

Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto de la Renta sobre las personas físicas y de modificación parcial de las leyes del Impuesto sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre sociedades

Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Ley 6/2000, de 13 de diciembre, de medidas urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la Pyme.

Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

REAL DECRETO 1432/2003, de 21 de noviembre, por el que se regula la emisión por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de informes motivados relativos al cumplimiento de requisitos científicos y tecnológicos, a efectos

de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica.

Real Decreto 1758/2007, de 28 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en las materias referentes a los incentivos fiscales en la imposición indirecta, la reserva para inversiones en Canarias y la Zona Especial Canaria

Real Decreto 278/2007, de 23 de febrero, sobre bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social del personal investigador.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Real Decreto-Ley 12/2006, de 29 de diciembre, por el que se modifican la Ley 19/1994, de 6 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, y el Real Decreto-ley 2/2000, de 23 de junio

ANEXO:

A.1. LA DEFINICIÓN FISCAL DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, establece en su artículo el siguiente literal en el apartado 1 del artículo 35, de acuerdo a la disposición adicional octava de Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea:

Se considerará investigación a la indagación original planificada que persiga descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico, y desarrollo a la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales o productos o para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes.

Se considerará también actividad de investigación y desarrollo la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, así como la creación de un primer prototipo no comercializable y los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que éstos no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial.

Asimismo, se considerará actividad de investigación y desarrollo el diseño y elaboración del muestrario para el lanzamiento de nuevos productos. A estos efectos, se entenderá como lanzamiento de un nuevo producto su introducción en el mercado y como nuevo producto, aquel cuya novedad sea esencial y no meramente formal o accidental.

También se considerará actividad de investigación y desarrollo la concepción de software avanzado, siempre que suponga un progreso científico o tecnológico significativo mediante el desarrollo de nuevos teoremas y algoritmos o mediante la creación de sistemas operativos y lenguajes nuevos, o siempre que esté destinado a facilitar a las personas discapacitadas el acceso a los servicios de la sociedad de la información. No se incluyen las actividades habituales o rutinarias relacionadas con el software.

De esta definición interesa destacar algunas apreciaciones a los efectos de sopesar adecuadamente la gestión de este incentivo fiscal:

- a) La investigación calificada debe ser original (objetiva), planificada (formal) y desarrollada o encargada por el sujeto pasivo.
- b) La Investigación calificada no precisa obtener éxito y comprende todo los campos científicos o tecnológicos, tanto la investigación básica como aplicada.
- c) El Desarrollo no requiere la realización previa de Investigación.

- d) El concepto de Desarrollo tiene un difícil encaje en la presentación de servicios.
- e) Fiscalmente se admiten algunas actividades que están en la frontera entre el Desarrollo y la Producción Comercial: planes, prototipos, proyectos piloto y muestrarios de nuevos productos.
- f) Interpretación restrictiva del *software* que pueda calificarse fiscalmente como I+D.

A.1.1. La investigación calificada debe ser original (objetiva), planificada (formal) y desarrollada o encargada por el sujeto pasivo

El artículo 35 del TRLIS define la investigación como "*indagación original planificada que persiga descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico (...)*". Desde un punto de vista fiscal se asume que existe investigación cuando se emprende una actividad novedosa en los medios o en los fines perseguidos con alcance mundial, lo cual no está exento de dificultad dado que demanda la participación de un experto que esté al corriente del estado de la ciencia. En todo caso, no cabe calificar como investigación aquellas actividades que sean novedosas desde un punto de vista subjetivo, esto es, no puede calificarse como investigación cuando su propósito se dirige al estudio o aplicación de conocimientos existentes a una empresa en particular.

Sorprende, sin embargo, que sólo se admita como investigación calificada la acti-

vidad planificada que implica la voluntad por parte del sujeto pasivo de organizar un conjunto de recursos materiales y humanos hacia un fin concreto. Sólo se admite la investigación desarrollada por cauces formales, quedando fuera de su ámbito los resultados alcanzados de modo ocasional, lo que resulta especialmente importante para aquellas empresas que dispongan de un departamento de I+D. Por tanto, se exige que la investigación se desarrolle de forma sistemática, lo que, en cierta medida, parece lógico dado que la deducción se asienta sobre una cuantificación de los costes de proyectos concretos y debidamente individualizados (véase DGT, Consulta V0564-05, 05/04/2005)

Las operaciones de intermediación o apoyo indirecta a las actividades de I+D no permiten acogerse a los incentivos fiscales objeto de nuestra atención, dado que se trata de apoyar al sujeto pasivo que realiza los sacrificios financieros (véase DGT, Consulta V0123-05, 01/02/2005)

A.1.2. La Investigación calificada no precisa obtener éxito y comprender todo los campos científicos o tecnológicos, tanto la investigación básica como aplicada

De acuerdo a la definición en el artículo 35 del TRLIS no se exige que se logre un resultado positivo, sino que se pretenda aumentar el saber científico y tecnológico. Por tanto, si los resultados son infructuosos no implica pérdida del incentivo fiscal, siempre y cuando cumpla con el resto de requisitos señalados (planificación y originalidad). Es más, no se requiere que los nuevos cono-

cimientos tengan aplicación o uso concreto. A título ilustrativo, los diversos proyectos emprendidos para descifrar el genoma humano deben ser calificados en el ámbito tributario, sin perjuicio que los conocimientos adquiridos no tengan una aplicación específica por quien ha desarrollado tales conocimientos o que puedan ser utilizados posteriormente por otros sujetos pasivos.

Mayor interés tiene el ámbito de aplicación, pues no se excluye ninguna disciplina científica o tecnológica como campo cualificado de investigación. Ahora bien, quedan excluidas las actividades de investigación que implique una prospectiva en materia de ciencias sociales que parece limitarse a los estudios de mercado, dado que su objetivo de esta actividad no es acrecentar el cuerpo de conocimientos en las ciencias sociales (véase DGT, Consulta V0237-06, 09/02/2006)

A.1.3. El Desarrollo no requiere la realización previa de Investigación

El artículo 35 del TRLIS define Desarrollo como la "aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales o productos o para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes".

Ya hemos indicado que no se precisa que la actividad investigadora sea eficaz en los fines pretendidos y mucho menos que de la misma se desprenda una aplicación concreta. Así mismo, el desarrollo de nuevos productos

o procesos, así como la mejora sustancial de los mismos, no requiere que el sujeto pasivo haya desarrollado el conocimiento previo. El concepto de desarrollo se focaliza en los resultados alcanzados que debe ser novedoso desde un punto de vista objetivo, esto es, con alcance generalizado y no circunscrito a los intereses particulares.

A diferencia de la Investigación, el Desarrollo exige obtener un resultado fructífero, esto es, debe conseguir unas condiciones, aplicaciones y características técnicas que difieran sustancialmente de las existentes en el mercado. A este respecto, es preciso advertir que no se demanda éxito comercial o determinado umbral de rentabilidad económica, dado que el Desarrollo es la aplicación concreta de los logros obtenidos hasta que se inicia la producción comercial.

A.1.4. El concepto de Desarrollo tiene un difícil encaje en el sector servicios

El concepto de producto debe ser entendido en sentido amplio, esto es, debe comprender cualquier actividad económica del sujeto pasivo (Consulta de la DGT de 19 de octubre de 2000). En las actividades de servicio puede resultar problemático determinar, desde un punto de vista objetivo, si un determinado nuevo servicio o proceso reúne la noción de novedad o mejora tecnológica sustancial.

Si calificar o diferenciar los conceptos Desarrollo e Innovación Tecnológica resulta complejo en una actividad manufacturera o comercial, mayor dificultad existe en empresas de servicios. Se trata de una valoración

con una fuerte carga de subjetividad, por lo que en caso de dudas la decisión tiende a inclinarse, en todo caso, por calificar la actividad emprendida como Innovación Tecnológica que conlleva una ventaja fiscal significativamente menor al otorgar porcentajes de deducción más reducidos.

A.1.5. Fiscalmente se admiten algunas actividades que están en la frontera entre el Desarrollo y la Producción Comercial: planes, prototipos, proyectos piloto y muestrarios de nuevos productos

El artículo 35 del TRLIS señala que tendrán carácter de I+D *“la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, así como la creación de un primer prototipo no comercializable y los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que éstos no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial”*. Resulta evidente que no constituye I+D las actividades emprendidas para la comercialización de un nuevo producto en el mercado o la utilización de un nuevo proceso en una determinada industria. El problema estriba en las actividades que se encuentran en la frontera entre el desarrollo experimental y el desarrollo previo a la producción.

Ahora bien, sólo se admite los gastos e inversiones para el desarrollo del primer prototipo, no comprendiéndose las pruebas que puedan emprenderse sobre el mismo. La Dirección General de Tributos en resolución de fecha 11 de diciembre de 2000 parece exigir la novedad tecnológica de los productos, exigiendo, como se señala en el literal de la

norma, que no se trate de un prototipo que posteriormente se comercialice.

Por lo que respecta a los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, se debe cumplir con los requisitos genéricos del desarrollo (novedad o mejora tecnológica sustancial) y se advierte que no puedan aplicarse en usos industriales o comerciales. A título ilustrativo, *“la fabricación de una avioneta de demostración en la que realmente, el producto que será innovador será un nuevo material compuesto de fibras y resinas para la fabricación de los elementos estructurales de la misma (alas, cola...)”*. En este caso el prototipo (avioneta) no conlleva la novedad en sí mismo, sin embargo, no existe otra manera, diferente de su fabricación, para someter a prueba los nuevos materiales” (MCT, 2002).

La norma fiscal también incluye, *“el diseño y elaboración del muestrario para el lanzamiento de nuevos productos”*. A dichos efectos, se entiende como lanzamiento de un nuevo producto su introducción en el mercado y como nuevo producto, aquel cuya novedad sea esencial y no meramente formal o accidental, entendiéndose como esencial la incorporación de materiales intrínsecamente nuevos o los resultantes de combinaciones nuevas de materiales ya existentes con el objeto de crear un producto nuevo.

Resulta nuevamente esencial que no se trate de una operación de mercado y, como la doctrina administrativa viene señalando, solo se admite los gastos e inversiones de muestrario prototipo, esto es, se excluyen los sucesivos muestrarios.

Véase sobre este apartado la Consulta V0728-05, de 29/04/2005, de la DGT.

A.1.6. Interpretación restrictiva del software que pueda calificarse fiscalmente como I+D

El legislador ha asumido como I+D, "la concepción de software avanzado, siempre que suponga un progreso científico o tecnológico significativo mediante el desarrollo de nuevos teoremas y algoritmos o mediante la creación de sistemas operativos y lenguajes nuevos, o siempre que esté destinado a facilitar a las personas discapacitadas el acceso a los servicios de la sociedad de la información. No se incluyen las actividades habituales o rutinarias relacionadas con el software".

Muchas de las actividades que pueden ser consideradas como innovación desde un punto de vista amplio (creación de páginas web, aplicaciones de intranet, correo electrónico, adquisición de tecnología avanzada, etc.) no quedan bajo el umbral fiscal de I+D. La doctrina administrativa indica que se trata de actividades que si bien pueden suponer una modernización para la empresa, solo implican la adquisición de medios ya existentes en el mercado, sin perjuicio, como posteriormente se expondrá, que puedan calificarse como Innovación Tecnológica o, en su caso, pueda acogerse a la deducción contemplada en el artículo 36 del TRLIS para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación, siempre que la entidad consultante cumpla los requisitos establecidos en el artículo 108 del TRLIS, relativo al ámbito de aplicación de los incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión (véase DGT, Consulta V2136-05, 9/10/2005)

A.2. DEFINICIÓN FISCAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA (IT)

El Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, establece en su artículo el siguiente literal en el apartado 2 del artículo 35:

Se considerará innovación tecnológica la actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes. Se considerarán nuevos aquellos productos o procesos cuyas características o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad.

Esta actividad incluirá la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, así como la creación de un primer prototipo no comercializable y los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que éstos no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial.

También se incluyen las actividades de diagnóstico tecnológico tendentes a la identificación, la definición y la orientación de soluciones tecnológicas avanzadas realizadas por [universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, reconocidos y registrados como tales según el citado Real Decreto 2609/1996, de 20 de diciembre], con independencia de los resultados en que culminen.

De esta definición interesa destacar algunas apreciaciones a los efectos de sope-

sar adecuadamente la gestión de este incentivo fiscal:

- a) La Innovación Tecnológica requiere demostrar una novedad subjetiva en la actividad económica del sujeto pasivo
- b) La Innovación Tecnológica se orienta hacia el mercado
- c) Necesidad de diferenciar Desarrollo respecto a la Innovación Tecnológica: los planes, prototipos, proyectos piloto
- d) Las actividades de diagnóstico tecnológico desarrolladas por Centros de Innovación y Tecnología tendrán la consideración de Innovación Tecnológica con independencia de los resultados alcanzados
- e) La innovación tecnológica queda restringida a determinados gastos e inversiones

A.2.1. La Innovación Tecnológica requiere demostrar una novedad subjetiva en la actividad económica del sujeto pasivo

Para que una actividad se califique como Innovación Tecnológica es preciso que se produzca una novedad subjetiva, es decir, que el producto o proceso en cuestión presenta características y aplicaciones distintas (mejora sustancial) desde el punto de vista de la entidad innovadora, aun cuando estos existan ya en el mercado, siendo preciso que la

innovación se produzcan en el ámbito tecnológico del producto o del proceso.

Desde un punto de vista práctico, el problema está en delimitar conceptualmente estas actividades respecto a las que puedan quedar catalogadas como desarrollo –ofrecen mayores ventajas fiscales-, así como frente a otras actividades que, si bien puede tener un componente tecnológico para la mejora continua de productos o procesos, puedan ser calificadas como rutinarias –no gozan de ventaja fiscal-. En la práctica, la empresa deseará su consideración como desarrollo o, en su caso, como innovación tecnológica, pero, con independencia de que el criterio interpretativo utilizado por la empresa sea razonable, puede diferir del criterio de la Administración tributaria. Por esta razón, han surgido diferentes mecanismos que pueden aportar mayor seguridad jurídica, sin que sean los tribunales administrativos o la jurisdicción Contenciosa los que diluciden la cuestión (véase DGT, Consulta V0394-04, 12/2004)

A.2.2. La Innovación Tecnológica se orienta hacia el mercado

A diferencia del concepto Desarrollo que se sitúa en la frontera entre el desarrollo experimental y el desarrollo previo a la producción, la Innovación Tecnológica adopta una perspectiva más amplia dado que también abarca la introducción del producto o servicio en el mercado. Ahora bien, no es suficiente la adaptación del producto o servicio a las nuevas exigencias del cliente para que sea calificado como innovación tecnológica, dado que una mejora en la satisfacción de los clien-

tes conlleva el una mejora sustancial desde un punto de vista tecnológico (véase DGT, Consulta V0656-05, 20/04/2005)

A.2.3. Necesidad de diferenciar Desarrollo respecto a la Innovación Tecnológica: los planes, prototipos y proyectos piloto

La definición de Innovación Tecnológica guarda una gran similitud con el concepto de Desarrollo, dado que en ambos casos se exige novedad o mejora sustancial. Las consecuencias de calificar una actividad en un ámbito u otro tiene repercusiones financieras dado que los porcentajes de deducción de I+D son notoriamente superiores a la Innovación Tecnológica.

Si un nuevo producto o proceso presenta una innovación subjetiva para la entidad que lo emprende, aún cuando pueda existir en el mercado, tendrá la consideración de Innovación Tecnológica, mientras que será calificado como Desarrollo si las características y aplicaciones del nuevo producto o proceso presentan mejoras sustanciales que no existen en el mercado y, por tanto, se trata de una innovación objetiva.

Los planes, prototipos y proyectos pilotos tendrán una consideración fiscal diferenciada según se enmarquen en un proyecto de I+D o, en su caso, de Innovación Tecnológica. Al margen de la dificultad de apreciar una novedad como objetiva o subjetiva, la doctrina administrativa ha venido reiterando que sólo se admiten los gastos incurridos en desarrollar el primer prototipo y no comprendiéndose las pruebas que puedan emprenderse sobre el mismo.

A.2.4. Las actividades de diagnóstico tecnológico desarrolladas por Centros de Innovación y Tecnología tendrán la consideración de Innovación Tecnológica con independencia de los resultados alcanzados

Las actividades tendentes a la identificación, la definición y la orientación de soluciones tecnológicas avanzadas realizadas por universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, reconocidos y registrados como tales (Real Decreto 2609/1996, de 20 de diciembre, por que se regulan los Centros de Innovación y Tecnología) tendrán la calificación de Innovación Tecnológica.

Es de interés destacar que en este supuesto de Innovación Tecnológica no se exige éxito, dado que la normativa fiscal señala que la ventaja fiscal no queda sujeta a los resultados en que culminen las actividades de diagnóstico tecnológico.

A.2.5. La innovación tecnológica queda restringida a determinados gastos e inversiones

El legislador siguiendo un cierto conservadurismo fiscal no sólo exige que se cumpla con la definición sustantiva de Innovación Tecnológica, sino que aporta una lista cerrada de gastos e inversiones que susceptibles de acogerse a esta iniciativa de fomento. La base de la deducción estará constituida por el importe de los gastos del período en actividades de innovación tecnológica que correspondan a los siguientes conceptos:

- “Proyectos cuya realización se encargue a universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, reconocidos y registrados como tales (...)”. En la medida en que dichos proyectos pueden dirigirse tanto a la Innovación Tecnológica como a la I+D resulta particularmente decisivo señalar cuál es, en este sentido, el alcance del proyecto encargado, ya que los porcentajes aplicables en uno u otro caso son muy diferentes. Por supuesto, parece claro que el proyecto ha de haber producido resultados, como toda Innovación Tecnológica, para optar a la deducción salvo que el contenido de este sean las actividades de diagnóstico tecnológico apuntadas más arriba.
- Diseño industrial e ingeniería de procesos de producción (incluida la concepción y la elaboración de los planos, dibujos y soportes destinados a definir los elementos descriptivos, especificaciones técnicas y características de funcionamiento necesarios para la fabricación, prueba, instalación y utilización de un producto), así como la elaboración de muestrarios textiles. En definitiva, se da cabida así a la Innovación Tecnológica constituida, en terminología del Manual de Oslo, por actividades de preparación de la producción, necesarias para la obtención (o mejora) de los nuevos productos o procesos.
- Adquisición (a personas no vinculadas al sujeto pasivo) de tecnología en forma de patentes, licencias, know-how y diseños. millón de euros, siempre que supere el millón de euros. Esta previsión se aparta del espíritu general de la deducción del artículo 35 del TRLIS, que se caracteriza por intentar promover de forma directa las inversiones en innovación. En este caso no se habla siquiera del encargo de actividades innovadoras a terceros, sino de la mera adquisición de propiedad industrial. El Manual de Oslo las encuadra dentro de las actividades de Innovación Tecnológica de “Adquisición y producción de conocimientos relevantes de carácter novedoso para la empresa.” Es preciso aclarar que, tanto en este texto como en la legislación española que estamos analizando, dicha adquisición de tecnología avanzada no es Innovación Tecnológica por definición, sino en función de la aplicación que se le pretenda dar; de manera que si la finalidad de la nueva tecnología no es la de obtener nuevos productos o procesos, o versiones mejoradas de los ya existentes, resultaría una innovación no clasificable como Innovación Tecnológica.
- Obtención del certificado de cumplimiento de las normas de aseguramiento de la calidad de la serie ISO 9000, GMP o similares (...). En este caso, la Ley ha realizado una ampliación del concepto de Innovación Tecnológica que no podía derivarse de lo expresado en la definición básica analizada más arriba. De hecho, si uno acude al propio Manual de Oslo puede compro-

bar que allí se dice expresamente que “la implantación de una norma de calidad como ISO 9000 no constituye una Innovación Tecnológica a menos que de ello derive una mejora sustancial en la producción o distribución de bienes o servicios.” Esta previsión, tal como está planteada, ignora la definición de Innovación Tecnológica previa, a menos que el legislador haya pretendido que la obtención del certificado de cumplimiento de normas de calidad implica siempre una mejora sustancial, lo cual no resulta admisible. Más bien se parece optar por no condicionar la obtención de los certificados a un perfeccionamiento de los productos o procesos. En todo caso, para eliminar dudas sobre la aplicación de este precepto, se identifican como Innovación Tecnológica los gastos ocasionados por la consecución del certificado de calidad, pero se excluyen los ocasionados por la consecución de esa calidad que después se certifica.

A.3. CERTIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS EN ACTIVIDADES DE I+D+IT

La certificación comprende tres modalidades según la fase en la que se encuentre el proyecto:

- a) Certificación de contenidos ex ante (en adelante, certificación de contenidos): se certifica el contenido en I+D+IT del proyecto, tal como se define en el artículo 35 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (RDL 4/2004 y actualizaciones), y la coherencia de los gastos presupuestados para la realización de las actividades contempladas en el mismo.
- b) Certificación de contenidos y primera ejecución: se certifica el contenido, tal como se define en el artículo 35 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (RDL 4/2004 y actualizaciones), y los gastos incurridos en actividades de I+D+i en la última anualidad (período impositivo) ejecutada, y en su caso, el contenido y la coherencia de los gastos presupuestados para las anualidades (períodos impositivos) pendientes de realizar. El certificado ha de incluir además la verificación de la ejecución del proyecto y la conformidad de la memoria técnica evaluada con lo especificado en el RD 1432/2003, de 21 de noviembre. Si el proyecto ya dispone de una certificación de “contenidos”, es necesario también certificar las posibles desviaciones respecto a la certificación previa existente.
- c) Certificación de seguimiento. Esta certificación sólo es posible si previamente se ha llevado a cabo una evaluación de “contenidos y ejecución”. Se certifica el contenido, tal como se define en el artículo 35 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (RDL 4/2004 y actualizaciones), verificando la ejecución y los gastos incurridos en actividades de I+D+i en la última anualidad (perío-

do impositivo) ejecutada así como las posibles desviaciones respecto a la certificación previa existente.

A.3.1. Certificación de contenido como seguridad *ex ante*

La concesión de los certificados de contenidos requiere tener en consideración las puntualizaciones que se señalan a continuación (AENOR):

a) Solicitud:

La empresa, a través de su representante legal, deberá dirigirse a la entidad de acreditación mediante un modelo de solicitud definido y normalmente se exige que vaya acompañado de información general de la organización peticionaria y del proyecto, así como un ejemplar de la memoria técnica y económica del proyecto en papel y en formato electrónico (según impresos oficiales anejos al RD 1432/2003, de 21 de noviembre). Esta memoria deberá estar correctamente identificada dado que serán proyectos que no vayan a solicitar el informe motivado del MITC.

b) Análisis de la documentación, evaluación y concesión:

Los servicios técnicos de la entidad de acreditación revisarán la documentación del Proyecto recibida (según lo exigido por el RD 1432/2003 y/o la norma UNE 166001:2006) y, en caso de detectar que ésta está incompleta, enviará al cliente un informe de análisis de la solicitud. Una vez verificada la documentación, se designa un Técnico Especialista en

Proyectos (en adelante TEP) en función de los 4 primeros dígitos de los códigos UNESCO establecidos por el cliente para el Proyecto y recogidos en el impreso de solicitud. El TEP así asignado justificará adecuadamente el área temática del Proyecto sobre la base de la Nomenclatura Internacional de la UNESCO para los campos de Ciencia y Tecnología y teniendo en cuenta el resumen del proyecto aportado por el cliente. En caso de disconformidad con la asignación del área temática, el TEP comunicará a la secretaría de la entidad de acreditación el Código UNESCO que considera de aplicación al Proyecto para que el cliente, tras recibir por escrito el nuevo Código asignado, dé su conformidad para continuar con el proceso de certificación. De no mostrarse conforme con el cambio de Código, el cliente se lo comunicará por escrito a la Secretaría que archivará el expediente si no se llega a un acuerdo sobre la codificación del proyecto con el cliente.

A continuación, la entidad de acreditación designará un experto, seleccionando para ello de entre los calificados el más adecuado para el proyecto a evaluar. Para ello tendrá en cuenta:

- de entre los expertos, cuál de ellos por su formación y experiencia se ajusta de forma más precisa al proyecto, y
- la independencia de cada uno respecto al cliente del proyecto a evaluar: no se asignará un experto que haya tenido o tenga relación contractual con el solicitante.

Si no existe experto calificado, la entidad de acreditación seleccionará un candida-

to que cumpla todos los requisitos de calificación y teniendo en cuenta además los dos criterios indicados anteriormente para calificarlo y presentarlo a ratificación por el Comité Técnico de Certificación. En caso de duda y siempre que lo considere necesario, la entidad de acreditación contará con la ayuda del TEP para seleccionar al experto.

Si el cliente no se muestra conforme con la persona designada podrá recusarlo presentando las correspondientes alegaciones a la empresa de acreditación para que ésta valore si está suficientemente justificada la recusación y, en su caso, seleccione un segundo experto. En caso de que la empresa rechace un número determinado de los expertos propuestos (normalmente tres), es norma de las empresas de acreditación proceder a la anulación del expediente.

El experto finalmente seleccionado, que habrá firmado el correspondiente compromiso de confidencialidad, recibirá la documentación del Proyecto junto con la normativa de aplicación, siempre de forma directa y en ningún caso a través de intermediarios. Si el experto ha participado en anteriores ocasiones como tal se le reenviará de nuevo la documentación aplicable convenientemente actualizada.

Tras recibir la documentación, el experto determinará los contenidos en investigación y desarrollo (I+D) y en innovación tecnológica (IT) del proyecto en su totalidad, justificando la clasificación del mismo dentro del Código UNESCO asignado. En el caso de que el Experto considere la no aplicación del código asignado al proyecto deberá comuni-

carlo a la secretaría de la entidad de acreditación, así como si no se considera apto para la evaluación del proyecto con la nueva codificación, debiendo renunciar a la evaluación del proyecto de no cumplir con los requisitos de cualificación necesarios con el nuevo código, de forma que se pueda seleccionar un nuevo Experto.

El experto contará con un plazo muy limitado (generalmente no superior a 10 días desde la recepción de la documentación, salvo demora justificada) para emitir el correspondiente informe, que será remitido a la entidad de certificación con objeto de que juzgue si es completo y ajustado al procedimiento descrito. La entidad de certificación hará llegar copia del informe elaborado por el experto al cliente con objeto de que éste realice los comentarios que considere oportunos (generalmente en un plazo no superior a 7 días desde la recepción del informe, (salvo demora justificada). En caso de no recibirse contestación en este plazo, se dará por aceptado el informe de experto enviado.

Así, el cliente puede contestar:

- a) Aceptando el informe.
- b) Alegando disconformidad con el informe de experto.
- c) Aclarando o ampliando información sobre aspectos del proyecto.
- d) Solicitando aclaraciones sobre el informe recibido.

En caso de disconformidad (caso "b") la empresa podrá solicitar la realización de un nuevo informe con un segundo y último experto, elegido de igual manera que el ante-

rior y cuya decisión será vinculante para ambas partes. Para ello, el peticionario deberá enviar a la entidad de certificación un alegato con los comentarios razonados al primer informe. La entidad de certificación remitirá entonces al segundo experto el expediente, incluyendo el primer informe, el alegato y la documentación del proyecto.

En el caso c) el experto considerará las ampliaciones remitidas por el cliente y ratificará su primer informe, o bien elaborará uno nuevo, que se hará llegar al cliente, actuándose entonces según caso "b" si éste no se mostrara conforme con el mismo. En ningún caso el experto podrá modificar la naturaleza del proyecto (I+D y/o IT) establecida en su primer informe, aunque sí podrá aceptar partidas o fases inicialmente rechazadas en virtud de la información recibida en las alegaciones/acciones correctivas presentadas.

En el caso (d), el experto responderá a las aclaraciones solicitadas por el cliente, en función de la naturaleza de las mismas. En ningún caso cliente y experto entrarán en contacto durante el proceso de certificación sin previo conocimiento y aceptación por parte de la entidad de acreditación.

El informe final de experto se enviará a la entidad de acreditación para que ésta considere y, en su caso, tramite ante la Dirección General la concesión de la certificación del proyecto, en base a la calificación final del proyecto y a la información complementaria/alegaciones presentados por el cliente. En caso de concesión, se remitirá al cliente el contrato de concesión y, una vez recibido éste, se le enviará la copia del proyecto sellada

junto con el certificado e informes emitidos. Si se considera que el proyecto no es certificable lo comunicará así al cliente, adjuntando los comentarios que justifiquen dicha decisión.

En el caso de que el proyecto se presente en la solicitud con partes realizadas además de presupuestadas se realizarán auditorías de verificación de la ejecución del proyecto de acuerdo con lo establecido en el siguiente apartado.

A.3.2. Certificación de la ejecución como seguridad *ex post*

Una vez ejecutada la primera anualidad, la empresa que realiza el proyecto de I+D+IT puede solicitar el certificado de "contenidos y ejecución" adjuntando un informe de ejecución del proyecto, en el que se detallarán las actividades realizadas, aportando evidencias de la ejecución y justificando los cambios, si es que los ha habido, con respecto a la memoria técnica original certificada. Se presentará además las fichas de gastos correspondientes a la anualidad ejecutada, en formato oficial del RD 1432/2003, y los justificantes de los gastos imputados al proyecto en dicha anualidad.

En la certificación de ejecución es necesario disponer de personas especializadas con formación contable y fiscal para determinar el cálculo del coste total del proyecto y disponer de un sistema de información que determine los siguientes extremos:

1. Cálculo de los gastos de personal
2. Cálculo de los gastos en colaboraciones externas

3. Cálculo de la depreciación de activos materiales e inmateriales utilizados en el proyecto
4. Cálculo de los gastos corrientes imputables al proyecto
5. Determinación de la base de la deducción (materialización en el supuesto de la RIC)
6. Registro contable del proyecto de

I+D+IT

7. Cumplimiento de los requisitos formales establecidos en la legislación fiscal y contable, especialmente el plan de previsión en la materialización y toda la información que precisa ser incluida en la memoria de la empresa que realiza el proyecto de I+D+IT.