

INDICE.

1. MARCO LEGAL. FUNCIONALIDAD.
2. ALTERNATIVAS.
3. EVOLUCION Y POSIBLE TENDENCIA DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LA I+D+I.

1. MARCO LEGAL.

El punto de partida de nuestro análisis nace obligatoriamente de un estudio básico de la vigente ley 49/2002 de 23 de diciembre de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Esta Ley regula en su Título II el régimen de las entidades sin fin lucrativo tales como fundaciones, asociaciones de utilidad pública, organizaciones no gubernamentales, delegaciones de las fundaciones extranjeras, etc., definiéndolas y estableciendo las pautas de comportamiento de la fiscalidad de sus operaciones.

A su vez, y es lo que más nos interesa, en su Título III la Ley procede a desarrollar de manera clara y concisa los incentivos fiscales al mecenazgo para, por ejemplo, las Universidades y sus colegios mayores, (artículo 16.c). De momento en este texto legal no se hace referencia a los Centros Tecnológicos ni a los Centros de apoyo a la innovación tecnológica, de hecho estos últimos están actualmente incluidos en la modificación propuesta en el borrador de la nueva Ley de Ciencia y Tecnología.

En general, tienen derecho a las deducciones previstas los donativos dinerarios y los consistentes en bienes y derechos. En los primeros, artículo 18, será su importe la base para el cálculo de la deducción y en caso de bienes y derechos el valor contable en el momento de la transacción.

Deducción de la cuota (artículo 21): siempre teniendo en cuenta el límite establecido en el 10% de la base imponible del donante, con 10 años contando desde el momento que genera la deducción para practicársela, la deducción será del 35% de la base, establecida en el artículo 18, con carácter general.

Esta es la clave y donde gira toda la polémica acerca de la utilidad práctica de esta ley, tenemos el tipo de deducción de los mas bajos de nuestro entorno y es lo que dificulta realmente que las actividades de mecenazgo científico se incrementen y lleguen a los niveles de otros países, además la deducción de la cuota como incentivo fiscal es incompatible con la minoración de la base imponible para el cálculo del impuesto de sociedades, a diferencia de otros incentivos fiscales (por ejemplo el de los proyectos de I+D) en el cual coexisten la minoración de la base con la deducción de la cuota, hablaremos dentro de un momento de esto ultimo como alternativa práctica a esta Ley de mecenazgo en los supuestos donde pueda aplicarse, que no son todos.

Valga como ejemplo que en Francia la deducción de la cuota está establecida en el 66% y en Estados Unidos en el 100%.

No son pocas la voces que se alzan pidiendo la reforma de esta Ley que realmente no impulsa, sino que las favorece tímidamente, las donaciones a la ciencia, deporte o arte, lo único que se incluye en los nuevos borradores que se están manejando es la ampliación de los sujetos perceptores, pero no el incremento de la deducción, con lo cual las universidades tenemos un problema, y lo vamos a seguir teniendo, si queremos fomentar las donaciones de entidades privadas como forma alternativa de financiación.

Tal es la situación que en la actualidad, y hablo de España, se manejan dos parámetros diferentes para hablar de las donaciones a la ciencia: la fiscalidad por un lado y la tasa de retorno de la inversión por aparición en medios públicos de difusión por otro.

Debemos de partir de un supuesto como hipótesis de inicio, el donante no pretende perder dinero al realizar el acto de mecenazgo, quizás no ganar, pero tampoco perder, básicamente hablamos de que los actuales donantes son grandes empresas que rinden resultados a sus accionistas como cualquier otra y, por tanto las liberalidades deben tener perfectamente medidos sus efectos en la cuenta de explotación.

Bien, con el marco económico-legal actual por cada 100 euros que se done a la ciencia (arte o deporte también) y atendiendo al tipo general del impuesto de sociedades actual del 30%, la empresa mecenas tendrá 30 euros de deducción normal por gasto ejecutado o 35 euros de deducción como incentivo fiscal en virtud de lo dispuesto en la ley 49/2002 de mecenazgo.

Incluyo una observación en caso de que las aportaciones provengan de personas físicas, se contempla en el artículo 19 que estas tendrán derecho a deducción del 25% de la base, con sus correspondientes limitaciones.

La ley establece tres tipos de colaboraciones en el ámbito del mecenazgo a la ciencia:

El primero es el que tiene carácter general, una empresa decide donar cantidades libremente a una universidad. Se recoge en el artículo 20 y da derecho a la deducción ya mencionada del 35% pero tiene la consideración de liberalidad en su cuenta de resultados por lo que no minorra la base del impuesto de sociedades.

El segundo es el que se recoge en el artículo 25, las donaciones que se establecen en el marco de un convenio de colaboración empresarial y actividades de interés general. En el mismo artículo se establecen los criterios para esta consideración y es que en virtud de dicho acuerdo se establezcan las pautas para la difusión por cualquier medio de la participación del colaborador en dichas actividades. Estas aportaciones no se consideran liberalidades, es decir, minoran la base imponible del impuesto de sociedades, pero no tienen derecho a la deducción adicional del 35% de la cuota.

El tercero se recoge en el artículo 26 y describe las donaciones encaminadas a financiar actividades de interés general, tiene un régimen fiscal idéntico al del segundo caso.

Los del apartado 1 del artículo 3 de la Ley: entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, los de asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas

o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.)

Si mantenemos la hipótesis de gasto cero debemos presuponer que una empresa tomara la decisión de financiar bajo la fórmula del mecenazgo a una universidad o a un proyecto científico en concreto siempre que la tasa de impacto en medios de comunicación pueda retornarle una cifra superior a 65 euros por cada 100 invertidos puesto que de esta forma la balanza de pagos se equilibrara.

Surge un problema y es que no hay fórmula capaz de calcular el ROI (Retorno de la inversión) por visibilidad en medios de comunicación, se realizan cálculos estimativos siempre tan subjetivos que los encargados de conseguir donaciones a las universidades no disponemos nunca de una herramienta financiera fiscal fiable para convencer a nuestra clientela de la rentabilidad de su acto filantrópico.

De todas formas voy a incorporar una estimación realizado por el campus de excelencia que se celebraba hasta el año pasado en canarias y este año se ha celebrado en Madrid en su dossier de mecenazgo y patrocinio para el ejercicio 2009, donde indica que ha calculado el ROI por visibilidad de las empresas financiadoras de dicho campus en el 2008 entre el 800% y el 1200% estimándolo para el 2009 en un 1500%.

No he encontrado ningún otro cálculo a este respecto que nos indique si estas estimaciones son aplicables a la generalidad de los actos de mecenazgo a la ciencia, podemos aventurar que las realizadas a deportistas tienen mayor impacto que el resto, pero sin base para demostrarlo.

Voy a aclarar el término “retorno de la inversión” usado en este caso:

Suponemos que una empresa decide donar cierta cantidad dineraria a un proyecto científico atendiendo a los beneficios que la publicidad que se haga de dicho acto le retorne resultados, para calcular dicho retorno deberíamos conocer su cifra de ventas antes del acto de donación y la de después del acto en sí y suponer que no hay ninguna otra variable económica que pueda distorsionar el cálculo (una imposibilidad más) y por diferencia y dividiendo entre el valor de la donación conocer la cifra definitiva de retorno, eso si además somos capaces de estimar adecuadamente el horizonte de retorno.

O sea, imposible.

Además surge otro concepto y es que de los beneficios posibles por repercusión en medios en este caso se suelen beneficiar ambas partes. El prestigio de establecer ciertos compromisos “llamativos” suele ser mutuo.

Por tanto y a modo de síntesis de lo expuesto el marco legal fiscal actual no favorece las actividades de mecenazgo científico y la otra contraprestación inmediata es casi imposible de mensurar.

Serán criterios subjetivos los que impulsaran a una empresa a “invertir” en actos de mecenazgo en nuestras universidades.

No he encontrado cifras que reflejen si hay incremento o decremento en la actividad de los mecenas en España ni su impacto real en las economías, si que he encontrado noticias aisladas de actos concretos por parte de empresas de ya reconocido prestigio, bancos y entidades de crédito, principalmente.

2. ALTERNATIVAS.

Analicemos los clientes objetivos que tenemos como posibles mecenas, básicamente se centran en el entorno de las entidades de crédito aunque no son los únicos y, por tanto, aunque sus aportaciones sean muy llamativas no dejan de ser puntuales, además concentramos los mismos clientes todas las universidades que nos encontramos aquí presentes y, por lógica, nos excluimos unas a otras.

Analicemos las líneas que preferentemente son apoyadas con estas donaciones: Investigaciones que difícilmente encuentran un marco de financiación privada vía transferencia de conocimiento por ser de alto riesgo o alejadas de las necesidades inmediatas de la empresa privada, porque de otro modo estarían financiadas por alguna empresa directamente interesada en los resultados.

Bien,

¿Podemos aspirar a un modelo de financiación privada más dinámico que el que el marco de la ley de mecenazgo nos propone para esas mismas líneas de investigación?

La respuesta es que debemos encontrar un planteamiento financiero- fiscal que nos permita encontrar de forma recurrente financiación para investigación básica en empresas de nuestro entorno geográfico cercano y del tamaño de empresa medio real que nos rodea, las cuales están bastante alejadas del interés que la ley de mecenazgo despierta en otras corporaciones.

Esta claro que como queda reflejado en la propuesta de presupuestos del 2009 existe una tendencia de reducir las aportaciones directas a los grupos de investigación y un aparente incremento de las partidas presupuestarias que financian la I+D en las empresas, probablemente para que estas ultimas identifiquen y ayuden a desarrollar las líneas de interés para los empresarios, no es una forma de verlo correcta o incorrecta, pero como todas las decisiones estratégicas supone una adaptación necesaria del sistema, en este caso de financiación para los grupos.

En cualquier caso plantea un problema serio de obtención de medios económicos para aquellos cuyas líneas de trabajo no se ajustan a los patrones que se están estableciendo.

Realmente todo es algo mas complejo, como cualquier otro producto (y tenemos que empezar a considerar el conocimiento como un producto como paso previo a pensar en su comercialización) el servicio que las universidades pueden prestar a las empresas y percibir contraprestaciones económicas a cambio esta sujeto a las mismas variables que dominan todos los mercados: oportunidad, coste, capacidad comercial, calidad, competencia, precio, servicio, geografía, etc.

Esto hace que cada línea de investigación de cada grupo haya que tratarla por separado y ser sometida al correspondiente análisis antes de intentar llegar al cliente final, es

absolutamente inviable establecer una estrategia de conjunto para un centro de investigación que de soluciones a la par para todo el mundo.

Si que es cierto que hay una serie de medidas comunes que si que es conveniente adoptar y que facilitarían la mayoría de las transacciones, servicio comercial, servicio financiero, análisis de oferta para averiguar posibilidades, sistemas de valorización, etc.

A todo esto voy adelantando un dato importante: a la hora de realizar un contrato de transferencia entre un investigador y una empresa es más sencillo hacerlo con líneas de investigación básica que con líneas de investigación aplicada.

La respuesta a esto último proviene de otros dos factores que influyen decisivamente y que condicionan la acción comercial:

El primero es que si nos damos cuenta cuando miramos en nuestro entorno la mayor parte de los clientes potenciales son pequeñas empresas sin equipo técnico propio o muy limitado y sin una estructura preparada para que la universidad pueda introducirse sin causar alteración si no somos cuidadosos a la hora de seleccionar el transferible y el modo de transferirlo. En este sentido hay que tener un dato presente, aunque para conseguir incentivos fiscales a la transferencia de conocimiento basta con la existencia del correspondiente contrato suscrito con centro público de investigación, las entidades públicas que apoyan financieramente dichos proyectos exigen la coparticipación activa de las empresas para su consecución.

El segundo factor: Que la administración pública interviene en la relación universidad-empresa con ayudas que, bien gestionadas, pueden, tienen un efecto en la cuenta de resultados de la empresa superior a los que la ley de mecenazgo propone.

Esto último lo sabemos todos pero la mayoría no nos damos cuenta de que como esas ayudas tienen carácter financiero y fiscal si no jugamos la baza que nos pone en la mano la administración bajo una óptica exclusivamente financiera y fiscal estamos errando el camino.

Hablamos sobre la posibilidad de establecer un patrón continuo y eficaz que nos permita conseguir financiación por parte de empresas para grupos de investigación no habituados a contratos de transferencia por tratar con líneas de investigación o bien de escaso interés por parte de las empresas o bien por ser líneas básicas y además en las empresas de nuestro entorno, las mas abundantes son las Pymes y mas bien “py” que “mes”.

Conseguir que una empresa financie un proyecto del cual no va a conseguir repercusión inmediata en su cuenta de resultados es una tarea difícil por la propia definición de lo que es una empresa y por sentido común.

Ahora bien existe un tercero que está dispuesto a compensar la contraprestación que no va a recibir la empresa directamente del centro de investigación: El estado.

Al igual que existe una ley que incentiva fiscalmente al mecenazgo existe una que incentiva fiscalmente al que entabla una relación contractual con una universidad para la transferencia de conocimiento.

CDTI es hoy por hoy el organismo de referencia para la industria española que busca financiación para I+D, además ya es suficientemente conocida su existencia por todos como para que sea necesario que me extienda hablando de este organismo.

Las premisas son que nuestro cliente potencial ha de tener un objeto social concordante con el objeto de la transferencia.

Además es requisito que la empresa no se limite a satisfacer económicamente el importe del contrato con a universidad, sino que ha de aportar otros medios propios para la consecución del proyecto, tales como mano de obra o materiales para pruebas tanto de laboratorio como piloto, es decir este se realizará por ambos conjuntamente: empresa y grupo de investigación, el peso de cada uno en el proyecto y el entregable determinará la tipología de proyecto dentro del marco de financiación y, un aspecto también importante: las deducciones fiscales a las que da derecho.

Ahora centraremos un ejemplo para realizar la comparativa.

Recordemos que en el marco de la ley de mecenazgo una empresa que aporte 100 como liberalidad a una universidad obtiene un retorno de la inversión máximo de 35 vía deducción de la cuota (art. 25 Ley de mecenazgo). Dejando aparte el tema del calculo del impacto en medios de la publicidad.

Supongamos que las circunstancias de la empresa permiten que esos mismos 100 fluyan hacia la Universidad sujeto a un contrato del Artículo 83.

Lo que obtendrá la empresa es un retorno de la inversión del 87% (aproximadamente) más del doble lo cual facilita sobremanera las tareas de los comerciales que nos dedicamos a la búsqueda de financiación privada. Con respecto al retorno por la vía del impacto en medios no tiene por qué ser diferente que el del supuesto tratado en el mecenazgo.

El detalle de la conclusión del resultado arriba expuesto es el siguiente:

Como bien dije para que una empresa pueda acudir a instituciones tipo CDTI no se puede limitar exclusivamente a pagar el contrato de transferencia, debe aportar recursos propios para la ejecución del proyecto.

Supongamos pues que el valor del contrato es de los mismos 100 anteriores, ahora supongamos que aporta en mano de obra y materiales otros 100 (hemos duplicado el coste).

La administración nos permite asociar a este presupuesto otros dos conceptos que son la amortización de los equipos que participan en el proyecto (es un termino contable que no supone gasto) y por otro lado un calculo de costes indirectos asociables a I+D, estos dos últimos valores se pueden situar en 50 y 10 respectivamente.

Pues una vez armado este proyecto y presentado al organismo correspondiente los rendimientos que se obtienen son los siguientes:

- subvención: 30. (mínimo)
- Deducción fiscal (una media): 57.5.
- Menor base para el cálculo del impuesto de sociedades: 200

- Menor impuesto de sociedades: 60 (sobre el tipo general).
- Rendimiento financiero del crédito privilegiado: 39.6 (aproximado).

Es decir la empresa obtiene 187.1 de los 200 gastados, un 93.55%, si ahora restamos los 100 de mas que pone la empresa nos queda un rendimiento de 87.1 a comparar con los 35 de la modalidad anterior.

Hay un dato que no se nos escapa y es que optar por solicitar financiación por el camino de la I+D además conlleva un gasto a la empresa adicional por la mayor dificultad de la tramitación, esto es lo que las universidades debemos paliar disponiendo de los servicios adecuados.

Aplicando esta metodología en la UMU conseguimos desde el departamento comercial al cual yo pertenezco una media anual de 1.5 millones de euros, me refiero exclusivamente a contratos con empresas para financiar las líneas de investigación básicas, no las aplicadas que añaden mas volumen a esta cifra.

Si no somos capaces de que una empresa se involucre en un proyecto de I+D al menos le quedará la posibilidad de simplemente formalizar el contrato de transferencia, sin aportar otros medios materiales ni humanos, simplemente pagar el contrato y no solicitar ayudas públicas, en este caso el rendimiento financiero fiscal de la operación asciende a 60, que sigue siendo superior al 35 que consigue donando.

3. EVOLUCION Y POSIBLE TENDENCIA DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LA I+D+I.

La política fiscal respecto de la I+D+i, implementada con la deducción en la cuota del Impuesto de Sociedades que se ha analizado en los apartados anteriores, ha sido un tanto errática en años anteriores.

Hay varios ejemplos al respecto:

A) Con respecto a los gastos correspondientes a proyectos de investigación y desarrollo contratados con universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, cabe destacar que **hasta el ejercicio fiscal 2007**, tenían una deducción adicional del 20% del importe de los mismos.

Es decir, que la deducción en la cuota era del 30% genérico para todos los gastos de I+D+i más ese 20% adicional, lo que hacía un total del **50%**.

Así, los contratos de investigación firmados al amparo del artículo 83 de la LOU entre las Universidades y las empresas, suponían para estas una deducción en la cuota del Impuesto de Sociedades del 50% del importe del contrato.

Sin embargo, con la Ley 4/2008, de 23 de Diciembre, en su artículo primero, apartado siete se dio nueva redacción a este aspecto, suprimiendo ese 20% adicional, por lo que a partir de los ejercicios fiscales 2008 y siguientes las empresas solo pueden deducirse el 30% del importe de los contratos de investigación que firmen con Universidades.

No se entiende muy bien esta modificación desincentivadora de la fiscalidad de la transferencia de conocimiento desde las Universidades a las empresas cuando se supone que este es un objetivo buscado por el resto de legislación, educativa y científica.

B) Con respecto a la realización de los proyectos de I+D+i y de los gastos derivados de los mismos, había una restricción muy importante en cuanto al lugar de realización de los mismos:

Hasta 2008 la Ley decía lo siguiente:

Los gastos de investigación y desarrollo correspondientes a actividades realizadas en el exterior también podrán ser objeto de la deducción siempre y cuando la actividad de investigación y desarrollo principal se efectúe en España y no sobrepasen el 25 % del importe total invertido.

Igualmente tendrán la consideración de gastos de investigación y desarrollo las cantidades pagadas para la realización de dichas actividades en España, por encargo del sujeto pasivo, individualmente o en colaboración con otras entidades.

Es decir, que un proyecto de I+D+i realizado y pagado por una empresa española, debía realizarse principalmente en territorio español y los gastos efectuados en el exterior (como, por ejemplo, una colaboración una Universidad de un país de la Unión Europea) no podían sobrepasar el 25% del total del proyecto.

Esta disposición fue objeto de la Sentencia C-248/06 del Tribunal de la Unión Europea, dictada el 13 de Marzo de 2008, que declaró que España estaba incumpliendo los artículos 43 y 49 de la CE relativos a la libertad de establecimiento y a la libertad de prestación de servicios.

Como reacción a dicha Sentencia, en la citada Ley 4/2008 se modificó este aspecto de la Ley, que ahora dispone lo siguiente:

Los gastos de investigación y desarrollo que integran la base de la deducción deben corresponder a actividades efectuadas en España o en cualquier Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo.

Igualmente tendrán la consideración de gastos de investigación y desarrollo las cantidades pagadas para la realización de dichas actividades en España o en cualquier Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, por encargo del sujeto pasivo, individualmente o en colaboración con otras entidades.

C) Con respecto a la intensidad de la deducción en la cuota, en 2006 se plasmó un interés por ir rebajando dicha intensidad con la introducción de la Disposición Adicional 10ª en la Ley del Impuesto, que como se ha visto, impone unos coeficientes reductores a la baja para la deducción.

Además, dicha rebaja parecía que se enmarcaba en una política general tendente a **eliminar este incentivo fiscal a la I+D+i**. En efecto, en la Disposición Adicional 23ª de la Ley 35/2006, se decía literalmente:

Disposición adicional vigésima tercera. Ayudas a las actividades de investigación, desarrollo e innovación.

Durante el último semestre del año 2011, el Ministerio de Economía y Hacienda, asistido por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, presentará al Gobierno un estudio relativo a la eficacia de las diferentes ayudas e incentivos a las actividades de investigación, desarrollo e innovación vigentes durante los años 2007 a 2011, y, en su caso, adecue las mismas a las necesidades de la economía española, respetando la normativa comunitaria.

Es decir, que existía la posibilidad de que **a partir de 2012 desapareciera el incentivo fiscal a la I+D+i**, como así fue notorio por las diferentes declaraciones públicas de miembros del Gobierno en ese sentido

Sin embargo, este mismo año, en lo que parece ser un nuevo cambio de opinión en esta materia el Real Decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica, en su artículo 2, apartado uno, **deroga** la citada D.A. 23ª de la Ley 35/2006. Dice literalmente:

Artículo 2. Modificación de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Con efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2009, se introducen las siguientes modificaciones en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio:

Uno. Se deroga la disposición adicional vigésima tercera.

Es decir, que, de momento, el Gobierno ha rectificado, y por ahora parece que no hay intención de eliminar la deducción por I+D+i a partir de 2011.

En cualquier caso, y como conclusión, a la vista de los sucesivos y constantes cambios en esta materia, la prudencia valorativa debe imponerse y entendemos que debemos optar por no hacer pronunciamientos taxativos al respecto, porque aspectos importantes pueden cambiar rápidamente, y en consecuencia, entendemos que lo que hay que hacer es estar vigilando constantemente la evolución legislativa en esta materia.