

Ayming y Madrid Network organizan la jornada España – EE.UU. con fuerte foco en la financiación de la I+D+i

Existe un gran desconocimiento sobre el programa de incentivos a la I+D en EE.UU.: de los 6 millones de empresas susceptibles de beneficiarse del programa de incentivos fiscales, solo 20.000 lo han solicitado

Ayming, grupo internacional de consultoría en la mejora del rendimiento empresarial, junto con Madrid Network, red de Innovación de la Comunidad de Madrid que apoya a las empresas en la búsqueda de oportunidades a través de la innovación, han organizado la jornada España-EE.UU. con fuerte foco en la financiación de la I+D+i. Su objetivo ha sido analizar los incentivos a la innovación que actualmente existen para las empresas con filiales en Estados Unidos y para empresas estadounidenses con filiales en España.

Laura Delgado, Socia Directora de Ayming Spain, y Gema Sanz, Directora de Negocios de Madrid Network, han sido las encargadas de la apertura de la jornada recordando la importancia de las relaciones comerciales entre ambos países donde hoy en día existen grandes oportunidades de crecimiento para las empresas.

A continuación, Helena Crowley, Senior International Commercial Advisor en la Embajada de EE.UU. de Madrid, ha explicado por qué el país estadounidense es una buena opción para hacer negocios. Crowley ha recordado que “para España, el país norteamericano es el primer destino de inversión tras la Unión Europea con una inversión que supera los 70.000 millones procedentes de más de 700 empresas”. Entre las razones que justifican estas cifras se encuentra que el mercado estadounidense resulta estratégico, al representar el 42% del mercado mundial de consumo y dedicar el 36% del gasto mundial en I+D.

Javier Romero Ruiz, técnico del departamento de Programas de Acción Exterior en el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), ha profundizado acerca de la financiación existente para proyectos multilaterales entre EE.UU. y España. Durante su intervención, ha afirmado que “EE.UU. es un país con un mercado muy exigente, lo que supone que sea importante que las empresas que quieran disponer de una filial deban tener un background tecnológico importante”. Por estados, California y Florida son los dos más importantes a la hora de introducirse en el mercado estadounidense. En el caso de California, Romero ha destacado que supone una oportunidad para empresas españolas del sector energético y de productos alimentarios, “donde España tiene una gran oportunidad al contar con un potente sector alimentario”, mientras que Florida puede ser el mejor destino en el caso de empresas que desarrollen su labor en el sector servicios.

Oportunidades de financiación de proyectos I+D en los dos lados del Atlántico
Tras él, ha sido el turno de Thomas Folsom, Director General de Ayming en Estados Unidos, y Carlos Artal, Director General de Ayming en España, que han analizado las oportunidades que actualmente

existen en materia de financiación para proyectos de I+D+i en ambos países. Durante su ponencia, Folsom ha asegurado a los asistentes que en el país norteamericano los incentivos fiscales son de carácter ilimitado, es decir, las empresas pueden solicitar la cantidad que necesiten. Sin embargo, el programa R&D Tax Credit, que lleva activo desde los años 80, es todavía un gran desconocido. “De los 6 millones de empresas susceptibles de beneficiarse del programa, solo 20.000 lo han solicitado” reconoce el Director General de Ayming en Estados Unidos.

Para él, las principales barreras que encuentran las empresas para solicitar estos incentivos es el desconocimiento que existe del programa, pero también que muchas compañías asumen que no realizan actividades que puedan ser susceptibles de beneficiarse de las ayudas, así como que no pueden solicitar los incentivos de I+D al ser pagados por sus clientes. Otras de las razones son que las empresas se encuentran en una situación de pérdida, lo que implica que no pueden beneficiarse del programa, o que no disponen de la experiencia para cumplir con la documentación requerida.

Por su parte, el Director General de Ayming en España, Carlos Artal, ha asegurado que las empresas que llegan a España o a Estados Unidos deben de hacer frente a un entorno complicado donde se hace necesario contar con un experto local que tenga el conocimiento suficiente, con un equipo potente y con capacidad de innovación. En este sentido, Artal ha recordado que “España y EE.UU. son países aliados, partners y amigos, una triple alianza indispensable ya que la presencia de empresas españolas en el país norteamericano es muy amplia, pero casi desconocida”. Por último, el Director General de Ayming en España ha concluido su intervención asegurando que “el sistema de financiación español en materia de I+D+i es muy potente pero también muy complejo, lo que lo convierte en un sistema frágil que hay que cuidar”.

Por último, Eduardo Vivo, Director adjunto de Proyectos de ICEX-Invest in Spain, ha cerrado la jornada con una intervención centrada en el papel de España como plataforma global para inversiones desde EE.UU. Vivo ha recordado durante su intervención que “implantarse en España permite tener acceso a otros mercados europeos pero también al mercado latinoamericano y a países del norte de África”. EE.UU. es el segundo de inversión español lo que sitúa a nuestro país como el 11^a inversor del país estadounidense. Por su parte, el país norteamericano es el primer inversor en España, donde cuenta con más 1.800 empresas actualmente.

Datos de contacto:

Redacción
608171536

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Logística](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>