

Importante impulso económico para o descubrimento temperán de fármacos

Xunta e Universidade asinan un convenio co obxectivo de financiar a ampliación da plataforma Innopharma, liderada polos doctores Ángel Carracedo e Mabel Loza

REDACCIÓN
Santiago

O Consello da Xunta acordou, na súa reunión de onte, asinar un convenio de colaboración coa Universidade de Santiago de Compostela (USC) para financiar con cinco millóns de euros a actualización e ampliación da plataforma Innopharma, especializada no descubrimento temperán de fármacos. Deste xeito, o Goberno galego avanza no seu obxectivo de converter Galicia nun polo de innovación aberto neste ámbito.

Esta colaboración permitirá a Innopharma actualizar e ampliar as súas infraestruturas para continuar co seu obxectivo de contribuír a que novas entidades cheguen aos pacientes, ofrecéndolles aos grupos de investigación biomédica do sistema universitario de Galicia e dos institutos de investigación sanitaria o seu apoio na xeración de produtos e servizos orientados á saúde e á seguridade dos compostos químicos.

Os 5 millóns de euros financiados con fondos Feder dentro do marco do React-UE destinaranse á adquisición e actualización de equipamento



A plataforma Innopharma, nacida en 2012, está liderada polos grupos de Medicina Xenómica e Biofarma da USC a través dos doutores Ángel Carracedo e Mabel Loza. Foto: ECG

científico-técnico para aumentar as súas prestacións e mellorar as súas capacidades tecnológicas con metodoloxías e tecnoloxías automatizadas compatibles co tratamento a través de big data, contratación de persoal para a posta en marcha e o manexo da tecnoloxía, así como para o acondicionamento das instalacións.

Con este convenio agárdase atraer empresas tractoras, así como o talento, xerando emprego cualificado. Ademais, preténdese aumentar a capacidade do sistema de

I+D+i galego para o descubrimento temperán e o desenvolvemento de fármacos en Galicia, potenciar a posición no eido da dixitalización e o big data de Innopharma e dinamizar as colaboracións co sector empresarial mellorando a súa competitividade.

A plataforma Innopharma, nacida en 2012 e liderada polos grupos de Medicina Xenómica e Biofarma da USC a través dos doutores Ángel Carracedo e Mabel Loza, respectivamente, supuxo unha oportunidade para a creación dun polo de va-

lorización da ciencia aplicada en descubrimento de fármacos en España.

Grazas a esta iniciativa, Galicia aparece nos mapas globais de innovación farmacéutica. De feito, está acreditada pola Comisión Europea como unha das oito plataformas de altas capacidades do European Research Infrastructures Consortium.

Ademais, a través de Innopharma, asináronse acordos con 25 centros de investigación, investigadores principais e oficinas de transferen-

cia de tecnoloxía, e creouse unha rede de descubrimento de fármacos española.

Esta iniciativa, que pretende cubrir o oco existente entre a investigación básica en novos mecanismos terapéuticos e a súa aplicación industrial, complementase co traballo da Fundación Kaertor para potenciar o sector farmacéutico en Galicia.

Con este novo apoio, a Xunta mantén o seu compromiso co impulso da biotecnoloxía, unha das prioridades da Estratexia de especialización intelixente (RIS3) de Galicia que traballa por que a Comunidade sexa líder no sur de Europa no eido da innovación para a mellora da calidade de vida.

Tamén supón un avance na constitución dun polo de innovación no campo biotecnolóxico, sumándose a medidas como a Estratexia de consolidación da biotecnoloxía 2021-2025, ao Hub de innovación dixital DataLife, ao centro de fabricación avanzada Sionlla Biotech, á incubadora Bioincubatech, así como ás unidades mixtas de investigación –tanto de oncoloxía como de descubrimento temperán de fármacos– e á Business Factory Medicines.

Decoración especial en 37 tramos de la Ruta Jacobea

Santiago. La Xunta de Galicia ha puesto en marcha el proyecto *Xacobeo Benvida*, que nace con el doble objetivo de darle la bienvenida a los peregrinos así como para animar y sensibilizar a las poblaciones de los pueblos y ciudades gallegas de las Rutas Jacobas de su pertenencia a los Caminos de Santiago.

La directora de Turismo de Galicia, Nava Castro, participó ayer en la presentación de esta iniciativa en Betanzos, donde estuvo acompañada de la alcaldesa, María Barral; del presidente de la Asociación de Concellos do Camiño Inglés, Manuel Mirás; y de representantes del tejido asociativo relacionado con el Camino Inglés.

En concreto, *Xacobeo Benvida* es un proyecto en el que se engalanan tramos de los Caminos de Santiago a su paso por 37 casos históricos de las cuatro provincias. En total, algo más de 200 banderolas decoradas con motivos jacobos con los que se quiere implicar a los vecinos en la celebración de este Año Santo.

Esta decoración, con la que se busca hacer más visible la celebración del Año Santo y del Xacobeo en todo el territorio gallego, permanecerá colgada hasta el próximo 30 de octubre para recordar el importante vínculo de estos municipios con las distintas Rutas Jacobas. ECG

Invitaciones a clientes. ¿Son deducibles?

[TRIBUNA]



José Luis Valcarce Rodríguez

Abogado de Rosón
Abogados y de Rnoso

SE HA MONTADO un gran revuelo por una sentencia del Tribunal Supremo que “supuestamente” permite que los autónomos puedan deducirse las comidas de trabajo con clientes. Pero realmente esto no es exactamente así.

La sentencia en cuestión es la 458/2021 de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo, y aunque no hace una referencia alguna a los autónomos

ni a las comidas con clientes, sí resulta de interés porque fija doctrina en relación a las atenciones con clientes y proveedores y demás conceptos que, aunque calificables como donativos y liberalidades resultarían deducibles.

ESTA DEDUCIBILIDAD, sin embargo, ha sido habitualmente negada por la Agencia Tributaria que ha venido considerando que un gasto solamente es deducible si está relacionado directa e inmediatamente con un ingreso empresarial determinado. Es decir, para el Fisco que el gasto sea deducible depende de que el administrado pruebe que el gasto se corresponde a un ingreso concreto e inmediato, lo que en el caso de atenciones con clientes presenta cierta dificultad. Así, invitar a comer a un cliente no implica que con carácter inmediato se produzca una venta o que aumente su volumen de pedidos, ya que habitualmente lo que se pre-

tende es una fidelización a largo plazo, sin que sea posible correlacionar el gasto de una concreta comida con un ingreso inmediato o concreto.

PARA RESOLVER LA CUESTIÓN

el Tribunal Supremo, parte de la consideración de que salvo las correcciones fiscales que exija la Ley del Impuesto, el gasto deducible es el gasto contable, entendido como aquel que se realiza para mantener la actividad de la empresa y, en consecuencia, obtener ingresos. Ahora bien, a diferencia de la posición de la Administración, el Tribunal Supremo entiende que esta correlación entre ingresos y gastos lo que exige es que el gasto esté correlacionado con la propia actividad económica empresarial sin que se exija que se plasme con carácter inmediato en el resultado “los ciclos económicos de las empresas no tienen por qué coincidir con el período impositivo del gravamen que nos ocupa”

Partiendo de esa consideración, el Tribunal Supremo razona que si bien los donativos y liberalidades tienen un ánimo donandi “quedan excluidos de los gastos no deducibles cuando el donativo o la liberalidad se realicen para la obtención de un mejor resultado empresarial.”

Y por ello concluye que son deducibles los gastos acreditados y contabilizados realizados a título gratuito por relaciones públicas con clientes o proveedores, atenciones al personal de la empresa, para promocionar las ventas y los servicios, y todos aquellos que respondan a la misma estructura y estén correlacionados con la actividad y dirigidos a mejorar el resultado empresarial, a corto o a largo plazo, siempre que no tengan como destinatarios a socios o participantes.

Además, esta doctrina podría facilitar la consideración como deducibles ciertos gastos como invitaciones al palco de equipos de-

portivos, regalos y atenciones a clientes, realización de jornadas lúdicas para promoción del negocio, gastos en vestuario, asistencia a eventos promocionales, etc. cuya finalidad es captar nuevos clientes o proveedores o mejorar los acuerdos ya suscritos.

EN TODO CASO, no hay que olvidar que la finalidad es mejorar el resultado empresarial (fidelizar clientes, mejorar acuerdos con proveedores, incentivar productividad, promoción de productos), por lo que estos gastos no pueden ser destinados a socios ni participantes. Además, a la vista de la práctica habitual de la Administración, entendemos que será preciso acreditar tanto el gasto como esa vinculación con la actividad empresarial justificando por cualquier medio de prueba que se trata de atenciones con clientes, proveedores o empleados, por lo que el debate en torno a estos gastos está lejos de acabarse.