



**SABER
COMUNICAR**
EL PÓDCAST DE FER
MIRALLES

INVITADO DE ESTE REPORTE

Javier Yuste

Empresario e inversor · MECIDES

REPORTE EXCLUSIVO · TERTULIA SABER COMUNICAR

ESTÁS DONANDO DINERO A HACIENDA

Las siete claves que usan los grandes patrimonios para pagar menos impuestos de forma legal: tax lease, Canarias, holdings y capital riesgo, explicadas para que un autónomo también pueda aprovecharlas.

Con **Javier Yuste**, multiemprendedor, inversor y profesor de emprendimiento
Conducido por **Fer Miralles** · fermiralles.com





Dos agricultores, *un mismo campo*

Dos agricultores en Almería. Mismas hectáreas, misma fruta, mismo trabajo, mismas reglas. A final de año, uno ha generado bastante más patrimonio que el otro. No porque trabaje más, sino porque ha usado las ayudas europeas y las deducciones que la ley pone encima de la mesa para todos.

Con esa imagen abre Javier Yuste una de las tertulias más prácticas que hemos grabado. Lleva veinte años emprendiendo, ha sido profesor de emprendimiento en IE y hoy dirige una empresa que estructura más de 100 millones al año en proyectos fiscales. Su tesis es incómoda: **muchos impuestos que pagamos no son una obligación, sino una decisión que tomamos por no mirar**. Y el trabajo para ahorrarlos ya lo has hecho: llevas todo el año generando ese beneficio.

He destilado las **7 claves fundamentales** y las he convertido en **10 ideas accionables**. Todo lo que sigue está en la ley; aun así, como repite Javier, cada caso es un mundo: úsalo para hacer mejores preguntas a tu asesor, no como asesoramiento fiscal.

01	Estás donando dinero a Hacienda	Las reglas son las mismas
02	Tax lease: pagar antes para pagar menos	El descuento por pronto pago
03	Quizá haces I+D y no lo sabes	Del laboratorio al saxofonista
04	Planifica en febrero, no en diciembre	Límites y escasez real
05	Canarias: el 4% que nadie mira	ZEC y RIC
06	La holding, desde el día uno	Proteger y no tributar dos veces
07	No vendas: pignora	Capital riesgo y deuda



01 Estás donando dinero a Hacienda

Fernando lo confiesa en directo: él no optimiza nada. Se centra en generar, en dar un buen servicio, y lo demás lo deja estar. Javier responde con la frase que da título a este reporte: si una herramienta legal existe y no la usas, ese dinero no lo estás pagando, **lo estás regalando**.

«Es tu dinero. Si lo puedes hacer y no lo haces, lo estás regalando. Es una donación encubierta.»

JAVIER YUSTE

Su argumento no es moral, es aritmético. El trabajo, el estrés y los problemas del año son exactamente los mismos optimices o no. La diferencia es un ajuste final que puede suponer un 10, un 15 o un 20% más de beneficio neto. Y repetido cinco o diez años, con interés compuesto, separa dos patrimonios que empezaron igual.

¿Por qué parece cosa de ricos? No porque las reglas sean distintas, sino porque **los grandes patrimonios dedican recursos a mirarlos**: banca privada, fiscalistas, asesores. A un Ibex un 1% de mejora le supone millones; por eso llega allí primero. A un autónomo le puede suponer las vacaciones con la familia o la guardería del año que viene.

LO QUE HACEMOS

Quejarnos de lo mucho que se paga en España y no explorar ni una sola de las opciones que la propia ley ofrece.

LO QUE HACEN ELLOS

Asumir que pagan mucho, y precisamente por eso parar dos horas al año a ver qué parte pueden recuperar.

APLÍCALO HOY

Coge lo que pagaste de impuestos el año pasado y calcula qué sería un 10% de esa cifra. **Ese número es lo que vale una conversación seria con tu asesor.** Si te parece mucho dinero, ya sabes por qué tienes que tenerla.



02 Tax lease: pagar antes para pagar menos

Es la especialidad de Javier y lo que casi nadie conoce. Está en el **artículo 35 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades**: deducciones por investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Hay tres actores. Una empresa que invierte en I+D (una farmacéutica, una startup de software) y genera deducciones que no puede aprovechar porque lo que necesita es liquidez. Un inversor —una empresa o un autónomo— que paga impuestos. Y un estructurador que los une.

«Uno se lleva la liquidez y el otro absorbe las deducciones fiscales.»

JAVIER YUSTE

Su ejemplo en números redondos: un autónomo con 100.000 € de base imponible pagaría unos 50.000 € de IRPF. Opción uno: pagarlos en junio. Opción dos: aportar ahora unos 30.000 € a un proyecto de I+D, recibir en febrero un certificado que acredita 40.000 € ya pagados y abonar solo 10.000 más. **Total: 40.000 en lugar de 50.000.** Él lo llama un descuento por pronto pago. No entras en el capital de nadie: solo absorbes deducciones.

¿Por qué existe? Nació hace más de veinte años para que los astilleros españoles pudieran competir con Asia sin dar dinero público directo. Hoy se usa porque Europa exige invertir un 3% del PIB en I+D y España, según cita Javier, rondaba el 1,4%. Funciona con **agrupaciones de interés económico**, certificación ENAC e informe motivado del Ministerio de Ciencia. Está todo regulado.

APLÍCALO HOY

Si eres autónomo o tienes sociedad con beneficios, pregunta a tu asesor una sola cosa: **«¿hemos valorado invertir en tax lease de I+D este año?»**. Si la respuesta es «¿qué es eso?», ya tienes una pista de cuánto dinero te estás dejando.



03 Quizá haces I+D y no lo sabes

El otro lado del tax lease es aún más desconocido: **empresas que generan deducciones y no tienen ni idea**. Una fábrica que investiga una pintura ignífuga, una marca de ropa que diseña cada temporada, una empresa con software propio: todo eso puede calificarse como I+D o innovación tecnológica.

Las cifras que maneja Javier son llamativas: de cada millón invertido en estos proyectos, se puede recuperar **entre un 12 y un 65%**, según el tipo de proyecto y si la empresa está en la península o en Canarias. Dos farmacéuticas investigan la misma vacuna: la de Madrid no recupera nada de su millón anual; la de Canarias recupera 650.000 €. ¿Cuántos años más puede investigar la segunda?

«Imagínate un restaurante en Barcelona que todos los miércoles tiene un saxofonista. Eso genera deducciones fiscales.»

JAVIER YUSTE

Porque no es solo tecnología. Los **espectáculos en vivo** también generan incentivos: conciertos, festivales de verano, la música en directo de un hotel. Nadie monta un negocio para cobrar deducciones; la idea es que, si ya lo haces, no lo dejes encima de la mesa.

CHEQUE O CUOTA

Pedirle a Hacienda el cheque fiscal (te quitan un 20% y tarda meses) o aplicarlas en tu propia cuota, renunciando a otras ventajas.

VENDERLAS

Que un inversor te las compre: cobras el importe completo y mantienes la bonificación del 40% en la Seguridad Social del personal investigador.

APLÍCALO HOY

Haz la lista de lo que tu empresa desarrolla o diseña cada año: producto nuevo, software propio, colecciones, procesos. **Cualquier cosa que no existiera antes de que la hicieras tú** merece que un especialista la mire.



04 Planifica en febrero, no en diciembre

El error más común no es desconocer estas herramientas: es descubrirlas y querer arreglarlo todo de golpe. Javier lo ve cada año. Gente que no ha optimizado nada en una década y en noviembre quiere pagar cero. No funciona así, por dos motivos.

El primero son los **límites que marca Hacienda**. Hoy solo puedes deducirte hasta el 50% de tu cuota —hace unos años se podía llegar al 100%—, con topes absolutos por proyecto. Y lo que no hagas dentro del ejercicio ya no lo puedes aplicar en enero al año anterior.

«No puedes querer arreglar en seis meses lo que no llevas haciendo diez años.»

JAVIER YUSTE

El segundo es una **escasez real**, no inventada para vender. Hay muchísimas más empresas y autónomos que pagan impuestos que empresas que generan deducciones, y ese desequilibrio no va a desaparecer: cuanta más gente lo conozca, más demanda habrá. Por eso sus clientes con números previsibles tienen sus deducciones asignadas desde febrero. Quien espera a diciembre, se encuentra con que ya no queda producto.

¿A partir de cuándo compensa? Según Javier, a partir de unos **80.000 € de base imponible** ya empiezas a ahorrar, una vez descontados los costes de certificación y notaría. Notarios, farmacéuticos, abogados, socios de consultoras o deportistas autónomos son sus clientes más habituales.

APLÍCALO HOY

Pon en el calendario una cita fija: **primera quincena de febrero, revisión fiscal del año**.

Con una estimación de tus números ya puedes decidir. En diciembre solo puedes lamentarte.



05 Canarias: el 4% que nadie mira

Mientras media España fantasea con Dubái o Paraguay, Javier señala algo a dos horas y media de avión y dentro de la UE: la **Zona Especial Canaria**. Sociedades que tributan al 4% en el Impuesto sobre Sociedades, frente al 25% de la península. El tipo más bajo de toda la UE, legal y vigente desde hace más de veinte años.

«No me voy a montar una estructura en Dubái. A veces no hace falta complicarse tanto.»

JAVIER YUSTE

No vale para cualquiera: hay que pedir autorización y cumplir requisitos de inversión, empleo y presencia real, que varían según sector e isla. Y **tiene que plantearse desde el principio**: no sirve montar la empresa en Madrid y mudarla cuando factura mucho. La suya nació directamente en Canarias.

Para las personas físicas residentes existe además la **RIC (Reserva para Inversiones en Canarias)**: en lugar de pagar parte del impuesto, dispones de unos años para reinvertir ese dinero en actividad económica de las islas, incluido tu propio negocio. Desde Madrid, con el IRPF, esa opción sencillamente no existe.

LO QUE FRENA

La mentalidad de escasez: «lo monto pequeño y, si va bien, ya veremos». Cuando va bien, moverlo es mucho más difícil.

LO QUE EXIGE

Pensar en grande desde el día uno. Como dice Javier: si crees que te va a ir mal, ¿para qué lo montas?

APLÍCALO HOY

Si estás a punto de lanzar un proyecto nuevo, **antes de constituir nada** pide que te calculen el escenario en Canarias. Aunque lo descartes, sabrás exactamente cuánto te cuesta no hacerlo.



06 La holding, desde el día uno

El patrón se repite y Javier lo ha vivido en primera persona: empiezas como autónomo porque una sociedad cuesta más de notaría y gestoría, y piensas que ya lo cambiarás si va bien. Cuando va bien, traspasar las participaciones a una holding es un problema, y si alguien quiere comprarte la empresa, **pierdes la mitad por el camino**.

La razón es el **artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades**: si vendes las participaciones de una empresa a través de tu holding, la plusvalía está exenta en un 95% y tributas en torno a un 1,25%. Si las tienes a título personal, puedes acabar pagando casi la mitad. Mismo negocio, misma venta, resultado radicalmente distinto.

«Para mí, tener las cosas a título personal no tiene sentido. Tienes un riesgo muy elevado.»

JAVIER YUSTE

No es solo fiscalidad, también es protección. Su ejemplo: un cirujano autónomo opera, se va la luz del hospital y el paciente muere. No es culpa suya, pero la familia demanda y todo su patrimonio personal queda expuesto. Una sociedad pone una barrera entre tu negocio y tu casa.

Y una idea para quien ya tiene sociedad: a veces **tiene más sentido facturar como autónomo que cobrar nómina de tu propia empresa**, porque permite aplicar herramientas como el tax lease. La excepción, según Javier, es cuando necesitas una hipoteca: el banco sigue prefiriendo una nómina.

APLÍCALO HOY

Si vas a montar algo con vocación de crecer, **constitúyelo desde una holding aunque te cueste unos cientos de euros más**. Si ya lo tienes a título personal, pregunta cuánto costaría reorganizarlo ahora; mañana será más caro.



07 No vendas: pignora

La última clave es la que mejor explica cómo viven de sus rentas los grandes patrimonios sin sacar dinero a su nombre. Si inviertes desde tu sociedad en fondos indexados y un día necesitas liquidez, la opción intuitiva es vender: tributas la plusvalía en la sociedad y otra vez al sacarlo a personal. **Puedes dejarte la mitad por el camino.**

La alternativa es **pignorar**: dejar esos activos como garantía y pedir un préstamo contra ellos. La deuda no tributa, tus inversiones siguen creciendo y, cuando los fondos han subido, liquidas una parte y devuelves el préstamo. Nunca has tenido que deshacer posiciones ni pasar por el IRPF.

«Si necesitas capital, en vez de liquidar tus activos y tributar, los pignoras y sacas deuda. Esa deuda no tributa.»

JAVIER YUSTE

Para quien ya tiene cierto patrimonio, hay un incentivo más: los **fondos de capital riesgo regulados**. Según explica Javier, socio de una gestora en España, las plusvalías que obtiene una sociedad española invirtiendo en estos fondos están exentas en un 99%. El ticket mínimo es de 100.000 € y el riesgo es el máximo, así que la regla es la de siempre: **diversificar** por activo, región, riesgo y liquidez, y nunca poner la mitad de tu patrimonio en una sola apuesta.

Y por encima de todo, dormir tranquilo. Todo lo anterior está en la ley; el problema llega cuando se busca pagar cero y se cruza la línea. Como resume Javier, no hay almohada lo bastante cara para dormir bien con una inspección encima.

APLÍCALO HOY

Antes de vender una inversión para pagar algo grande —una casa, un coche, una reforma— **pregunta a tu banco cuánto te prestaría pignorando esos mismos activos** y compara el coste del préstamo con el impuesto que te ahorras.



10 ideas *accionables* desde hoy

- 01** **Calcula el 10% de tus impuestos del año pasado.** Esa cifra es lo que vale una conversación seria con tu asesor.
- 02** **Pregunta por el tax lease de I+D.** Si tienes más de 80.000 € de base imponible, puede suponer en torno a un 20% de ahorro sobre lo que pagas.
- 03** **Revisa si tu empresa genera I+D sin saberlo.** Productos nuevos, software propio, diseño: cualquier cosa que no existía antes.
- 04** **Si generas deducciones, no te limites al cheque fiscal.** Venderlas puede darte el 100% y mantener la bonificación en la Seguridad Social.
- 05** **Agenda tu revisión fiscal en febrero.** En diciembre ya no queda producto y lo que no hagas en el ejercicio no se recupera.
- 06** **No intentes arreglar diez años en seis meses.** Hay límites legales; respetarlos es lo que te deja dormir tranquilo.
- 07** **Calcula el escenario Canarias antes de constituir.** ZEC al 4% y RIC solo funcionan si se plantean desde el día uno.
- 08** **Monta tus negocios desde una holding.** Protege tu patrimonio personal y evita perder la mitad si algún día vendes.
- 09** **Antes de vender, pregunta por pignorar.** La deuda no tributa y tus inversiones siguen trabajando.
- 10** **Diversifica y evita estructuras exóticas.** Muchas veces lo más rentable está en España y es lo más sencillo.

FRASES QUE SE QUEDAN

- «Las reglas son las mismas para todos; que las uses a favor o en contra depende de ti.»
- «No hay mejor dinero ganado que el que te ahorras legalmente en impuestos.»
- «No puedes querer arreglar en seis meses lo que no llevas haciendo diez años.»
- «Si piensas que te va a ir mal, ¿para qué lo montas?»
- «¿Para qué te sirve tener mucho dinero si no sabes disfrutarlo?»

Sigue tirando *del hilo*

Javier cerró recordando lo esencial: sin salud no hay disfrute, y el dinero solo tiene sentido si te deja tiempo para vivir. Aquí tienes por dónde seguir.

SIGUE A JAVIER YUSTE

MECIDES, The Tax Lease Company

Javier lleva veinte años emprendiendo e invirtiendo y ha sido profesor de emprendimiento en IE. Con MECIDES estructura proyectos de tax lease de I+D+i para empresas, autónomos y profesionales. Si quieres saber si te aplica, su equipo atiende las consultas.

SU EMPRESA

mecides.es →

EN LINKEDIN

[Javier Yuste García](#) →

Y SI LO QUE QUIERES ES SABER PEDIR Y NEGOCIAR

Hacer las preguntas correctas a tu asesor, a tu banco o a un inversor —y que te tomen en serio— es una habilidad que se entrena. Es lo que trabajamos juntos en mi formación:

EMPIEZA HOY, DESDE CERO Y A TU RITMO

Curso Online de Oratoria →

Acceso inmediato · Más de 5.000 alumnos dentro

¿LO PREFIERES PRESENCIAL? TODO AGOTADO

Lista prioritaria 2027 →



Fernando Miralles

Saber Comunicar · El podcast de oratoria y comunicación

fermiralles.com · Este reporte es divulgativo y no constituye asesoramiento fiscal.