Maksym Stepanenko

Subvenciones para startups tecnológicas: SR&ED, IRAP y otras

Cómo conseguir entre $50,000 y $2M sin vender participación en la empresa

Subvenciones para startups tecnológicas: SR&ED, IRAP y otras

Cómo conseguir entre $50,000 y $2M sin vender participación en la empresa

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Página del libro, versión actualizada y las demás guías de la serie: guides.mmix.biz/es/grants

CAPÍTULO 1

Mapa del panorama de subvenciones: dónde está el dinero y cómo acceder a él

Los gobiernos de Canadá y EE. UU. distribuyen cada año más de $15 mil millones en forma de subvenciones, créditos fiscales y programas con condiciones preferenciales para empresas tecnológicas. La mayoría de los emprendedores no aprovecha ese dinero, no porque no tenga derecho a él, sino por desconocer el sistema.

Tres tipos de financiamiento público: los créditos fiscales (SR&ED, R&D Tax Credit) son la devolución de dinero que usted ya gastó. Es el instrumento más valioso porque no requiere aprobación previa. Las subvenciones (IRAP, SBIR, OCE) son pagos directos para proyectos concretos. Exigen una solicitud y un concurso. Los préstamos en condiciones preferenciales (BDC, SBA Microloan) son dinero que hay que devolver, pero en condiciones bastante mejores que las comerciales.

Jerarquía de prioridades: primero obtenga los créditos fiscales (SR&ED en Canadá, R&D Tax Credit en EE. UU.); están disponibles automáticamente si cumple los criterios, sin concurso. Después solicite IRAP o SBIR, subvenciones muy competitivas pero las más valiosas. A continuación, los programas provinciales y locales. En último lugar, las subvenciones sectoriales y corporativas.

La pila de subvenciones: no elija un solo programa. Muchas empresas usan una combinación: SR&ED ($200,000 de devolución) + IRAP ($150,000 de subvención) + OCE Market Readiness ($25,000) + un préstamo de BDC ($100,000) = $475,000 sin vender participación. Es un esquema realista para una startup tecnológica de Ontario durante sus dos primeros años.

El principio «no compiten»: la mayoría de las subvenciones son compatibles entre sí. SR&ED e IRAP pueden recibirse a la vez

sobre los mismos gastos (SR&ED sobre los salarios, IRAP sobre los gastos operativos). La excepción: el dinero de la subvención no se computa en la base de SR&ED (no se puede obtener un crédito sobre dinero que le dio el gobierno). Planifique la estructura de gastos teniendo esto en cuenta.

Expectativas realistas: obtener las primeras subvenciones lleva de 3 a 12 meses. SR&ED es un ciclo anual; el dinero llega de 6 a 18 meses después del cierre del año fiscal. IRAP es un proceso de 2 a 6 meses desde el primer contacto hasta la firma. En SBIR, desde la publicación del tema hasta el contrato pasan de 9 a 18 meses. Planifique el flujo de caja con estos retrasos.

Ayuda profesional: la mayoría de los beneficiarios exitosos de SR&ED y de subvenciones grandes trabaja con especialistas. Los consultores de SR&ED cobran a éxito (contingency fee: del 20% al 30% de lo recibido). En IRAP, los Industrial Technology Advisors del NRC son gratuitos. Los redactores de solicitudes (grant writers) cobran una tarifa fija o un porcentaje. El ROI de esta ayuda suele ser de 3:1 o más.

CAPÍTULO 2

SR&ED: el crédito fiscal más generoso para startups

Scientific Research and Experimental Development es el programa canadiense insignia de apoyo a la I+D. Según las estadísticas de la CRA del período del 1 de abril de 2025 al 31 de marzo de 2026, se presentaron 24.160 solicitudes de SR&ED, se declararon $4,9 mil millones en créditos fiscales y se aprobaron $4,6 mil millones. El 65% de las solicitudes corresponde a pequeñas empresas con ingresos de hasta $4 millones, que reciben el 33% de los créditos aprobados, en promedio unos $100,000 por solicitud. Si se hace bien, es la primera y más fiable fuente de capital no dilutivo.

El criterio de SR&ED: ¿hubo «incertidumbre tecnológica»? Esa es la pregunta clave. La CRA aplica tres criterios de verificación: contenido científico o tecnológico (¿trabajó en resolver un problema que los métodos estándar no resolvían?). Investigación sistemática (¿siguió un método científico o de ingeniería?). Avance tecnológico (¿obtuvo un conocimiento nuevo o una mejor manera de hacer algo?).

Qué entra en SR&ED para SaaS y empresas tecnológicas: el desarrollo de un algoritmo o una arquitectura nuevos (no la implementación estándar de un algoritmo conocido). La optimización del rendimiento cuando no hay una solución ya hecha. La integración de tecnologías de una manera nueva que genera incertidumbre. El desarrollo de modelos de ML/IA con elementos de investigación. La solución de problemas de escalabilidad con métodos no estándar. La creación de protocolos o formatos de datos nuevos.

Qué NO entra: el desarrollo estándar según una especificación. La depuración con métodos conocidos. La adaptación de software existente. Las actualizaciones rutinarias. El marketing y las ventas.

Cálculo de la devolución potencial: supongamos una CCPC de Ontario con 5 empleados, 3 de los cuales trabajan en actividades de SR&ED. Salarios de los empleados de SR&ED: $300,000 al año. Gastos generales (overhead, método proxy del 55%): $165,000. Materiales: $30,000. Contratos (80%): $40,000. Base total de SR&ED: $535,000. Crédito federal (35% reembolsable): $187,250. OITC de Ontario (8%): $42,800. Devolución total: ~$230,000 en dinero efectivo.

La documentación lo es todo: la CRA revisa SR&ED y exige pruebas de que el trabajo se realizó de verdad. Hay que documentar en tiempo real: commits de Git con mensajes descriptivos que expliquen POR QUÉ (qué problema se resuelve). Cuadernos de ingeniería y design documents. Hojas de horas vinculadas a los proyectos de SR&ED. Actas de reuniones sobre discusiones técnicas. Experimentos: hipótesis, métodos y resultados.

Documentación retrospectiva: es admisible, pero arriesgada. Si la CRA inicia una auditoría y ve que todos los documentos se crearon un mismo día con fecha retroactiva, el rechazo es inmediato. Cree documentación real en paralelo al trabajo.

Formulario T661: la descripción técnica del proyecto de SR&ED para la CRA. Tres campos clave: Technological Uncertainty (describa qué NO sabía y por qué los enfoques estándar no funcionaban). Work Performed (qué hizo: hipótesis, experimentos, iteraciones). Technological Advancement (qué aprendió y qué puede hacer ahora de otra manera). Escriba con concreción y con detalles técnicos, no con lenguaje de marketing.

CAPÍTULO 3

IRAP: el National Research Council apoya a las startups

El Industrial Research Assistance Program (IRAP) es un programa del National Research Council Canada. Tiene un presupuesto anual de $300M+ y 260 ITA (Industrial Technology Advisors) en todo Canadá. IRAP ofrece: asesoría técnica y empresarial gratuita. Apoyo financiero a proyectos de I+D (subvenciones de $50,000–$500,000+). Vínculos con universidades, laboratorios del NRC y redes sectoriales.

Cómo empezar a trabajar con IRAP: encuentre a su ITA regional en nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/services/advisors. Pida una reunión: es gratuita y no compromete a nada. El ITA evaluará su proyecto, su empresa y su potencial. Si el proyecto es adecuado, el ITA se convertirá en su defensor interno y le ayudará a preparar la solicitud.

Criterios para obtener financiamiento: pequeña o mediana empresa (hasta 500 empleados). Dirección canadiense y la mayor parte de la actividad en Canadá. Un proyecto innovador con una trayectoria comercial clara. Incertidumbre tecnológica (como en SR&ED). Un equipo con capacidad de ejecutar el proyecto.

Tipos de apoyo de IRAP: Youth Employment Program (YEP): una subvención del 80% del salario de un estudiante o recién graduado durante 4–6 meses ($30,000–$40,000). Es un excelente punto de entrada. Collaborative Research (CR): proyectos conjuntos con una universidad o un laboratorio del NRC ($100,000–$500,000). Typical Industrial Research Assistance: financiamiento de los gastos de I+D de la empresa ($50,000–$300,000 es lo habitual en una pequeña empresa).

La sinergia IRAP + SR&ED: el dinero de IRAP destinado a salarios NO se computa en la base de SR&ED. Pero el dinero de IRAP libera su propio dinero para gastos elegibles para SR&ED.

Ejemplo: IRAP cubre $100,000 de salarios → usted destina sus propios $100,000 a materiales y contratos → esos $100,000 entran en la base de SR&ED → otros $35,000 de devolución de la CRA.

Errores frecuentes al trabajar con IRAP: contactar solo cuando se necesita dinero, aunque los ITA quieren ver cómo se desarrolla la empresa. Mantenga al ITA al día de los avances con regularidad. Pedir financiamiento sin una pregunta tecnológica claramente formulada. Subestimar el tiempo: desde la primera reunión hasta recibir el dinero pasan 3–6 meses como mínimo.

IRAP en cifras: un estudio de Innovation, Science and Economic Development Canada mostró que las empresas que trabajan con IRAP tienen en promedio un 28% más de crecimiento de los ingresos y un 35% más de probabilidad de obtener inversión privada, en comparación con empresas equiparables sin apoyo de IRAP.

CAPÍTULO 4

Programas provinciales y municipales de Canadá

Además de los programas federales, cada provincia tiene su propio arsenal de apoyo. Para una empresa de Ontario, el conjunto de los programas provinciales puede sumar otros $50,000–$200,000 al dinero federal.

Ontario Centres of Excellence (OCE): presupuesto anual de $80M+. Market Readiness Program: cofinanciación del 50% de hasta $50,000 para la comercialización de tecnologías (marketing, ventas, ferias comerciales). Aporte mínimo de la empresa: $50,000 (en efectivo o en especie). Resultado: $100,000 en actividades por $50,000 de inversión. Ontario Research Fund: hasta $100,000 para colaboraciones universitarias. VIP (Voucher for Innovation and Productivity): $15,000–$30,000 para servicios de proveedores acreditados (diseño, ingeniería, TI).

Ontario Innovation Tax Credits (sobre el SR&ED federal): Ontario Innovation Tax Credit (OITC): 8% reembolsable sobre los primeros $3M de gastos de SR&ED. Ontario Research and Development Tax Credit (ORDTC): 3,5% no reembolsable para gastos superiores a $3M. En total, con los federales: los primeros $3M dan 35+8=43% de devolución en dinero efectivo.

FedDev Ontario: programa económico regional federal para el sur de Ontario. Subvenciones para escalar, exportar e innovar destinadas a pequeñas y medianas empresas. Business Scale-Up and Productivity: hasta $10M para empresas en fase de crecimiento. Proyectos de innovación: $500,000–$5M. Normalmente exige una contrapartida considerable del sector privado.

Futurpreneur Canada: para emprendedores de 18 a 39 años. Un préstamo de hasta $60,000 a través de BDC, con 2 años de mentoría de asesores empresariales profesionales. Tasa de interés

inferior a la del mercado. Se aprueba con base en el plan de negocios, no en el historial crediticio.

CanExport Innovation: apoyo a la propiedad intelectual en mercados internacionales. Subvenciones de hasta $75,000 (cofinanciación del 50%) para: solicitudes internacionales de patentes (PCT, EPO, regionales). Protección de marcas en los mercados clave. Certificación de producto para mercados extranjeros.

La empresa del ejemplo (un esquema típico y real para un SaaS de Ontario): Año 1: SR&ED: $150,000. IRAP YEP: $35,000. Préstamo de Futurpreneur y BDC: $60,000. OCE Market Readiness: $25,000. Año 2: SR&ED: $220,000. Programa principal de IRAP: $100,000. OCE VIP: $20,000. FedDev Business Scale-Up: $200,000. Total en 2 años: ~$810,000 sin vender participación.

Agregadores y bases de datos de programas: Grants.gov (EE. UU.), canada.ca/en/government/grants-for-business, Guichet Entreprises (Quebec), Ontario Business Supports (Ontario). Servicios como GrantMatch.ca y Fundica agrupan las subvenciones canadienses y ayudan a encontrar programas compatibles.

CAPÍTULO 5

SBIR y STTR en EE. UU.: $4 mil millones para tecnología

El programa Small Business Innovation Research (SBIR) es el mayor programa gubernamental del mundo de financiamiento de I+D para pequeñas empresas. Tiene un presupuesto anual de $4+ mil millones y 11 agencias participantes. También está disponible para empresas canadienses que tengan una filial estadounidense.

Las tres fases de SBIR: Phase I, prueba de concepto. $150,000–$350,000 para 6–12 meses. Solicitud competitiva. Objetivo: demostrar que la tecnología funciona en lo esencial. Phase II, desarrollo del prototipo. $750,000–$2M para 2 años. Solo para empresas que completaron la Phase I (o Direct to Phase II en algunas agencias). Objetivo: crear un prototipo funcional. Phase III, comercialización. No hay un límite estándar. Contratos directos sin concurso. Financiamiento privado.

La diferencia clave entre SBIR y las subvenciones: es un contrato de trabajo de I+D. No solo recibe dinero: se compromete a realizar un trabajo de investigación y a entregar informes. El gobierno obtiene derechos de uso de los resultados, pero la empresa conserva la propiedad intelectual.

Cómo encontrar los temas vigentes: sbir.gov reúne todos los temas de todas las agencias. Prioridades del DoD ($2B+ al año): tecnologías de defensa, IA para uso militar, ciberseguridad, semiconductores. NIH ($1B+ al año): tecnologías biomédicas, diagnóstico, terapéutica. DOE ($500M): energía, clima, tecnologías nucleares. NASA ($200M): tecnologías espaciales, aviación. NSF ($300M): un amplio espectro de ciencia y tecnología.

Elección de la agencia y del tema: no se presente a todas las convocatorias sin criterio. Elija la agencia cuya misión coincida con su tecnología. Lea los funded abstracts de convocatorias anteriores para ver qué le gusta a esa agencia. Asista a los

Industry Days de la agencia: el concurso todavía no ha empezado, pero ya se puede preguntar a los Program Officers. Es legal y útil.

Errores típicos de SBIR: presentar una solicitud escrita como una propuesta comercial y no como un trabajo científico. Una descripción insuficientemente detallada de la Technological Innovation. Un Commercialization Plan débil (las agencias quieren saber quién comprará la tecnología después del gobierno). No incluir Letters of Interest de posibles clientes comerciales.

El calendario es decisivo: la mayoría de las agencias anuncia los temas 1 o 2 veces al año. El plazo suele ser de 4 a 6 semanas después del anuncio. Prepare la plantilla de la solicitud con antelación: no se puede escribir una propuesta de calidad en 2 semanas. Siga sbir.gov y suscríbase a las alertas por sus palabras clave.

SBIR.gov Pro Tips: las agencias «Resubmit-friendly» (DoD, NSF) aceptan solicitudes corregidas si usted recibió la evaluación de los revisores. El porcentaje de aprobación varía del 5% al 30% según la agencia y el tema. El porcentaje medio de aprobación es del 15–20%. Es decir, de cada 5–7 solicitudes de calidad se puede esperar 1 aprobada. La perseverancia da frutos.

CAPÍTULO 6

Aceleradoras corporativas y subvenciones de capital de riesgo

Además de los programas estatales, las grandes corporaciones y los fondos de capital de riesgo ofrecen subvenciones, aceleradoras y programas de apoyo para startups. Ese dinero suele ser menos conocido, pero es más rápido y sencillo de conseguir.

Microsoft for Startups Founders Hub: hasta $150,000 en créditos de Azure. GitHub Enterprise gratis. GitHub Copilot gratis. Créditos de la API de OpenAI. Startups.microsoft.com: solicitud en línea y aprobación en 2–3 días. Sin exigir participación accionaria (equity). Ideal para SaaS en Azure.

AWS Activate: hasta $100,000 en créditos de AWS para startups. Soporte técnico gratuito. Programas de socios a través de aceleradoras (dan un paquete mayor). Solicite en aws.amazon.com/activate.

Google for Startups: créditos de GCP de hasta $200,000. Google Workspace gratis. Mentoría de ingenieros de Google. Networking con otras startups del ecosistema.

Nvidia Inception: para startups de IA/ML. Recursos técnicos, acceso temprano a GPU y oportunidades de co-marketing. Es adecuado si su empresa usa GPU de Nvidia para IA.

Stripe Atlas: $50,000 en créditos de Stripe + AWS + OpenAI + Notion + otros. Registra una corporación estadounidense por $500. Un excelente punto de entrada para empresas canadienses que quieren trabajar con el mercado estadounidense.

Aceleradoras con subvenciones en dinero: Y Combinator ($500,000 por el 7% de equity) es equity, no una subvención, pero da acceso a $50,000 de crédito no reembolsable mediante YC Safe. Techstars ($120,000 por el 6%), de manera similar. CDL (Creative Destruction Lab) no da dinero, pero ofrece 10 semanas de mentoría experta y conexiones con los principales VC. Es

especialmente fuerte en Toronto. MaRS Innovation es el hub de Ontario, con programas de etapa temprana de hasta $50,000.

Subvenciones sectoriales: Climate tech: Breakthrough Energy Ventures (fondo de $1B+), DARPA Climate Initiative. HealthTech: Grand Challenges Canada (hasta $100,000 para soluciones de salud en países en desarrollo). AgriTech: Sustainable Development Technology Canada (SDTC), subvenciones de $1M–$10M para clean technology. EdTech: Smart Prosperity Institute y los ministerios provinciales de educación.

Lista de programas «rápidos» para solicitar de inmediato: Futurpreneur (hasta los 39 años): 2–4 semanas. Microsoft Founders Hub: 2–3 días. AWS Activate: 1–2 semanas. YEP a través de IRAP (si el ITA ya conoce a la empresa): 3–4 semanas. OCE VIP ($15,000–$30,000): 4–6 semanas.

CAPÍTULO 7

Cómo redactar una solicitud de subvención: la anatomía de una ganadora

Una solicitud de subvención es un género literario con sus propias reglas. La misma tecnología, mal descrita, pierde el concurso; bien descrita, gana $200,000. Esta es la anatomía de una solicitud que gana.

Estructura de una solicitud típica: Executive Summary (1 página): las ideas clave de toda la solicitud. Se escribe al final. Problem Statement: qué problema significativo resuelve. Cuantifique: «Los fabricantes canadienses pierden $2,3B al año por X». Proposed Solution: cómo su tecnología resuelve el problema. De forma concreta y técnica, pero comprensible para un jurado no técnico. Innovation (para SBIR e IRAP): qué hay de nuevo y por qué no se puede hacer con métodos estándar. Es su criterio de SR&ED o SBIR. Team: quiénes son ustedes y por qué se les puede confiar el dinero. Doctorado (PhD) + experiencia relevante + trayectoria demostrada. Market Opportunity: TAM/SAM/SOM. No fantasía, sino una estimación realista. Commercialization Plan: quién comprará el resultado, por qué y cuándo. Las Letters of Intent de posibles clientes valen oro. Milestones and Budget: entregables concretos, un presupuesto realista y un cronograma.

El lenguaje que funciona: cifras concretas siempre que sea posible. «Reducción del tiempo de procesamiento de 4 horas a 12 minutos» es mejor que «aceleración significativa». Verbos activos: «Desarrollamos» y no «se desarrolló un sistema». Detalles técnicos para las subvenciones técnicas: el jurado de SR&ED y SBIR está formado por científicos. No tema la profundidad. Lenguaje de negocios para las subvenciones de negocios: OCE Market Readiness se centra en los resultados comerciales.

Tres secretos de las solicitudes exitosas: el primero, lea a los ganadores anteriores. SBIR.gov publica los abstracts de todos los proyectos financiados. Estudie de 20 a 30 ganadores de su categoría. ¿Qué tienen en común en el lenguaje, la estructura y el enfoque? El segundo, escriba para un evaluador que ve 200 solicitudes. El Executive Summary debe convencer por sí solo. Si después de la primera página el evaluador no entendió el valor, no dará el dinero. El tercero, la justificación del presupuesto (budget justification) importa como relato por sí misma. Cada partida de gasto debe estar explicada: para qué, cuánto tiempo, por qué esa suma. Los presupuestos vagos matan las solicitudes.

Cartas de apoyo (Letters of Support/Intent): en muchos programas (OCE, FedDev y algunos SBIR), las cartas de posibles clientes, socios y distribuidores aumentan mucho las posibilidades. La carta no obliga a comprar; dice «hemos visto esta tecnología y estamos dispuestos a considerarla». Pida de 3 a 5 cartas de este tipo a empresas reales.

Gestión posterior a la concesión (post-award management): conseguir la subvención es solo la mitad. Hay que gastarla correctamente y rendir cuentas. Requisitos típicos: informes trimestrales de avance (quarterly progress reports). Informes financieros con documentos justificativos. Informe técnico final (final technical report). El incumplimiento de los hitos (milestones) puede llevar a la devolución de los fondos. Muchas empresas contratan a un Grant Administrator ($30,000–$60,000 al año) que se ocupa solo del cumplimiento.

Desarrollar la capacidad de redactar solicitudes: la primera solicitud lleva de 60 a 80 horas de redacción. La quinta, de 20 a 30 horas (por la reutilización de bloques). Cree una «biblioteca» de bloques de texto: descripción de la empresa, descripción de la tecnología, biografías del equipo y análisis de mercado. Arme cada solicitud nueva con esos bloques más la personalización para el programa concreto.

CAPÍTULO 8

Gestión de la cartera de subvenciones

Una subvención aislada es un evento. Una cartera de subvenciones es un sistema. Quienes reciben subvenciones de forma recurrente no solicitan una cada 2 años: gestionan de manera permanente el flujo de solicitudes, la ejecución y los informes como un proceso de negocio completo.

El calendario de subvenciones: la mayoría de los programas tiene ciclos fijos. SR&ED: anual (al cierre del año fiscal). IRAP: solicitudes continuas (rolling basis), sin un ciclo rígido. SBIR del DoD: 2 veces al año (primavera y otoño). NSF SBIR: de 3 a 4 veces al año. OCE: plazos trimestrales para la mayoría de los programas. FedDev: irregular, siga los anuncios. Cree un Google Calendar con los plazos de todos los programas relevantes. Ponga recordatorios 8 semanas antes (inicio de la redacción) y 2 semanas antes (revisión final).

Gestión del pipeline: trate las solicitudes como un embudo de ventas. Detección: qué programas existen y cuándo es el siguiente ciclo. Investigación: estudio detallado de los criterios y de los ganadores anteriores. Preparación: redacción de la solicitud. Presentación. En evaluación. Concesión o rechazo. Posconcesión: ejecución e informes. Mantenga de 3 a 5 solicitudes en curso al mismo tiempo, en distintas etapas.

Hoja de seguimiento: columnas: programa, agencia, plazo, monto, estado, contactos clave, fecha de presentación, resultado y notas. Esto ayuda a no perder plazos. A ver el panorama completo. A analizar qué funciona. A rendir cuentas ante el consejo de administración.

Cómo trabajar con los rechazos: la mayoría de las solicitudes no obtiene financiamiento a la primera. Sobre todo en SBIR, donde el porcentaje de aprobación es del 15–20%. Tras un rechazo, pida los comentarios de los evaluadores (reviewer feedback); muchas agencias lo proporcionan. Analice los puntos débiles. Mejore la

solicitud. Preséntela de nuevo. Algunas empresas obtienen SBIR Phase I en el 4.º o 5.º intento sobre el mismo tema.

El cumplimiento y los informes como ventaja competitiva: las agencias recuerdan a los beneficiarios que rindieron bien sus cuentas. Las siguientes solicitudes de un «buen» beneficiario se examinan con más benevolencia. Invierta en cumplimiento: buenos registros, informes puntuales y comunicación proactiva cuando surjan problemas.

Escalamiento: a medida que la empresa crece, se abren programas nuevos (FedDev y SDTC exigen cierto volumen de facturación). Contrate a un grant administrator cuando las subvenciones superen los $500,000: es una inversión justificada. Algunas empresas crean una división aparte solo para gestionar el financiamiento de I+D.

KPIs de la cartera de subvenciones: Grant Revenue as % of R&D Budget. Win Rate (% de solicitudes aprobadas). Cost per Successful Grant (el costo de redacción frente a lo recibido). Time from Application to Award. SR&ED Refund Rate (% de los gastos devuelto). Referencias realistas para empresas activas: Win Rate 25–35%, SR&ED Refund Rate 30–45%.

CAPÍTULO 9

Subvenciones internacionales y apoyo a la exportación

Las empresas tecnológicas canadienses que exportan productos y servicios tienen acceso a una capa aparte de financiamiento vinculada a la internacionalización. Estos programas suelen ser menos competitivos que las subvenciones nacionales de I+D.

CanExport SMEs: el Trade Commissioner Service financia la entrada en mercados nuevos. Hasta $75,000 (cofinanciación del 50%) para: estudios de mercado. Participación en ferias comerciales internacionales. Viajes de negocios. Adaptación del producto al mercado. Certificación. Gastos legales. Quién cumple los requisitos: una pyme canadiense (SME) con al menos 2 años en el negocio que vende fuera de Canadá o quiere empezar a hacerlo. Proceso de solicitud: en línea, con una revisión de 6–8 semanas.

EDC Trade Cover: seguro de exportación de cuentas por cobrar de EDC. No es una subvención, pero es de importancia crítica para los exportadores. Si un cliente extranjero no paga, EDC reembolsa el 90% del importe. Permite trabajar con grandes clientes internacionales sin riesgo. Programa Bonding: EDC otorga un Performance Bond para licitaciones internacionales.

Programas bilaterales de innovación (Bilateral Innovation Programs): Canadá tiene acuerdos de cooperación científico-técnica con la UE, EE. UU., Israel, India y otros. Eureka (UE): proyectos conjuntos de I+D con socios europeos, de hasta $1M. Canada-Israel Industrial R&D Foundation (CIIRDF): subvenciones para joint ventures. Canada-US Partnership Programs: el NRC y el NIH tienen oportunidades de financiamiento conjunto.

Horizon Europe (estatus de país asociado): desde 2024 Canadá tiene estatus de país asociado en Horizon Europe, el mayor programa del mundo de financiamiento de I+D (€100B para

2021–2027). Las empresas canadienses pueden participar en ciertos instrumentos como socios de pleno derecho.

Subvenciones de la UE para socios canadienses: EIC (European Innovation Council) Accelerator: hasta €2,5M sin ceder participación + hasta €15M en equity. Horizon Research Grants: proyectos conjuntos con socios europeos. Estrategia práctica: encuentre un socio europeo (una universidad o una empresa) que sea el solicitante principal, y usted sea el socio clave.

Subvenciones de innovación de Escocia y del Reino Unido: Innovate UK (hasta £100,000 para proyectos conjuntos con socios británicos). Si tiene operaciones o socios en el Reino Unido, vale la pena estudiarlo. El Scotch Whisky Research Institute y los Catapult Centres son equivalentes del NRC en el Reino Unido.

Programas de Japón y Corea: la Japan Science and Technology Agency (JST) tiene programas conjuntos con el NRC. El IITP de Corea ofrece proyectos conjuntos de IA/TIC. Para empresas con ambiciones en el mercado asiático, es a la vez una puerta de entrada y una fuente de financiamiento.

Estrategia práctica de internacionalización: empiece con CanExport para cubrir los gastos del primer estudio de mercado. Use el Trade Commissioner Service (¡gratuito!) para conseguir presentaciones con contactos del país objetivo. Después de las primeras ventas, EDC Trade Cover. Al alcanzar $500K+ de ingresos por exportación, FedDev Business Scale-Up.

CAPÍTULO 10

Fundaciones privadas y programas corporativos

Las subvenciones estatales no son la única fuente de financiamiento no reembolsable. Las fundaciones privadas, las corporaciones y las organizaciones comerciales ofrecen cientos de programas que la mayoría de los emprendedores desconoce.

Fundaciones centradas en el emprendimiento tecnológico: Kauffman Foundation: financia investigaciones sobre emprendimiento y programas de apoyo a startups en EE. UU. Luminary Foundation: apoya a mujeres emprendedoras en tecnología. Pollinator Fund: tecnologías climáticas ($50,000–$250,000). MaRS Solutions Lab: apoyo a la innovación social. McConnell Foundation: cambios sistémicos en la sociedad mediante el emprendimiento.

Programas corporativos de innovación: Google.org Impact Challenge: hasta $10M para organizaciones tecnológicas sin fines de lucro. Microsoft AI for Good: soluciones de IA para problemas sociales y ambientales. Salesforce.org Nonprofit Success Pack + grants. Mastercard Center for Inclusive Growth. Shell GameChanger: startups de transición energética.

Los premios como financiamiento sin solicitud: Shell's NXplorers Challenge. XPrize ($5M–$100M): no se presenta una solicitud, se compite. Hult Prize ($1M para estudiantes y egresados de emprendimiento social). Challenge.gov (EE. UU.): concursos con premios del gobierno. Innocentive (ahora Wazoku): retos corporativos de I+D con premios. Los premios no diluyen la participación y a veces dan más efecto de PR que el dinero.

Community Development Financial Institutions (CDFIs): para emprendedores con poco acceso al crédito bancario. Accion Opportunity Fund, Grameen America, LiftFund (EE. UU.). Los CDFIs otorgan préstamos preferenciales de $5,000–$250,000 con

requisitos menos estrictos que los bancos. En Canadá: las Community Futures Development Corporations en zonas rurales y los programas de emprendimiento de First Nations.

Revenue-Based Financing como cuasisubvención: no es una subvención, pero es una alternativa al equity. Clearco, Lighter Capital, Capchase: dan $50,000–$5M a cambio de un % de los ingresos futuros. Sin dilución y sin garantía personal. El costo suele ser de 1,15–1,35x la suma recibida. Para SaaS con $50K+ de MRR.

Hackathons y concursos: presente su candidatura a los hackathons de las corporaciones: IBM Call for Code ($200,000). Deloitte Innovation Challenge ($50,000). Eventos de comunidades tecnológicas locales (normalmente $5,000–$25,000). El objetivo no es solo el dinero: networking, PR y alianzas para proyectos piloto. Los ganadores de hackathons suelen recibir contratos piloto de la corporación organizadora.

Su hoja de ruta de subvenciones para los primeros 18 meses: Mes 1–3: registrar la empresa. Obtener el EIN/BN. Microsoft Founders Hub (2–3 días). AWS Activate (1 semana). Empezar a documentar SR&ED. Mes 3–6: reunión con el ITA de IRAP. Solicitud de OCE VIP. Futurpreneur si tiene hasta 39 años. Mes 6–12: primera presentación de SR&ED. IRAP YEP. CanExport si hay actividad exportadora. Selección de tema para SBIR. Mes 12–18: solicitud de SBIR Phase I. FedDev si los ingresos crecen. OCE Market Readiness. Créditos fiscales provinciales. Resultado: una pila realista de $400,000–$800,000 en 18 meses para una empresa tecnológica activa.

¿Y ahora qué?

Gracias por leer «Subvenciones para startups tecnológicas: SR&ED, IRAP y otras».

Las actualizaciones de este libro, los archivos EPUB y PDF y todas las guías de la serie están en la página del libro: guides.mmix.biz/es/grants

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.